

# poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



## Rundum geschützt?

Alles zu Software, Services und Partnern des vermeintlich unbeliebten Sachgeschäfts und wie Makler daraus für sich ein finanzielles Rückgrat machen

**Sonderteil**  
Sach-Tour  
im Überblick

**maxinvest**  
Bewährte  
Beratungstechnik

**Vertriebstipp**  
Die Kunst  
des Zuhörens

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

# 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/nachhaltigkeit](http://www.skandia.de/nachhaltigkeit)





## Liebe Leserin, lieber Leser,

ein Jahr liegt hinter uns, das uns merkwürdig erscheinen muss. Im Sommer war es kühl und regnerisch, im November schien die Sonne bei milden Temperaturen. Und der höchste Würdenträger unseres Staates soll sich doch tatsächlich unter Ausnutzung seines Ranges fröhlich mit Zins- und Reisevorteilen bedient haben.

So etwas in Deutschland?

Ja, anscheinend ist in unserem Land inzwischen sehr viel möglich, von dem wir noch vor kurzer Zeit hofften, dass es sich eher um exotische Entwicklungen in Bananenrepubliken handeln würde.

Wer hätte denn wirklich erwartet, dass eine bürgerliche Regierung, die stets mit ihrer Treue zur freien rechtsstaatlichen Marktwirtschaft geworben hat, sich einen derartig dramatischen Einschnitt in die unternehmerische Freiheit erlauben würde wie das Gesetz zur Begrenzung der PKV-Provisionen? Mit diesem Schwertstreich werden nicht etwa die bedauerlichen und wirtschaftlich vollkommen unverständlichen Auswüchse gewisser Vertriebsorganisationen sorgfältig aus dem Markte operiert, wie es eigentlich wünschenswert gewesen wäre. Nein, anstatt eines Pickels wird gleich der ganze Körperleil abgesäbelt. Diese Plumpheit erinnert natürlich sofort an das unselige Unisex-Urteil, das in diesem Jahr irrwitzigerweise nun endgültig umgesetzt werden muss. Mit unterschiedlichen Bewertungen als Risikoklassen wären wir beiden Geschlechter doch nicht unterschiedlich wertvoll! Was für ein Aufwand für alle Beteiligten, nur um irgendwelche Ideologien stumpfsinnig auszutoben. Ich bin ein ehrlicher und wahrhafter Verfechter der Gleichberechtigung, etwas anderes würde mir meine Frau auch gar nicht erlauben. Aber gleiche Rechte zu haben bedeutet nun einmal nicht, dass alle geschlechtsspezifischen Risikomerkmale ebenfalls übereinstimmen müssen.

Als reifer Herr auf dem Weg in den Unruhestand fühle ich mich in keiner Weise weniger wertvoll als meine jüngeren Geschäftsfreunde oder privaten Bekannten. Aber wollte ich so naiv sein zu verlangen, dass meine Risikoprämien an die der jüngeren versicherten Personen angeglichen werden müssten, weil ich ja nicht diskriminiert

werden darf? Warum kämpft denn dafür keine EU-Kommission?

Das erste Urteil gegen das Provisionsabgabeverbot ist zwar ein Schritt in die Kalkulationsfreiheit des Versicherungen vermittelnden Unternehmers, kann aber zu einem unkalkulierbaren Zwang ausarten. Wer würde auf die Idee kommen, eine Kaufentscheidung für oder gegen ein Haus von der Höhe des Architektenhonorars abhängig zu machen? Wie dumm also, den Berater, der für einen Mandanten schließlich das beste Angebot finden soll, um seinen wohlverdienten Lohn zu bringen. Genauso wie der Architekt, dessen Honorar prozentual zur Bausumme vergütet wird, muss auch ein Versicherungsmakler für seinen Mandanten auf dem Verhandlungswege mit dem Versicherungsunternehmen die besten Konditionen verhandeln. Dann erhält er folgerichtig auch prozentual weniger Vergütung. Es ist doch sinnvoller, etwa für einen Gewerbebetrieb 20 Prozent Rabatt zu verhandeln, als dem Mandanten von den vielleicht 20 Prozent Courtage die Hälfte abzugeben. Wie erfreulich, dass Politiker und Richter in unserem Land nur eine Minderheit darstellen. Die Mehrheit sind wir Bürger!

Und für uns Bürger hat maxpool knackige neue Deckungskonzepte im Kompositbereich vorbereitet. Ohne dass Sie auf unsere langjährig bewährten Angebote für Privatkunden verzichten müssen, werden wir Ihnen schon auf unserer ersten Roadshow 2012 verraten, mit welchen attraktiven Instrumenten Sie gegenüber Ihren Mandanten die Glaubwürdigkeit und Seriosität beweisen können, die wir in der Politik immer häufiger vermissen müssen.

Carsten Möller und Oliver Drewes werden vom 13. Februar bis zum 1. März 2012 als maxpool-Dreamteam auf ihre unnachahmliche Art durch das Programm führen und Ihnen mit Charme und Humor die Deckungskonzepte präsentieren, die Ihren Kundenkreis noch enger an Sie binden werden. Denn Sie und wir werden unsere Glaubwürdigkeit auch künftig gemeinsam beweisen können!

**Herzlichst, Ihr Karl Sundmacher**



**Die Basis für Ihre Existenz**

Sachversicherungen sind langweilig und unbeliebt. Stimmt ´s? Ja, stimmt, werden Sie sagen. Dennoch sind Sachversicherungen ein, wenn nicht gar das wichtigste Segment für jedes Maklerbüro.

Seite 6



**Ein Stück Menschlichkeit**

Am Horn von Afrika sind über zehn Millionen Menschen von einer ungewöhnlichen Dürre und großen Hungersnot betroffen. Die Furaha Phönix bringt mit ihren Hilfsaktionen in Kenia wieder ein bisschen Hoffnung in die krisengeschüttelte Region.

Seite 16



**Altersvorsorge während der Eurokrise**

An den Kapitalmärkten ist vieles anders und vieles neu. Suchten viele Anleger in früheren Tagen nach Renditen, geht es heutzutage verstärkt um Kapitalerhalt.

Seite 25

# Inhalt Februar 2012

■ **Titelthema**

**6 Die Basis für Ihre Existenz**

Sachversicherungen gelten als unbeliebt. Zu Unrecht, wie unser Titelthema zeigt. Denn richtig angepackt und umgesetzt wird es zum finanziellen Rückgrat Ihres Maklerbüros.

■ **maxpool**

**12 Meldungen**

Neues aus dem Hause maxpool.

**14 Exklusives „Familientreffen“**

Alles zum neuen Unfalltarif maxFamily von maxpool und ACE European Group.

**16 Ein Stück Menschlichkeit**

Millionen Menschen in Ostafrika leiden Hunger. Die Hilfsaktionen von Furaha Phönix bringen etwas Hoffnung in die krisengeschüttelte Region.

■ **Deutsche Finanzplan**

**20 Auf in die zweite Runde**

Das zweite Jahr der Deutsche Finanzplan. Zeit für einen Aus- und Rückblick. Ein Interview mit Carsten Möller.

■ **maxinvest**

**22 Top Ten: Partner der maxinvest – Ihr Investmentfondspartner**

Die 1997 gegründete Top Ten Investment-Vermittlungs AG ist vielen Marktteilnehmern vor allem als professioneller und unabhängiger Maklerpool bekannt. Top Ten bietet vier Strategiedepots auf Basis der Fondsvermögensverwaltung für den Paragraf-34c-Berater – und ist auch deshalb Partner der maxinvest für den Bereich Investmentfonds.

■ **Versicherung**

**24 Meldungen**

**25 Altersvorsorge während der Eurokrise**

Durch die Eurokrise haben sich die Ziele an den Kapitalmärkten geändert. Ging es früher noch um Rendite, geht es heute häufig um Kapitalerhalt.

**26 Sorry, noch mal neu**

Deutschland ist in Europa der Spitzenreiter bei Produktrückrufen. Durch diese Entwicklung gewinnt die Rückrufkostendeckung im Rahmen einer Betriebshaftpflichtversicherung immer weiter an Bedeutung.

**28 Dunkle Wolken am PKV-Himmel ...**

Welche fatalen Auswirkungen die Erweiterung des Unisex-Urteils auf Bestandsverträge hätte, erläutert Philipp Vogel, Vorstand der Deutschen Familienversicherung, im Interview.

**30 Das Duo für Beamte, Richter & Co.**

Angestellte aus dem öffentlichen Dienst wie Richter und Beamte sind eine spezielle Zielgruppe mit einem besonderen Beratungsbedarf für ihre private Krankenversicherung.

**32 Eine ideale Kombination**

Die volatilen Börsenzeiten erfordern moderne Altersvorsorgeprodukte wie die vermögensverwaltend gemanagten Fonds der Condor.

■ **Sonderteil Sach-Tour**

- 33 **Verlags-Spezial zur maxpool-Sach-Tour**
- 36 **Unfallversicherung mit Dread Disease**  
Wie Sie Ihre Kunden mit dem Produkt der ACE European Group vor finanziellen Einbußen bewahren.
- 38 **DA Direkt stellt sich vor**  
Alles zu den maßgeschneiderten Versicherungsprodukten und zum Bestandsschutz für Makler.
- 40 **Empfehlender Vermittler werden**  
Die Schadensbearbeitung ist nicht nur Aufwand für den Vermittler, sondern bietet auch Chancen, wie Carglass auf der Sach-Tour zeigen wird.
- 42 **Die D.A.S. – Top-Rechtsschutzanbieter mit Tradition**  
Kaum eine Marke ist so fest verankert wie die D.A.S. Mehr zu den innovativen Produktgestaltungen des Traditionsversicherers.
- 44 **Versicherungen rund ums Haus**  
Die besonderen Leistungen der Deckungskonzepte von maxpool und der Medien-Versicherung.

■ **Investment und Finanzierung**

- 46 **Meldungen**
- 48 **Vive la France**  
Wie Anleger sich an Luxusimmobilien an der französischen Mittelmeerküste beteiligen können.

■ **Vertriebstipps**

- 50 **Neue Zähne vom Chef?**  
Die betriebliche Krankenversicherung schließt Leistungslücken und birgt neues Vermittlerpotenzial.
- 51 **Bewerben Sie sich als Makler**  
Neukundengewinnung ist harte Arbeit und hat mit dem Kuschel-Call beim beliebten Bestandskunden wenig zu tun.
- 52 **Face to Face**  
„Von Angesicht zu Angesicht“ ist die Devise für 50 Prozent mehr Erfolg.
- 53 **Gute Verkäufer sind gute Zuhörer**  
Wer die Kunst des richtigen Zuhörens beherrscht, gibt seinen Kunden das Gefühl, haargenau zu verstehen, was er will.

■ **Wissen und Weiterbildung**

- 54 **Meldungen**
- 56 **Neue Sachtarife – na und?**  
Stephan Michaelis' neuer Rechtstipp.

■ **Lifestyle**

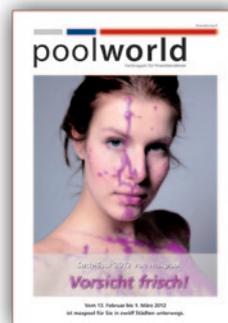
- 58 **Die schnellsten Kopfhörer der Welt**  
Audiospezialist Sennheiser und Sportartikelhersteller adidas bieten Kopfhörermodelle, die speziell für den Einsatz beim Sport konzipiert wurden.

■ **Touren und Veranstaltungen**

- 60 **Sommer, Sonne, Strand**  
Wie Makler die Schulungsreise nach Mallorca gewinnen können, erfahren Sie hier.

■ **Rubriken**

- 3 **Editorial**
- 62 **Impressum**



**Sonderteil Sach-Tour**  
Sachversicherungen gehören zur absoluten Kernkompetenz von maxpool. Als einer der wenigen Pools am Markt hat maxpool bereits 1994 damit begonnen, eigene Deckungskonzepte zu entwickeln.

Auf der diesjährigen Sach-Tour wird ein ganzer Schwung neuer, bislang am Markt einzigartiger maxpool-Konzepte vorgestellt.

Seite 33



**Vive la France**

Die Côte d'Azur war schon immer sehr beliebt und hat von ihrer Attraktivität nichts eingebüßt. Entsprechend rar und teuer, aber auch wertstabil sind die Immobilien an der französischen Mittelmeerküste. Ein Berliner Emissionshaus bietet Anlegern einen einmaligen Zugang zu Luxusimmobilien.

Seite 48



**Sommer, Sonne, Strand**

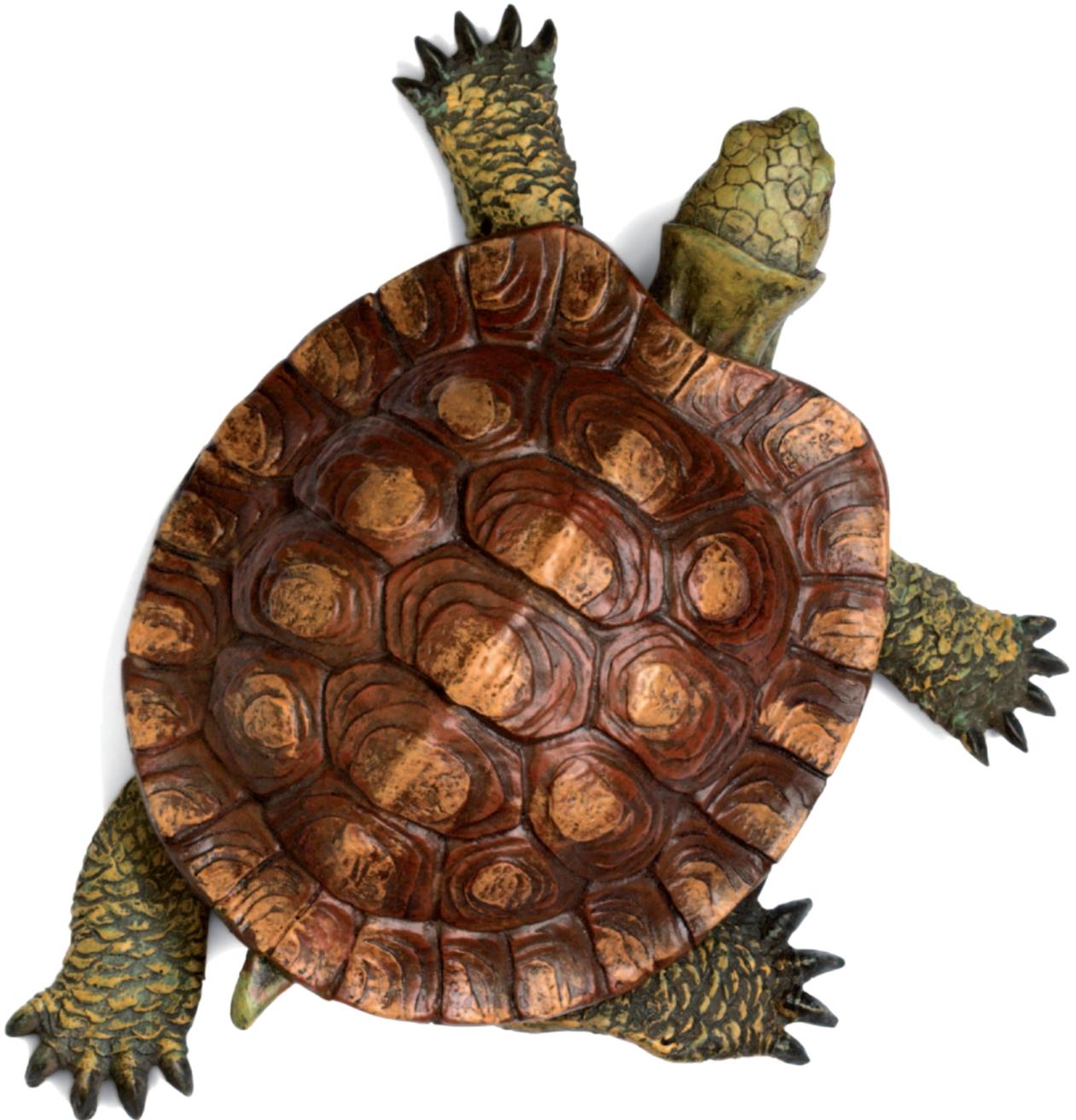
Lernen dort, wo andere Urlaub machen. Auch dieses Jahr ist wieder eine einmalige Schulungsreise in den Robinson Club Cala Serena auf der Baleareninsel möglich.

Seite 60

Sachversicherungen

# Die Basis für Ihre Existenz

Das vermeintlich ungeliebte Sachgeschäft ist mehr als nur ein perfekter Türöffner. Mit guter Software, persönlichem Service und professionellen Partnern wird es zum finanziellen Rückgrat Ihres Maklerbüros.



Glaut man den Statistiken der unterschiedlichen Organe in Deutschland, dann hat jeder private Haushalt im Durchschnitt sechs Verträge im Bereich der privaten Sachversicherungen. Erstaunlich nur, dass der durchschnittliche Kunde eines Versicherungsmaklers

lediglich etwas über drei Verträge in seinem Bestand führt.

Ein Grund dafür ist sicherlich, dass die einen meinen, Sachversicherungen seien viel zu arbeitsintensiv und nicht lukrativ genug. Die anderen sehen in den Sachversicherungen jedoch die

Grundlagen ihrer wirtschaftlich erfolgreichen Tätigkeit. Wer hat denn nun recht?

„Insurance makes the World go round“ ist nicht nur ein Schriftzug, der bei Lloyd's in London im Eingangsbereich hängt, vielmehr beschreibt die-

se Aussage eine Situation, die vielen Menschen überhaupt nicht bewusst ist: Ohne Versicherungsschutz funktioniert eigentlich gar nichts!

Fragen Sie Ihre Kunden doch einmal, wie viel Versicherungsschutz sie täglich gedenken, konsumiert zu haben. Die Antwort wird Sie überraschen. Jeder von uns ist täglich viele Dutzend, wenn nicht sogar viele Hundert Male versichert, ohne sich darüber Gedanken gemacht zu haben. Der Kunde geht morgens aus dem Haus und geht zur Bahn, um zur Arbeit zu fahren: Versicherungsschutz seiner Unfallversicherung, seiner privaten Haftpflichtversicherung und gegebenenfalls der gesetzlichen Unfallversicherung. In der Bahn (Haftpflichtversicherung des Bahnbetreibers) fahren viele andere Fahrgäste mit (private Haftpflichtversicherung). Am Zielort angekommen, überquert er die Straße (Kfz-Versicherung aller anderen Verkehrsteilnehmer) und geht zum Bäcker, um sich einen Kaffee „to go“ zu besorgen (Gewerbe-Haftpflicht). Und so läuft der Tag weiter mit ständigem Versicherungsschutz, den andere für



Ihre Kunden bereitstellen, und mit den Versicherungen, die Ihr Kunde für alle Eventualitäten abgeschlossen hat. Sie sehen also, dass private und betriebliche Sachversicherungen ein unbedingtes Muss sind!

sich in den diversen Verbesserungen in den Versicherungsbedingungen fast aller Unternehmen widerspiegelt. Die erste private Arbeitslosenversicherung entstand bei maxpool, heute als Zusatzversicherung zur Beitragsfreistellung in vielen Unternehmen abschließbar. Dies sind nur einige der Innovationen, die Ihren heutigen Arbeitsalltag geprägt und durch enorme Verbesserungen auch vereinfacht haben.

Auch im technischen Bereich haben wir Meilensteine gelegt. Bereits im Jahr 1999 haben wir Ihnen die ersten online

### *Private und betriebliche Sachversicherungen sind ein unbedingtes Muss.*

abschließbaren Produkte zur Verfügung gestellt und wundern uns heute sehr darüber, dass Wettbewerber das in der heutigen Zeit noch als Neuerung „verkaufen“! Auch haben wir bereits im Jahr 2000 für unsere Kooperationspartner ein Online-Bestandsführungssystem im Extranet bereitgestellt, auch das wird von einigen Wettbewerbern heute als „große neue Errungenschaft“ verkauft.

#### Unfall – Highlights

##### max2007

- Umfangreicher Versicherungsschutz für alle Berufe inkl. Mitversicherung frauenspezifischer Krebserkrankungen

##### maxKISS

- Innovative Unfallversicherung für Kinder bis zum 18. Lebensjahr

##### maxPuR

- Attraktive Absicherung für Pensionäre und Ruheständler ab dem 50. Lebensjahr

##### maxEasy

- Solide Grundabsicherung zu äußerst günstigen Konditionen

##### maxFamily

- Unfallversicherung für die ganze Familie und Dread-Disease-Baustein

##### maxHeilkosten

- Hervorragende Absicherung durch Übernahme des KV-Selbstbehalts nach einem Unfall

#### maxpool steht für Innovation

Diese privaten Sachversicherungen sind seit 1994 eine der wesentlichsten Kernkompetenzen von maxpool beziehungsweise seiner Muttergesellschaft – der VKS. Seit jeher entwickeln wir Sachversicherungsprodukte, die einzigartig sind und Ihnen einen ganz gewaltigen Wettbewerbsvorsprung liefern, um sich im Konkurrenzkampf behaupten zu können und Ihre Haftung, die im Laufe der Jahre extrem zugenommen hat, zu minimieren.

Viele unserer Ideen und Innovationen finden sich heute in fast allen Produkten des deutschen Marktes wieder. Die Forderungsausfaldeckung war eine unserer Erfindungen, später dann sogar mit einer Rechtsschutzdeckung erweitert, die Graffiti-Versicherung, heute Bestandteil vieler Gebäudeversicherungen, hatte ihre „Geburtsstunde“ in Hamburg, die Unfallversicherung wurde durch uns völlig „neu“ erfunden, was



### maxpool steht für Kompetenz

Von vielen als „Vater der Pools“ bezeichnet, verstehen wir uns als absoluter Kompetenzführer in Deutschland. Kein Wettbewerber hat eine solche Dichte an Kompetenzen in den einzelnen Versicherungsbereichen, insbesondere im privaten Sachversicherungsbereich gibt es keinen vergleichbaren Anbieter, der nicht nur Vergleichsmöglichkeiten geschaffen hat, sondern darüber hinaus auch eigene Deckungskonzepte in einem solchen Umfang und mit einer solchen Erfahrung und Kompetenz zur

Verfügung stellt. Zu guter Letzt sei noch erwähnt, dass maxpool in der Zeit von 1994 bis heute kaum einen Risikoträger „austauschen“ oder Deckungen wegen Schadensquoten vom Markt nehmen musste. Nehmen Sie das als Zeichen für Qualität und Solidität!

Doch auch wir müssen uns ständig hinterfragen und kritisch mit uns selbst auseinandersetzen. Dazu hegen und leben wir einen sehr kommunikativen Umgang mit unseren Kooperationspartnern, mit Ihnen also, um auch von Ihnen und Ihren Erfahrungen lernen zu können. Ihre konstruktive Kritik versuchen wir in unsere Ideen mit einzubringen, und so entstehen immer wieder zielführende und praxisnahe Neuerungen und Produkte.

In den letzten drei Jahren haben wir intern sehr viel Zeit und Geld in die Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter investiert und gehören zu den wenigen Anbietern am Markt, die ausschließlich angestellte Mitarbeiter im Innen- und Außendienst beschäftigen. Bei uns werden Sie nicht von „Maklerbetreuern“ betreut, die entweder selbst auch noch

Makler sind (also gegebenenfalls ein Konkurrent!) und/oder ein hohes Provisionsinteresse an Ihnen haben. So etwas wird es bei uns nicht geben! Wir stehen für Unabhängigkeit, daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern.

### Neuerungen 2012

Nun ist es an der Zeit, Sie auch in den einzelnen Sparten der privaten Sachversicherung wieder mit neuen Deckungskonzepten und herausragenden Produkten, aber auch mit unseren bekannt kompetenten unterstützenden Maßnahmen zu begeistern und Ihnen bei der Bewältigung Ihrer vielfältigen Aufgaben tatkräftig „unter die Arme zu greifen“.

In jedem Bereich werden Sie zukünftig unsere Premiumkonzepte an der Begrifflichkeit „maxpool“ erkennen.

**Unfallversicherung:** Unsere Deckungskonzepte waren bereits 2011 in allen Zielgruppen marktführend. Daran wollen wir uns natürlich auch 2012 messen. Ob Kinder oder Menschen in der Seniorenphase ihres Lebens – mit

### *Sachversicherungen gehören zu den wesentlichsten Kernkompetenzen von maxpool.*

unseren einzigartigen Deckungskonzepten stehen wir auch hier für eine im Markt kaum erreichte Qualität. Aber auch die „normalen“ Deckungskonzepte rund um die Familie oder für Einzelpersonen fürchten keinen Vergleich mit Wettbewerbsprodukten. Sie benötigen eine Absicherung für schwere Krankheiten, diese steht in unserem Produkt maxFamily zur Verfügung, besondere Absicherungsmerkmale für Frauen erhalten Sie in unserer Deckung max2007 und für Menschen in der privaten Krankenversicherung können wir deren Selbstbehalte in unserer Heilkostenhilfe gegen die Folgen eines Unfalls absichern, eine Deckung, die es bereits seit 1997 bei uns gibt!

#### Kfz – Highlights

##### Itzehoer – TOP DRIVE

- Rabattschutz für alle Fahrer ab 23 Jahre
- Eigene Parkplatzschäden werden einmal pro Jahr über Teilkasko abgerechnet (SMART-Repair)

##### DA Direkt

- Sonderausstattung bis 5.000 Euro beitragsfrei mitversichert
- Erweiterter Versicherungsschutz bei Wild- und Tierschäden

**Hausrat- und Wohngebäudeversicherung:** An unseren neuen Deckungskonzepten, als maxpoolice konzipiert, kommen Sie kaum noch vorbei. Ein derartiges Preis-Leistungs-Verhältnis werden Sie schwer noch einmal am Markt finden.

**Kfz:** Auch in dieser Sparte existieren große Qualitätsunterschiede in den Bedingungen. Das beste Produkt kommt aus dem Haus der Itzehoer Versicherung und heißt „TOP DRIVE“. Dieses Produkt erhalten Sie bei uns teilweise mit außerordentlichen Rabattmöglichkeiten (sprechen Sie direkt unsere Mitarbeiter der Kfz-Sparte an), die Ihre Kunden begeistern werden. Daneben erhalten Sie einen der führenden deutschen Direktversicherer, die Deutsche Allgemeine, wenn es um ein Top-Preis-

Leistungs-Verhältnis gehen soll. Und keine Angst, Sie erhalten auch Courtagen für das Geschäft.

**Privat- und Tierhalterhaftpflichtversicherung:** Unser Deckungskonzept THV steht seit Jahren an der Spitze aller Vergleiche in diesem Bereich, unsere PHV ebenso. Trotzdem sind wir in der Endphase der Ausgestaltung eines neuen Deckungskonzepts und hoffen, Ihnen dieses bereits auf der Sachversicherungs-Tour präsentieren zu können.

**Rechtsschutz:** Kaum fertig konzipiert, wird unser neues Deckungskonzept mit der D.A.S. Rechtsschutz auch schon Testsieger bei Stiftung Warentest. Der Trägertarif ist die Premiumdeckung der D.A.S. mit einigen maxpool-Besonderheiten, eine Rechtsschutz-maxpoolice!

#### Rechtsschutz – Highlights

- Kapitalanlagen bis 20.000 Euro je Anlage
- Leistungs-Update-Garantie
- Alle Verwandten in direkter Linie (d. h. auch Geschwister, Großeltern und Enkel) sind mitversichert, sofern sie mit dem VN in häuslicher Gemeinschaft wohnen.

**All-in-one:** 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.

## IHR + AN GEMEINSCHAFT

Ruben Geyer, Mitarbeiter der R+V Versicherung und Mitglied der freiwilligen Feuerwehr.



„Wir halten zusammen. Egal, wie, wo oder wann.“ Wir leben nach diesem Prinzip und unterstützen uns gegenseitig. Wir sind immer füreinander da. Für unsere Kollegen, für unsere Partner und natürlich für Sie. Und daran halten wir fest. Heute und in Zukunft. Erfahren Sie Ihr + an Gemeinschaft. Bei einem persönlichen Gespräch oder auf [makler.ruv.de](http://makler.ruv.de)



Daher stellen wir Ihnen jetzt eine optimierte Rundum-Versicherung für Leben und Wohnen im Haushalt zur Verfügung, die gleichzeitig hohe Flexibilität sowohl bei Prämien als auch bei Risiken bietet. Ob Wasserschaden, Fahrraddiebstahl, Feuer, Glasbruch und Grundbesitzer-

haftpflicht oder auch Schlüsselverlust – mit diesem Deckungskonzept können Makler mit einem Vertrag mehr als zehn verschiedene Risiken abdecken. „Einmal alles“ quasi. Auch dieses maxpool-Deckungskonzept ist in der Abdeckung, Flexibilität und nicht zuletzt durch seine optimale Kostenstruktur einzigartig am Markt. Lassen Sie sich die Details und die Möglichkeiten einer perfekten Bedarfsanpassung auf der Sach-Tour 2012 näher erläutern.

#### All-in-one – Highlights

- Bedingungs-Update/Innovationsklausel
- Allgefahrdeckung in Hausrat- und Wohngebäudeversicherung kann mitversichert werden.
- Versicherungsschutz auch bei unbegrenztem Auslandsaufenthalt in Europa
- Berücksichtigung bestehender Versicherungen (Differenzdeckung)
- Reduzierte Beratungshaftung durch Vorsorgeversicherung in voller Höhe
- Hohe Bündelungsquote/Cross-Selling/Bestandssicherheit

#### Branchen-Highlight: maxpool-Sach-Tour 2012

Die diesjährige Sachversicherungs-Tour beginnt am 13. Februar in Hannover und führt uns durch insgesamt zwölf Städte unseres Landes (siehe auch Tourenkalender auf Seite 62). Kein anderer ermöglicht seinen bestehenden und potenziellen Partnern eine solche Tour – und das bereits seit über zehn Jahren.

Dieses Jahr stellen wir jedoch alle bereits dagewesenen Sachversicherungs-Touren in den Schatten!

Eine solche Bündelung an neuen Deckungskonzepten hat es noch nicht gegeben, ebenso wie die Fach- und Sachkompetenz, die Sie auf der Sachversicherungs-Tour vorfinden werden. Aber das ist noch nicht alles. Begleitet wird die Tour von Rechtsanwalt Stephan Michaelis (Kanzlei Michaelis, Hamburg), dem wohl profiliertesten Fachanwalt für Versicherungs- und Vertriebsrecht in Deutschland. Und zum Abschluss der jeweiligen Veranstaltung erhalten Sie

*maxpool steht für  
Unabhängigkeit, daran wird  
sich auch in Zukunft nichts  
ändern.*

als kleines Geschenk von uns das aktuell neu überarbeitete Buch „Das XXL Risiko“ (Kaufpreis: 49 Euro) als Dankeschön für die sehr angenehme und erfolgreiche Zusammenarbeit der Vergangenheit und als kleine „Bestechung“ für eine gemeinsame positive Zukunft überreicht.

Zudem wird es einen IT-Themenblock geben. Online-Abwicklung, CRM-Tools und Vergleichsrechner sind für uns mittlerweile selbstverständlich und werden Ihnen vorgestellt. Außerdem widmen wir uns dem Thema Kundenbindung und Kundenzufriedenheit sowie Mehrwerte einer Partnerschaft durch die Zusammenarbeit mit Carglass, dem Unternehmen mit der höchsten Kundenzufriedenheit Deutschlands.

Seien Sie Teil und Zeuge der diesjährigen Sach-Tour von maxpool. Melden Sie sich an und lassen Sie sich von den neuen Deckungskonzepten im Detail und dem kompetenten Vortragsprogramm für Ihr Sachgeschäft neu begeistern!

• **Carsten Möller**

#### Mehr Informationen

- Bei Fragen zu diesem Thema steht Ihnen unser SHU-Team gerne zur Verfügung.  
Telefon: (0 40) 29 99 40-300

# FELSENFEST VORGESORGT.

DIE WÜRTEMBERGISCHE. DER FELS IN DER BRANDUNG.

Württembergische Maklervertrieb.

Als eigenständige Vertriebseinheit gilt dem freien Vermittler unsere gesamte Aufmerksamkeit. Eine dezentrale Vertriebsstruktur und Nähe zu Ihnen ist uns wichtig. Wir bieten Ihnen eine bundesweite Vermittlerbeziehung, geprägt von Vertrauen und Verlässlichkeit.

Service Hotline: 0711 662-72227  
makler-service@wuerttembergische.de  
www.wuerttembergische-makler.de

 **württembergische**



## Top-Übertragungen

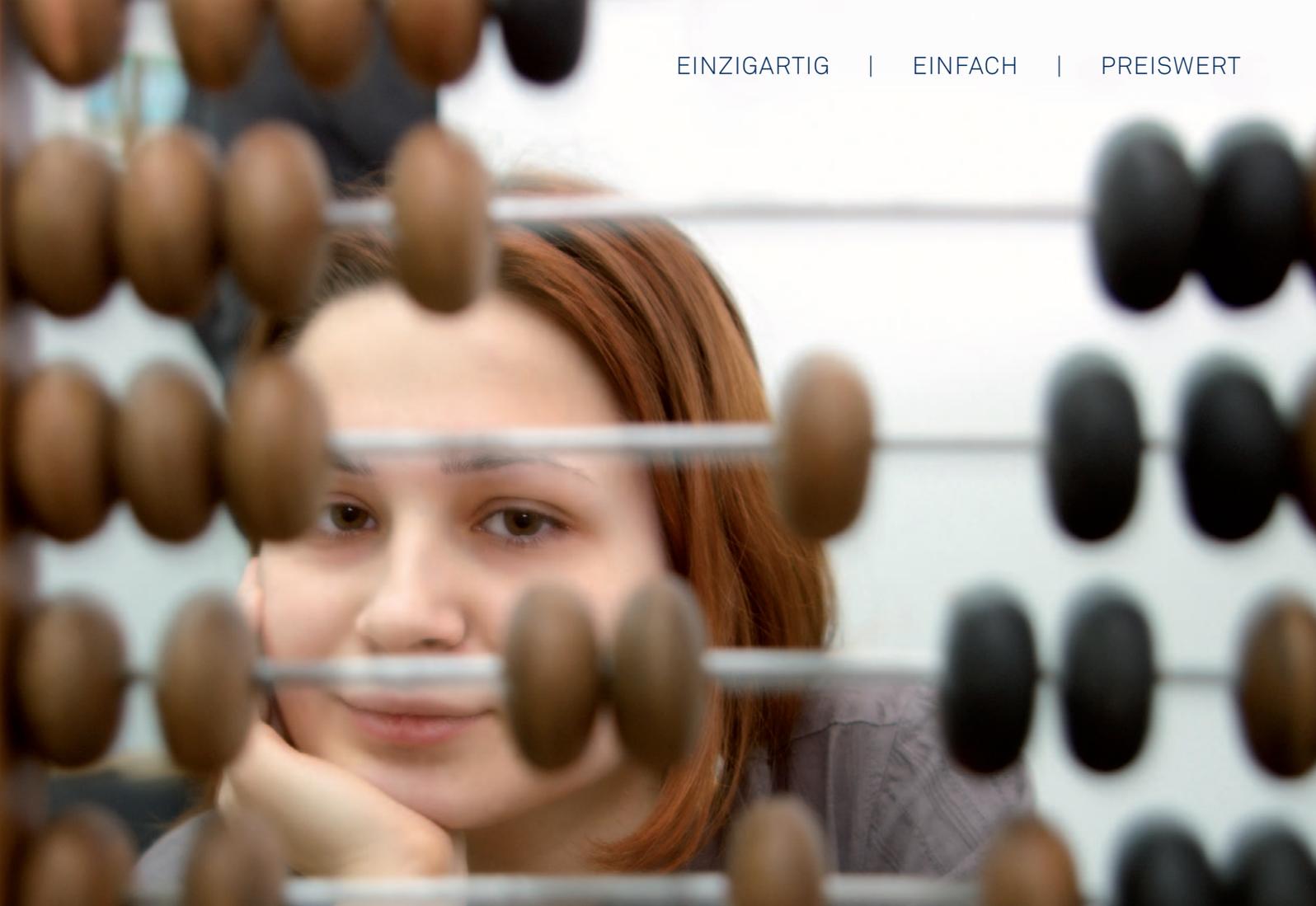
Seit Januar 2010 bietet maxpool seinen Partnern einen besonders zeitsparenden Service an: die Durchführung von Bestandsübertragungen über das hauseigene Extranet. Dank einer Verbesserung gestaltet sich die Abwicklung jetzt sogar noch schneller. Ab sofort ist das komfortable Online-Übertragungssystem direkt in der Startnavigation im maxpool-Mitgliederbereich zu finden. Das Tool zur Übertragung von Beständen gibt Aufschluss über alle übertragbaren Gesellschaften und Versicherungssparten. Darüber hinaus können die courtagepflichtigen Übertragungen sogleich bequem über das Tool veranlasst werden. Und so funktioniert es: Nach erfolgreichem Log-in im Mitgliederbereich der maxpool-Seite können an entsprechender Stelle sämtliche Vertragsdaten eingegeben werden. Im Anschluss an die Eingabe und nach dem Anerkennen der AGB erhält der Vermittler eine E-Mail mit einem Vordruck als PDF („Auftrag zur Bestandsübertragung“). Diesen kann er sich ausdrucken und zusammen mit dem Maklerauftrag direkt an die Gesellschaft senden. Das Controlling übernimmt derweil maxpool und erinnert die Gesellschaft regelmäßig an die Übertragung.

## Sonderaktion verlängert

Im Rahmen einer Sonderaktion der Medien-Versicherung hatten maxpool-Partner 2011 die Chance, Ihren Kunden besondere Prämienrabatte anzubieten. Aufgrund der großen Resonanz wurde die Aktion nun bis zum 30. Juni 2012 verlängert. Freuen können sich insbesondere jene Versicherungsnehmer, die eine private Haftpflicht-, eine Hausrat- oder eine Wohngebäudeversicherung bei der Medien-Versicherung abschließen. So gibt es beim Abschluss einer Hausratversicherung einen Rabatt von bis zu 15 Prozent auf die Prämie. Auch bei der privaten Haftpflichtversicherung kommen Kunden in den Genuss von Sonderprämien. Beim Abschluss einer Wohngebäudeversicherung winken für Häuser, die älter als zehn Jahre sind, günstige Beitragssätze. maxpool verbindet seit vielen Jahren eine enge Kooperation mit der Medien-Versicherung. Bei allen Produkten, die sich auf eine Absicherung von Immobilien und deren Einrichtung beziehen, können maxpool-Partner auf die Konzepte der Medien-Versicherung zugreifen. Diese bestehen vor allem durch günstige und stabile Prämien. Weitere Informationen finden Sie auf der maxpool-Homepage.

## bAV-Team: positive Bilanz

Seit 2009 kümmert sich die Hamburger Phönix AG erfolgreich um die Abwicklung des bAV-Geschäfts von maxpool. So wurde der Umsatz 2010 und 2011 gegenüber dem jeweiligen Vorjahr mehr als verdoppelt. Grund dafür ist vor allem das von den Experten des bAV-Teams entwickelte „Drei-Stufen-Modell“. Dieses geht über die reine Angebotserstellung hinaus, denn es zielt vor allem auf eine umfassende Beratungsleistung ab. So steht das bAV-Team jederzeit bei allen Fragen zur Verfügung, unterstützt bei der Auswahl der Gesellschaft sowie bei der Wahl des Durchführungsweges. Auf Wunsch erfolgt eine umfassende Beratung des an einer bAV interessierten Unternehmens. Das bAV-Team hilft außerdem bei der Prüfung bestehender Verträge und GGF-Versorgungszusagen sowie bei der Einrichtung neuer GGF-Versorgungszusagen. Darüber hinaus kann der Vermittler Vorschläge zur Formulierung einer Versorgungsordnung sowie zur Gestaltung von Informationsmaterial bei den bAV-Experten abrufen. Für Fragen zu den Serviceleistungen des bAV-Teams stehen Claudia Tüscher (Telefon 0 40 / 29 99 40-752) und Hans Joachim Feyerherd (0 40 / 29 99 40-753) gern zur Verfügung.



## Es gibt viele gute Gründe für den Abschluss der DFV-DeutschlandPflege.

Für Ihre weiblichen Kunden gibt es jetzt einen Grund mehr.

Der Europäische Gerichtshof hat in einem Urteil festgestellt, dass „bisexuelle Tarife“ auf „Unisex-Tarife“ bis zum Ende 2012 umgestellt werden müssen. Das hat Konsequenzen für die Versicherten: die Beiträge für Männer steigen, während die Beiträge für Frauen sinken. Die DFV ist wahrscheinlich die einzige Versicherung, die ihre Beiträge bereits auf „Unisex“ umgestellt hat.

**Das heißt für Sie als Makler:** Sie können Ihren weiblichen Kunden bereits den günstigen Unisex-Tarif bei der DFV-DeutschlandPflege anbieten.

Weitere Informationen, natürlich auch zum Thema „Unisex-Tarife für Männer“, erhalten Sie unter der Rufnummer **069 - 743046390**



DEUTSCHE  
FAMILIENVERSICHERUNG

maxFamily

# Exklusives „Familientreffen“

maxpool und ACE European Group präsentieren den Unfalltarif maxFamily.



Stefanie Gaebe von der ACE Group, Moderatorin des Workshops, und Ralf Barth, Leiter SHU-Kompetenzcenter und Maklerservice bei maxpool

Seit 2010 zählt maxFamily zu den Highlights der hauseigenen maxpool-Versicherungsprodukte. Um den Bekanntheitsgrad von maxFamily weiter zu steigern, erarbeiteten maxpool und ACE ein passendes Veranstaltungskonzept. Am 4. November 2011 kamen geladene Vertriebspartner aus Hamburg und Umland in der maxpool-Zentrale in Hamburg zusammen, um ihr Wissen über maxFamily zu vertiefen. Im Mittelpunkt des von Stefanie Gaebe, Senior Account Manager im Bereich Accident & Health der ACE, moderierten Workshops standen die Leistungen des Unfallkonzepts sowie die passenden Vertriebsargumente. Das Thema wurde durch Hintergrundinformationen zur gesetzlichen Unfallversicherung abgerundet.

Gemeinsam mit der ACE-Expertin erarbeiteten die Teilnehmer die Merkmale

des Deckungskonzepts, die maxFamily zu einem unverzichtbaren Baustein der privaten Unfallvorsorge machen. So glänzt der Tarif durch eine mehr als deutlich über den Markt hinausgehende Gliedertaxe und schließt diverse Leistungserweiterungen ein, wie beispielsweise eine Beitragsbefreiung bei Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit. Zusätzlich bietet der Tarif die Möglichkeit, sich mit ACE Dread Disease gegen finanzielle Folgen einer schweren Krankheit abzusichern. Im Leistungsfall erhält der Versicherte eine Einmalzahlung bei erstmaliger Diagnose von Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall.

Die Teilnehmer des Workshops zeigten sich begeistert. „Informationen zu einem Deckungskonzept selbst zu erarbeiten verschafft mir viel wertvol-

leres Wissen als die bloße Lektüre von Produktinformationen“, fasst Versicherungsmakler Meik Kielau seinen Nutzen aus dem Workshop zusammen. „Der Tag hat mir interessante Perspektiven aufgezeigt, die mir bei der Vermittlung des Produkts sehr weiterhelfen werden“, so Kielau weiter. Im Auditorium herrschte Einigkeit darüber, dass maxFamily ein wichtiger Bestandteil des maxpool-Portfolios ist. Auch die Initiatoren von maxpool und ACE waren mit dem Ergebnis der Veranstaltung sehr zufrieden. „Die positive Rückmeldung der Teilnehmer hat uns gezeigt, dass wir das richtige Produkt entwickelt haben. Durch die interaktive Komponente des Workshops konnten wir zusammen mit den Maklern den Nutzen des Konzepts herausstellen. So konnte ich vermitteln, dass maxFamily eine absolut notwendige Ergänzung zur gesetzlichen Unfallversicherung ist“, bekräftigt Gaebe am Ende der Veranstaltung.

## Auf den Punkt gebracht

- Hohe Bewertung der einzelnen Körperteile in der Gliedertaxe (Arme und Beine je 100 Prozent)
- Hohe Progressionsverläufe
- Schäden durch Eigenbewegungen sind versichert (Umknicken, Rotation und so weiter)
- Dread-Disease-Baustein einschließbar
- Geschlechtsspezifische Unfallfolgen: Verlust der Gebärdensprache (50 Prozent), Still- (25), Zeugungsfähigkeit (50) durch Unfall in Gliedertaxe enthalten



**INFINUS**  
GRUPPE



**INFINUS AG**  
Finanzdienstleistungsinstitut

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



**INFINUS**  
Vertrieb & Service AG

- > 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 Rentenversicherungspolicen
- Zugriff auf die besten Finanz- und Versicherungsprodukte über Dachpoolkonzept

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



## Charity

# Ein Stück Menschlichkeit

Millionen Menschen sind in Ostafrika vom Hungertod bedroht. 6.000 von ihnen hat Oliver Drewes in die Augen geguckt. Ein Tropfen auf den heißen Stein bringt etwas Hoffnung in die Region.

„Hier ist die Trockenheitskatastrophe, genau hier.“ Wieder einmal hat sich einer der drei Lkw festgefahren. Oliver Drewes vom Verein Furaha Phönix Kinderhaus ist seit fünf Tagen unterwegs. Um ihn herum tieferer Sand und einige verdorrte Büsche. Kein Leben weit und breit, mitten im Massai-Land. Während die deutschen Medien über das dramatische Leiden in Ostafrika berichten, schlagen sich Drewes und seine Kollegen durch den staubigen Busch, irgendwo zwischen Mombasa und Nairobi. Um nicht nur über das Leiden zu sprechen, „sondern um wirklich etwas zu machen“, wie Drewes sagt. Mithilfe von Spendengeldern aus Deutschland wollen sie während der größten Dürre mit Nahrung und medizinischer Versorgung helfen. Elf Millionen Menschen sind am Horn von Afrika aktuell vom Hunger akut bedroht. Es ist die größte Dürre seit Jahrzehnten. Nur wenige Hundert Kilometer weiter östlich

**„In den vergangenen Monaten sind hier 15 Menschen gestorben, die meisten waren Kinder.“**

liegt Dadaab, das größte Flüchtlingslager der Welt. Hunderttausende Menschen suchen hier Zuflucht, in der Hoffnung auf Wasser, Nahrung und eine Chance auf Überleben. „Ich habe das noch nie so staubig erlebt, auf der ganzen Welt nicht“, flucht Drewes, während er mit seinen afrikanischen Helfern versucht, den Lkw freizuschaukeln. Seine Gesichtsfarbe hat schon längst die Farbe des trockenen Buschandes angenommen. Die nächste Ortschaft Sultan Hamud liegt 40 Kilometer entfernt. Umgerechnet bedeutet das drei Stunden Fahrtzeit, eine Autopanne



Der Hunger ist überall: Die Kinder bekommen nur einmal pro Woche wenige Gramm Mais zu essen. Durch die Spenden an den Verein Furaha Phönix können sie nun acht Wochen täglich versorgt werden.

und zweimal Steckenbleiben. Seit vier Jahren fiel hier kein Regen mehr. Das UNHCR spricht für diese Region von einer ausgewachsenen Hungerkatastrophe. Doch die großen Hilfsorganisationen leisten keine Hilfe. Zu abgelegen und verstreut leben die Menschen hier. Das spürt auch Drewes in diesem Moment.

„Die Menschen hier haben keine Chance, wenn wir nicht helfen“, erkennt er.

### Zehn Euro = ein Leben

Drewes ist Vorstandsvorsitzender des Vereins Furaha Phönix Kinderhaus. Im Norden von Mombasa in Kenia betreibt er seit rund zehn Jahren ein Kinderhaus



In Oloiloilai stirbt jedes dritte Kind. Meistens ist es die Malaria, die den Tod bringt. Die Tabletten, die Furaha-Arzt Dr. Kennedy verteilt, kosten nur wenige Eurocent. Sie retten unmittelbar Leben.

mit 27 Waisen. Sie haben ihre Eltern verloren und wandelten durch die Straßen, versuchten sich irgendwie durchzuschlagen. Sie schnüffelten Klebstoff gegen den Hunger. Das jüngste Kind, das Furaha Phönix von der Straße geholt hat, war zwei Jahre alt. Viele der Spender kommen wie Drewes aus der Versicherungsbranche. „Es sind vor allem die

vielen Kleinspender, die uns mit 10 oder 15 Euro im Monat weiterhelfen“, meint Drewes. Zehn Euro im Monat retten ein Leben. Beim Blick in die Bücher des Vereins Furaha Phönix wird deutlich, wie das geht: Die Verwaltungskostenquote liegt bei nahezu 0 Prozent, alle aktiven Mitglieder arbeiten ehrenamtlich. Drewes kennt Kenia und die Menschen. Und

viele Menschen kennen ihn. Gemeinsam entstand die Idee, einen Hilfskonvoi, koordiniert mithilfe der Mitarbeiter des Kinderhauses, in die Hungerregionen zu schicken. Nun kämpft sich Drewes mit vier Mitgliedern des Vereins aus Deutschland und 17 Helfern aus Afrika durch die Trockenheit. Es fällt schwer zu glauben, dass in diesem Nichts 2.300 Menschen leben sollen, wie der Dorf-Chief Joseph erzählt hat. Die einzige Nahrungs- und Einkommensquelle der Massai, die Viehzucht, ist fast versiegt. Der Bestand fiel von 7.000 Rindern auf weniger als 300 in der Region. Zu wenig zum Überleben. „In den vergangenen Monaten sollen hier 15 Menschen gestorben sein, die meisten davon waren Kinder“, berichtet Drewes. Über diese Zahlen sprechen die Menschen nur hinter vorgehaltener Hand. Der letzte Chief, der mit den Medien über solche Dinge sprach, war auf einmal



Oliver Drewes (Hamburger Phönix/maxpool) und Philipp B. Siebert (Alsterspree Verlag) erleben die Trockenheit mitten im Massai-Land.

spurlos verschwunden, erzählt man sich. Die Regierung dulde keine Hungertoten.

### Der Tropfen auf den heißen Stein

Der Hilfskonvoi erreicht Oloiloilai, die erste von acht Stationen. Die Massai empfangen die Helfer mit Gesang und Geschenken. Selbst gemachte Perlenketten als Symbol der Dankbarkeit. Eine Zeremonie eines Urvolkes, „wie aus einer vergangenen Zeit“, so wirkt es auf

### „Unter den bunten Gewändern der stolzen Massai verstecken sich nur Haut und Knochen.“

Drewes. Der Hunger scheint allgegenwärtig. Unter den bunten Gewändern der stolzen Massai verstecken sich nur Haut und Knochen. Es ist nicht nur die Trockenheit, die den Menschen das Überleben so erschwert. Innerhalb weniger Monate hat sich der Preis für Maismehl auf dem Markt von Sultan Hamud fast verdreifacht. Unbezahlbar für die Massai. Biodiesel und Spekulanten treiben den Preis für das Grundnahrungsmittel der

Kenianer immer weiter in die Höhe. Nach diesen Zusammenhängen fragt mitten im Busch keiner. Während in der westlichen Welt über Renditen und Nachhaltigkeit gesprochen wird, sterben in Oloiloilai Menschen. Die Mitglieder des Konvois verteilen 20 Kilo Mais und 20 Kilo Bohnen, dazu Speiseöl und Saatgut an jeden Haushalt. Die Hilfeleistung wird nur an Frauen verteilt. Voraussetzung: Sie führen einen Haushalt und versorgen eine Familie. Auf diese Weise versorgt Furaha Phönix in wenigen Tagen 900 Haushalte und über 6.000 Menschen. Hier in Oloiloilai sind es 126 Haushalte und rund 760 Menschen. Es ist keine Lösung für die Probleme. „Es ist ein Tropfen auf den heißen Stein“, bekennt Drewes. „Aber dieser Tropfen bedeutet ein Stück Menschlichkeit.“ Die Hilfe wird gerade einmal für acht Wochen reichen. Danach geht das Hungern weiter. Drewes kennt solche Rechnungen. Und er reagiert darauf angespannt: „Würden wir über Insekten sprechen, würden wir sagen: Überlassen wir sie sich selbst und mal schauen, ob sie überleben. Aber es sind keine Insekten, es sind Menschen.“ Später in der Nacht rollt der Konvoi wieder in Richtung Sultan Hamud. Im Schnecken-tempo, in

der Nacht erschwert der Staub die Sicht noch mehr als am Tag. Während die Massai durch den Busch zu ihren Hütten, erbaut aus Kuhmist und Erde, laufen, denkt er schon über den nächsten Einsatz nach: Wasserdämme müssen gebaut, der Viehbestand erhöht, Landwirtschaft ermöglicht werden. „Und vielleicht kann man mit den Perlenketten einen Handel aufbauen“, denkt der Hamburger Unternehmer. Hilfe zur Selbsthilfe.

• Philipp B. Siebert

### Update

■ Oliver Drewes und Philipp Siebert sind mit dem Verein Furaha Phönix aktuell wieder in Oloiloilai. Inzwischen hat es dort geregnet – das erste Mal seit vier Jahren. Sie bauen Wasserdämme, bringen Vieh und legen Äcker an. Auch maxpool und der Alsterspree Verlag gehören zu den Spendern. Helfen auch Sie:

**Spendenkonto: 036 36 06  
BLZ: 200 700 24  
Deutsche Bank  
www.phoenix-kinderhaus.de  
www.youtube.com/  
FurahaKinderhaus**

## 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@medierversicherung.de  
www.medierversicherung.de

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



„Sicherheit...sonst nichts!“

Interview

# Auf in die zweite Runde

Die Deutsche Finanzplan GmbH Versicherungsmakler ist jüngst in das zweite Jahr ihrer operativen Tätigkeit gestartet. Genau der richtige Anlass für einen Schulterblick und eine erneute Vorstellung des Unternehmenskonzepts



**poolworld:** DFP hat das erste aktive Geschäftsjahr hinter sich. Mit welchen Erinnerungen blicken Sie auf die Entwicklungen der letzten zwölf Monate zurück?

**Carsten Möller:** Das letzte Jahr war für alle Beteiligten der DFP sehr spannend und zugegebenermaßen auch ein wenig experimentell. Zwar hatten wir beim offiziellen Kick-off am

1. Januar 2011 ein herausragendes Unternehmenskonzept in der Tasche und qualifizierte Mitarbeiter und Partner an Bord, doch wie bei jedem anderen Start-up musste sich auch innerhalb der DFP einiges erst einpendeln. Darauf waren wir jedoch vorbereitet. Unsere Ziele für 2011 bestanden deshalb vordergründig darin, DFP am Markt zu positionieren und sogenannte Kinderkrankheiten,

wie sie jedes junge Unternehmen nun einmal aufweist, zu beseitigen. Das ist uns meines Erachtens sehr gut gelungen, so dass wir optimistisch in die zweite aktive Phase starten können.

**poolworld:** Wie sieht das Unternehmenskonzept der DFP aus?

**Möller:** Anders als bei maxpool liegt das Augenmerk der DFP nicht im Poolgeschäft, sondern in einer Maklertätigkeit basierend auf einer IT-gestützten ganzheitlichen Kundenberatung. Eine Studie des Kölner Marktforschungs- und Beratungsinstituts YouGovPsychonomics beispielsweise belegt, dass Kunden zunehmend viel persönlicher angesprochen werden wollen als bisher. Sie erwarten von ihrem Finanzdienstleister zeitlich passende und individuell auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Angebote – mit allgemeinen Informationen oder Werbung geben sie sich nicht mehr zufrieden. Um die Kundenbindung langfristig zu sichern, bedarf es demnach einer umfassenden Bestandskundenpflege mit regelmäßiger Kontaktaufnahme. Dieser steht jedoch oft ein erhöhter administrativer Aufwand entgegen, woraus insbesondere für Einzelunternehmer oft ein Zeitproblem resultiert. Genau an dieser Stelle setzt das Geschäftsmodell der DFP an.

**poolworld:** Können Sie etwas konkreter auf diesen Ansatzpunkt eingehen?

**Möller:** Wir stellen dem Berater ein kompetentes Backoffice zur Verfügung, das sich um alle administrativen Tätigkeiten kümmert. Hierzu zählen beispielsweise die Kommunikation mit Versicherern, das Formular- und Antragswesen oder das Erfassen von Verträgen im Verwaltungsprogramm.

All diese Dinge werden ihm von unseren Innendienstmitarbeitern abgenommen, damit er sich zu 100 Prozent auf die Bestandskundenpflege und den Vertrieb konzentrieren kann. Für Fragen aller Art haben auch unsere drei regionalen Vertriebscoachs immer ein offenes Ohr.

**poolworld:** Auch das Thema IT spielt eine wichtige Rolle, richtig?

**Möller:** Genau. Die Beratungs-idee der DFP beruht primär auf einer von einem Team aus Softwarespezialisten entwickelten, integrierten IT-Landschaft. Diese erleichtert die Bestandskundenverwaltung und beinhaltet umfassende Analysetools und Vergleichsrechner. Die Software ermöglicht eine Beratung, die mehrere Ebenen miteinander vernetzt. Bei der Angebotserstellung sind auf der einen Seite die Wünsche des Kunden und auf der anderen Seite seine tatsächlichen Bedürfnisse sowie seine Risikoneigung zu berücksichtigen. Über die Software kann er diese Punkte mit den am Markt verfügbaren Produkten abgleichen. Sobald die auf die Wünsche und Bedürfnisse passenden Produkte angezeigt werden, rücken die finanziellen Kriterien in den Fokus. Wünscht der Kunde nicht die umfassendste Absicherung, da sie gleichzeitig auch die kostspieligste ist, hat der Berater die



*„Die Beratungsidee der DFP beruht primär auf einer von einem Team aus Softwarespezialisten entwickelten, integrierten IT-Landschaft.“*

**Carsten Möller**  
Mitbegründer von maxpool

Möglichkeit, entsprechende Einschränkungen vorzunehmen. Die eingegebenen Kundenanforderungen werden während des gesamten Arbeitsprozesses übrigens dokumentiert. Somit kann der Berater im Zweifel nachweisen, dass er all seine Pflichten gesetzeskonform erfüllt hat. Darüber hinaus werden alle Kunden, sobald ihre Versicherungsdaten vollständig im System erfasst sind, einmal jährlich automatisch gescannt. Dabei erfolgt eine Gegenüberstellung von Kundenbedürfnissen und aktuellen Angeboten des Versicherungsmarktes. Dies bedeutet eine enorme Arbeitserleichterung für den Vermittler. Ich vertrete nach wie vor die Ansicht, dass das Zusammenspiel von modernster Online-Technik mit extra auf die Anforderungen der DFP abgestimmten Features und gleichermaßen qualifizierten Mitarbeitern im Außen- wie Innendienst die Kundenberatung nachhaltig beeinflussen wird.

**poolworld:** DFP lässt die Makler auch in Vertriebsdingen nicht im Stich. Wie sieht die Unterstützung in diesem Bereich aus?

**Möller:** Wir bieten unseren Maklern Vertriebsansätze für die Kundengewinnung, um ihnen dabei zu helfen, ihren vertrieblichen Erfolg weiter voranzutreiben. Dank der Vielfältigkeit der Ansätze konnte jeder unserer Vermittler schon mindestens eine Vertriebschance für sich nutzen. Einige nehmen die

Möglichkeit wahr, Vorsorgeabende zu veranstalten, um emotionale Themen wie Pflege- und Trauerfall besser zu transportieren. Andere wiederum können beispielsweise den Punkt PKV-Optimierung positiv für ihre Vertriebsarbeit nutzen. Aber auch die anderen Vertriebsansätze werden gerne in den Beratungsalltag integriert.

**poolworld:** Die bislang an die DFP angebundenen Makler sind überall in der Bundesrepublik verteilt. Ergeben sich da Möglichkeiten zum persönlichen Kontakt?

**Möller:** Uns ist es sehr wichtig, dass sowohl im Innen- als auch im Außendienst ein kollegiales Miteinander herrscht. Dies funktioniert jedoch nur, wenn man sich untereinander auch persönlich kennt. Aus diesem Grund haben wir vierteljährliche Treffen eingeführt, die mal in Hamburg, mal in anderen Regionen Deutschlands stattfinden. Diese finden regen Zulauf.

### Einige DFP-Leistungen

- Abwicklung aller Prozesse in einem System
- Kostenlose Nutzung der Software
- Vertriebsstarkes, serviceorientiertes und fachlich spezialisiertes Backoffice
- Vermögensschadenshaftpflichtversicherung
- Eigenes Schulungskonzept für die Aus- und Weiterbildung
- Vertriebs- und Produktschulungen
- Produktwahl
- Individuelle Betreuung durch regionale Coachs
- Verkaufsunterstützung und Risikoprofilierung

### Kontakt

- Deutsche Finanzplan GmbH Versicherungsmakler  
Friedrich-Ebert-Damm 143  
22047 Hamburg  
Telefon: (0 40) 98 76 472-20  
Fax: (0 40) 98 76 472-60  
E-Mail: info@dfp-makler.de  
Internet: www.dfp-makler.de

maxinvest

# Top Ten: Partner der maxinvest – Ihr Investmentfondspartner

Vielen Marktteilnehmern ist die 1997 gegründete Top Ten Investment-Vermittlungs AG vor allem als professioneller und unabhängiger Maklerpool bekannt. Gerade mit den Dienstleistungen für professionelle Finanzdienstleister und der Spezialisierung auf die Vermittlung und Verwaltung von Wertpapieren und Investmentfonds hat sich das Top Ten Financial Network jedoch um einige interessante Geschäftsbereiche erweitert. Als einer der Pioniere im Markt bietet Top Ten vier Strategiedepots auf Basis der Fondsvermögensverwaltung für den Paragraf-34c-Berater – und ist auch deshalb Partner der maxinvest für den Bereich Investmentfonds.

## Drei Geschäftsfelder – ein Team

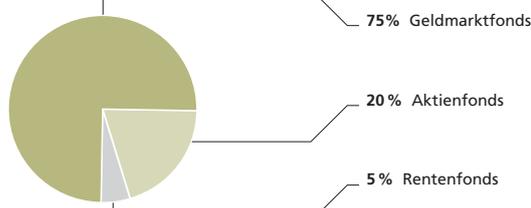
Top Ten ist heute in drei Geschäftsfeldern tätig; die Kernkompetenz bildet natürlich weiterhin die Dienstleistung für den Berater und Vermittler, wie sie auch für die maxinvest erbracht wird. Jedoch sind hier die Anforderungen mittlerweile sehr vielfältig geworden. So bietet der Bereich „Finanzpartnerschaften“ um den Vorstand Richard Eibl für jeden Berateransatz eine maßgeschneiderte Lösung: klassische unabhängige Fondsvermittlung nach Paragraf 34c ist ebenso möglich wie ein professioneller Tied-Agent-Status (Haftungsdach) im Rahmen der Paragraf-32-KWG-Zulassung. Zusätzliche Dienstleistungen bietet die eigene Kapitalanlagegesellschaft – die MK Luxinvest. Durch das White-Label-Fondsgeschäft erfüllt dieser Bereich vor allem den Anspruch vieler Beratungsunternehmen, hohe Volumen im Rahmen eines eigenen Fonds professionell und effizient zu verwalten. Die stärkste Nachfrage besteht derzeit nach den Dienstleistungen der Top Ten Portfolio Management GmbH, eines nach Paragraf 32 KWG zugelassenen Instituts:

Die Gesellschaft übernimmt vor allem zwei strategisch sehr wichtige Aufgaben: Zum einen bietet sie interessierten Partnern den Status eines „Tied Agent“ – eines vertraglich gebundenen Vermittlers. Zum anderen stellt sie die Strategiedepots bereit.

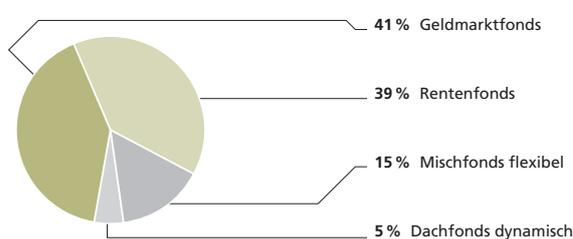


## MFXtra Depot

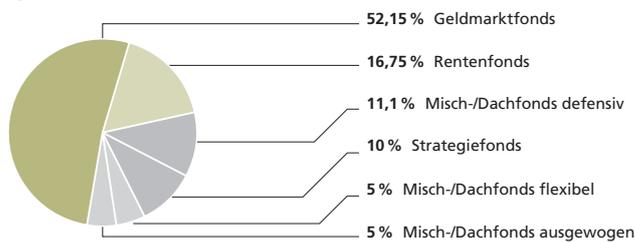
## Strategie allegro



## Strategie moderato



## Strategie piano



Quelle: Top Ten / Depotstruktur zum 31.12.2011

### Strategiedepots: Verluste begrenzen – Gewinne laufen lassen – intelligente Lösung für den 34f!

Auf Basis seiner langjährigen Erfahrung als Advisor und Dachfondsmanager strukturiert das Team der Top Ten Portfolio Management GmbH im Rahmen der standardisierten Vermögensverwaltung vier Strategiedepots, die sich je nach Anlagehorizont und Risikoneigung der Anleger unterscheiden. Die Strategien „piano-defensiv“, „moderato-ausgewogen“ und „allegro-dynamisch“, deren jeweilige Ausrichtung sich vom Namen ableiten lässt, ermöglichen eine Einordnung der anzulegenden Gelder je nach gewünschter Risikostruktur. Die Strategien werden nach einem klar definierten Ansatz verwaltet, mit dem sich sowohl fundamentale als auch trendbezogene Daten

verarbeiten lassen und der entsprechend auf die Zielfonds angewendet wird. Kopf des Teams ist der in der Branche bekannte Max Zellhuber.

Ab dem 1. Januar 2012 wird Top Ten darüber hinaus ein weiteres Strategiedepot anbieten, dessen Management der renommierte und für 2011 erneut vom „Elite Report“ ausgezeichnete Vermögensverwalter und Assetmanager Huber, Reuss & Kollegen aus München übernehmen wird. Top Ten konnte Huber, Reuss & Kollegen bislang exklusiv für ein solches Mandat im IFA-Markt gewinnen. Neu für den Anleger ist bei einer Investition in ein Strategiedepot vor allem, dass kontinuierlich überwacht wird, ob die Verlustschwelle von 5, 10 und 15 Prozent (piano, moderato und allegro) oder 9 Prozent (Huber, Reuss & Kollegen) unterschritten werden,

gemessen am Stand des letzten Depotberichts – mindestens jedoch halbjährlich. Sobald eine Verlustschwelle erreicht wird, werden die Kunden darüber umgehend, das heißt schriftlich am Tag der Erreichung der Schwelle, informiert und können entscheiden, ob das Depot liquidiert oder die Verlustschwelle neu definiert werden soll. Damit bieten die Strategien einerseits Ertragschancen entsprechend ihrer Risikostruktur und begrenzen andererseits das Verlustrisiko.

### Vorteil: weitestgehende Haftungsfreistellung und Unabhängigkeit

Der große Vorteil der Strategiedepots für den Berater liegt darin, dass dieser weitestgehend von der Haftung freigestellt wird – wobei er sich weiterhin im Paragraf-34c- und später im Paragraf-34f-Bereich als unabhängig positionieren kann. Als zugelassenes Institut ermöglicht die Top Ten Portfolio Management GmbH den freien Finanzberatungsunternehmen somit, das unabhängige Beratungsgeschäft – wie vom Gesetzgeber gefordert – weiterzuentwickeln, ohne die gewohnte Unabhängigkeit und Freiheit der freien Vermittler einzuschränken.

### Erprobte Technik für den Beratungsprozess

Die Klammer um die drei Geschäftsbereiche der Top Ten bildet eine Beratungs- und Verwaltungstechnik. Die Betax-Systems GmbH bietet mit dem „WebDepot“ eine plattformübergreifende Verwaltungssoftware, die sich durch einen selbst entwickelten, technisch einzigartig gestützten Beratungsprozess auszeichnet. Gerade mit Letzterem lässt sich eine aufsichts- und zivilrechtlich konforme Fondsberatung sicherstellen – unabhängig davon, für welches Geschäftsmodell der Berater sich entscheidet.

### Kontakt

■ Richard Eibl  
Geschäftsführer  
Telefon: (0 40) 29 99 40-920  
E-Mail: richard.eibl@maxinvestgmbh.de  
Internet: www.maxinvestgmbh.de



## Renditen rutschen in den Keller

Verbraucher müssen sich 2012 auf niedrigere Zinsen bei ihren Lebens- und Rentenversicherungen einstellen. Wie aus den Daten der Ratingagentur ASSEKURATA und Berechnungen von Reuters hervorgeht, sinkt die Überschussbeteiligung bei Lebensversicherern so stark wie seit Jahren nicht mehr. Den Daten zufolge senken insgesamt 50 von 63 untersuchten Unternehmen die laufende Verzinsung ihrer Kundengelder, zwölf halten sie konstant und lediglich ein Versicherer zahlt mehr als im Vorjahr. Insbesondere die Höhe der Kürzungen hat in der Vergangenheit deutlich zugenommen. So haben einige Gesellschaften die Verzinsung um 0,3 Prozent und mehr reduziert. Darunter namhafte Anbieter wie die Debeka und der VOLKSWOHL BUND. Im Durchschnitt ist die Überschussbeteiligung auf 4,08 Prozent gesunken; 2010 lag sie noch bei 4,28 Prozent. Zum Vergleich: Im Jahr 2000 schrieben die Versicherer ihren Kunden sogar 7,15 Prozent gut. Hintergrund der Kürzungen sind die niedrigen Zinsen an den Kapitalmärkten, die seit Langem stark auf die Renditen drücken. Zudem muss die Branche nach den neuen Richtlinien (Solvency II) ab 2013 Investments mit mehr Eigenmitteln unterlegen.

## Unisex nur für Neukunden

Nach der ganzen Aufregung zum Thema Unisex hat die Europäische Kommission in Brüssel nun Leitlinien festgelegt, nach denen bereits bestehende Tarife unangetastet bleiben sollen. Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hatte in seinem Urteil vom 1. März 2011 entschieden, dass Versicherer ab dem 21. Dezember 2012 bei Auto-, Renten- und Krankenversicherungen nur noch Tarife anbieten dürfen, die nicht zwischen den Geschlechtern unterscheiden. Lange Zeit blieb unklar, ob die Einführung der sogenannten Unisex-Tarife ausschließlich das Neugeschäft oder auch den Bestand betreffen. Kurz vor Weihnachten brachte die EU-Kommission jedoch Leitlinien zu dem EuGH-Urteil heraus, in denen festgelegt ist, dass die Regelungen nur für neue Versicherungsverträge gelten. Dabei versteht die Kommission unter einem „neuen Vertrag“ nicht nur Neuabschlüsse ab dem 21. Dezember 2012, sondern auch individuelle Vertragsänderungen sowie die individuelle Verlängerung bereits bestehender Verträge. Erfolgt eine automatische Vertragsänderung beziehungsweise -verlängerung aufgrund einer Vereinbarung vor dem

21. Dezember 2012, handelt es sich jedoch nicht um einen Neuvertrag. Ein Regierungsentwurf zur Umsetzung der Unisex-Tarife soll Anfang des Jahres kommen. In der PKV-Branche wurde das Thema kontrovers diskutiert. „Eine Umstellung der Bestandskunden auf Unisex-Tarife führt zu einer Belastung der Versichertengemeinschaft insgesamt. Ohne gesetzlichen Zwang dürfen wir daher nicht umstellen, wenn wir die Rechte unserer Kunden ernst nehmen. Die EU-Kommission hat jetzt erfreulicherweise klargestellt, dass es diesen Zwang nicht gibt. Jede über diese Regelung hinausgehende gesetzliche nationale Regelung dürfte auch verfassungsrechtlich bedenklich sein“, kommentiert Rolf Bauer, Vorstandsvorsitzender der Continentale. Insbesondere für kleinere Anbieter hätte eine Umstellung des Bestands auf Unisex-Tarife einen hohen technischen Aufwand und enorme Kosten bedeutet. Die Mehrheit der PKV-Anbieter hätte die Unisex-Tarife auch für Bestandskunden allerdings begrüßt, denn dadurch wäre eine einheitliche Kalkulationsbasis für die gesamte Versicherungswirtschaft geschaffen worden.



Rentenloch schließen

# Altersvorsorge während der Eurokrise

Europäische Staatsanleihen waren vor nicht allzu langer Zeit ein sicherer Hafen, Ausfallrisiken gab es praktisch nicht. Doch durch die Eurokrise haben sich die Ziele an den Kapitalmärkten geändert. Ging es früher noch um Rendite, geht es heute häufig um Kapitalerhalt. Wie können Vorsorgesparer auch in der Eurokrise das eigene Rentenloch schließen?



aus Angst um den Euro auch verstärkt Fremdwährungsfonds nach. Als Reaktion darauf haben wir fünf neue Fonds aufgenommen, die in Fremdwährungen investieren. Länder wie die Schweiz, Schweden oder Australien schätzen die Kunden derzeit als eher unempfindlich gegenüber der Eurokrise ein.

**In rezessiven Zeiten zeigt sich die Stärke von Fondspolices**

Die regelmäßige Investition gleichbleibender Beträge ermöglicht es, in Einbruchphasen für den Monatsbeitrag verhältnismäßig viele Fondsanteile zu erwerben, deren Gegenwert in Phasen des Börsenaufschwungs überproportional steigen kann. Vertriebspartner können den Bedenken ihrer Kunden begegnen, denn auch in der Eurokrise muss und sollte niemand auf die wichtige Altersvorsorge verzichten.

**Flexibilität ist Trumpf**

Mit den richtigen Fonds kann der Kunde seine Vorsorge an das Marktgeschehe und an sein persönliches Sicherheitsbedürfnis anpassen.

• **Heiko Reddmann**

Anders als bei einer klassischen Lebens- und Rentenversicherung, bei der die Versicherungsgesellschaft die Beiträge der Kunden gemeinschaftlich im sogenannten Sicherungsvermögen verwaltet, behält der Inhaber einer fondsgebundenen Versicherung die Souveränität über die ihm zugeteilte Kapitalanlage während der Ansparphase. Infolge der Finanz- und Staatsschuldenkrise verzeichnen wir eine Abkehr von Finanzwerten wie Renten- und Geldmarktfonds hin zu Sachwerten wie Aktien-, Rohstoff- und

Edelmetallfonds. Der selbstbestimmte Vorsorgesparer kann bei der Skandia eine Police mit Sachwerten zusammenstellen und damit in reale Werte investieren. In der Fondsauswahl sind beispielsweise Fonds enthalten, die in rohstoffproduzierende Unternehmen investieren. Auch Agrarrohstofffonds, ein Goldfonds, der in Gold- und Silberbarren anlegt, oder Aktienfonds, die in dividendenstarke Substantitel engagiert sind, finden sich in der aktuellen Auswahl. Neben der Flucht in Sachwerte fragen die Kunden

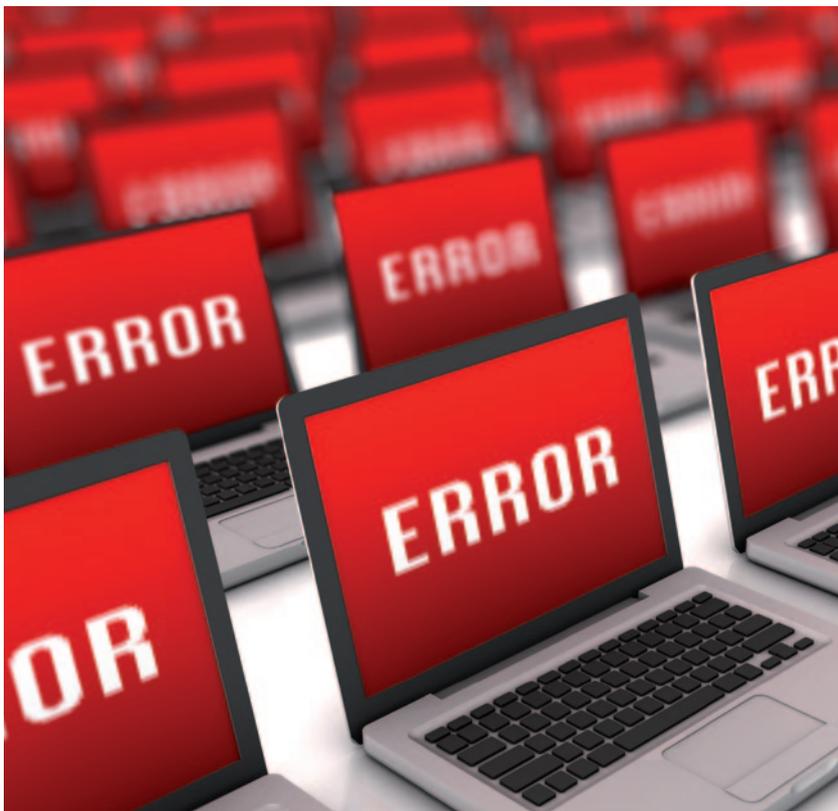
**Beispiele aus der Skandia-Fondsauswahl**

Fonds	ISIN	Kategorie
Threadneedle (Lux) Enhanced Commodities AEH	LU515768454	Rohstoffe breit gestreut
HANSAGold EUR	DE000A0RHG75	Rohstoffe, Gold
BGF World Mining A2 EUR	LU0172157280	Rohstoff-Aktien/Minenwerte
BGF World Gold A2 EUR	LU0171305526	Rohstoff-Aktien/Goldminenwerte
DWS Invest Global Agribusiness LC	LU0273158872	Rohstoffe und Unternehmen aus dem Agrarsektor
DWS Invest Top Dividend	LU0507265923	Aktien weltweit/dividendenstarke Substanzwerte
CS PortfolioReal A	DE0009751453	Immobilien und Immobilien-Aktien

Württembergische Vertriebservice GmbH

# Sorry, noch mal neu

Deutschland ist in Europa der Spitzenreiter bei Produktrückrufen. In den letzten Jahren ist deren Anzahl noch weiter gestiegen. Durch diese Entwicklung gewinnt die Rückrufkostendeckung im Rahmen einer Betriebshaftpflichtversicherung immer weiter an Bedeutung. Ende 2011 hat die Württembergische Versicherung AG ihre leistungsstarke Betriebshaftpflichtversicherung um marktüberdurchschnittliche Leistungsinhalte erweitert und weitreichende Verbesserungen innerhalb des Tarifs vorgenommen.



tendeckung der Württembergischen Versicherung AG, eines Unternehmens des Vorsorge-Spezialisten Wüstenrot & Württembergische (W&W), bietet Kunden hier marktüberdurchschnittliche Leistungsinhalte. So reguliert die Württembergische beispielsweise nur dann die Aus- und Einbaukosten über die Kfz-Rückrufkostendeckung, wenn auch tatsächlich ein Rückruf erforderlich war oder erfolgt ist. Sollte kein Rückruf erforderlich gewesen sein, so

*„Die Rückrufkostendeckung der Württembergischen bietet Kunden marktüberdurchschnittliche Leistungsinhalte.“*

werden diese Kosten über die erweiterte Produkt-Haftpflicht im Rahmen der Betriebshaftpflichtversicherung reguliert. Das hat zum Vorteil, dass auch dann Versicherungsschutz besteht, wenn die Aus- und Einbaukosten nicht im Zusammenhang mit Gefahrabwendungsmaßnahmen entstanden sind, sondern bei einem Austausch, der beispielsweise wegen Schönheitsfehlern vorgenommen werden musste. Zudem gelten in diesem Zusammenhang die meist höhere Versicherungssumme und der niedrigere Selbstbehalt der Produkthaftpflichtversicherung. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Versicherungssumme in der Betriebshaftpflicht, im Gegensatz zur Rückrufkostendeckung, zweimal pro Versicherungsjahr zur Verfügung steht.

• **Maria-Helena Scheffler**

Zum 1. Dezember 2011 ist das Produktsicherheitsgesetz (ProdSG) in Kraft getreten. Es löst das bisherige Geräte- und Produktsicherheitsgesetz (GPSG) vom Mai 2004 ab. Hintergrund der Novellierung sind die EU-weite Bereinigung von widersprüchlichen Regelungen und die Stärkung des Verbraucherschutzes. Die Neuerungen betreffen vor allem die Zusammenarbeit der Marktüberwachung auf Länderebene, die Vereinheitlichung von Richtwerten für Stichprobenentnahmen, die Erweiterung des Gesetzes um den Online-Handel sowie die Pflicht zur Veröffentlichung mangelhafter Produkte im Internet. Nicht

nur die verschärften gesetzlichen Regelungen führen zu einer Zunahme der Rückrufe. Aufgrund der gestiegenen Konkurrenz unter den Unternehmen und des damit einhergehenden Zeit- und Kostendrucks geraten trotz strenger Kontrollen immer wieder mangelhafte Waren auf den Markt. Die Anzahl der Produktrückrufe in der EU und vor allem auch in Deutschland ist auch deshalb extrem gestiegen. Deutschland ist hier sogar Spitzenreiter in der EU. Durch diese Entwicklung gewinnt die Rückrufkostendeckung im Rahmen einer Betriebshaftpflichtversicherung immer weiter an Bedeutung. Die Rückrufkos-



**HALLESCHE**

Private Krankenversicherung

Morgen so gut wie heute.



## Gesundheitsschutz vom Testsieger!

Den besten Top-Schutz für Ihre Kunden finden Sie bei der HALLESCHE (Focus-Money 43/2011). Unsere Tarifeinheit NK ist seit über 20 Jahren erfolgreich am Markt und zählt auch heute zu den besten Angeboten in ihrer Klasse. Mehr Infos unter **0711/6603-3000** oder **[www.hallesche.de/vermittler](http://www.hallesche.de/vermittler)**

Deutsche Familienversicherung AG

# Dunkle Wolken am PKV-Himmel ...

Philipp Vogel, Vorstand der Deutschen Familienversicherung, über die drastischen Auswirkungen des Unisex-Urteils auf Bestandsverträge



**poolworld:** Herr Vogel, das Thema Unisex hat Sie in den letzten Tagen des alten Jahres 2011 und Anfang dieses Jahres stark beschäftigt. Sie haben doch noch einige Monate Zeit?

**Philipp Vogel:** Eigentlich schon, wenn sich nicht abzeichnen würde,

dass sich die Umstellung auf Unisex, anders als bisher erwartet, auch auf bestehende Verträge auswirken soll. Mich besorgen hieraus resultierende Auswirkungen auf das PKV-Neugeschäft im Jahr 2012.

**poolworld:** Was ist Ihr aktueller

Kenntnisstand zu Unisex-Umstellungen im Bestand?

**Vogel:** Betrachtet man die aktuellen Verhandlungen zwischen PKV-Verband, BaFin und Bundesministerium für Wirtschaft, soll ein neuer Paragraph 12 h VAG eingefügt werden, der vorschreibt, dass spätestens zum 1. Januar 2013 alle zum 21. Dezember 2012 bestehenden Krankenversicherungsverträge auf Unisex umgestellt werden. In der Krankenvollversicherung ist darüber hinaus bei versicherten Personen, die das 65. Lebensjahr am 21. Dezember 2012 vollendet haben, geplant, die Unisex-Beitragserhöhungen zu kappen und auf jüngere Versicherte umzulegen. Gerade bei Gesellschaften mit großen und alten Beständen wird man also gleich zweimal zur Kasse gebeten.

**poolworld:** Warum setzt sich der PKV-Verband für die Beitragsanpassung im Bestand ein?

**Vogel:** Die Interessen im PKV-Verband werden von den Zwängen in der Krankenvollversicherung dominiert. Meine Kollegen aus der Branche der Krankenvollversicherung haben das Problem, dass Kunden nach Paragraph 204 VVG ein Tarifwechselrecht haben, das heißt alle Kunden, die sich durch Unisex besser stellen, werden in die neuen Tarife wechseln, was massive Verwerfungen im Geschlechtermix, als wesentlicher Kalkulationsgrundlage von Unisex, erwarten lässt. Eine verpflichtende Umstellung löst dieses Problem.

**poolworld:** Welche Auswirkungen hat die Thematik auf die von Ihnen angebotenen Tarife?

**Vogel:** Krankenzusatzversiche-

rungen, die nach Art der Schadensversicherung kalkuliert sind, werden wohl von der Beitragsanpassung im Bestand nicht erfasst. Gleichzeitig haben wir bis auf eine Ausnahme schon heute nur Unisex-Angebote im Vertrieb. Das ist erfreulich, weil wir unseren Kunden so keine Beitragsanpassung zumuten müssen. Betroffen sind wir allerdings im Bereich der Pflegezusatzversicherung, die bisher aufgrund gesetzlicher Vorgaben zwingend bisexuell kalkuliert wurde musste.

**poolworld:** Wie beurteilen Sie die Unisex-Auswirkungen in der Pflegezusatzversicherung?

**Vogel:** Je nach Alter werden die Beiträge für Männer zwischen 25 und 30 Prozent steigen, Beiträge für Frauen werden sich um 20 bis 25 Prozent reduzieren.

**poolworld:** Gehen Sie davon aus, dass die obligatorische Unisex-Anpassung im Bestand auch für die Krankenzusatz- und Pflegezusatzversicherung kommt?

**Vogel:** Das lässt sich zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht genau sagen. Wir machen uns jedenfalls dafür stark, dass eine Unisex-Umstellung mindestens bei den Krankenzusatzversicherungen nicht gesetzlich vorgeschrieben wird. Wir halten es für unzumutbar und gegenüber den Kunden auch für nicht vermittelbar, dass Bestandskunden, die also rechtzeitig vorgesorgt haben, wesentliche Preissteigerungen in Kauf nehmen müssen, nur weil der EuGH 2011 in einem schlampig und oberflächlich abgefassten Urteil festgestellt hat, dass bisexuelle Tarifierungen den Tatbestand der Diskriminierung erfüllen, und die nationale Politik sich damit nicht befassen will. Bei meiner privaten Vollversicherung werde ich in jedem Fall auf dem Klageweg gegen eine Unisex-Beitragsanpassung vorgehen.

**poolworld:** Warum sind Sie besorgt in Hinsicht auf die vertrieblichen Auswirkungen?

**Vogel:** Das erläutere ich Ihnen gerne am Beispiel der Pflegeversicherung, wo-



*„Die sich abzeichnenden Auswirkungen von Unisex auf Bestandsverträge können substanziellen Einfluss auf das PKV-Neugeschäft 2012 haben.“*

Philipp Vogel  
Vorstand  
Deutsche Familienversicherung AG

bei die Systematik auf andere Produkte übertragbar ist. Wie will ich heute zur Pflegeversicherung beraten, wenn ich meinem Kunden keine Aussage zum Thema Beitragsanpassungen durch Unisex geben kann? Ich kann diesen Aspekt in der Beratung übergehen – das wäre nicht nur unfair, sondern auch unter Haftungsgesichtspunkten problematisch. Oder ich erörtere den Sachverhalt und muss in der Folge dafür Verständnis haben, wenn mein Kunde erst einmal abwartet, bis ich ihm klare Aussagen zum Umfang der Beitragsanpassung machen kann. Die Gefahr ist dann ein Erliegen des Neugeschäfts, bis zur Wiederherstellung einer verbindlichen Aussage zur Beitragsstabilität.

**poolworld:** Wann, glauben Sie, besteht Sicherheit bezüglich der Unisex-Beitragsanpassungen bei der Pflegezusatzversicherung?

**Vogel:** Ich hoffe sehr, dass die Politik in den nächsten Wochen Klarheit schaffen wird. Der Gesetzgeber wird sich damit erst Mitte nächsten Jahres befassen.

**poolworld:** Was ist Ihre Vertriebsstrategie zum Thema Pflegeversicherung?

**Vogel:** Wenn sich abzeichnet, dass keine Unisex-Beitragsanpassungen im Bestand vorzunehmen sind, werden wir diese auch nicht umsetzen. Im Geschäftsjahr 2012 wird es dann im Rahmen einer „Männer-Offensive“ darum gehen, Marktanteile zu gewinnen, denn letztmalig wird die Möglichkeit

für Männer bestehen, sich 20 bis 25 Prozent günstiger zu versichern, als dies zukünftig der Fall sein wird. Das ist ein starkes Argument.

**poolworld:** Und was ist mit den Frauen?

**Vogel:** Wir haben in diesen Tagen die DFV DeutschlandPflege UNISEX zum Vertrieb freigegeben. Die DFV DeutschlandPflege UNISEX haben wir im Bereich der Leistungsdynamik im Pflegefall, einer erweiterten Nachversicherungsgarantie und Bedingungsverbesserungen in der Pflegestufe 0 nochmals verbessert. So untermauern wir unseren Anspruch, die leistungsfähigste Pflegegeldversicherung in Deutschland anzubieten. Dieser Tarif ermöglicht Frauen, bereits heute die aus Unisex resultierenden Beitragsvorteile in Anspruch zu nehmen. Vor diesem Hintergrund freue mich genauso auf unsere „Frauen-Kampagne“. Für den Fall, dass der Gesetzgeber nun die obligatorische Anpassung im Bestand verfügt, haben wir auch schon heute ein Angebot für Männer und Frauen, welches eben keine Fragen auf Unisex-Umstellungen mehr offenlässt. Unabhängig davon haben wir schon heute – also ein Jahr früher – den leistungsstärksten Unisex-Tarif im Bereich der Pflegezusatzversicherung. Wir sind damit die Einzigen, die allen Neuversicherten bereits ab dem 1. Januar 2012 Beitragsstabilität garantieren können.



## Öffentlicher Dienst

# Das Duo für Beamte, Richter & Co.

Beamte und Richter sind im Gegensatz zu Arbeitnehmern nicht in der gesetzlichen Krankenversicherung pflichtversichert. Sie sind grundsätzlich selbst für ihren Gesundheitsschutz verantwortlich.

Dazu erhalten sie von ihrem Dienstherrn, in der Regel Bund, Länder oder Kommunen, im Krankheitsfall eine finanzielle Unterstützung – die sogenannte Beihilfe. Auch Ehegatten von Beamten sowie ihre Kinder bis zum 25. Lebensjahr ohne eigenes oder mit nur sehr geringem Einkommen profitieren von der Versorgung durch den Dienstherrn. Ausschlaggebend sind hierbei die Fami-

liensituation und das Beihilferecht des Bundes beziehungsweise des entsprechenden Landes. Beamte selbst erhalten meist eine Kostenerstattung in Höhe von 50 Prozent. Bei Ehegatten werden 70 Prozent, bei Kindern sogar 80 Prozent der Aufwendungen vom Dienstherrn erstattet. Beamte mit mindestens zwei zu berücksichtigenden Kindern stehen 70 Prozent der eigenen Aufwendungen als

Kostenerstattung zu. Auch Pensionäre bekommen 70 Prozent Beihilfe.

### **Zur ergänzenden Absicherung verpflichtet**

Den verbleibenden Anteil müssen die Beihilfempfänger seit Januar 2009 verpflichtend über eine private Krankenversicherung absichern. Bei der Berechnung des monatlichen Beitrags ist nicht

die Besoldung ausschlaggebend. Entscheidend sind Eintrittsalter, Geschlecht und Gesundheitszustand. Dazu bieten private Krankenversicherungen speziell auf die individuellen Bedürfnisse der Beamten zugeschnittene Tarife an.

Die Zeitschrift „Focus Money“ hat in ihrer Ausgabe 47/2011 mithilfe der Ratingagentur Franke & Bornberg eine umfangreiche Prüfung des Krankenversicherungsschutzes für Beamte durchgeführt. Insgesamt wurden 19 Versicherer bewertet. Laut „Focus Money“ bietet die Krankenversicherung der DBV Deutsche Beamtenversicherung mit der Tarifgruppe B die beste Beamtenpolice am Markt.

Die Beihilfetarife Vision B und Tarifgruppe B der DBV lassen sich dank verschiedener Leistungspakete individuell auf den Beihilfebedarf abstimmen. Die

Produktreihen zeichnen sich unter anderem durch Beitragsrückerstattung trotz Vorsorgeuntersuchungen sowie garantierte medizinische Serviceleis-

***Im Pflegefall leisten sowohl Beihilfe- als auch private Pflegepflichtversicherung – sie decken die anfallenden Kosten im Pflegefall jedoch meist nicht ab.***

tungen aus. Sie bieten weltweiten Versicherungsschutz und eine große Flexibilität durch umfangreiche Optionsrechte. Das Krankenversicherungs-Portfolio der DBV wird durch weitere Tarife wie Beihilfeergänzungen, stationäre Zusatzver-

sicherungen, Krankenhaustagegeld und Pflegevorsorge vervollständigt.

**Vorsorgen für Lebensqualität im Fall der Fälle**

Im Pflegefall leisten sowohl Beihilfe- als auch private Pflegepflichtversicherung – sie decken die anfallenden Kosten im Pflegefall jedoch meist nicht ab. So entsteht eine Versorgungslücke, die vom Betroffenen selbst – gegebenenfalls von Angehörigen – aufzufangen ist. Als Unternehmen der AXA Gruppe bietet die DBV flexible Lösungen für den Pflegefall an, die die Versorgungslücke schließen und darüber hinaus eine 24-Stunden-Soforthilfe für den Ernstfall bieten. So besteht die Gewissheit, dass ausreichende Mittel für eine menschenwürdige Pflege vorhanden sind.

•

***Grüne  
oder nur  
grün gewaschene Geldanlage?  
Entscheiden Sie!***



**ECO  
STAMP**

**[www.ecostamp.de](http://www.ecostamp.de)  
Nachhaltigkeit neu definiert**

## VV-Fonds und Fondspolizen

# Eine ideale Kombination

Bei der Condor Versicherung können Kunden sowohl die Vorteile vermögensverwaltend gemanagter Fonds als auch die Vorzüge einer Fondspolice nutzen.



Investieren und dann einfach abwarten – dass diese Regel nicht mehr gilt, zeigen die aktuellen Börsenturbulenzen eindeutig. Auch fondsgebundene Rentenversicherungen sind davon nicht ausgenommen. Wer jedoch nicht selbst entscheiden möchte, wie er sein Kapital bei täglichen Schwankungen an den Kapitalmärkten am besten anlegt, für den sind vermögensverwaltend gemanagte Fonds („VV-Fonds“), wie die Condor Versicherung sie anbietet, eine hervorragende Lösung. Denn: Gut gemanagte VV-Fonds vermeiden starke Kursverluste und bieten attraktive Wertzuwächse –

auch für Sparer ohne große Kapitalausstattung.

### Fondsauswahlprozess

Über 130 Fonds bietet die Condor Versicherung ihren Kunden derzeit im Rahmen ihrer fondsgebundenen „Congenial“-Produktgruppe an, davon 32 VV-Fonds. Der Vorteil: Bei den VV-Fonds können unterschiedliche Anlageklassen wie Aktien, Anleihen, Rohstoffe, Cash oder alternative Investments optimal miteinander kombiniert werden. Mithilfe eines Leitfadens wird Vermittlern und Kunden der Fondsauswahlprozess dabei

so leicht wie möglich gemacht: Im ersten Schritt erfolgt die Risikoklassifizierung des Kunden anhand eines Beratungsbogens. Im zweiten Schritt bestimmt der Kunde, welcher Anlage- beziehungsweise Managementphilosophie er folgen möchte (zum Beispiel Nachhaltigkeit,

*Fondspolizen können flexibel an Kundenbedürfnisse angepasst werden.*

Sachwerte). Selbstverständlich lassen sich die VV-Fonds auch kombinieren, sofern der Kunde keine bestimmte Anlagephilosophie wünscht. Zur Qualitätssicherung werden im Rahmen des jährlichen Fitness-Checks von Condor auch die getroffene Auswahl an VV-Fonds und die Kombination regelmäßig überprüft.

### Vorteil Fondspolice und Kostenstruktur

Neben den Vorzügen, die die VV-Fonds mit sich bringen, profitiert der Kunde bei Condor zusätzlich von den Vorteilen einer Fondspolice: Die Rentenzahlungen werden lebenslang garantiert und somit die Langleblichkeitsrisiken optimal abgesichert. Hinzu kommt, dass Fondspolizen heute äußerst flexibel an Kundenbedürfnisse angepasst werden können. So sind beispielsweise Zuzahlungen möglich, wie etwa im Falle einer Erbschaft. Doch auch wenn es einmal zu einem finanziellen Engpass kommen sollte, bietet Condor mit der Liquiditätsoption die passende Lösung. Und: Bei Condor ist je nach Tariflinie und Anlagebetrag eine Reduktion in Yield (Renditeminderung) von weniger als 1 Prozent pro Jahr möglich – und das inklusive Fondskosten.

• **Andrea Schölermann**

# poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Sach-Tour 2012 von maxpool

***Vorsicht: frisch!***

Vom 13. Februar bis 1. März 2012  
ist maxpool für Sie in zwölf Städten unterwegs.

# Liebe Leserin, lieber Leser,



**Carsten Möller**

Mitbegründer von maxpool

Wer maxpool kennt, der weiß: Private Sachversicherungen gehören zu unserer absoluten Kernkompetenz! Kein Wunder also, dass Sie sich seit nunmehr fast 20 Jahren voll auf uns verlassen können, wenn es um das Thema Absicherung von Haushalt und Familie geht.

Dabei punkten wir nicht nur mit persönlichem Service und den Deckungskonzepten unserer Kooperationspartner. Vielmehr haben wir bereits 1994 als einer von wenigen Pools am Markt damit begonnen, eigene Deckungskonzepte zu konzipieren. Das Ergebnis ist ein ansehnliches Produktportfolio hauseigener Sachversicherungsprodukte, die echte Wettbewerbsvorteile liefern, da sie Marktlücken schließen und Haftungsrisiken für den Vermittler minimieren. Auch 2012 steht für uns wieder ganz im Zeichen der privaten Sachversicherungen. Nach arbeitsintensiven Monaten können wir Ihnen mit Stolz einen ganzen Schwung neuer, bislang am Markt einzigar-

tiger maxpool-Konzepte vorstellen! Kein Anlass eignet sich dafür besser als unsere bevorstehende Sachversicherungs-Tour.

Sichern Sie sich exklusive Vorabinformationen zu unseren brandneuen maxpoolicen und besuchen Sie uns in einer der zwölf Veranstaltungsstädte. Ich verspreche Ihnen: Es lohnt sich! Denn auch die übrigen Programmpunkte lassen keine Wünsche offen. Ein auserlesener Kreis kompetenter Gastredner trägt mit wertvoller Expertise auf den Gebieten private Sachversicherungen, Recht und Vertrieb auch in diesem Jahr wieder zu einem qualitativ hochwertigen Rahmenprogramm bei. Ich lade Sie ein, mit maxpool ins neue (Versicherungs-)Jahr zu starten. Zögern Sie nicht und sichern Sie sich noch heute einen der begehrten Plätze! Das maxpool-Team freut sich auf Sie.

Herzlichst, Ihr Carsten Möller

Anmeldung unter: [www.sachtour.maxpool.de](http://www.sachtour.maxpool.de)

## Die Themen der Sach-Tour 2012

Gesellschaft	Thema
ACE Group	Unfalltarif maxFamily
BBV	Das neue maxpool-Allgefahrenkonzept
DA Direkt	Kfz-Direktversicherer & Maklervertrieb
D.A.S. Rechtsschutz	Neues Rechtsschutzkonzept maxPremium
Medien-Versicherung	Die richtige Versicherung rund ums Haus
Carglass GmbH	Kundenbegeisterung! Eine Chance für Sie?
Stephan Michaelis	Große Haftungsgefahren managen durch kleine vertragliche Regelungen
maxpool	Plus: Weitere spannende Neuigkeiten aus dem Hause maxpool!

### Highlights für Besucher

#### Highlights 1

ERGO begleitet unsere Tour mit einem kostenlosen Schuhputzservice.

#### Highlights 2

Am Ende jeder Veranstaltung bekommen die Teilnehmer ein kostenloses Teilnehmerzertifikat ausgehändigt.

#### Highlights 3

Ebenfalls am Ende der Veranstaltungen erhält jeder Teilnehmer das neue Buch „XXL-Risiko - Die Haftung des Versicherungsmaklers gegenüber seinen Kunden“ von Stephan Michaelis (Wert: 49,95 Euro).

## 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).

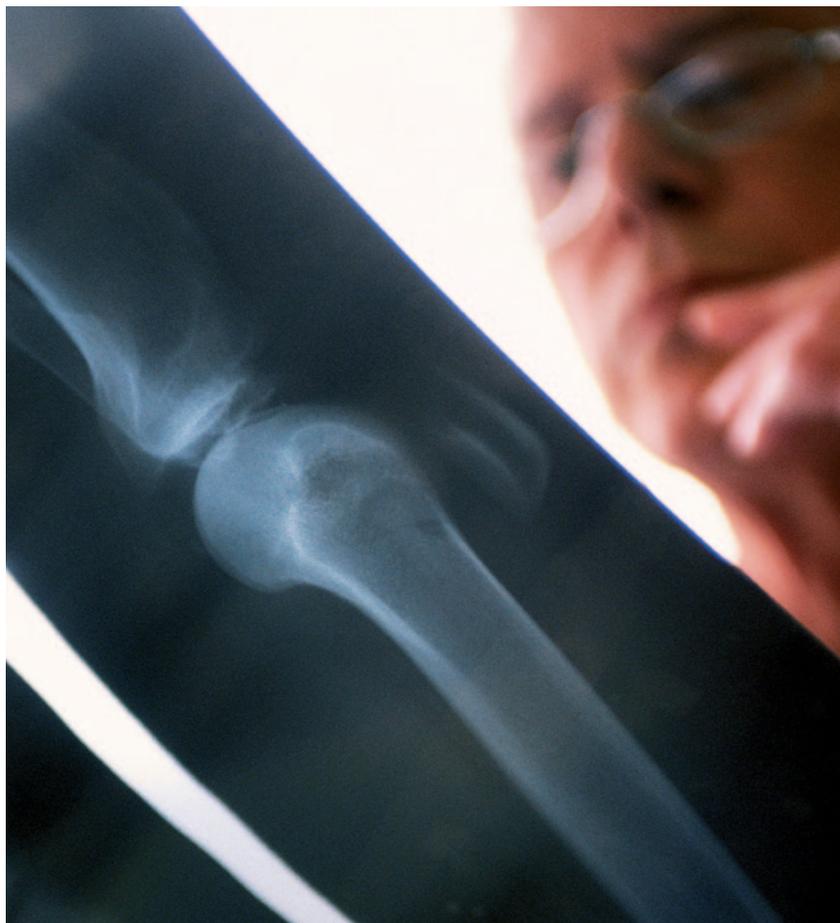
\_\_\_\_\_  
(Ort/Datum)

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

maxFamily - Ihr Liebling 2011

# Unfallversicherung mit **Dread Disease**

Bewahren Sie Ihre Kunden vor finanziellen Einbußen nach einem Unfall. Und punkten Sie mit der Dread-Disease-Police!



Schnell ist es geschehen! Im Handballtraining unglücklich mit dem Fuß umgeknickt und das Sprunggelenk gebrochen. Oder beim Frühjahrsputz von der Leiter gefallen und einen Oberschenkelhalsbruch zugezogen. Zwei einzelne Szenarien, aber leider keine Seltenheit. Solche Unfälle und ähnliche stoßen jährlich über acht Millionen Menschen zu, damit passiert statistisch gesehen fast alle 15 Minuten ein Unfall. Aber was ist eigentlich ein Unfall? Im versicherungsrechtlichen Sinn liegt er vor, wenn die versicherte Person durch ein plötzlich von außen

auf ihren Körper wirkendes Ereignis unfreiwillig eine Gesundheitsschädigung erleidet. Darüber hinaus, wenn durch eine Kraftanstrengung an Gliedmaßen oder Wirbelsäule ein Gelenk verrenkt wird oder Muskeln, Sehnen, Bänder oder Kapseln gezerzt oder zerrissen werden. Nicht versichert sind hingegen Krankheiten. Mögliche Folgen eines Unfalls sind gesundheitliche Einschränkungen und damit verbunden eine Minderung des gewohnten Lebensstandards oder der Verlust der Arbeitskraft – vielleicht sogar für immer. Häufig zieht ein Unfall zusätz-

lich auch sehr hohe finanzielle Aufwendungen nach sich. Rehabilitationsmaßnahmen müssen bezahlt, bei schwerer Invalidität die Wohnung rollstuhlgerecht umgebaut werden. Allein für den Einbau eines Treppenliftes kommen schnell an die 10.000 Euro zusammen.

Die gesetzliche Unfallversicherung zielt in erster Linie darauf ab, die Arbeitskraft wiederherzustellen. Sie deckt Unfälle am Arbeitsplatz, im Kindergarten, in der Schule und Universität ab sowie den direkten Hin- und Rückweg. Demzufolge sind die Leistungen der gesetzlichen Unfallversicherung im Wesentlichen medizinische und berufsfördernde Leistungen, die der schnellen Rückkehr ins Arbeitsleben dienen sollen. Auch können sie eine Lohnersatz- beziehungsweise Entschädigungsleistung wie Verletztengeld, Unfallrente oder Hinterbliebenenrente darstellen. Hingegen greift die gesetzliche Unfallversicherung nicht bei Unfällen in der Freizeit oder im Haushalt. Und darin liegt der Knackpunkt! Denn 71 Prozent aller Unfälle passieren genau dort: im Haushalt und in der Freizeit.

## **maxFamily schließt die Lücke**

Als unverzichtbarer Baustein der privaten Unfallvorsorge sichert eine private Unfallversicherung die Zeit ab, in der kein Schutz durch die gesetzliche Unfallversicherung besteht, nämlich beruflich und privat, weltweit, rund um die Uhr. Sie ergänzt die Leistungen der gesetzlichen Unfallversicherung ideal. Gemeinsam mit maxpool hat die ACE European Group Limited (ACE) den privaten Unfalltarif maxFamily entwickelt. Seitdem gehört maxFamily zu den Highlights der haus-eigenen maxpool-Versicherungsprodukte

– maxpool betitelt maxFamily als „Ihren Liebling 2011“. „Bereits ab 1 Prozent Invalidität erhält Ihr Kunde mit maxFamily eine Kapitalleistung. Dieses Geld steht zur freien Verfügung und kann beispielsweise für den rollstuhlgerechten Umbau der Dusche eingesetzt werden“, berichtet Stefanie Gaebe, Senior Account Manager im Personenversicherungsbereich der ACE. „Über den normalen Deckungsumfang vieler Unfallversicherungen hinaus sind bei maxFamily sogar Unfälle aufgrund von Herzinfarkt und Schlaganfall gedeckt. Zudem schließt unsere verbesserte Infektionsklausel unter anderem Borreliose und FSME/Zeckenzephalitis ein. Weiterhin sind umfangreiche weitere Leistungen wie Rehabilitationsbeihilfe oder Krankentransportkosten automatisch ohne Zusatzkosten eingeschlossen.“ Die Höhe dieser beitragsneutralen Leistungen variiert je nach Tarif, denn maxFamily ist als Basis- und als Premium-Version erhältlich.

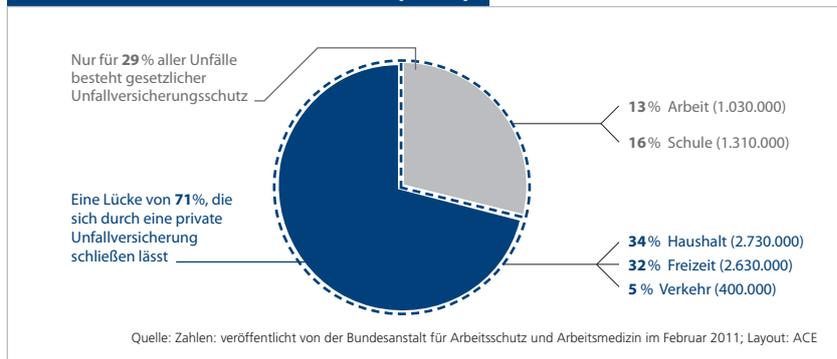
#### Absolut familienfreundlich

Speziell auf die Bedürfnisse von Familien abgestimmt ist der Premium-Tarif. Dieser beinhaltet die automatische beitragsfreie Mitversicherung von Neugeborenen und Adoptivkindern bis zur nächsten Hauptfälligkeit, maximal für ein Jahr. Zudem übernimmt maxFamily Kosten für die Unterbringung eines Elternteils während einer unfallbedingten vollstationären Behandlung des Kindes. Auch werden Aufwendungen für Nachhilfe wegen durch Unfall versäumten Schulunterrichts erstattet. Ist hingegen ein Elternteil verunfallt, können Kosten für eine Haushaltshilfe oder eine Tagesmutter in Anspruch genommen werden. Stirbt ein Elternteil als Versicherungsnehmer, wird die Versicherung bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres beitragsfrei weitergeführt.

#### Verbesserte Gliedertaxen

Das Herzstück von maxFamily ist die verbesserte Gliedertaxe. Gegenüber den Allgemeinen Unfallversicherungsbedingungen (AUB) des Gesamtverbands der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) sind sowohl im Basis- als auch im

### Unfallstatistik in Deutschland (2009)



Premium-Tarif von maxFamily die zur Bemessung der Versicherungsleistung angesetzten Invaliditätsgrade höher, zum Beispiel beträgt der Armwert gemäß AUB 70 Prozent – im maxFamily-Basis-Tarif sind es bereits 75 Prozent und im Premium-Tarif sogar die volle Invaliditätsleistung mit

*„Ein absolutes Highlight von maxFamily ist der Baustein Dread Disease.“*

100 Prozent. Weiterhin beinhaltet maxFamily eine geschlechtsspezifische Gliedertaxe: So ist der Invaliditätsgrad bei unfallbedingtem Verlust der Gebärfähigkeit und/oder Stillfähigkeit bei Frauen sowie der Zeugungsfähigkeit bei Männern genau beziffert.

#### Leistungssteigerungen durch Progression

Versicherte erhalten bei hoher Invalidität viel mehr als die eigentliche Versicherungssumme, weil die Leistungen mit zunehmender Schwere der Behinderung immer höher ansteigen. Deshalb bietet ACE vier Staffellungen an: ohne Progression, 250 Prozent, 400 Prozent und 550 Prozent.

Beispiel: Der mit 100.000 Euro Invaliditätssumme versicherte Max Mustermann stürzt zu Hause die Treppe herunter und fällt unglücklich auf seinen rechten Arm. Der Arzt prognostiziert einen komplizierten Armbruch, der zur dauerhaften vollständigen Funktionsunfähigkeit führt.

#### Das Highlight: der Baustein Dread Disease

Ergänzend zu maxFamily kann eine Dread Disease-Police abgeschlossen werden. Sie erstattet bei Erstdiagnose von Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall eine Kapitalleistung. Mit diesen drei Krankheiten sind über 80 Prozent aller Fälle von schweren Erkrankungen abgedeckt. Der Anspruch auf die Kapitalleistung entsteht, anders als beispielsweise bei der Berufsunfähigkeitsversicherung, bereits 14 Tage nach Erstdiagnose, und zwar unabhängig vom Verlauf der Krankheit. Über die Einmalzahlung kann Ihr Kunde frei verfügen. Dies eröffnet ihm Handlungsoptionen, welche er sich sonst möglicherweise nicht hätte leisten können: Einholung einer zweiten Expertenmeinung (die nicht von der Krankenkasse übernommen wird), Behandlung in einer Spezialklinik, schnellere Rehabilitations-Maßnahmen oder eine Behandlungsergänzung durch alternative Heilmethoden. Der Abschluss ist einfach, denn es sind nur fünf Gesundheitsfragen zu beantworten.

Wenn Sie mehr über maxFamily und den Baustein Dread Disease erfahren möchten, besuchen Sie den Vortrag der ACE bei der maxpool-Sach-Tour 2012.

• **Sabrina Mulch**

#### Kontakt

■ ACE European Group Limited  
 Ansprechpartnerin: Stefanie Gaebe  
 Telefon: (0 69) 7 56 13-6546  
 Fax: (0 69) 7 56 13-4546  
 E-Mail: stefanie.gaebe@acegroup.com  
 Internet: www.aceeurope.de

# DA Direkt stellt sich vor

Wie die DA Direkt ihre Stärken, zum Beispiel standardisierte Produkte und Prozesse, auch in der Zusammenarbeit mit Maklern einsetzt und wie Kunden von günstigen Beiträgen und Service-Standards profitieren



## **Maßgeschneiderte Versicherungsprodukte und Bestandsschutz für Makler**

DA Direkt hat umfassende Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Belegschaftsmaklern und kann auf eine mehr als 30-jährige Kooperationserfahrung zurückblicken. Seit rund fünf Jahren besteht diese Zusammenarbeit auch mit Maklerpools. Eines der Grundprinzipien sind günstige Beiträge und besonde-

re Service-Standards im Schadensfall. Durch verschiedene Leistungs-Extras, wie zum Beispiel den Rabattschutz, können Makler Kunden maßgeschneiderte Kfz-Versicherungslösungen zu fairen Preisen anbieten. Die Zusammenarbeit zwischen DA Direkt und Maklern zeichnet sich besonders durch Vertrauen aus. In diesem Zusammenhang garantiert der Direktversicherer seinen Partnern Bestandsschutz. Außerdem zahlt DA Di-

rekt dem Maklerpool während einer Kooperation eine laufende Courtage.

## **Kooperation mit Bestand**

Im Kfz-Direktversicherungsgeschäft herrscht ein harter Preiskampf. Deswegen war es in den letzten Jahren umso wichtiger, nicht nur auf einen Vertriebsweg zu setzen, sondern das Geschäft auf viele Säulen zu verteilen. Einer der erklärten Absatzkanäle ist

## Die DA Direkt

### ■ Direktversicherungen und Maklervertrieb – gemeinsam in eine starke Zukunft

Die DA Deutsche Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft ist der Direktversicherer der Zurich Gruppe Deutschland und einer der führenden Kfz-Direktversicherer. Die Stärken der DA Direkt sind standardisierte Produkte und Prozesse. Diese Stärken setzt DA Direkt auch in der Zusammenarbeit mit Maklern ein. Insgesamt hat DA Direkt über 1,8 Millionen Verträge im Bestand und verzeichnete 2010 Beitragseinnahmen von 279 Millionen Euro.

das Geschäft über Maklerpools im Privatkundengeschäft, auf dessen Belange sich der Kooperationsvertrieb klar und konsequent ausrichtet. Durch die Kooperationspartner erfährt DA Direkt sehr schnell und effektiv, welche Anliegen Makler und ihre Kunden haben beziehungsweise welche Anforderungen sie an DA Direkt stellen. Kooperationspartner sind eine bedeutende Informationsquelle, um die eigene Marktposition auszubauen und die der Makler in der Kundenbeziehung zu stärken.

### Gemeinsame Stärken sinnvoll nutzen

Direktversicherer bieten Maklern vor allem preisgünstige Versicherungsvarianten an. Das macht sie besonders

für preissensitive Kunden interessant. Makler, die an Maklerpools angeschlossen sind und mit DA Direkt kooperieren, profitieren daneben von standardisierten Produkten und Prozessen. Durch die Online-Anbindung über den Vergleichsrechner trixi können Makler ihren Kunden maßgeschneiderte Versicherungslösungen anbieten. Insgesamt

### *Direktversicherer bieten Maklern vor allem preisgünstige Versicherungsvarianten an.*

wird durch eine Online-Anbindung an die Plattform eines Versicherers der Bearbeitungsprozess vereinfacht und gestaltet sich benutzerfreundlich. Makler haben so Zeit, um sich auf das Wesentliche zu konzentrieren und sich ganz den Wünschen der Versicherungsnehmer zu widmen. Insgesamt wird es für Makler immer wichtiger, den gesamten Versicherungsmarkt im Blick zu haben, um Interessenten auch auf günstigere Angebote und deren Vor- und Nachteile hinweisen zu können. Nur so ist im schwierigen Kfz-Versicherungsmarkt der Aufbau einer vertrauensvollen Beziehung zum Kunden möglich. Viele Interessenten informieren sich bereits selbst im Internet und wissen, dass Direktversicherer häufig günstiger sind. Gerade deswegen sollten Makler auch Direktversicherungsangebote in das

Portfolio aufnehmen. Durch die Kooperation mit DA Direkt erschließen sie ein neues Kundensegment und können Kunden auch eine erweiterte Palette an Versicherungsleistungen anbieten.

### Erstklassiges Produktangebot zu günstigen Beiträgen

DA Direkt bietet eines der besten Preis-Leistungs-Verhältnisse. Zudem gestaltet sich die Online-Anbindung über die Plattform des Pools einfach und benutzerfreundlich. So wird für eine vollständige und professionelle Abwicklung aller Geschäftsprozesse gesorgt. Weiterhin verfügt DA Direkt über Mitarbeiter mit sehr hoher Vertriebskompetenz. Die Teams sind durchgängig spezialisiert im Vertragsservice, im Schadenservice und im Call Center. Im Kontakt zum Maklerpool gibt es immer einen zentralen Ansprechpartner, der sich um dessen Belange kümmert. Durch das neue Kfz-Versicherungsangebot mit flexibel wählbaren Zusatzleistungen haben Makler außerdem die Möglichkeit, auf ein erstklassiges Produktangebot zu günstigen Beiträgen zu verweisen. Damit unterscheidet sich DA Direkt deutlich von anderen Direktversicherern. Maklern und Kunden steht für den telefonischen Kontakt das Call Center täglich rund um die Uhr zur Verfügung.

### Von unabhängiger Stelle geprüft

DA Direkt hat im September 2010 das Zertifikat „TÜV Service tested“ mit der Note „gut“ erhalten. Mit dieser Auszeichnung wurden bereits zum vierten Mal in Folge die überdurchschnittliche Kundenzufriedenheit und die hohe Service-Qualität bestätigt. Die stellt auch für Makler bei der Kundengewinnung einen deutlichen Pluspunkt dar.



## Kontakt

■ DA Direkt Versicherung  
Telefon: 0180 3000 686  
E-Mail: kooperationservice@da-direkt.de



Kundenbegeisterung

# Empfehlender Vermittler werden

Ein Großteil der Innovations- und Optimierungsbemühungen im Versicherungsvertrieb konzentriert sich auf den Absatz neuer Produkte, auf die Vertragsführung und Schadensbearbeitung. Oftmals sind Kfz-Verträge für den Vermittler nicht unbedingt rentabel, darüber hinaus gestaltet sich deren Verwaltung aufwendig.

Schadensbearbeitung bedeutet aber nicht nur Aufwand für den Vermittler, sie bietet auch eine Riesenchance.

Einen reibungslosen Schadensprozess gewährleisten zu können, dessen Schnelligkeit den Aufwand erheblich reduziert, dürfte für jeden Vermittler äußerst interessant sein. Schließlich bietet dieser seinem Kunden damit einen erheblichen Vorteil. Versicherungsunternehmen haben sich bis-

her nicht wirklich erkennbar um die Einbindung des freien Vermittlers in den Ablauf des Schadensvorgangs bemüht. Im Regelfall sind sie nicht einmal mit den spezifischen Arbeitsabläufen in den Büros der freien Vermittler vertraut. Denn diese Abläufe sind aufgrund der abweichenden Workflows, Softwarelösungen sowie unterschiedlichen Unternehmensgrößen komplex und uneinheitlich. Daher ist es für Versi-

cherungsunternehmen kompliziert, geeignete Lösungen für die technische Kommunikation zwischen Versicherer und Vertriebsbüro bereitzustellen.

Die Schadensbearbeitung muss nicht zwangsläufig kompliziert sein: Ist der Vermittler im Schadensfall erster Ansprechpartner seines Kunden, haben wir für ihn einfache und komfortable Lösungen parat. Künftig managt der Vermittler den Glasschaden für seinen Kunden von der Meldung bis zur Schadensbehebung und darüber hinaus. Und das komplett ohne Risiko. Von der Terminierung bis zur Regulierung stehen ihm alle Türen offen.

Die Vorteile einer aktiven Zusammenarbeit zwischen Carglass®, dem freien Vermittler und dem Versicherer im Schadensfall liegen also klar auf der Hand. Weniger Fehler, weniger Reklamationen, schnellere Regulierung, für alle Beteiligten dauerhaft geringere Kosten und darüber hinaus eine hohe Kundenzufriedenheit, die sich positiv auf die Kundenbindung auswirkt. Vermittlungen im Glasschadensfall erhöhen aber nicht nur die Kundenbindung, sie können auch der Schlüssel für weitere Geschäftsabschlüsse sein.

### Vorteile für Vermittler

**Carglass® bietet dem Vermittler hervorragende Möglichkeiten, bei seinem Kunden zu punkten:**

- mit einer schnellen, unkomplizierten Abwicklung des Glasschadens,
- mit einer direkten Werkstattterminierung, wenn die Scheibe nicht ausgetauscht werden muss, sondern repariert werden kann (40 Prozent aller relevanten Steinschlagaufträge können repariert werden),
- mit Ersparnis der vereinbarten Selbstbeteiligung im Reparaturfall,
- mit der Beauftragung des mobilen Services (Carglass® kommt auf Wunsch zum Kunden),
- mit der Zusage von 30 Jahren Garantie auf die durchgeführte Reparatur und auf die Dichtigkeit der Windschutzscheibe bei Austausch.

### Wie errechnet sich der NPS-Wert?

**NPS-Frage:** Auf einer Skala von 0 bis 10, wie wahrscheinlich ist es, dass Sie uns einem Freund oder Kollegen empfehlen?



**Beispiel:** Bei 10 befragten Kunden erhalten Sie folgendes Ergebnis: 7 Kunden bewerten mit einer 9 oder 10, einer bewertet mit 7, zwei mit 4.

**Es ergibt sich die Kundeneinteilung**

70 % Promoter      10 % Passive      20 % Kritiker      Errechnet wird der %-Anteil jeder Kundengruppe an der Gesamtzahl.

**Berechnung des Net Promoter Scores:**

70 % Promoter      —      20 % Kritiker      =      **50 %**  
NPS-Wert

**Ihr NPS-Wert wird also 50 % betragen: 70 (% Promoter, sind hier 7 Kunden) minus 20 (% Kritiker, sind hier 2 Kunden)**

Quelle: NPS Launch GER 7<sup>th</sup>, 2009

Vorausgesetzt, wir haben es geschafft, den Kunden wirklich zu begeistern. Für Carglass® ist dies einer der Gründe, Kundenbegeisterung zu messen. Denn ein wichtiger Erfolgsfaktor für das Geschäftsmodell von Carglass® ist

Sie macht sichtbar, welchen Mehrwert wir für Ihren Kunden geschaffen haben. Und Sie haben ihm durch Ihre Vermittlung ermöglicht, die optimale Leistung aus seinem Versicherungsvertrag zu holen.

**Wenige Reklamationen, schnellere Regulierung, für alle Beteiligten dauerhaft geringere Kosten und eine hohe Kundenzufriedenheit wirken sich positiv auf die Kundenbindung aus.**

das Übertreffen der Kundenerwartung. Wenn Kunden Carglass® weiterempfehlen, drückt dies nicht nur aus, dass wir unser Leistungsversprechen erfüllt haben, sondern auch, dass die Kombination aus unerwarteter Dienstleistung und qualifizierter Schadensbehebung aus einem zufriedenen Kunden einen Fan und nachhaltigen Fürsprecher macht. Damit ist der erste Schritt zum Word-of-Mouth (WOM – „Ich weiß da jemanden, der dir weiterhelfen kann“) getan. Dass uns dies wirklich gelingt, ist messbar. Der Net Promoter Score (NPS) ist nicht nur ein unabhängig ermittelter Zufriedenheitsindex, sondern eine Kennzahl, die weit darüber hinausgeht.

Möchten Sie den oben beschriebenen „Mehrwert“ für den Kunden für sich nutzen, dann werden Sie Vermittler für Carglass®. Denn eine Empfehlung zu Carglass® und der positiv erlebte Schadensvorgang Ihrer Kunden können sich entscheidend auf den weiteren Verlauf Ihrer Geschäftsbeziehung auswirken!

• **Salvatore Ricotta**

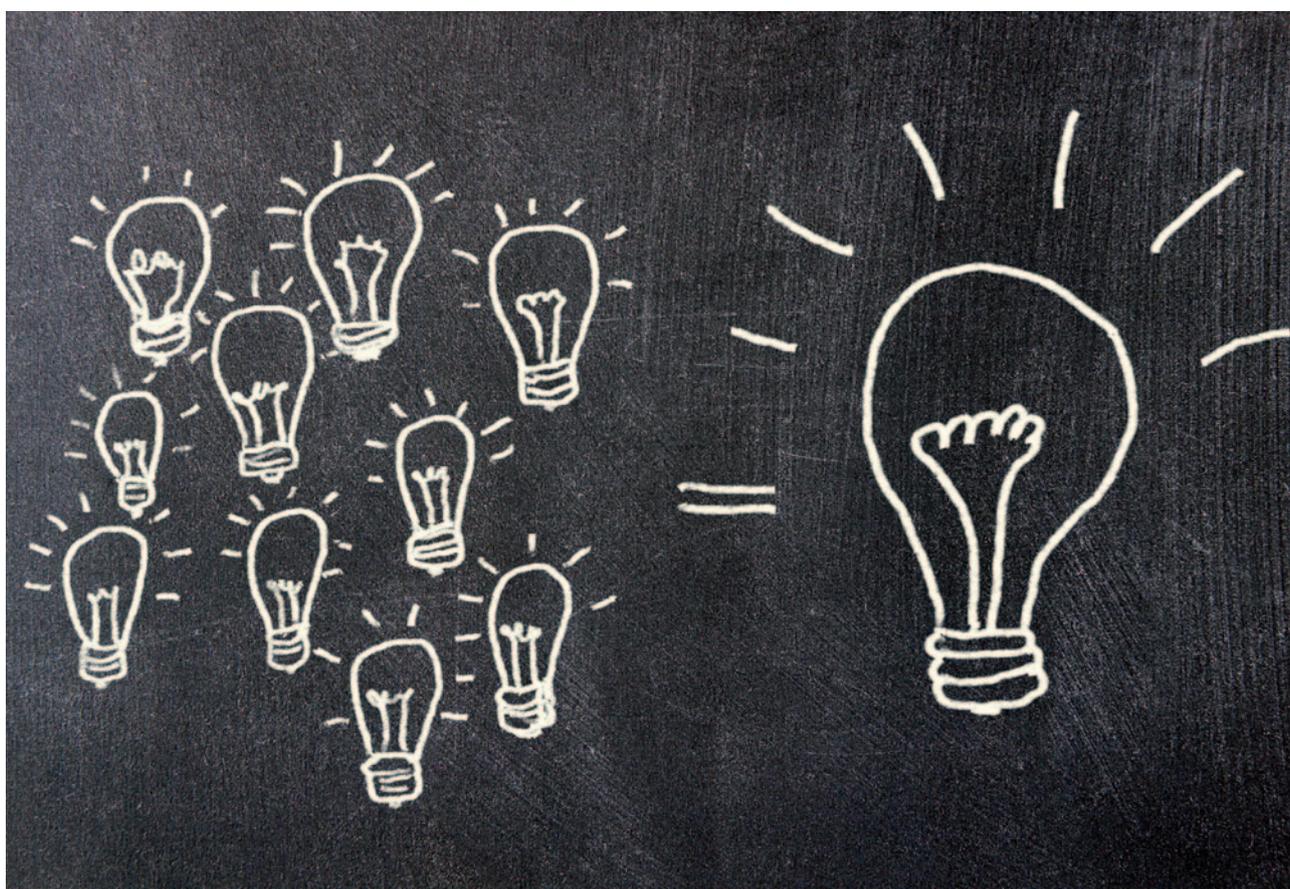
### Kontakt

- Carglass GmbH  
Godorfer Hauptstr. 175 / 50997 Köln  
Salvatore Ricotta, Key Account Manger  
E-Mail: s.ricotta@carglass.de  
Internet: www.belron.de/poolworld

Rechtsschutz

# Der Top-Rechtsschutzanbieter mit Tradition

Denkt man an Rechtsschutz, dann denkt man automatisch an die D.A.S. Es gibt kaum eine Marke, die so fest verankert ist im Bewusstsein der Menschen wie die D.A.S. Seit Jahrzehnten ist der in München beheimatete Versicherer europäischer Marktführer und international tätig.



Die D.A.S. hat die gesamte Rechtsschutzbranche geprägt und mitgestaltet. Ob es die Entwicklung eines reinen Rechtsschutzversicherers hin zu einem Rechtsdienstleister war oder die Etablierung der Mediation im juristischen Alltag – die D.A.S. hat immer starke Trends gesetzt, die dann für die gesamte Branche zum Standard wurden.

Die D.A.S. ist der Rechtsschutzspezialist der ERGO Versicherungsgruppe, die wiederum zur Munich Re gehört. Eine solide und nachhaltige Geschäftspolitik gehört ebenso wie eine hohe Finanzkraft zu den Grundpfeilern ihrer strategischen Ausrichtung. Folgerichtig würdigt die Ratingagentur Standard & Poor's mit ihrer Benotung A+ (sehr gut) die Finanzkraft der D.A.S.

Ganz im Zeichen ihrer Ausrichtung als Rechtsdienstleister erweiterte die D.A.S. im vergangenen Jahr ihre Premium-Produktlinie um zwei Dienstleistungen, die auf dem Markt bislang einzigartig sind: Selbstständige können mit dem „Web-Check“ ihren Internet-Auftritt durch spezialisierte Anwaltskanzleien auf rechtliche Fallstricke überprüfen lassen. Die D.A.S. gewährt hierauf zwei Jahre Garantie. Darüber hinaus erhalten alle D.A.S.-Versicherten juristische Hilfe für die Erstellung eines gültigen und rechtssicheren Testaments.

## Testsieger bei „Finanztest“

In der Januar-Ausgabe von „Finanztest“ wurde ein umfassender Test von Rechtsschutzversicherungen abgedruckt.

## „Rund um´s Recht“-App



Die D.A.S. war mit ihrer Premium-Produktlinie im Rennen und konnte als Testsieger den Spitzenplatz erobern. Die D.A.S. überzeugte laut „Finanztest“ insbesondere mit ihren umfassenden Leistungsmerkmalen in der Premium-Linie und mit besonderer Verbraucherfreundlichkeit.

Die Experten von Stiftung Waren-test hatten insgesamt 54 Angebote von 32 Rechtsschutzversicherern auf Leistungsumfang und Verbraucherfreundlichkeit analysiert. Untersucht wurden dabei Familientarife für einen Jahresvertrag mit höchstens 150 Euro Selbstbeteiligung in der Kombination Privat-, Berufs- und Verkehrsrechtsschutz für Nichtselbstständige.

So bietet die D.A.S. unter anderem in steuer- und sozialrechtlichen Streitigkeiten schon Kostenschutz in einem vorgerichtlichen (Widerspruchs-) Verfahren und unterstützt damit ihre Kunden frühzeitig. Ein Beratungs-Rechtsschutz zur Erstellung eines Testaments oder die Unterstützung bei einer Patientenverfügung sind weitere Produktmerkmale, die das Premium-Produkt auszeichnen.

„Wir freuen uns über die Auszeichnung unseres Angebots für die beste Kombination aus umfassendem Rechtsschutz und verbraucherfreundlichsten Bedingungen. Aufgrund unserer langjährigen Expertise in allen Fragen rund um das Recht sowie unserer Größe und Leistungsfähigkeit können wir unseren Kunden hervorragende Produkte und Dienstleistungen anbieten“, freute sich Rainer Tögel, Vorstandsprä-

cher der D.A.S. Rechtsschutzversicherung, anlässlich der „Finanztest“-Bewertung.

### Innovative Produktgestaltungen der D.A.S.

Seit Jahrzehnten bietet die D.A.S. im Firmen-Rechtsschutz außergewöhnliche Deckungskonzepte an: So zum Beispiel den Spezial-Strafrechtsschutz für Unternehmen und deren Leiter, der sogar auf die Rückforderung der verauslagten Kosten bei Vorsatzverurteilung durch Strafbefehl verzichtet. Hierzu ist der Anstellungsvertrags- und Vermögensschadens-Rechtsschutz mit unterschiedlichen Deckungssummen versicherbar.

In der Mediation verzichtet die D.A.S. als einziger Versicherer am Markt auf die Anwendung von Ausschlüssen. Neben der Präsenzmediation wird selbstverständlich auch die Shuttle-Mediation angeboten. Die D.A.S. wählt bei dieser Variante den Mediator einvernehmlich mit den Kunden aus, um sicherstellen zu können, dass die Mediation auch im Sinne des Kunden Erfolg versprechend verläuft.

Die D.A.S. hat sich Kundenzufriedenheit und eine hohe Obsiegsquote für ihre Kunden auf die Fahnen geschrieben. Um dies zu gewährleisten, steht den Kunden ein eigenes flächendeckendes Netzwerk von Anwälten zur Verfügung, das den strengen internen Qualitätsstandards entspricht. Dabei spielt die Höhe der abgerechneten Gebühren eine untergeordnete Rolle. Vielmehr ist die Erfolgs- beziehungsweise Obsiegsquote ausschlaggebend für die Empfehlung an diese Kanzleien. Vorteile für den Kunden: Er hat die Gewissheit, einen erfolgreichen und engagierten Anwalt zu erhalten. Darüber hinaus wirkt sich – wenn er der Empfehlung für diesen Anwalt folgt – der Schaden nicht auf den Schadenfreiheitsbonus aus (Halbierung beziehungsweise Entfall der Selbstbeteiligung nach drei beziehungsweise fünf Jahren). Ganz neu bietet die D.A.S. ihren Versicherungsnehmern einen

Zugang über eine App an. Die Funktion „Sofort Hilfe“ schafft einen Überblick über die Leistungen der D.A.S. wie zum Beispiel die telefonische Rechtsberatung. Hat der Kunde ein Rechtsproblem, so kann er direkt Kontakt zu den Experten des Rat & Recht Leistungsservice aufnehmen. Auch ein Rückruf kann zu einem Wunschtermin über die App vereinbart werden.

Unter „Rund um´s Recht“ bietet die App aktuelle Rechtstipps für viele Lebenssituationen. Beginnend mit der beliebten Rechtsfrage des Tages und dem Wörterbuch Juristisch-Deutsch. Auch Rechtsvideos und ein Prozesskostenrechner sind integriert. Musterverträge, Checklisten und Merkblätter, die über das D.A.S.-Rechtsportal aufgerufen werden können, ergänzen das Serviceangebot.

## „Finanztest“-Bewertung

### In das Gesamtergebnis flossen Bewertungen der folgenden Teilqualitäten ein:

- Verbraucherfreundlichkeit der Bedingungen
- Steuer-Rechtsschutz bereits bei Widerspruch
- Verwaltungs-Rechtsschutz vor Gerichten
- Verwaltungs-Rechtsschutz bereits bei Widerspruch
- Opfer-Rechtsschutz
- Rechtsschutz für Kapitalanlagestreitigkeiten
- Weitgehender Rechtsschutz im Familien-, Lebenspartnerschafts- und Erbrecht
- Beratungs-Rechtsschutz im Betreuungsverfahren und bei Patientenverfügung
- Mediation

#### Kontakt

Thomas Pollmann  
Telefon: (02 11) 477 2078  
E-Mail: thomas.pollmann@ergo.de  
Internet: www.makler-ergo.de



Medien-Versicherung a. G.

# Versicherungen rund ums Haus

Endlich ist es so weit, das eigene Haus ist in Gedanken komplett durchgeplant und jedes Möbelstück hat schon seinen eigenen Platz bekommen. Auch die Finanzierung steht und der Kredit wurde von der Bank bewilligt. Jetzt kann nichts mehr schiefgehen. Oder doch?

Als Besitzer eines Ein- oder Mehrfamilienhauses oder eines unbebauten Grundstücks werden Ihnen laut Gesetz sogenannte Verkehrssicherungspflichten zum Schutz von Dritten auferlegt. Dazu gehören die Instandhaltung der Immobilie, die Befreiung der Gehwege von Eis und Schnee (Streupflicht) sowie Reinigung und Beleuchtung des Anwesens. Werden diese Pflichten vernachlässigt und kommt ein Dritter zu Schaden, haftet man für diesen Schaden mit dem gesamten Privatvermögen. Wie schnell etwas passieren kann, zeigt sich, wenn man nur an folgende Beispiele denkt: Eine Person verletzt sich bei Glatt-

eis auf dem nicht gestreuten Gehweg vor dem Haus oder ein herunterstürzender Dachziegel trifft ein parkendes Auto. Für solche Schäden tritt eine Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung ein. Bei der Haftpflichtversicherung der Medien-Versicherung a. G. (Komfort-Tarif) ist sie bei der Eigennutzung eines Einfamilienhauses oder eines vom Versicherungsnehmer zu Wohnzwecken genutzten Zweifamilienhauses beinhaltet, inklusive der Vermietung einer Wohnung. Ein zusätzlicher Abschluss ist nötig, wenn weitere Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung erzielt werden.

Als Inhaber eines Öltanks benötigt man zusätzlich eine Gewässerschadenshaftpflicht, denn nach dem Wasserhaltungsgesetz haftet jeder Besitzer eines Öltanks verschuldensunabhängig für Schäden, die durch eine solche Anlage entstehen. Sofern das Anlagenrisiko eines oberirdischen Heizöltanks (auch Kellertank) ein Gesamtfassungsvermögen von 5.000 Litern nicht übersteigt, so ist dieses Risiko in der Privathaftpflichtversicherung (Komfort-Variante) der Medien-Versicherung a. G. beitragsneutral eingeschlossen. Größere oder unterirdische Anlagen können

### Hausratversicherung

**Im Rahmen des Produkt-Re-launches 2011 wurden nochmals einige Deckungserweiterungen verbessert, die im Rahmen der Leistungs-Update-Garantie auch für den Bestand gelten. Einige Beispiele auf Basis der Tarifvariante Spezial:**

- Außenversicherung bis 40 % der VS, max. 25.000 €
- Geltungszeitraum für die Außenversicherung: 12 Monate
- Sengschäden bis zur VS
- Einbruchdiebstahl aus Schiffskabinen bis 40 % der VS, max. 25.000 €
- Fahrraddiebstahl ohne Nachtzeitausschluss bis 500 €
- Einfacher Diebstahl aus Krankenzimmer bis 2 % der VS (Wertsachen: 200 €)
- Einfacher Diebstahl von Kinderwagen, Krankenfahrstühlen, Rollstühlen, Rollatoren und Gehhilfen bis zur VS
- Einfacher Diebstahl von Gartenmöbeln, Gartengeräten, Garteninventar bis zur VS
- Schäden durch Phishing beim Online-Banking bis 1.000 €
- Sportausrüstung, die sich dauerhaft außerhalb der Wohnung befindet, bis 5.000 €
- Vorsorgeversicherung bei Berufsstart der Kinder bis 30 % der VS, max. 6 Monate
- Garagen außerhalb des Versicherungsgrundstücks bis 3 km Entfernung bis 40 % der VS, max. 25.000 €
- Schäden am Hausrat durch wild lebende Tiere bis 5.000 €

durch Zusatzbausteine eingeschlossen werden. Die beiden erstgenannten Versicherungen decken die Haftung des Eigentümers. Für den Normalverbraucher übernimmt die Privathaftpflichtversicherung (Komfort-Variante) der Medien-Versicherung a. G. die Deckung beitragsneutral.

Um das Eigentum zu schützen, benötigt man eine Wohngebäudeversicherung und eine Hausratversicherung. Im Gegensatz zur Hausratversicherung, die Schäden an Einrichtungen wie Möbel und Geräte absichert, deckt die Gebäudeversicherung alle mit dem Gebäude fest verbundenen Gebäudeteile (Türen, Fenster, Treppen und so weiter) sowie das Gebäudezubehör (Müllboxen, Klingel- und Briefkastenanlage).

Wie wichtig diese Versicherungen sind, zeigt die Schadenshäufigkeit laut GDV-Angabe der versicherten Gefahren. So bricht in Deutschland etwa

### *Die Deckungskonzepte von maxpool und der Medien-Versicherung a.G. bieten ein modulares, innovatives Leistungsangebot von hoher Qualität bei Top-Preisen.*

alle 2,5 Minuten ein Feuer aus, pro Minute treten durchschnittlich 2,5 Leitungswasserschäden ein und alle 3,8 Minuten geschieht ein Einbruch. Die Sturmserien der letzten Jahre (Kyrill, Emma, Xynthia) verursachten Schäden in Millionenhöhe.

Die Deckungskonzepte von maxpool und der Medien-Versicherung a. G. bieten ein modulares, innovatives Leistungsangebot von hoher Qualität bei Top-Preisen. Durch die Leistungs-Update-Garantie wird sichergestellt, dass jederzeit auf die besseren Bedingungen umgestellt wird, sobald der Tarif angepasst wurde. Dies sichert die hohe Qualität des Versicherungsschutzes. Neben den klassischen Modulva-

### Wohngebäudeversicherung

**Die Wohngebäudeversicherung der Medien-Versicherung a. G. wird von „Finanztest“ im Heft 8/2011 als „besonders empfehlenswert“ bewertet. Das Besondere am Deckungskonzept ist unter anderem**

- der Verzicht auf Quotelung bei grober Fahrlässigkeit bis zur VS,
- das sogenannte Leitungsrohrpaket, das auch Ableitungsrohre auf dem Grundstück schützt,
- die Mehrkostendeckung infolge behördlicher Auflagen,
- die Übernahme von Aufräumungs-, Abbruch-, Bewegungs- und Schutzkosten,
- die Gleichsetzung von Gasleitungen und Leitungswasserrohren,
- die Absicherung von Schäden durch Rückstau.

rianten bieten wir den Verzicht auf den Einwand der Leistungsfreiheit bei Schadensherbeiführung durch grobe Fahrlässigkeit an. Für diese Mitversicherung der groben Fahrlässigkeit gibt es keine Beschränkung. Der Versicherungsschutz gilt also bis zur Versicherungssumme.

Franke und Bornberg bewertet den Tarif Spezial mit der Bestnote FFF.

Im Rahmen der Leistungs-Update-Garantie freuen wir uns, Ihnen im Rahmen der Sach-Tour 2012 einige Neuerungen vorzustellen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Weitere ausführliche Informationen finden Sie in den Produktangeboten von maxpool beziehungsweise bei uns.

• **Jürgen Schellmann**

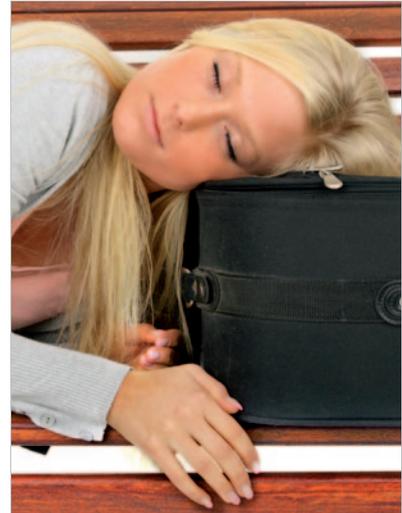
### Kontakt

■ Medien-Versicherung a. G. Karlsruhe  
 Ansprechpartner: Jürgen Schellmann  
 Borsigstr. 5  
 76185 Karlsruhe  
 Telefon: (07 21) 5 69 00-0  
 Fax: (07 21) 5 69 00-16  
 E-Mail: kontakt@medienversicherung.de  
 Internet: www.medienversicherung.de

## Und es lohnt sich doch!

Die Presse war Ende 2011, basierend auf einer Studie des DIW, prall gefüllt mit pauschalen Urteilen im Stil von „Riester lohnt nicht“. Im Fokus der Studie standen allerdings nicht primär Fondssparpläne, denn diese sind von der Masse der kritisierten Punkte nicht betroffen. Die Fachpresse hat die DWS RiesterRente Premium und ihre Schwesterprodukte (Vermögenssparplan Premium, BasisRente Premium) reichlich gelobt und mit Auszeichnungen überschüttet: Leistungsfähigkeit des Investments und Transparenz des Produkts sind wegweisend im Markt. In der Tagespresse werden Unterschiede zwischen gefördertem Bausparen, klassischen Versicherungen und Fondsanlagen leider mit Parolen wie „Riester lohnt nicht“ übertüncht. Was kritisiert die DIW-Studie eigentlich und sind Fondssparpläne davon betroffen? Kritisiert werden die intransparente Kalkulation und die kundenunfreundliche Verteilung der erwirtschafteten Überschüsse zwischen Kunde und Versicherern. Fondssparpläne kommen in der Ansparphase und im Auszahlplan bis Alter 85 ohne Versicherungselemente aus. Die Fondsanteile sind Eigentum des Kunden. Eine komplexe Überschussbeteili-

gungssystematik gibt es nicht. Das ist transparent und fair. Weiterhin wird kritisiert, dass die in Versicherungen angenommene Lebenserwartung für Rententarife zu hoch ist, die daraus resultierenden Überschüsse aber nicht zu 100 Prozent dem Kunden gutgeschrieben werden, sondern üppige Margen beim Anbieter generieren. Umso wichtiger, dass bei DWS-Riester-Fondssparplänen derzeit 80 bis 85 Prozent des Kundenguthabens auch zu Beginn des Rentenbezugs im Fondsdepot verbleiben. Nur 15 bis 20 Prozent fließen in eine Leibrente. Generell wird das hohe Maß an Intransparenz kritisiert. Bei der DWS wurden Produkt, Angebot, Vertragswerk und Marketing-Literatur vom Institut für Transparenz in der Altersvorsorge (ITA) mit dem Spitzenrating TTT ausgezeichnet. Finanztest hat 2011 die Jahresmitteilungen der DWS-Riester-Produkte mit der Note 1,7 bewertet. Das ist mit Abstand die Höchstnote im Vergleich zu allen getesteten Versicherungs- und Fondssparprodukten. Man muss also konstatieren, dass die DIW-Kritik in vielen Fällen durchaus begründet ist und Berater gerade deswegen bei der Produktauswahl auf die transparenten Fondssparlösungen der DWS setzen sollten.



### Aufgeschoben ist nicht aufgehoben

**Die Mehrheit der Deutschen realisiert ihre Investitionsvorhaben nicht. So setzten 61 Prozent der Bürger ihre Finanzpläne für 2011 nicht in die Tat um. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Umfrage der Beratungsgesellschaft Faktenkontor. Ein Drittel der Befragten hält die Angst angesichts der schwierigen Situation an den Finanzmärkten davon ab, ihre Absichten zu verwirklichen. Rund ein Viertel der Teilnehmer gab ab, nicht über die notwendigen finanziellen Mittel zu verfügen. Weiterhin hatten jeweils 13 Prozent der Befragten nach eigener Auskunft entweder nicht die Zeit, um sich um die Realisierung ihrer Absichten zu kümmern, oder sie konnten sich nicht für ein Produkt entscheiden. Am häufigsten beabsichtigten die Bürger, ihr Geld in Bausparverträgen anzulegen (33 Prozent). Auf dem zweiten Platz der Investitionsvorhaben landeten Aktien (30), gefolgt vom Immobilienkauf (25). Die meisten Anleger haben ihre Pläne jedoch nicht verworfen, sondern lediglich auf Eis gelegt. So haben sich 62 Prozent von ihnen vorgenommen, in diesem Jahr ihre Ziele endlich in die Tat umzusetzen.**





Die sichere  
Wohnlösung  
für Jeden



Realisieren Sie Ihre Wunschimmobilie  
ohne Schulden.

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

Immer Sicher Wohnen

 **Genotec eG**  
Wohnbaugenossenschaft

Immobilienfonds

# Vive la France

Die Côte d'Azur war schon immer sehr beliebt. So sehr, dass Immobilien hier entsprechend teuer, aber auch wertstabil sind. Das Berliner Emissionshaus CAI bietet Anlegern mit der Beteiligung an hochwertigen Ferienimmobilien einen einmaligen Marktzugang in dieser Region.



Hier, am Golf von St. Tropez, macht sie, die azurblaue Küste, ihrem Namen alle Ehre. Das blau schillernde Meer, umsäumt von schönen Stränden, die wiederum eingebettet sind in eine einzigartige mediterrane Bergkulisse. Villen liegen vereinzelt, zum Teil versteckt, an den Hängen. Der Golf von St. Tropez! Hier wohnen nicht nur die Reichen und Schönen, obwohl die Nähe zu Monaco und Cannes ihr Übriges tut. Dabei war

St. Tropez ursprünglich nur ein schön gelegenes, aber recht einfaches Fischerdorf. Aber schon Picasso und Matisse wussten das dortige milde Klima mit seinen 300 Sonnentagen zu schätzen. Und mit Brigitte Bardot und Gunter Sachs wurde St. Tropez weltweit bekannt. Die Mischung aus Hollywood-Celebrities und dem mediterranen Charme der Provence begeistert alle und macht die Region zu einem der beliebtesten Tou-

ristengebiete in ganz Europa. Kaum ein anderer Platz ist über Jahrzehnte so wertbeständig und vereint zugleich ein derart hohes Maß an Lebensqualität wie die Mittelmeerküste Südfrankreichs.

### Teuer und begehrt

All dies erklärt die Immobilienpreise, die selbst in Krisenzeiten Rekordniveaus aufweisen. Denn der Markt der Luxusimmobilien an der Côte d'Azur,

der sich auch in den letzten Jahren als deutlich krisenresistenter bewährt hat, ist teurer, aber auch wertbeständiger als der sonstige Ferienimmobilienmarkt Frankreichs. So stieg der Quadratmeterpreis in St. Tropez im Schnitt um über 46 Prozent innerhalb der letzten fünf Jahre. „Qualität hat eben ihren Preis“, meint Dirk Zieglschmid, Geschäftsführer der CAI Capital Asset Invest Group. „Und Seltenheit auch“, ergänzt Joseph Stoffer, ehemaliges Vorstandsmitglied und technischer Direktor der Groupe Galeries Lafayette. Denn Baugrundstücke sind dünn gesät, die Regularien sehr streng. Zusammen mit der hohen Nachfrage kostet so der

**„Die Laufzeit ist kurz und das Chancenpotenzial hoch.“**

Quadratmeter Wohnfläche in alleinstehenden Häusern in der Region um den Golf von St. Tropez zwischen 10.000 und 30.000 Euro. Hochhäuser und Bettenburgen sind ein striktes Tabu, und um Auswüchse wie in anderen Urlaubsorten zu verhindern, dürfen auch nur bis zu 15 Prozent des Grundstücks bebaut werden, bei einer maximalen Höhe von sieben Metern. Um gute Baugrundstücke zu erwerben, benötigt man mehr als nur einen guten Marktzugang: einen guten Namen, die nötige Erfahrung und das volle Vertrauen der Ansässigen. Die Berliner CAI (Capital Asset Invest Group) hat diesen Marktzugang und mit ihrem Gesellschafter Joseph Stoffer einen seit über 30 Jahren erfolgreich als Bauingenieur in Frankreich agierenden Experten vor Ort. In Deutschland kennt man ihn vor allem als Projektleiter und Geschäftsführer der Galeries Lafayette in Berlin.

**Plausible Rendite, hohes Chancenpotenzial**

Anleger, die von diesem einzigartigen Marktzugang profitieren wollen, können in den Publikumsfonds Côte d'Azur 2

GmbH & Co. KG der CAI investieren. Der Zweck des Fonds besteht im Kauf von Baugrundstücken an der Côte d'Azur (vornehmlich um den Golf von St. Tropez) und anschließender Entwicklung von Luxusimmobilien auf diesem Areal, welche bezugsfertig oder bereits vom Plan veräußert werden. In der Entwicklung liegt im Gegensatz zum fertigen Kauf die größere Wertschöpfung. „Entwicklungen bieten dem Anleger viel größere Renditen als der Kauf schlüsselfertiger Anlagen“, erklärt Zieglschmid. Selbst bei stagnierenden Immobilienpreisen werden die prognostizierten 11,25 Prozent p. a. noch erreicht. „Die Laufzeit ist mit sechs Jahren recht kurz und die Risiken einer normalen Projektentwicklung sind stark vermindert“, so Zieglschmid weiter. Dank der Erfahrung und des exklusiven Zugangs seines Bauträgers – der französischen Tochtergesellschaft der CAI, der Côte d'Azur S.A.R.L., geführt vom Geschäftsführer Joseph Stoffer – ist ein Bauträgerisiko faktisch kaum vorhanden. Zudem haben in Frankreich Bauträger eine Versicherung, welche im Falle einer zu späten oder fehlerhaften Übergabe des Objekts den Bauherrn komplett finanziell entschädigt. Und da der Fonds ein reiner Eigenkapitalfonds ist, besteht auch kein Fremdkapitalrisiko. Es wird bei der Renditeprognose nicht mit einer potenziellen Wertsteigerung der Immobilien kalkuliert und mit einer unüblich langen Vermarktungsphase der Immobilien gerechnet. Noch bis zum 31. Dezember 2012 haben Anleger die Gelegenheit, sich am aktuellen Fondsprodukt der CAI, der Côte d'Azur 2 GmbH & Co. KG, zu beteiligen. Die Gesellschaft investiert als reiner Eigenkapitalfonds direkt und ohne Zwischenhandel in exklusive Baugrundstücke und Ferienimmobilien am Golf von Saint-Tropez. Somit bietet der Fonds Anlegern eine attraktive Möglichkeit, in diesem Marktsegment zu investieren. Kurze Laufzeit, Absicherung über Grundbuchwerte und attraktive Ausschüttungen: Sicherheit und Rendite stehen bei diesem Investment im Einklang.

**Der Anfang ist gemacht**

Naturgemäß sind Projektentwicklungen Blind-Pool- oder zumindest Semi-Blind-Pool-Konstruktionen, da passende Grundstücke erst erworben und die Immobilien noch gebaut werden müssen. Aber die CAI ist schon einen Schritt weiter. Im Dezember 2011 wurde das erste Grundstück an der Côte d'Azur für den Côte d'Azur 2 bereits erworben. Mit einem unverbaubaren Meerblick auf St. Tropez entspricht das Objekt genau den Investmentkriterien der CAI. Geplant für das Objekt ist eine Villa im mediterranen Stil. Der Bau kann planmäßig im zweiten Quartal 2012 begonnen werden. Ausgewählte Vertriebspartner der CAI Group haben sich im Januar auf einer Besichtigungstour vor Ort davon überzeugen können. Das soll aber nicht die letzte Gelegenheit gewesen sein, Gegend, Grundstücke und Baufortschritte erfahren zu dürfen. Die CAI wird sicher wieder interessierten Vertriebspartnern die Gelegenheit bieten, sich vor Ort alles in Ruhe anzuschauen. Nutzen Sie die Gelegenheit und lassen Sie das einzigartige Flair der Côte d'Azur auf sich wirken!

• **Lenard von Stockhausen**

**Fondsdaten**

**Côte d'Azur 2 GmbH & Co. KG**

■ <b>Laufzeit:</b> 6 Jahre
■ <b>Prognostizierte Rendite:</b> ø 11,25 % p. a.
■ <b>Prognostizierter Gesamtmittelrückfluss:</b> 167,5 %
■ Reiner Eigenkapitalfonds/ kein Fremdkapitalrisiko
■ <b>Fondsvolumen:</b> 10,0 Mio. €
■ <b>Vorabverzinsung:</b> 4,5 % p. a.
■ <b>Mindestzeichnungssumme:</b> 10.000 € zzgl. 5 % Agio

**Kontakt:**  
Telefon: (0 30) 23 63 50 00  
E-Mail: info@cai-group.de

Betriebliche Krankenversicherung

# Neue Zähne vom Chef?

Die neue Gebührenordnung für Zahnärzte erhöht die Kosten für Versicherte. Die betriebliche Krankenversicherung kann Leistungslücken schließen und birgt neues Vermittlerpotenzial.



*„Die bKV ist eine Vorsorgeform, die dem Arbeitnehmer bereits nutzt, während er bei seinem Arbeitgeber beschäftigt ist.“*

Alexander Schäfer  
Leiter KV-Management

Auf die Deutschen kommen 2012 zahlreiche gesetzliche Änderungen im Bereich Gesundheit zu. So wird der Zahnersatz für Kassenpatienten teurer und die Familienpflegezeit tritt in Kraft.

Kassenpatienten werden für Kronen, Brücken und Prothesen mehr bezahlen müssen. Grund ist, dass die Krankenkassen nur die Kosten der sogenannten Regelversorgung übernehmen. Darüber hinausgehende Leistungen werden über die neue Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) abgerechnet. Die Novellierung sieht eine durchschnittliche Erhöhung der Sätze um 6 Prozent vor. Letztmalig wurde die GOZ im Jahr 1988 angepasst.

Die Pflege von Familienangehörigen wird ab diesem Jahr erleichtert. Arbeitnehmer können dafür ihre Arbeitszeit bis zu zwei Jahre lang auf bis zu 15 Stunden die Woche reduzieren – sofern der Arbeitgeber zustimmt. Um die Gehaltseinbußen währenddessen abzufedern, ist eine Lohnaufstockung vorgesehen. Wer zum Beispiel befristet von einer Vollzeit- auf eine Halbzeitstelle wechselt, erhält 75 Prozent des letzten Bruttoeinkommens. Nach der vollen Rückkehr muss der gezahlte Vorschuss wieder abgearbeitet werden.

Diese Änderungen und die Gesundheitsreformen der vergangenen Jahre haben den Leistungskatalog der GKV weiter eingeschränkt. Der Bedarf an preiswerten privaten Ergänzungsversicherungen ist damit weiter gestiegen. Betriebliche Gesundheitsvorsorgemodelle können hier helfen. Für Sie als Vermittler ein großes Potenzial, um schnell und einfach viele Neukunden gewinnen zu können.

Die betriebliche Krankenversicherung wird in der Regel für ein geschlossenes Kollektiv an Mitarbeitern in einem Unternehmen abgeschlossen. Hochwertige Absicherungen der Mitarbeiter im Krankheitsfall können nach individuellen Vorstellungen des Unternehmens angeboten werden. Je nach Anzahl der Mitarbeiter ist es möglich, ohne Risikoprüfung und ohne Wartezeiten einen Versicherungsvertrag zu schließen. Die bKV ist arbeitgeberfinanziert oder -bezuschusst und somit zu sehr günstigen Beiträgen erhältlich. Der Arbeitgeber kann diese Bezuschussung als Betriebsausgaben steuerlich absetzen. Für den Arbeitnehmer sind bis zu 44 Euro pro Jahr als Sachbezug steuerfrei. Die bKV wirkt für den Arbeitgeber nachhaltiger als eine Lohnerhöhung und hilft, Krankheitskosten (zum Beispiel Brille) und Fehlzeiten im Unternehmen

zu reduzieren. Zusätzlich werden die Mitarbeitermotivation und die Mitarbeiterbindung erhöht. Auch die Familienangehörigen der Mitarbeiter können von den günstigen Grundbeiträgen profitieren und als zusätzliche versicherte Personen aufgenommen werden. Versicherungsnehmer in der bKV sind immer die Firmen. Der einzelne Mitarbeiter ist die versicherte Person, mit welcher dann auch der gesamte Schriftverkehr geführt wird.

Ihre potenziellen Kunden sind durch die letzten Gesundheitsreformen entsprechend sensibilisiert. Nutzen Sie somit diese für Sie vielleicht neue Zielgruppe!

Sprechen Sie Ihre Firmenkunden noch heute an. Fordern Sie die Informationsmaterialien vom KV-Team an! Wir unterstützen Sie gern.

## Auf den Punkt gebracht

- Prüfen Sie Ihren Bestand auf mögliche Firmenkunden
- Aufnahme der Checkliste für Firmenkunden (Anforderung beim KV-Team)
- Vorstellen des Konzepts bei der Firma
- Ggf. Mitarbeiterbefragung im Unternehmen durchführen
- Auswertung der Ergebnisse und Erarbeitung von Lösungsvorschlägen
- Vorstellung der Lösungsvorschläge
- Vertragsunterzeichnung und Information der Mitarbeiter
- Einzelberatung den Mitarbeitern anbieten
- Weitere Betreuung der Firma

**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)

## Neukundenakquise

# Bewerben Sie sich als Makler

Viele Tipps und Tricks für die Neukundenakquise sind wenig konkret. Eine einfache und effektive Methode erfahren Sie hier.



*„Entwerfen Sie ein persönliches und individuelles Anschreiben für potenzielle Klienten.“*

Oliver Drewes  
Leiter Vorsorgemanagement

Tipps und Tricks zum Thema Neukundengewinnung gibt es zur Genüge. Verkaufstrainer predigen: Einfach tun, statt nur darüber zu sprechen, ran an den Neukunden. Na klar, was auch sonst, werden Sie vielleicht denken. Zugegeben, Neukundengewinnung ist harte Arbeit und hat mit dem Kuschel-Call beim beliebten Bestandskunden wenig zu tun. Was mir jedoch bei allen Tipps und Tricks oftmals fehlt: Wie soll ich denn nun strategisch konkret vorgehen? Ich möchte Ihnen etwas vor-

***Denken Sie vorher darüber nach, mit welchem Argument Sie auf einen möglichen Einwand eingehen.***

schlagen, was einfach klingt, aber effektiv ist. Bewerben Sie sich bei Ihrem Neukunden. Entwerfen Sie ein persönliches und individuelles Anschreiben für potenzielle Klienten. Überlegen Sie sich vorher: Welche Kundengrup-

pen passen zu mir? Schauen Sie in Ihren persönlichen Freundeskreis, ob Sie eher mit Ärzten und Anwälten Golf spielen oder mit Handwerkern oder Ingenieuren Champions League gucken. Erstellen Sie eine Top-Ten-Liste für Ihre Region mit Firmen, die zu Ihnen passen. Alles Weitere ist Fleißarbeit: Entwerfen Sie ein persönliches Anschreiben, in dem Sie sich kurz vorstellen. Reden Sie nicht um den heißen Brei herum: Sprechen Sie offen an, was Sie wollen. Sind Sie Spezialist für die betriebliche Altersvorsorge, dann bieten Sie Ihre Hilfe an. Sind Sie beim Thema private Krankenversicherung gut aufgestellt, dann deuten Sie an, welchen Mehrwert Sie liefern könnten. Sie kämpfen mit dem Image, das die Versicherungsbranche umgibt. Und dieses ist, das wissen wir alle, leider kein gutes. Umso wichtiger, dass Sie sich gut, professionell und seriös präsentieren. Bieten Sie Referenzkunden an, am besten gleich mit den persönlichen Kontaktdaten. Keine Werbung ist besser als das Empfehlungsmarketing. Sprechen Sie Ihre

gute Ausbildung und Tätigkeitsschwerpunkte an.

Nehmen Sie Rücksicht auf die Unternehmer, die Sie anschreiben: Fassen Sie sich kurz. Je mehr Wörter Sie schreiben, desto weniger wird Ihr Schreiben gelesen. Referenzkunden und Ausbildungshistorie könnten in einer Anlage beigefügt werden.

Erstellen Sie einen Zeitplan, wann Sie die Firmen anrufen. Zwischen Posteingang und Anruf sollten drei Tage liegen. Vergessen Sie nicht: Keiner erwartet Ihren Anruf und nur die wenigsten haben das Gefühl, einen Versicherungsmakler in diesem Moment zu brauchen. Denken Sie vorher darüber nach, mit welchem Argument Sie auf einen möglichen Einwand eingehen: Beim Thema bAV könnten Sie beispielsweise andeuten, dass der Unternehmer regelmäßig den Status des aktuellen Lebensgefährten abfragen muss. Vielleicht passiert dies noch nicht? Sie helfen dem Arbeitgeber, mögliche Haftungsrisiken abzuwenden. Sie können helfen und sich darum kümmern. Ähnliche Argumente finden Sie in allen Bereichen.

## Auf den Punkt gebracht

- Bewerben Sie sich als Makler bei Ihren Kunden
- Bieten Sie eine Liste mit Referenzkunden an
- Sprechen Sie Ihre gute Ausbildung an.
- Halten Sie das Anschreiben kurz und persönlich
- Fassen Sie telefonisch nach
- Überlegen Sie sich eine Einwandbehandlung

## Motivationstraining

# Face to Face

Der Schlüssel zu Ihrem persönlichen Erfolg liegt unter anderem darin:  
„neue Wege zu suchen, zu sehen und zu gehen“.



*„Nichts in Ihrem Leben wird sich verändern, wenn Sie nicht bereit sind, sich selbst zu verändern!“*

Manfred Nehren  
Management- und Verhaltenstrainer

Was bedeutet das in der Umsetzung? Ganz einfach, raus aus der „Komfortzone“, rein ins „Neuland“. Um Gottes willen, denkt jetzt der eine oder andere, warum soll ich mir das antun? Gute Frage, wenn die Anzahl Ihrer Termine für Beratungsgespräche ausreichend ist, die daraus gewünschten Abschlüsse erzielt werden und „last, but not least“ die dann erhaltenen Empfehlungen ausreichend und qualifiziert sind, dürfen Sie so weiterarbeiten wie bisher.

„Face to Face“ lautet meine Devise für 50 Prozent mehr Erfolg. In meinen Verkaufstrainings oder Workshops stelle ich den Teilnehmern immer die Frage: Welche Maßnahmen treffen Sie aktuell, um noch erfolgreicher zu werden? Es kommen alle möglichen klassischen Antworten: Inserat, Flyer, Anzeigen, Mailings, Netzwerke und so weiter. Bei näherer Betrachtung stellen wir dann gemeinsam fest, wie hoch der Arbeitsaufwand und die daraus tatsächlich zu erzielende Erfolgsquote sind. „Nicht wirklich berauschend“, lautet dann die allgemeine Feststellung. Auf meine Frage, wie und vor allem bei welcher Gelegenheit denn jeder seine Visitenkarten einsetzt, bin ich immer wieder

sehr überrascht. Sehr oft wird die Visitenkarte nur dann verwendet, wenn der Kontakt schon gegeben war.

Auf meine Frage „Wann waren Sie das letzte Mal lecker Essen und der Service ebenfalls hervorragend?“ meldet sich

*„Mit jeder ausgeteilten Visitenkarte an eine Person erhöht sich Ihre Chance um 50 Prozent.“*

der eine oder andere. Auf die Frage, wer denn Trinkgeld gegeben habe, zeigen auch alle auf und betonen, das sei doch normal. Wenn ich dann frage, ob sie denn auch eine Visitenkarte dazugehen hätten, schauen sie mich etwas verwirrt an. Warum gebe ich denn ein Trinkgeld für ein gutes Essen und einen guten Service, ohne meinen Service/meine Dienstleistung ins Spiel zu bringen. Wer hindert mich daran, mich bei der Bedienung für den wunderschönen, gelungenen Abend zu bedanken und ihr dafür im Gegenzug meine kostenfreie Dienstleistung zur Überprüfung

ihrer Versicherungen/Vermögensanlagen anzubieten? Zum Erstaunen vieler Teilnehmer ist ihnen diese Idee noch nicht in den Sinn gekommen. Wie habe ich schon in einer vorhergehenden Aussage festgestellt: Zeige mir jemanden, der mit drei Personen am Tag über sein Geschäft spricht, und ich zeige dir jemanden, der erfolgreich ist. Stellen Sie sich doch bitte mal die Frage: Wer verdient an mir Geld? Haben Sie dieser Person schon mal die Frage gestellt, ob sie Interesse daran hätte, im Jahr circa xy Euro an Versicherungsbeiträgen einzusparen oder ihr Betriebsergebnis zu erhöhen? Wer geht in seinem direkten oder erweiterten Umfeld in ein Neubaugebiet und spricht dort mit den Häuslebauern/Handwerkern oder denen, die schon eingezogen sind, und bietet seine Dienstleistungen an? Wer hat sich nach einem Einkauf und einer guten Beratung durch eine/n Verkäufer/in schon mal damit bedankt, ihm/ihr seine Visitenkarte mit den Worten: Vielen Dank für diese sehr gute Beratung, ich würde mich gerne bei Ihnen revanchieren und Ihnen eine kostenfreie Versicherungs- und Finanzanalyse zugute kommen lassen, auszuhändigen? Es bieten sich jeden Tag mindestens fünf bis zehn Gelegenheiten an, meine Visitenkarte zu überreichen und mit meinem Gegenüber persönlich in kurzen Zügen über meine Dienstleistung zu sprechen. Nichts ist besser/einfacher, als einen Kontakt, den man am Tag sowieso wahrnimmt, für meinen Erfolg zu nutzen. Denken Sie bitte daran:

„Mit jeder ausgeteilten Visitenkarte an eine Person erhöht sich Ihre Chance um 50 Prozent.“

## Verkaufstraining

# Gute Verkäufer sind gute Zuhörer

Zuhören können Sie als Vertriebsprofi, keine Frage. Aber hören Sie auch wirklich hin? Wer diese Kunst beherrscht, gibt seinem Kunden das Gefühl, haargenau zu verstehen, was er will. Der Abschluss ist dann keine Frage mehr. Schenken Sie Ihrem Kunden echte Aufmerksamkeit, und Sie haben gewonnen!



*„Hinhören bedeutet volle Konzentration auf den anderen. Das ist eine Kunst, die nur wenige Menschen beherrschen.“*

Roger Rankel  
Verkaufstrainer

*Nehmen wir an, Ihr Kunde schwärmt von der Toskana und hat die Lieblingsfarbe Rot. Wie reagieren Sie im Kundengespräch darauf?*

- „Ja, die Landschaft der Toskana ist wunderschön!“
- „Rot passt wirklich gut zu Ihnen!“
- „Ja, in Florenz war ich auch schon mal. Da gibt es übrigens ein tolles Restaurant, in der Via ...“

*Wer nicht nur zuhört, sondern genau hingehört hat, reagiert anders, beispielsweise so:*

- „Lieber Kunde, ich vermute, Wärme und Wohlbefinden sind sehr wichtig für Sie!“

*Dieser Verkäufer beherrscht den kontrollierten Dialog, eines der wichtigsten Instrumente im Verkaufsgespräch. Er redet dem Kunden nicht nach dem Mund und plappert nicht nur nach, was der gerade gesagt hat. Sondern er unterstreicht, dass er genau verstanden hat, worum es dem Kunden geht. Dazu greift er das Gesagte auf und führt es mit eigenen Worten weiter. In Verbindung*

*mit gezielten Fragen garantiert der kontrollierte Dialog ein erfolgreiches Kundengespräch.*

### Ein Beispiel

**Verkäufer:** „Herr Kunde, was ist Ihnen beim Thema Altersvorsorge wichtig?“  
[gezielte Frage]

**Kunde:** „Vor allem kommt es mir auf Sicherheit an.“

**Verkäufer:** „Sicherheit – was heißt das für Sie? An was genau machen Sie das fest?“ [gezielte (Nach-)Frage]

**Kunde:** „Na ja, ich will mich im Alter nicht einschränken müssen.“

**Verkäufer:** „Das heißt, Sie wollen Ihren aktuellen Lebensstandard halten, etwa Ihre Wohnsituation?“ [kontrollierter Dialog]

**Kunde:** „Ja, genau!“

*Die Eingangsfrage lenkt das Gespräch auf die Motive des Kunden. Geben Sie sich dabei nicht mit der ersten, spontanen Antwort zufrieden. Ihr Kunde rückt nur selten gleich mit der Sprache heraus. Haken Sie*

*nach: „Was heißt das für Sie?“ Wenn Sie einen Fisch fangen wollen, muss er das Maul aufmachen. Wenn Sie einen Kunden gewinnen wollen, muss der vorher den Mund aufmachen. Nur so erfahren Sie das Motiv „hinter dem Motiv“. Anschließend präzisiert der Verkäufer im Beispiel oben das Gehörte mit eigenen Worten: „Das heißt, Sie wollen Ihren aktuellen Lebensstandard halten, etwa Ihre Wohnsituation?“ Das ist wieder der „kontrollierte Dialog“. Diese Kombination bewährt sich auch in der weiteren Beratung:*

**Verkäufer:** „Was ist da Ihr ganz konkretes Ziel?“ [gezielte Frage]

**Kunde:** „Ich möchte auf keinen Fall das Haus und den Garten aufgeben, will aber meinen Kindern damit nicht zur Last fallen. Außerdem reise ich gern und möchte noch was von der Welt sehen.“

**Verkäufer:** „Das heißt, auf einen Nenner gebracht, Sie möchten im Alter unabhängig sein und monatlich über eine Summe verfügen, die nicht nur für die eine oder andere Reise, sondern auch für Hilfe in Haushalt und Garten reicht?“  
[kontrollierter Dialog]

**Kunde:** „Exakt. Ich war mein Leben lang unabhängig und möchte das auch bleiben!“

*Wetten, dass dieser Kunde sich gut aufgehoben fühlt und dass die Beratung aller Wahrscheinlichkeit mit einem Abschluss endet? Hinhören bedeutet volle Konzentration auf den anderen. Das ist eine Kunst, die nur wenige Menschen beherrschen. Wenn Sie dazugehören, sind Umsatzerfolge garantiert!*

### Nächstes offenes Seminar

■ **Wo:** München

■ **Wann:** 12./13. Juni 2012

■ **Referent:** Roger Rankel

■ **Motto:** Endlich Empfehlungen & Besser verkaufen

■ **Veranstalter:** Roger Rankel

#### Anmeldung unter:

Telefon: (0 81 57) 999 100-0

E-Mail: info@roger-rankel.de

Internet: www.roger-rankel.de



*„Als jährlicher Höchstbetrag sind 1.800 Euro normiert.“*

Kai Säland  
Steuerberater

## Aufstockung der bAV nach neuem Recht

Die zwei vorherigen Beiträge haben sich mit der Aufstockung der betrieblichen Altersvorsorge durch Abfindungszahlungen im Allgemeinen und unter Berücksichtigung der Vervielfältigungsregel nach „altem Recht“ im Rahmen von Paragraph 40 b EStG beschäftigt. In diesem Beitrag wird die Gestaltung von Zahlungen in die betriebliche Altersvorsorge durch Abfindungszahlung nach „neuem Recht“ im Rahmen von Paragraph 3 Nummer 63 EStG vorgetragen. Die darin verankerte Vervielfältigungsregel kommt zur Anwendung, wenn nicht die Möglichkeit besteht, Beiträge im Rahmen der Vervielfältigungsregel gemäß Paragraph 40 b EStG (altes Recht) in Anspruch zu nehmen, oder wenn die Neuregelung gewählt wird. Der Höchstbetrag ergibt sich aus den Dienstjahren, die der Arbeitnehmer zum Zeitpunkt der Beendigung unter

Berücksichtigung des Eintritts- und des Austrittsjahres zurückgelegt hat. Hier ist zu berücksichtigen, dass bei dieser Regelung nur Kalenderjahre ab 2005 für die Dienstjahre als Vervielfältiger zugrunde zu legen sind. Die Dienstjahre vor 2005 sind nicht zu berücksichtigen, auch wenn das Dienstverhältnis bereits vor 2005 begonnen hat. Als jährlicher Höchstbetrag sind 1.800 Euro normiert. Dieser Betrag ist mit dem Vervielfältiger, somit den zurückgelegten Dienstjahren, als Höchstbetrag zu berechnen. Von diesem Betrag sind die Beträge abzuziehen, die in der zurückgelegten Dienstzeit des Ausscheidensjahres und der letzten vorangegangenen sechs Dienstjahre in eine Direktversicherung, Pensionskasse oder Pensionsfonds nach Paragraph 3 Nummer 63 EStG eingezahlt wurden. Die Neuregelung wird sich erst in den nächsten Jahren als gute Möglichkeit entwickeln, um Abfindungsbeträge steuerfrei zu generieren, da die Dienstjahre erst ab 2005 als Vervielfältiger zu berücksichtigen sind. Zusammenfassend nach den Ausführungen der letzten drei Artikel, ist die Aufstockung der bAV durch Umwandlung von Abfindungszahlungen sinnvoll und schafft Volumen für die Altersvorsorge. Der Gestaltungstipp sollte beim Mandanten/Kunden nicht fehlen.

### Mehr Informationen

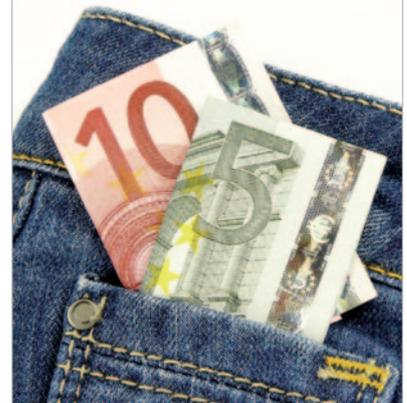
■ Für Ihre Rückfragen zu diesem Thema stehen wir Ihnen unter folgendem Kontakt zur Verfügung:

**Kai Säland**

Steuerberater  
Fachberater für  
Unternehmensnachfolge (DStV e. V.)  
Telefon: (0 40) 23 85 66-79  
E-Mail: [beratung@mpls-hamburg.de](mailto:beratung@mpls-hamburg.de)

## Mehr in der Tasche

2012 können sich die meisten Arbeitnehmer auf ein höheres Nettoeinkommen freuen. Grund dafür sind eine Reihe kleiner Änderungen im Steuer- und Abgabenrecht. Danach winken Durchschnittsverdienern, mit einem Jahresbruttolohn zwischen 24.000 und 66.000 Euro, bis zu 160 Euro zusätzlich im Jahr. Das hat Dr. Frank Hechtner, Ökonom an der Freien Universität Berlin, nun ausgerechnet. Für den Einzelnen ist das zwar nur ein Plus von 13 Euro im Monat, allerdings ist das immer noch mehr, als die meisten Arbeitnehmer von den für 2013 angekündigten Steuersenkungen erwarten können. Laut Hechtner werden diese den Bürger im ersten Jahr im Schnitt um lediglich 76 Euro entlasten. Kleinere Änderungen im Abgabenrecht sind zu Beginn eines neuen Jahres zwar üblich, meist gleichen sich Be- und Entlastungen aber aus, so dass die Bürger die Neuregelungen selten mitbekommen. Die wichtigste Änderung 2012 ist die Absenkung des Beitragssatzes in der gesetzlichen Rentenversicherung von 19,9 auf 19,6 Prozent des Bruttogehalts. Außerdem können Beschäftigte einen größeren Teil ihrer Aufwendungen für die Altersvorsorge steuerlich absetzen. Darüber hinaus wird die Erhöhung des Arbeitnehmer-Pauschbetrags von 920 auf 1.000 Euro regulär in der Gehaltsabrechnung berücksichtigt.





# Seniorenprodukte mit Zukunft

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

Rechtstipp

# Neue Sachtarife – na und?

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



Die Versicherungsprodukte unterliegen in der vielfältigen Produktwelt einem stetigen Wandel. Einige Versicherungsmakler nehmen diesen rasanten Wandel überhaupt nicht mehr vollständig zur Kenntnis. Sie haben sich auf bestimmte Versicherer und deren Leistungsangebot „eingeschossen“.

Was bedeutet es nun, dass der Versicherungsmakler eine Marktbeobachtungspflicht hat? Muss wirklich jedes Jahr der Markt beobachtet und analysiert werden? Oder kann der Versicherungsmakler einfach auf die bewährten Produkte zurückgreifen? Diese und eine Vielzahl weiterer Fragen sind zu klären. Nicht zuletzt unter dem Gesichtspunkt der Haftungsverantwortlichkeit des Versicherungsmaklers. Denn erhebliche Deckungslücken bei einem Kunden stellen üblicherweise ein immenses Haftungsproblem für den Berater dar.

Das Gesetz gibt dem Versicherungsmakler unter anderem die Möglichkeit,

auf eine eingeschränkte Versicherer- und Vertragsauswahl hinzuweisen (Paragraf 60 Absatz 1 Satz 2 VVG). Damit erwartet der Gesetzgeber vom Versicherungsmakler Transparenz gegenüber

***Prüfen Sie nicht nur das Vorhandensein einer Risikoabsicherung, sondern überprüfen Sie auch das einzelne Leistungsspektrum.***

dem Kunden. Der Versicherungsmakler ist durchaus berechtigt, nur die „geliebten Produkte seiner Versicherer“ dem Kunden anzubieten, wenn er denn ausdrücklich auf diese eingeschränkte Auswahl (am besten schriftlich) hinweist!

Wenn der Makler aber nicht auf seine eingeschränkte Auswahl hinweist, so hat er seinem Rat immer eine hinreichende Zahl von auf dem Markt ange-

botenen Versicherungsverträgen und von Versicherern zugrunde zu legen. Der Versicherungsmakler benötigt fachliche Kriterien für eine Empfehlung, welcher Versicherungsvertrag geeignet ist, die Bedürfnisse des Versicherungsnehmers zu erfüllen. Dieser gesetzlichen Verpflichtung kann er nur dadurch Genüge tun, dass er regelmäßig – also in angemessenen Zeiträumen – den Versicherungsmarkt beobachtet und überprüft.

Sie als Versicherungsmakler unterliegen sogar dem angenehmen und kostenlosen Service, dass Sie die poolworld frei Haus bekommen. Die gesamte Ausgabe beschäftigt sich mit neuen Sachtarifen. Es ist nun Ihre Aufgabe und gesetzliche Verpflichtung, dass Sie sich mit dieser neuen Produktwelt auseinandersetzen. Sie müssen schon in die Einzelheiten eintauchen und prüfen, ob diese neue Tarifgeneration geeignet ist, die Bedürfnisse Ihres Versicherungsnehmers zu erfüllen. Sie haben damit eine gesetzliche Marktbeobachtungspflicht, die es einschließt, sich auch mit den neuen Sachtarifen auseinanderzusetzen.

Prüfen Sie also zunächst, ob diese neue Tarifwelt den Wünschen und Bedürfnissen Ihrer Kunden entspricht. Machen Sie Ihre Kunden auf etwaige Deckungslücken aufmerksam. Prüfen Sie nicht nur das Vorhandensein einer Risikoabsicherung, sondern überprüfen Sie auch das einzelne Leistungsspektrum.

Wenn Sie also verbesserte Tarife vorfinden, sollten Sie Ihre Kunden über ihre vorhandenen Deckungslücken und über die Leistungsverbesserungen der Produktanbieter informieren.

Zur Vermeidung Ihrer eigenen Haftung – wegen der Deckungslücken beim Kunden – verlangt das Gesetz, dass Sie Ihren Kunden ebenfalls regelmäßig über Leistungsverbesserungen informieren.

• **Stephan Michaelis**



**VGF** VERBAND  
GESCHLOSSENE  
FONDS

# VGF SUMMIT. GET TOGETHER.

Der Fachkongress für geschlossene Fonds

---

2 Tage, 20 Panels,  
48 Aussteller, 60 Fachvorträge

**PROGRAMM  
JETZT  
ONLINE!**

**Wann:** 7.–8. Februar 2012  
**Wo:** Congress Center, Messe Frankfurt am Main  
**Tickets:** 300,- Euro zzgl. MwSt.

Weitere Informationen und Tickets unter: T +49 (0) 30. 31 80 49 00  
 info@vgf-summit.de · [www.vgf-summit.de](http://www.vgf-summit.de)

Eine Veranstaltung des VGF Verband Geschlossene Fonds e.V.

Medienpartner:



**Cash.**

**INVESTMENT**

Sennheiser

# Die schnellsten Kopfhörer der Welt

Das Beste aus zwei Welten. Audiospezialist Sennheiser und Sportartikelhersteller adidas bieten Kopfhörermodelle, die speziell für den Einsatz beim Sport konzipiert wurden.



Beim Sport scheiden sich die Geister. Zum einen gibt es die Naturliebhaber, die beim Joggen am liebsten nur Vogelgezwitscher oder allenfalls ihre eigenen Schritte hören wollen. Zum anderen gibt es die Musikliebhaber, die Motivation und Laufgeschwindigkeit gerne

mit dem passenden Sound unterstützen. Der US-Sprinter Tyson Gay zählt zur letzteren Gruppe. Der amtierende Vizeweltmeister über 100 Meter ist mit seiner Bestzeit von 9,69 Sekunden zudem der zweitschnellste Läufer der Geschichte. Er liebt Musik beim Laufen.

So hat Gay beim Aufwärmen immer eine Auswahl seiner Lieblingslieder dabei. „Gute Musik motiviert mich, sie bringt mich in die richtige Stimmung für das anschließende Training. Mein absoluter Powersong ist ‚Let’s get it started‘ von den Black Eyed Peas. Habe ich den im Ohr, kann ich mich besonders gut auf die sportliche Herausforderung fokussieren.“ Zu seinem Trainings-Equipment gehören die neuen Sportkopfhörer von Sennheiser und adidas. Diese Sportkopfhörer kombinieren das Beste aus Audio- und Sportwelt miteinander. So ist es kein Wunder, dass die Produkte beider Unternehmen mit innovativer Technik und modernem Design Sportler auf der ganzen Welt begeistern. Mit den neuen Sportkopfhörern ist es den beiden Kooperationspartnern gelungen, ihre Kompetenzen optimal miteinander zu vereinen. Denn mit adidas hat Sennheiser einen Partner an der Seite, der auch von der Marken- und Unternehmensphilosophie sehr gut zu passen scheint. So zeichnen alle Modelle eine erstklassige Klangqualität und höchste Sportfunktionalität aus. „Da ich gerne während meines Aufwärmtrainings Musik höre, ist vor allem der Sitz der Kopfhörer entscheidend. Ich brauche Hörer, die bei allen Bewegungen fest und sicher im Ohr sitzen und gleichzeitig bequem sind“, erklärt Gay. „Und genau das tun die Sportkopfhörer von Sennheiser und adidas.“ Die verschiedenen Modelle mit unterschiedlichen ergonomischen Passformen wurden speziell für die Anforderungen beim Sport konzipiert. „Mein Lieblingshörer ist der PMX 680. Sein praktischer Nackenbügel sorgt da-

für, dass der Hörer selbst beim Laufen oder bei meinen Dehnübungen dort bleibt, wo er hingehört“, beschreibt Gay weiter. „So kann ich mich ganz auf das Training konzentrieren.“

### Musikgenuss pur

Es sollte immer Musik da sein, egal, was du auch tust, heißt es in dem Film „Absolute Giganten“. Dass die Musik dabei hervorragend klingt, dafür steht Sennheiser bekanntlich mit seinem guten Namen. Leistungsstarke und widerstandsfähige Lautsprechersysteme sorgen bei den neuen Sportmodellen für ein kraftvolles Klangbild. Auch Erschütterungen stecken die Hörer aufgrund robuster und widerstandsfähiger Materialien problemlos weg. „Der Sound der Sportkopfhörer ist super. Ich mag den energievollen Klang mit klaren Höhen und kraftvollen Bässen“, beschreibt der Athlet die Klangeigenschaften.

Wer übrigens noch nicht weiß, welche Musik am besten zum Sport passt, kann sich Rat bei den Profis holen. Den Sound, den Athleten und Sport-Fans beim Trainieren hören, wollten Sennheiser und adidas mit ihrer neuen Internetseite 5 FOR SPORTS herausfinden. Fünf Monate lang konnten Sport-Fans auf der

ganzen Welt ihre fünf liebsten Trainings-Songs auf dem Online-Portal [www.5-for-sports.com](http://www.5-for-sports.com) benennen. Mit dabei sind bekannte Gesichter aus der Sport- und

**Egal, wie hart trainiert wird oder bei welchem Wetter: Schweiß und Regen können diesen Headsets nichts anhaben.**

Musikwelt. So verraten Gay oder die britische Siebenkämpferin Jessica Ennis und weitere Profis, was ihre Top 5 beim Aufwärmen, Laufen oder Relaxen sind.

### Immer erreichbar

Einige Modelle aus der Sennheiser-adidas-Kooperation können sogar noch mehr. Zum Beispiel verfügen das CX 680i Sports und das PMX 680i Sports über die bewährte, sehr gute Abschirmung von Außengeräuschen von Sennheiser. So kann man sich auf die Musik und das Work-out konzentrieren. Außerdem dienen beide Kopfhörer mit einer Headset-Funktion auch für Mobiltelefonie, etwa mit dem iPhone. Mit der integ-

rierten Hochleistungs-Fernbedienung und dem integrierten Mikrofon können Musiktitel, Lautstärke und Anrufe mühelos bedient werden, ohne das Telefon dabei mühsam hervorkramen zu müssen. Alle Headsets wurden für starke Bewegungen ausgelegt und getestet. Die zugentlastenden Teile bestehen aus äußerst flexiblen Materialien, die Stöße mühelos kompensieren. Die Kabel sind DuPont™-Kevlar®-verstärkt und bieten daher überragende Zugfestigkeit und Haltbarkeit. Sie bleiben auch unter härtesten Bedingungen, wie zum Beispiel starken Minustemperaturen, funktional und flexibel. Außerdem verfügen sie auch über ein einzigartiges Feuchtigkeitsschutzsystem. Egal, wie hart trainiert wird oder bei welchem Wetter: Schweiß und Regen können diesen Headsets nichts anhaben. Perfekt auch für den Wintersport. Also frei nach einer bekannten Band aus Hamburg: „Dreh den Volumeregler auf bis zum Anschlag, hier kommen Revolverheld, es ist dein Glückstag“ („Generation Rock“, Revolverheld). Übrigens das Lieblingslied des Autors beim Laufen, Snowboarden oder anderen schweißtreibenden Aktivitäten.

• **Lenard von Stockhausen**



## Jetzt können Sie richtig loslegen!

Das Sennheiser/adidas CX 680i Sports Headset wird Ihren Elan nicht bremsen. Es sorgt für sehr gute Abschirmung von Außengeräuschen, so dass Sie sich auf Ihre Musik und Ihr Work-out konzentrieren können. Für den optimalen und sicheren Sitz im Ohrkanal sorgt das Sennheiser-EarFin-Haltesystem mit Ohradaptern in verschiedenen Größen (im Lieferumfang enthalten). Mit der integrierten Hochleistungs-Fernbedienung und dem integrierten Mikrofon können Sie Ihre Musiktitel und Anrufe mühelos bedienen.

Oder gewinnen Sie einen der anderen Kopfhörer von Sennheiser.

Einfach eine E-Mail an:  
**[verlosung@poolworld-magazin.de](mailto:verlosung@poolworld-magazin.de)**

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



1. Preis: CX 680i Sports

2. Preis: PMX 680i Sports  
3. Preis: MX 680 Sports

Mallorca-Wettbewerb 2011/12

# Sommer, Sonne, Strand

Auch in diesem Jahr haben maxpool-Partner wieder die Möglichkeit, eine Schulungsreise nach Mallorca zu gewinnen.



Im Robison Club Cala Serena findet das exklusive Schulungsereignis statt.

Lernen, wo andere Urlaub machen. Das gibt es nur bei maxpool! Zum vierten Mal in Folge lobt der unabhängige und innovative Kompetenzmarktführer eine fünf-tägige Schulungsreise auf die Baleareninsel Mallorca aus. Seit dem 1. Juli 2011 läuft der Wettbewerb um die begehrten Plätze, engagierte Kooperationspartner haben noch bis zum 31. März die Möglichkeit, ihre Gewinnchancen zu erhöhen. Wer zu den glücklichen Gewinnern zählt, dem winken vom 4. bis zum 8. Juni 2012 fünf Tage Sommer, Sonne und exklusiver Wissenstransfer im Robison Club Cala Serena auf Mallorca.

Mitmachen ist ganz einfach. Jedes durch einen Kooperationspartner eingereichte Neugeschäft bei den Partnergesellschaften

*„Verbesserungsvorschläge und -wünsche lassen sich in einem entspannten Umfeld viel besser diskutieren als im hektischen Arbeitsalltag.“*

ten des Events qualifiziert den Absender automatisch für den Wettbewerb. Zu den Gewinnern zählen am Ende die jeweils

zwei erfolgreichsten Kooperationspartner mit dem meisten Neugeschäft einer Gesellschaft. Doch damit nicht genug: Dank Losverfahren können sieben weitere Vermittler sich Hoffnungen auf eine Teilnahme am Schulungsereignis machen.

Obwohl der Wettbewerb bereits das vierte Mal in Folge stattfindet, kann er in diesem Jahr mit zwei Besonderheiten glänzen: nicht nur, dass erstmals neun Gesellschaften aus dem Bereich Versicherungen und Finanzen den Wettbewerb mitgestalten. Darüber hinaus haben nunmehr 25 Makler die Chance, sich ein Ticket auf die Baleareninsel zu

**Mitveranstalter**

**Die Gesellschaften auf einen Blick**

- **Bayerische Beamten Versicherung (BBV)**  
Ein Versicherungsunternehmen mit Tradition, dessen Gründung bis ins Jahr 1858 zurückreicht. Die BBV AG ist ein Unfall-, Haftpflicht- und Schadensversicherer für natürliche Personen; die Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG konzentriert sich auf die Sparte „Leben“.
- **Consal MaklerService GmbH**  
als Unternehmen der Consal Beteiligungsgesellschaft AG: Unter diesem Dach sind die Bayerische Beamtenkrankenkasse AG sowie die Union Krankenkasse AG, die zu den größten privaten Krankenversicherungsgruppen Deutschlands gehören, vereint.
- **Deutsche Familienversicherung (DFV) AG**  
ist ein junger Direktversicherer, mit dem maxpool im DFV-Tarif PKZ Unfall den Baustein „Familie“ entwickelt hat. Auch in allen anderen Bereichen der Krankenzusatz- und Pflegeversicherung arbeiten beide Unternehmen zusammen.
- Über **Genotrade eK**  
können künftige Immobilienbesitzer ihren Traum der eigenen vier Wände erfüllen – ohne die Klassiker der Finanzierung Annuitätendarlehen oder Bausparen. Denn die Wohnbaugenossenschaft Genotec e.G. hat die „3. Wohnlösung“ geschaffen.
- Die **Gothaer Versicherungen**  
verfügen über eine umfangreiche Produktpalette von der Gesundheits-, Sach- und Vermögensabsicherung, über finanzielle Vorsorge und Kapitalanlageprodukte bis hin zur Geschäftsführer-, Personal- und Unternehmensabsicherung.
- **Marsh GmbH**  
ist unser Partner für das gewerbliche Sachversicherungsgeschäft.
- Mit der **Medien-Versicherung a. G.**  
verbindet maxpool seit vielen Jahren eine enge Kooperation (vor allem auch das Entwickeln eigener Deckungskonzepte) bei allen Produkten rund um die Absicherung von Immobilien und deren Inhalt.
- Die **NÜRNBERGER**  
ist ein Personen- und Sachversicherer sowie Partner mittelständischer Betriebe und berufsständischer Versorgungseinrichtungen. Im Jahr 2010 entfielen über 2,4 Milliarden Euro der Beitragseinnahmen auf die Lebensversicherung, auf die Schadensversicherungs-Sparten 795 Millionen Euro und auf die Krankenversicherung 160 Millionen Euro.
- Die **Wirtschaftshaus Service GmbH**  
ist Spezialist für die Konzeption, Projektierung und Vermarktung von soliden Pflegeimmobilien als Kapitalanlage mit einem Immobilienvolumen von 300 Millionen Euro; davon 100 Millionen im Bereich Sozialimmobilien.

sichern. Aus diesen Umständen ergeben sich auch für jene Vermittler Gewinnchancen, die bis zum 31. März nur einen Antrag bei einer der Partnergesellschaften eingereicht haben.

Ist es dann so weit, erwartet die Mitreisenden eine spannende und abwechslungsreiche Veranstaltung in dem Top-Club auf Mallorca. Neben dem in-

formativen Teil des Events steht dabei vor allem der rege Austausch zwischen Maklern und gastgebenden Gesellschaften im Vordergrund. „Konstruktive Kritik ist für die Zusammenarbeit mit den Maklern sowie für einen reibungslosen Ablauf der Arbeitsprozesse enorm wichtig“, erklärt Carsten Möller das Motiv des jährlichen Wettbewerbs. „Die Erfahrung

hat gezeigt, dass sich Verbesserungsvorschläge und -wünsche in einem entspannten Umfeld viel besser diskutieren lassen als im hektischen Arbeitsalltag“, so Möller weiter. Teilnehmer der vergangenen Jahre stimmen dem zu. „Der Mallorca-Wettbewerb ist für mich immer das Highlight des Jahres. Ganze drei Mal hatte ich bereits das Glück, beim Schulungsevent dabei zu sein. Es ist sehr hilfreich, Menschen, die man sonst nur vom Telefon kennt, auch einmal persönlich kennenzulernen und sich ausgiebig mit ihnen zu unterhalten. Letzteres lässt sich im normalen Arbeitsalltag oft nicht bewerkstelligen“, fasst Manfred Irmeler seinen Eindruck von der Veranstaltung zusammen. Baris Palta, glücklicher Gewinner aus dem letzten Jahr, stellt rückblickend fest: „Die fünf Tage auf Mallorca waren klasse. Die täglichen Schulungseinheiten vergingen wie im Flug und alle Mitreisenden waren so entspannt, dass es einfach Spaß gemacht hat.“

Auch Möller zeigt sich insgesamt sehr zufrieden mit der Resonanz auf den alljährlichen Wettbewerb. „Es ist toll, welch großes Interesse unser Wettbewerb sowohl bei Gesellschaften als auch Maklern weckt. Wir hoffen, dass dies noch lange so bleibt, denn auch uns macht die Zusammenarbeit immer sehr viel Spaß.“

• *Nina Kehrlé*

**Mitmachen ist ganz einfach!**

- Anträge von einer der beteiligten Gesellschaften bis zum 31. März 2012 einreichen
- Zwei der erfolgreichsten Makler pro Gesellschaft gewinnen
- Sieben weitere Makler werden per Los ermittelt, wenn sie nur einen Antrag bei einer der teilnehmenden Gesellschaften eingereicht haben

**Kontakt**

maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH  
Telefon: (0 40) 29 99 40-436  
Telefax: (0 40) 29 99 40-630  
E-Mail: tour@maxpool.de

## Impressum

# poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

#### Herausgeber:

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

#### Chefredaktion:

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

#### Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Oliver Drewes, Tina Gilic, Silke Gabriela Gleinig, Matthias Hundt, Nina Kehrlé, Robert Krüger-Kassissa, Stephan Michaelis, Sabrina Mulch, Manfred Nehren, Roger Rankel, Heiko Reddmann, Salvatore Ricotta, Kai Säland, Alexander Schäfer, Maria-Helena Scheffler, Jürgen Schellmann, Andrea Schölermann, 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 Verbände ist der Bezug der poolworld im Servicepaket enthalten: maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH, Verbund europäischer Finanzdienstleistungs-Systeme EWIV (VeFIS), Premiumpartnerschaften von maxpool.

#### Mediadaten mit Preisliste:

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

#### Bildnachweis:

Deckblatt: Photon75/fotolia.com  
Deckblatt Sonderteil: drubig-photo/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	13.02.2012
Osnabrück	14.02.2012
Leverkusen	15.02.2012
Frankfurt	16.02.2012
Hamburg	20.02.2012
Berlin	21.02.2012
Dresden	22.02.2012
Leipzig	23.02.2012
Freiburg	27.02.2012
Stuttgart	28.02.2012
München	29.02.2012
Nürnberg	01.03.2012

### maxpool-Online-Schulungen

Datum	Beginn	Thema
02.02.12	10:00	Einführung Homepage
03.02.12	10:00	Kfz - trixi
06.02.12	10:00	Bürokonzept
08.02.12	10:00	maxKISS
09.02.12	10:00	SHU-Lotse
05.03.12	10:00	Rechtsschutz
05.03.12	14:00	SHU-Lotse
06.03.12	10:00	All-in-one
06.03.12	14:00	Einführung Homepage
07.03.12	10:00	Hausrat
07.03.12	14:00	Kfz - trixi
08.03.12	10:00	Wohngebäude
12.03.12	14:00	maxEasy
13.03.12	14:00	Heilkosten
14.03.12	14:00	maxPuR
19.03.12	14:00	Rechtsschutz
20.03.12	14:00	All-in-one
21.03.12	14:00	Hausrat
22.03.12	14:00	Wohngebäude
03.04.12	10:00	Kfz - trixi
04.04.12	10:00	SHU-Lotse
05.04.12	10:00	Einführung Homepage
23.04.12	10:00	max2007
24.04.12	10:00	Privathaftpflicht
25.04.12	10:00	maxFamily

**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
- Vielfältige 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)



Eine starke Gemeinschaft