

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Die neue Welt von maxpool

Was sich beim
Hamburger Maklerpool
alles verändern wird

Pflege-Problematik
Potenzial des Zukunfts-
themas entdecken

Burn-out
Schwierigkeiten beim
Versicherungsschutz

Unisex
Schlussverkauf
bis Dezember

Die Workshopreihe Rechtsschutz startet am 23. Mai 2012 in Köln



Kombi-Antrag für
Krankenversicherung
und Dread Disease



Schicken Sie Ihre Sorgen in die Wüste: Mit der Kombi aus Kranken & Leben.

- Spartenübergreifender Verkaufsansatz
- Einfacher Antragsprozess mit reduzierter Gesundheitsprüfung
- Top-Absicherung im Alltag und im Ernstfall

Weitere Informationen bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.makler.gothaer.de






Liebe Leserin, lieber Leser,

gestatten Sie, dass ich mich kurz vorstelle: Mein Name ist Oliver Drewes und ich bin seit dem 1. März 2012 neuer Geschäftsführer von maxpool und der maxpool Holding.

Meine lieben Kollegen Karl Sundmacher und Carsten Möller, mit denen ich seit einigen Jahren eng kooperiert und zusammengearbeitet habe, traten inzwischen aus der Unternehmensgruppe aus. Herr Sundmacher befindet sich nun in seinem wohlverdienten „Unruhestand“ und Herr Möller wollte sich mal ganz neuen und anderen Aufgaben widmen. Er ist nun im Management von Carglass tätig. Mit beiden Herren bin ich freundschaftlich verbunden und beide beraten mich und uns hier im Hause maxpool bei Bedarf jederzeit gern.

Als ehemaliger Vorstand der HAMBURGER PHÖNIX AG und Leiter des maxpool-Vorsorgemanagements bin ich dem Hause maxpool ebenfalls schon lange in guter und enger Zusammenarbeit verbunden, weshalb ich eigentlich gar nicht so ganz „neu“ bin.

Ich habe maxpool immer für ein großartiges Unternehmen mit unglaublichen Möglichkeiten gehalten. Obgleich maxpool schon heute eine gute Marktpositionierung hat, bin ich angetreten, um den Poolgedanken „neu zu erfinden“, maxpool damit deutlich weiterzuentwickeln und diese unglaublichen Möglichkeiten umzusetzen.

Sie fragen sich, wie man „den Poolgedanken neu erfinden“ kann? Nun, derzeit halten wir uns bewusst noch mit einigen Details zurück. Trotzdem können Sie heute erste Eindrücke auf den ersten Seiten dieser poolworld bekommen, und ansonsten empfehle ich Ihnen, maxpool in den nächsten Wochen und Monaten im Auge zu behalten. Gesnaggt – wie der Hamburger sagt – wird aus meiner Sicht genug in unserem Markt. Daher möchten wir uns an den Taten und Neuerungen in der nächsten Zeit messen lassen.

Wussten Sie eigentlich, dass das max im Namen maxpool nicht für Moritz, sondern stattdessen für „Maximierung“ steht? Damit ist nicht nur die Provision gemeint. Das halte ich für langweilig und einfalllos. Wir sind weitaus mehr, wir sind der maxpool.

Herzlichst, Ihr Oliver Drewes

Wir freuen uns über jede Spende!



Effektiv helfen schon ab € 5,- monatlich
www.phoenix-kinderhaus.de



Werden Sie „Fördermitglied“.
Beispielsweise helfen Sie schon mit
monatlich € 5,- mehr, als Sie sich
möglicherweise vorstellen können.
Unseren Spendenauftrag finden Sie im
Internet, oder einfach überweisen an:

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.
Spendenkonto: 0 36 36 06
Deutsche Bank Hamburg
(BLZ: 200 700 24)



Qualitätsmarktführer

Oliver Drewes steht neu an der Spitze von maxpool. Durch eine ganze Reihe von Änderungen will er den Poolgedanken ganz neu erfinden, den Vermittler dabei in den Mittelpunkt stellen und maxpool an die Spitze der Pools zurückführen.

Seite 6



Unisex als Vertriebschance

Am 21. Dezember 2012 erfolgt die Gleichstellung der Geschlechter bei den Versicherern. Maklerbetreuer Stefan Klahn erläutert, welche Policen betroffen sind und mit welchem Ansatz Sie den Schlussverkauf für Männer und Frauen eröffnen können.

Seite 41



Chance für unabhängige Makler

Sachkundeprüfung oder Alte-Hasen-Regelung? Das Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts regelt ab kommendem Jahr die Vermittlung von Finanzanlagen neu. Was auf Makler zukommt und welche Chancen sich daraus ergeben.

Seite 20

Inhalt Mai 2012

■ Titelthema

6 Qualitätsmarktführer

Ganz maxpool ist in Bewegung und im Wandel. Erfahren Sie, was sich alles ändern soll und wie Sie als Partner davon profitieren werden. Dazu stellt sich der neue Geschäftsführer, Oliver Drewes, im Interview vor.

■ maxpool

14 Meldungen

Noch mehr Neuigkeiten aus dem Hause maxpool.

16 Rechtsbeistand der Extraklasse

Das mit D.A.S. zusammen konstruierte Deckungskonzept sucht unter den Rechtspolicen seinesgleichen.

18 Zeit ist Geld

Makler, die effizient arbeiten wollen, müssen sich ebenso fortbilden. Mit den Online-Schulungen von maxpool ist dies flexibel möglich.

■ maxinvest

20 Chance für unabhängige Makler

Welche Konsequenzen das Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts ab 2013 mit sich bringt.

■ Versicherung

22 Buschfunk

24 Das Zukunftsthema!

Die Pflegeproblematik wird Makler und Kunden in den kommenden Jahren immer stärker begleiten. maxpool will das Vertriebspotenzial rund um die Pflegeversicherung in einer gesonderten Veranstaltung für Makler aufbereiten.

26 Einstiegsprodukt für Versicherungsmakler

Der Markt der Mietkautionsbürgschaften entwächst in Deutschland gerade seinen Kinderschuhen. Wie Makler sich in diesem Feld etablieren können.

28 Die individuelle Route zur bAV

Der Markt der betrieblichen Altersvorsorge ist komplex. Die Württembergische unterstützt Sie mit innovativen Verkaufsansätzen, Rechen-Tools und Online-Portal.

30 Der Unterschied liegt im Detail

Was Makler bei fondsgebundenen Garantiepolicen in der bAV beachten müssen.

32 Ein Plädoyer für das duale Krankenversicherungssystem

Warum gesetzliche und private Krankenversicherungen auch zukünftig parallel existieren müssen und die PKV ein stabilisierender Faktor im Gesundheitssystem ist.

34 Barriere Burn-out

Das Versichern psychischer Erkrankungen erweist sich in der Praxis als schwierig. Immer mehr Versicherte nehmen sich dieses Themas nun an.

■ **Investment und Finanzierung**

36 Buschfunk

38 Positive Renditen auch in schwierigen Börsenzeiten

Die Volatilität an den Märkten nimmt weiter zu. Wie Anleger mit Absolute-Return-Konzepten das Risiko in ihren Depots minimieren können.

■ **Vertriebstipps**

40 Negativ-Stimmung gegen die PKV? Nicht mit uns!

Alexander Schäfer, Leiter des KV-Managements, bringt Licht in die dunklen Diskussionen rund um die private Krankenversicherung.

41 Unisex als Vertriebschance

Stefan Klahn, maxpool-Maklerbetreuer, sagt Ihnen, für welche Policen bis zum 21. Dezember der „Männer-“ und der „Frauenschlussverkauf“ eingeläutet ist.

42 Kontaktaufnahme rechtskonform meistern

Yvonne Czernetzki ist Rechtsanwältin bei maxpool und erklärt Ihnen, wie Sie Rechtsfallen bei der Kontaktaufnahme umgehen.

43 Wertvolles Verkäuferwissen für die Westentasche!

Verkaufstrainer Roger Rankel gibt einen Einblick in seine 99 Tipps für mehr Umsatz.

■ **Wissen und Weiterbildung**

44 Meldungen

46 Keine Haftung trotz fehlender Dokumentation

Jens Reichow, Jurist der Anwaltskanzlei Michaelis, über ein Fallbeispiel zu Beratungs- und Dokumentationspflichtverletzungen.

48 Change is coming

Die Sach-Tour 2012 stand ganz im Zeichen des Wandels bei maxpool. Carsten Möllers letzte Tour bildete zugleich den Startschuss in eine neue Zeit.

■ **Rubriken**

3 Editorial

50 Impressum



Das Zukunftsthema

Beim Thema Pflege muss der Makler seit jeher über individuelle Absicherungsmodelle aufklären und Lösungen anbieten können. maxpool will Sie unterstützen und eine Veranstaltung zum Thema Pflege auf die Beine stellen. Ihr Interesse vorausgesetzt.

Seite 24



Barriere Burn-out

Depressionen, Burn-out und psychische Erkrankungen – die Häufigkeit dieser Krankheitsbilder nimmt zu. Auch Versicherte nehmen sich dieses Themas vermehrt an. Wie Makler dieses Risiko absichern können und welche Schwierigkeiten dabei noch immer existieren.

Seite 34

Zeit ist Geld

Makler müssen einen Großteil ihrer Zeit schon für das leidige Thema der Administration aufwenden.



Für Fort- und Weiterbildungen bleibt da kaum noch Freiraum. Mit dem Online-Schulungsangebot von maxpool lässt sich dieser Part flexibel abdecken.

Seite 18

Das neue maxpool

Qualitätsmarktführer

Anfang März brach bei maxpool eine neue Ära an. Karl Sundmacher und Carsten Möller legten ihre Ämter als Geschäftsführer nieder und gaben maxpool mitsamt der Unternehmensholding in die Obhut von Oliver Drewes. Nach fast drei Monaten unter der Leitung des Hamburgers steht fest: Es wird sich einiges verändern.



Es ist 18:45 Uhr und in der Firmenzentrale von maxpool herrscht Hochbetrieb. Klingelnde Telefone und Stimmengewirr erfüllen die Büroräume des Maklerpools im Hamburger Stadtteil Wandsbek. Ein ganz normaler Arbeitstag scheint noch nicht an sein Ende gelangt. Das war nicht immer so. Noch vor Kurzem wurden Anrufer ab 18 Uhr von einer automatischen Bandansage gebeten, es am darauffolgenden Tag ab neun Uhr wieder telefonisch zu versuchen. Doch seit fast zwei Monaten herrscht Umbruch-

stimmung. Anfang März trat Drewes sein Amt als neuer Geschäftsführer von maxpool und der Unternehmensholding an und beerbte damit Sundmacher und Möller, die den Maklerpool gut 18 Jahre lang führten. Nach dem Wechsel wurde schnell klar: Der 35-Jährige hat sich einige Veränderungen auf die Fahne geschrieben. Eines seiner ersten Vorhaben hat er bereits in die Tat umgesetzt. Das Personal von maxpool steht den Vermittlern jeden Tag eine Stunde länger persönlich für Fragen zur Verfügung

und die Freitage sind auch nicht mehr kurz. Die erste nach außen spürbare Veränderung, der noch weitere folgen sollen.

Drewes ist angetreten, um den Poolgedanken vollkommen neu zu erfinden. Sein Ziel: Mithilfe der Neuerfindung soll maxpool als „Vater der Pools“ wieder mehr ins Bewusstsein der Vermittler gelangen. „Durch meine langjährige Verbundenheit mit maxpool weiß ich, dass das Unternehmen schon immer anders war als andere Pools. Unabhängig und

inhabergeführt, war maxpool stets darauf bedacht, seinen Vermittlern einen objektiven, autonomen und deutlich vereinfachten Zugang zum gesamten Versicherungsmarkt zu bieten“, erklärt Drewes.

„Um dies zu bewerkstelligen, hat maxpool Maßnahmen ergriffen, die als echte Pionierarbeit bewertet werden können. maxpool war beispielsweise der erste Pool, der seinen Vermittlern online abschließbare Produkte zur Verfügung gestellt und ein elektronisches Bestandsführungssystem angeboten hat – echte Innovationen in technischer Hinsicht. Auch den Einsatz von Roadshows als Weiterbildungsmaßnahme und völlig neue Formen der Maklerbetreuung gab es vor der Zeit von maxpool nicht“, so Drewes weiter. Leider seien Leistungen dieser Art über die Jahre hinweg nicht hinreichend kommuniziert und ausreichend weiterentwickelt worden. Ein gefundenes Fressen für die nachahmende und kommunikationsfreudigere Konkurrenz, die genannten Innovationen als Eigenleistungen zu verbuchen und maxpool Stück für Stück am Markt zu überholen. Eine Bestandsaufnahme, die Drewes kei-

nesfalls beunruhigt. „Ein Blick auf den Markt zeigt, dass die meisten unserer Wettbewerber sich in einem von mir als Teufelskreis bezeichneten Dilemma befinden, der auf Provisionsdruck gründet.“ Der alleinige Fokus vieler Pools liege demnach auf dem Vertrieb provisionsoptimierter Produkte. Je mehr „Regalgeld“ ein Anbieter für den Verkauf eines Produkts über den Pool bezahle, desto besser. Ob das auf diese Weise entstehende Produktportfolio durch qualitative Hochwertigkeit besticht, sei dem Pool dabei vollkommen egal. Weniger Marge bedeute folglich weniger Kompetenz. Spätestens wenn

„Es gilt, den Poolgedanken vollkommen neu zu erfinden.“

sich der meistbietende Versicherer beim Pool als Gesellschafter einkaufe, würden die zweifelhaften Motive klar. „Solche Vorgehensweisen hat es bei maxpool nie gegeben und wird es nie geben. Allein dadurch heben wir uns noch immer von vielen unserer Wettbewerber ab“, kommentiert Drewes.

die Kompetenzen eines Pools zu ergänzen. Ein echter Mehrwert entsteht für den Vermittler aber nur dann, wenn ihm der Pool als Servicedienstleister und Beratungsinstitut gleichermaßen zur Verfügung steht. Auf dieses Modell stellt maxpool in Zukunft verstärkt ab“, konstatiert Drewes.

Die neue Welt von maxpool

Um dem Makler alles zu liefern, was er braucht, setzt Drewes zum einen auf die Optimierung vorhandener Kompetenzen. Neben der bereits vollzogenen Erweiterung der Servicezeiten soll die vorhandene IT-Infrastruktur weiterentwickelt und stärker an die Bedürfnisse des Maklers im technischen Bereich angepasst werden. Daneben beabsichtigt Drewes, die Kommunikation zur Vermittlerschaft zu intensivieren und noch nachhaltiger zu gestalten. Erste Schritte in diese Richtung sind bereits vollzogen. So wurde der hauseigene Newsletter einer gründlichen Überarbeitung unterzogen und noch leserfreundlicher gestaltet. Aufgrund einer inhaltlichen Neustrukturierung mit Fokus auf interne Themen erfährt der Leser nun noch mehr über die neuesten Entwicklungen im Hause maxpool. Fundierte Handlungsempfehlungen von den Experten der jeweiligen Fachabteilungen geben dem Vermittler einen garantiert unabhängigen Überblick über lohnenswerte Produkte und erleichtern ihm somit den Tarifvergleich. Weiterhin dient der Newsletter natürlich als Vehikel, sämtliche Marktneuerungen zu kommunizieren. Auch das Social Web will maxpool verstärkt als Kommunikationsweg nutzen. Ein an den Newsletter gekoppelter Blog fungiert als Archiv aller im Newsletter publizierten Inhalte. Internetaffine Vermittler können darüber hinaus über Facebook und Twitter Neuigkeiten aus dem Hause maxpool erfahren. In vertrieblicher Hinsicht setzt Drewes verstärkt auf eine Vor-Ort-Beratung durch die hauseigenen Maklerbetreuer. Diese sollen den Vermittlern noch öfter für persönliche Gespräche zur Verfügung stehen und sie bei schwierigen Beratungsthemen unterstützen. Im

Neuerungen bei maxpool

■ Weiterentwicklung der IT-Infrastruktur für Vermittler
■ Ausbau von Kommunikation und Marketing
■ Erweiterte Servicezeiten
■ Ausbau der Produktanalyse
■ maxpool-Kundenservice
■ Spezialabteilung für spartenübergreifende Problemfälle
■ Interne Abwicklung des Gewerbe-geschäfts
■ Regionale Ausbildungs- und Netzwerkveranstaltungen
■ Verbesserte Kommunikation bewährter Vertriebsansätze
■ Klare, unabhängige Handlungsempfehlungen
■ Starke Backoffice-Leistungen

Der Vermittler ist König

Zur Durchsetzung seines Vorhabens, den Poolgedanken vollkommen neu zu erfinden, besinnt Drewes sich auf den eigentlichen Ursprung eines Pools. Vom ersten Grundgedanken her ist dieser nämlich eine Einkaufsgesellschaft für Vermittler. Folglich gilt: Der beste Freund und geschätzte Kunde eines Pools ist nicht etwa der Versicherer, sondern einzig und allein der Vermittler. Eine Tatsache, die bei vielen der Wettbewerber in Vergessenheit geraten ist.

Entsprechend kann der Makler von seinem Pool verschiedene Mehrnutzen erwarten, die weit über gute Provisionsätze und einen kompletten Marktzugang hinausgehen. Genau hier setzt Drewes an. „Es ergibt immer Sinn, die Beratungsqualität eines Vermittlers um



Die Richtung ist klar: maxpool steht für Qualität. Am Ende des Weges sollen alle Makler wissen, was sie an dem Hamburger Maklerpool und seinen Serviceleistungen haben.

Bereich Weiterbildung sind neben den bekannten Roadshows und Workshops regionale Ausbildungs- und Netzwerkveranstaltungen in Planung. Von den hauseigenen Maklerbetreuern moderiert, bieten diese Veranstaltungen eine weitere Plattform, um vertriebliche Inspirationen praxisnah und effizient zu kommunizieren. Überhaupt sollen bewährte Vertriebsansätze insgesamt mehr kommuniziert werden.

Anstehende Innovationen

Daneben plant Drewes Neuerungen im fachlichen Bereich. Das Augenmerk legt er dabei besonders auf Serviceleistungen, welche die Schwachstellen der Vermittler ausgleichen. „Pools im Allgemeinen machen den Fehler, ihren Vermittlern ausschließlich in solchen Bereichen Hilfestellung zu leisten, in denen diese sich bereits selbst gut auskennen. Das ist meines Erachtens der falsche Ansatz“, erklärt Drewes. „Ein guter Pool muss gerade in Bereichen weiterhelfen können, in denen der Vermittler gefährliches Halbwissen aufweist, und Antworten auf Fragen liefern, die der Vermittler allein nur schwer aufklären kann“, so Drewes weiter. Getreu diesem Motto treibt er momentan beispielsweise den Aufbau

einer internen Abteilung für spartenübergreifende Problemfälle voran. Speziell ausgebildete Fachkräfte helfen bei der effizienten Problemlösung in schwierigen Fällen. Darüber hinaus ist in Planung, das Gewerbegeschäft in Zukunft ebenfalls intern und nicht mehr über den bisherigen Kooperationspart-

„Unser bester Freund ist und bleibt der Vermittler.“

ner Marsh abzuwickeln. Mit Marsh konzentriert sich maxpool dafür rein auf die Abwicklung der Industriegeschäfte, was bislang auch sehr gut funktioniert hat. Auf diese Weise soll eine schnellere Antragsbearbeitung besonders im Gewerbebereich gewährleistet werden. Eine entsprechende Abteilung befindet sich zurzeit ebenfalls im Aufbau. Auf das Thema Produktauswertung soll in Zukunft ebenfalls mehr Wert gelegt werden. „Zu einem guten Pool gehört auch, dass er Produkte auswertet und unabhängige Handlungsempfehlungen und sinnvolle Rahmenabkommen anbietet. Auf diese Weise kann er dem Vermittler bei dessen eigentlicher Arbeit, dem Tarifvergleich, viel effektiver, plausibler

und nachvollziehbarer behilflich sein“, stellt Drewes klar. Eine weitere Innovation besteht im maxpool-Kundenservice. Im Auftrag des Vermittlers steht maxpool in Zukunft auch für Kundenfragen als Ansprechpartner vertretend zur Verfügung. Speziell ausgebildete Fachkräfte unterstützen den Makler bei der Kundenbetreuung und stärken so sein Backoffice. „Durch den Ausbau unseres Dienstleistungsangebots bieten wir dem Vermittler eine umfassende Rundumbetreuung, die auf Qualität sowie auf einer praxisbezogenen sowie unabhängigen Unterstützung beruht. Genau das ist unser Ziel – nicht mehr und nicht weniger“, fasst Drewes seine Ziele zusammen. „Wir haben noch zahlreiche weiterführende Pläne, über die wir heute aber noch nicht sprechen möchten. Immerhin wollen WIR diese Ideen in den Markt bringen“, betont Drewes lächelnd. Sein Mitarbeiterstamm unterstützt ihn tatkräftig bei der Umsetzung seiner Vorhaben. „Wir alle bei maxpool sind hoch motiviert. Der Makler soll spüren, dass wir für ihn da sind.“ Es ist viertel nach acht, als der letzte Mitarbeiter das Büro verlässt. Überstunden für ein Mehr an Qualität.

• **Nina Kehrlé**

Weitere Gründe für maxpool

- 100 Prozent inhabergeführt
- Garantierter Bestandsschutz für Vermittler
- Vermögensschadenshaftpflicht mit zusätzlich versichertem Poolrisiko
- Außergerichtlicher Abwehrschutz bei Inanspruchnahme durch den Kunden
- Hauseigene Deckungskonzepte mit exklusiven Leistungserweiterungen
- Steuerfreie Provisionsanteile durch umfassende Beratungsleistung durch maxpool

Weitere Informationen:
 maxpool Servicegesellschaft für
 Finanzdienstleister mbH
 Friedrich-Ebert-Damm 143
 22047 Hamburg
 Telefon: (0 40) 29 99 40-100
 Fax: (0 40) 29 99 40-600
 E-Mail: info@maxpool.de

Endlich Durchblick

Vorsorge so transparent wie ein Depot

Nutzen Sie diese einzigartige Kombination für Ihr Geschäft:

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

Hier erfahren Sie mehr:

www.zum-durchblick.de



Neue Geschäftsführer

„maxpool wird das iPhone unter den Pools“

Oliver Drewes will maxpool neu erfinden. Mehr noch: Er ist der Meinung, Pools an sich müssten sich neu erfinden. Der Nachfolger Carsten Möllers hat sich viel vorgenommen. Ein Gespräch über Provisionsoptimierungsmaschinen, die eigenen Schwächen und den besten Freund des Maklers



poolworld: Herr Drewes, wo würden Sie auf einer Skala von eins bis zehn – je höher der Wert, desto besser – das Image von maxpool verorten?

Oliver Drewes: (überlegt lange) Auf einer Fünf. Ich glaube, unser Image war früher Weltklasse, ist aber jetzt, im Laufe der jüngeren Vergangenheit, etwas von anderen Anbietern überholt worden. Ich glaube, dass wir uns aber in absehbarer Zeit wieder die Zehn zurückerobern. Moralisch stehen wir natürlich auch heute noch auf der Zehn. Immerhin sind wir einer der wenigen Pools ohne Fremdgelder im Haus. Mit einem Versicherer im Rücken wäre natürlich alles ungleich einfacher,

aber trotzdem ist das aus unserer Sicht nicht wünschenswert.

poolworld: Für den Geschäftsführer eines Maklerpools eine erstaunliche Aussage: Mein Pool ist Durchschnitt. Oder?

Drewes: Im Moment sind wir mit unserem Image und unserer Technik guter Durchschnitt, wir sind im Moment nicht mehr wegweisend, wie wir es früher einmal waren. Wir arbeiten aber gerade mit Hochdruck daran, wieder mit ganz neuen Innovationen zu glänzen und damit auch wieder wegweisend zu sein.

poolworld: Was meinen Sie mit „technisch“ konkret?

Drewes: Das bedeutet, dass andere Pools sich technisch weiterentwickelt haben und beispielsweise sehr gute Bestandsverwaltungs- und Vergleichssysteme aufgebaut haben. Wir haben interessanterweise die meisten dieser Dinge auch in gleichwertiger Form. Wir bieten es aber nicht ausreichend transparent an, so dass der Makler es nur schwer finden und bedienen kann. maxpool ist in meinen Augen nicht ausreichend übersichtlich strukturiert.

poolworld: Mit Bedienerfreundlichkeit hat Apple das Handy neu erfunden und die Welt begeistert. Fehlt maxpool also das wichtigste Erfolgsattribut?

Drewes: Apple ist ein schönes Stichwort, darüber spreche ich intern sehr oft: Apple hat sich am Anfang, als das iPhone entwickelt wurde, zurückgelehnt und alle Funktionen aus einem Handy herausgeschmissen und noch mal ganz neu überlegt: Was braucht ein großartiges Handy eigentlich? Und genau dieser Prozess läuft bei uns schon einige Zeit zum Thema Pools. Und ich glaube, wenn wir in Kürze unsere Umstellungen abgeschlossen haben, dann wird maxpool zum iPhone unter den Pools.

poolworld: Technik ist ja nicht alles – wo liegt denn der Hase noch im Pfeffer?

Drewes: Ich nenne das immer den Teufelskreis der Pools. Alle Pools haben im Grunde das gleiche strukturelle Problem: Der Markt braucht hohe Provisionen. Durch den Provisionsdruck bleibt immer weniger Marge beim Pool. Das bedeutet beim Pool, dass immer

mehr Kompetenz abgebaut werden muss beziehungsweise schlichtweg nicht aufgebaut werden kann. Das ist glücklicherweise ein Themengebiet, in dem wir, entgegen dem Markt, ausgezeichnet aufgestellt sind, weil wir von der fachlichen Ausbildung her und von der fachlichen Qualität der Mitarbeiter ausgezeichnet positioniert sind und immer waren. Ich halte nicht viel von wenig ausgebildeten Callcenter-Agenten im Servicebereich.

poolworld: Wer kein Geld verdient, bietet provisionsoptimierte Produkte an?

Drewes: Es gibt Versicherer, die dem Pool besondere Prämien ausloben. Ich bringe auch gern das Stichwort „Regalgeld“, das heißt der Versicherer bezahlt Geld dafür, dass der Pool die Anträge der Gesellschaft ins Regal nimmt. Ich kann behaupten, dass maxpool in der Vergangenheit so etwas meiner Kenntnis nach nicht gemacht hat und wir uns dem in Zukunft mit Sicherheit klar entgegenstemmen werden. Wir sind als Pool mit Sicherheit nicht der Partner für Produktgeber, um schlechte Produkte in den Markt zu bringen. Wir sind nicht käuflich.

poolworld: Um noch einmal klarer zu sehen: maxpool bietet keine Produkte an, nur weil es dafür ordentlich Geld von den Gesellschaften gibt; maxpool hält hohe Kompetenzen vor, die eigentlich nicht zu bezahlen sind; hinzu kommt eine Technik, die in der Abwicklung – wie soeben anklang – nicht sehr bedienerfreundlich beziehungsweise effizient ist. Wie verdient man damit Geld?

Drewes: Man verdient damit Geld, dass wir eben das Provisionsrennen nicht mitfahren. Es gibt durchaus freundliche Wettbewerber von uns, die im Leben-Bereich 50 Promille, im Kranken-Bereich neun MB und im Sach-Bereich 30 Prozent Provision anbieten. Das sind zwar in meinen Augen Mogelpackungen, aber losgelöst davon: Wenn ein Pool solche Provisionssätze auskehrt, dann ist er nur noch eine Provisionsoptimierungsmaschine



„Am Poolmarkt wird zu viel geredet“, meint der neue maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes im Gespräch mit poolworld-Chefredakteur Philipp B. Siebert. Er will lieber mit Taten statt Worten überzeugen.

und kann natürlich keinen Mehrwert mehr für den Vermittler liefern. Und ich behaupte, diese Provisionsoptimierungsmaschinen spielen ein Spiel auf Zeit. Wir rennen das Provisionsrennen in der Form nicht mit, sondern wir konzentrieren uns sehr bewusst auf unsere Stärken, dass wir uns eben in Zukunft noch mehr auf die Produkte konzentrieren, die marktführend sind, dem Makler damit klare Handlungsempfehlungen mit an die Hand geben

„Ich bin ein eher langweiliger und spießiger Typ.“

wollen, denen er auch vertrauen kann, weil bei uns eben kein Provisionsinteresse hinter den Produkten steht. Alle Pools reden im Moment über Qualität; wir leben diese Qualität, und wir werden sie in Zukunft noch deutlich exponierter leben und uns damit deutlich vom Markt unterscheiden.

poolworld: Natürlich reden alle gern über Qualität, am Ende gehen aber alle zu dem Anbieter, der die höchsten Provisionen zahlt.

Drewes: Aber ich glaube, es ist ein Unterschied, über Qualität zu sprechen und Qualität wirklich zu leben. Ich bitte das aber auch nicht misszu-

verstehen: maxpool zahlt durchaus sehr gute Provisionen. Es gibt aber eben einige Anbieter, die immer einen Drops drauflegen. Vermittlerpartner, die auf diesen letzten Provisionspunkt einen solch gesteigerten Wert legen, dass darüber hinaus alles andere an Service, Seriosität und Mehrwerten egal ist, die brauchen ja auch in Zukunft nicht mit uns zusammenzuarbeiten. maxpool hat in meinen Augen genau die richtige Größe, maxpool ist ein Groß-Pool, der ausreichende Teile des Marktes erreicht, er ist aber nicht so groß, dass er unpersönlich und voll automatisiert wäre. Auch haben wir nicht das Ziel, alle Makler in Deutschland zu erreichen. maxpool taugt aber sehr gut dafür, dem Makler wirkliche Mehrwerte zu liefern und des Maklers bester Freund zu werden.

poolworld: Was braucht denn ein wegweisender Pool?

Drewes: Ein guter Pool muss der beste Freund des Maklers sein. Ein guter Pool muss die Bereiche, die der Makler selber beherrscht, sinnvoll ergänzen und optimieren. Die Bereiche, die der Makler nicht ausreichend abdeckt, muss der Pool kompensieren und die Fähigkeiten des Maklers entsprechend ergänzen. Wir werden uns sehr stark darauf spezialisieren,

insbesondere auch exotische Randsparten zu verarbeiten und dem Makler Antworten zu liefern für die Bereiche, die ihm auf seinem Schreibtisch nicht jeden Tag begegnen. Gleichzeitig werden wir für die Bereiche, die der Makler jeden Tag auf dem Tisch hat, entsprechende Hilfestellungen und einen Zusatznutzen liefern. Gemeinsam sollten beide Parteien an einer unbefristeten und dauerhaften Zusammenarbeit interessiert sein. maxpool steht als einer der ältesten Pools in Deutschland für diese Kontinuität.

poolworld: Das sind ja noch recht abstrakte Anforderungen. Wie setzt maxpool diese im Alltag konkret um?

Drewes: Wir werden beispielsweise eine Problemfallabteilung aufstellen. Wenn der Makler einen Problemfall hat, kann er sich an maxpool wenden und maxpool wird mit voller Kraft und hohem Engagement versuchen, ihm seinen Problemvorgang zu lösen. Ich denke da beispielsweise an problematische Eindeckungen im Personenbereich, an ungerechtfertigt abgelehnte Schadensfälle oder dergleichen. maxpool wird bemüht und mit ganz anderem Engagement, als man es am Markt kennt, dafür sorgen, dass dem Makler im konkreten Problemgebiet geholfen wird. Wir sind der Verbündete des Maklers. Darüber hinaus wird maxpool mit einer Analyseabteilung neu ausgerich-

tet. Wir werden Produkte auswerten und bewerten und dem Makler ganz klare Handlungsempfehlungen für unterschiedliche Sparten und Produktbereiche an die Hand geben. Die anonymen Vergleichsprogramme sind zwar auch weiterhin wichtig, aber eben nicht alles. Es gibt eben durchaus auch weiche Faktoren, die Sie im Vergleichsprogramm nie ausreichend verarbeitet bekommen. Darüber hinaus haben wir beispielsweise unsere Servicezeiten ausgeweitet und werden viele andere Dinge verbessern und werden viele weitere Dinge neu entwickeln.

poolworld: Sie planen also, den

Drewes: Nein, wir suchen uns die besten Produkte am Markt und versuchen sie geringfügig weiter zu veredeln – durch einzelne relevante Besonderheiten, die noch obendrauf kommen und die unserer Meinung nach gefehlt haben. Wir bilden uns nicht ein, schlauer zu sein als alle anderen.

poolworld: Wo möchten Sie mit maxpool hin? Was ist Ihre Vision?

Drewes: Wir wollen die Nummer eins in den Augen des Maklers werden. Das muss nicht bedeuten, dass wir der größte Pool werden. Wir wollen in Gesprächen mit Maklern

„Pools müssen sich neu erfinden. Weg von der Provisionsoptimierungsmaschine hin zum Problemlöser für Makler.“

Maklern Produktempfehlungen zu geben. Warum sollten die neutraler und besser sein als solche, die von einem auf derartige Ratings spezialisierten Unternehmen stammen?

Drewes: Das ist einer der Punkte, bei denen ich der Meinung bin, dass Pools neu erfunden werden müssen. In vielen Bereichen kommt man nicht vorbei an standardisierten Vergleichssystemen. Für mich wird es da interessant, wo man eben in spezielle Bereiche kommt. Sie werden Gewerbeversicherungen nie über Vergleichssysteme miteinander vergleichen können. Ich möchte auch behaupten, bAV ist nie über Vergleichssysteme plausibel vergleichbar. Auch gibt es häufig Testsieger, die jedoch auf den zweiten Blick nicht ausreichend solide sind, um nur einige Beispiele zu nennen. Und insbesondere in den Bereichen, die eben nicht systematisch miteinander vergleichbar sind, werden wir ganz klare Handlungsempfehlungen ausarbeiten.

poolworld: Hat das nicht ein Geschmäckle zu sagen, wir bringen eigene Produkte auf den Markt, die besser sind als alle anderen, und empfehlen diese dann?

schlichtweg hören, dass maxpool den meisten Mehrwert liefert. Kurzum, wenn maxpool wegweisend ist und nicht wir, sondern die Makler das sagen. Dann sind wir da, wo wir hin wollen.

poolworld: Was war Ihre erste wichtige Veränderung, die Sie bei maxpool eingeführt haben?

Drewes: Ich habe unendlich viele Fußballtrikots von den Wänden genommen.

poolworld: Carsten Möller ist ja ein sehr charismatischer Mensch – wie werden Sie gegenüber den Maklern auftreten?

Drewes: Ich bin ja ein eher langweiliger, spießiger Typ und werde sicherlich auch als solcher auftreten. Auch fehlt mir für Fußball die Zeit und jegliches Interesse. Mein Ziel ist es nun, zu arbeiten und die Makler mit Taten zu beeindrucken. Ich glaube, am Poolmarkt wird genug geredet. Ich bin der Meinung, für uns ist es der richtige Augenblick, mit entsprechenden Taten den Markt neu zu erobern und unserem Namen gerecht zu werden. Wir sind maxpool, wobei das max für Maximierung steht.

Das neue maxpool

alt

- Gesellschafter von maxpool sind Familie Möller und **Karl Sundmacher**.
- Geschäftsführer: **Carsten Möller** und Karl Sundmacher

neu seit 2012

- maxpool-Holding übernimmt Mehrheit an HAMBURGER PHÖNIX AG.
- **Oliver Drewes** wird zusammen mit Familie Möller Gesellschafter der maxpool Holding, Karl Sundmacher gibt seine Anteile ab.
- Geschäftsführer ab 03.2012 ist Oliver Drewes.

Das pfiffige Fondsrentenkonzept
für junge Leute!



ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



ALfonds mit Relax50: Die ideale Fondsrente für junge Leute.

Relaxed vorsorgen mit dem cleveren Mix aus Renditechancen in jungen Jahren und wachsender Sicherheit ab Alter 50.

Mehr gute Argumente auf www.vermittler-sind-uns-wichtig.de



Direkte Vor-Ort-Betreuung

Deutschlandweit sind für maxpool derzeit drei feste Maklerbetreuer im Einsatz, deren Hauptaufgabe in der unmittelbaren Vor-Ort-Betreuung und -Beratung der Vermittler besteht. Neben den Kompetenzzentren und Fachabteilungen sind sie die direkten Ansprechpartner für alle Fragen zu Produkten, Services und Vermittler-Software. Kurzum, sie helfen genau dort, wo der Vermittler Unterstützung braucht und anfordert. Mit nur wenigen hilfreichen Tipps konnten sie bereits vielen Partnern dabei unter die Arme greifen, mehr Umsatz zu generieren. „Ein kurzer Anruf oder eine E-Mail genügt und wir kommen gern vorbei“, so Stefan Klahn, Maklerbetreuer für die Region Nord. „Auch wenn es zunächst nur um ein Kennenlernen oder eine kurze maxpool-Einführung geht, unser Angebot steht, melden Sie sich gern.“ Seit dem Start im letzten Jahr wächst die Nachfrage nach den drei Maklerbetreuern Klahn, Steffen Banduhn (Region Mitte) und Mathias Greiner (Region Süd) stetig. Wer ebenfalls von dem Angebot profitieren möchte, findet die maxpool-Maklerbetreuer, ihre PLZ-Gebiete sowie ihre Kontaktdaten auf der maxpool-Homepage www.maxpool.de im Teambereich unter Vertrieb.

Bitte prüfen!

Information und Kommunikation sind maxpool wichtiger denn je – deshalb bittet der Hamburger Maklerpool aktuell alle Vermittler und Freunde des Hauses um die Überprüfung ihrer bei maxpool hinterlegten Daten für den News-Versand. Diese können wie gewohnt schnell und einfach über die Homepage www.maxpool.de unter dem Menüpunkt „Mediale Infos“ abgerufen und gegebenenfalls korrigiert werden. Bei allen teilnehmenden Partnern bedankt sich maxpool im Rahmen dieser Aktion mit einer kleinen Aufmerksamkeit. Neben dem relaunzten Newsletter wird maxpool zukünftig stärker über die neuen Medien interagieren, um das Thema Kommunikation und Austausch mit den Vermittlern noch stärker zu forcieren. Der neue maxpool-Blog ist bereits online und lädt unter www.poolworld.info zum Informieren und Kommentieren ein. Sowohl registrierte als auch interessierte Vermittler finden dort neue exklusive Produkt- sowie Vertriebs-Tipps von maxpool als auch die neuesten Haus-News oder Vertriebsinformationen der Partnergesellschaften. Kommentare und Anmerkungen sind im Blog explizit erwünscht. In einem nächsten Schritt freut sich maxpool, möglichst viele Partner auf Facebook begrüßen zu dürfen.

Newsletter-Relaunch

maxpool-Partner können sich seit Kurzem über einen gänzlich überarbeiteten Newsletter freuen. Ein frischeres Design und ein erweitertes Themenspektrum sollen für noch mehr Lesespaß sorgen und den inhaltlichen Mehrwert erheblich steigern. In gewohntem zweiwöchigem Rhythmus informiert der Newsletter über Neuigkeiten aus dem Hause maxpool sowie über aktuelle Entwicklungen in der Finanzdienstleistungsbranche. Daneben kann der Leser neuerdings am hausinternen Vertriebswissen partizipieren. So stellt pro Ausgabe ein Vertriebsmitarbeiter von maxpool einen bewährten Tipp aus der Vertriebspraxis vor. In der Sparte „Top-Produkt“ geben Experten aus den maxpool-Fachabteilungen regelmäßig anbieterneutrale Handlungsempfehlungen zu den angebotenen Deckungskonzepten ab. Ein Veranstaltungskalender gibt Aufschluss über bevorstehende Weiterbildungsveranstaltungen von maxpool wie beispielsweise Roadshows, Workshops oder Online-Schulungen. Im Ressort „Partner-News“ erhalten Produktpartner regelmäßig die Möglichkeit, über be- und vertriebliche Neuigkeiten zu berichten. Sie sind neugierig geworden, aber noch nicht registriert? Dann melden Sie sich an unter <http://www.maxpool.de/mediale-infos/newsletter>.

Viele Wege führen zum Ziel!

Ihre individuelle Route zur betrieblichen Altersversorgung.



Wir leiten Sie sicher und flexibel zu Ihrem angestrebten Ziel.

- Genius KlassikPlus: Chancen nutzen mit Sicherungskonzept. Ohne Gesundheitsfragen in der Entgeltumwandlung mit Sparzielabsicherung, bis monatlich 374 EUR.
- Vereinfachte Annahmerichtlinien im Kollektiv- / Belegschaftsgeschäft.
- Portfolioansatz in der ergänzenden betrieblichen Altersversorgung.
- Spezielle Zielgruppenkonzepte.
- Attraktive Türöffner zur Arbeitgeberansprache.

Weitere Informationen erhalten Sie unter 0711 662 - 72227 oder wuerttembergische-makler.de



Traditionelle Ausrichtung und innovative Produktgestaltung schließen sich nicht aus. Das hat die D.A.S. in den letzten Jahren eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Auch maxpool nimmt diese Eigenschaften für sich in Anspruch. Und so war es nur eine Frage der Zeit, dass beide Unternehmen zusammengefunden haben, um Maklern ein gemeinsames Deckungskonzept im Bereich Rechtsschutzversicherung anzubieten. Es basiert im Wesentlichen auf jenem Produkt der D.A.S., das erst jüngst in der Januar-Ausgabe von „Finanztest“ als Testsieger den Spitzenplatz erobern konnte. Experten von Stiftung Warentest hatten insgesamt 54 Angebote von 32 Rechtsschutzversicherern auf Leistungsumfang und Verbraucherverfreundlichkeit analysiert. Berücksichtigt wurden dabei Familientarife mit höchstens 150 Euro Selbstbeteiligung in der Kombination Privat-, Berufs- und Verkehrsrechtsschutz für Nichtselbstständige. Die Rechtsschutzversicherung kann als Kombiprodukt (Komplettschutz) oder als Einzelrisikoabsicherung (Verkehrs-, Immobilien- und Vermieter-RS) wahlweise von Familien, Singles und Senioren mit einer Selbstbeteiligung von 250 oder 500 Euro abgeschlossen werden. Im Komplettschutz können

Rechtsschutz

Rechtsbeistand der Extraklasse

Man nehme ein bereits prämiertes Produkt und garniere es mit weiteren Leistungsbausteinen. Heraus kommt ein Deckungskonzept, das am Markt seinesgleichen sucht.

selbstverständlich nicht vorhandene oder nicht gewünschte Risiken abgewählt werden (Baukastenprinzip). Beamte erhalten in allen Tarifvarianten Sonderkonditionen.

Leistungen, Leistungen, Leistungen

Dem Kunden steht ein flächendeckendes Netzwerk erfolgreicher und qualifizierter Anwälte zur Verfügung. Folgt er der Empfehlung für eine dieser Anwaltskanzleien, wirkt sich der Schaden nicht auf seinen Schadensfreiheitsbonus aus. Das Schadensfreiheitsrabattsystem sieht vor, dass sich der gewählte Selbstbehalt zu Beginn des dritten schadensfreien Versicherungsjahres einmalig auf die Hälfte reduziert. Ein absolutes Highlight ist, dass sich für maxpool-Kunden bereits ab Vertragsbeginn die Selbstbeteiligung entsprechend halbiert. Bei Mediation, Testamentserstellung und Vorsorgeverfügung wird auf die Anrechnung der Selbstbeteiligung verzichtet. Viele Rechtsschutzversicherer bieten den Rechtsschutz rund um Kapitalanlagen nicht mehr an. Die Rechtsschutzversicherung der D.A.S. mit den maxpool-Leistungserweiterungen schließt auch diesen wichtigen Bereich für Kapitalanlagen bis 20.000 Euro ein. Nur für maxpool-Kunden gilt: Im Bedarfsfall wird die D.A.S. einen Besuch des Rechtsanwalts am Krankenbett oder beim Kunden zu Hause organisieren und hierfür die Kosten übernehmen. Die Leistungs-Update-Garantie ist ein wesentlicher Bestandteil der Rechtsschutzversicherung. Sie stellt die Um-

stellung des jeweiligen Vertrags auf die besseren Bedingungen sicher, so dass die hohe Qualität des Rechtsschutzes jederzeit garantiert ist. Nutzen Sie darüber hinaus den mit der D.A.S. vereinbarten maxpool-Prämienvorteil.

Weitere ausführliche Informationen hierzu und rund um die Rechtsschutzversicherung geben Ihnen gern unsere Mitarbeiter aus dem SHU-Serviceteam – oder nehmen Sie doch auch unsere Online-Schulungsangebote unter <http://www.maxpool.de/veranstaltungen/maxschool.html> wahr.

• Ralf Barth

Produkt Highlights

- Kapitalanlagen bis 20.000 Euro mitversichert
- Selbstständige Nebentätigkeit bis 17.500 Euro mitversichert
- Verbesserte Regelung des Schadensfreiheitsbonus
- Mobilitätsservice „Anwalt am Krankenbett“
- Beitragsfreie Konditionsdifferenzdeckung
- Leistungs-Update-Garantie
- Beitragsbefreiung bei Arbeitslosigkeit für bis zu fünf Jahre gegen 10 Prozent Mehrbeitrag

Weitere Informationen:



Ralf Barth
SHU-Serviceteam
Telefon: (0 40) 29 99 40-100
Fax: (0 40) 29 99 40-190
E-Mail: shu@maxpool.de



Ein Fünf-Sterne-Hotel ist Luxus. Eine Fünf-Sterne-Pflege ist Pflicht.

Eine Pflegebedürftigkeit kündigt sich meistens nicht an. „Passiert mir nicht“, sagen die meisten Kunden oder: „Das ist noch weit weg“. Tatsächlich tritt Pflegebedürftigkeit oft sehr plötzlich ein und die Probleme sind dann groß: Die gesetzliche Leistung deckt nur einen Teil der Kosten und wir reden hier nicht von den Kosten einer wirklich aufwändigen Betreuung und medizinischen Versorgung. Dabei können Ihre Kunden ganz einfach vorsorgen: Mit einer Pflege-Zusatzversicherung, die echtes Fünf-Sterne-

Niveau bietet. Das renommierte, unabhängige Analysehaus Morgen & Morgen hat den Unisex-Tarif Premium der DFV-DeutschlandPflege als einzige Versicherung mit fünf Sternen und „Ausgezeichnet“ bewertet. Dabei wurden die Tarife von insgesamt 34 Anbietern verglichen. Nutzen Sie dieses unabhängige, überzeugende Vergleichsurteil und empfehlen Sie Ihren Kunden die DFV-DeutschlandPflege. Den ausführlichen Test und weitere Informationen erhalten Sie unter: **069 - 95869390**.



DEUTSCHE
FAMILIENVERSICHERUNG

maxpool-Online-Schulungsangebot

Zeit ist Geld

Mit Online-Schulungen lässt sich Wissen schnell und zeitsparend auffrischen.



Die Online-Schulungen von maxpool sind stets gut besucht

Auch maxpool nutzt die Möglichkeiten des modernen Kommunikationszeitalters und bietet bereits seit 2008 regelmäßig Online-Schulungen in unterschiedlichen Bereichen an. Qualifizierte Mitarbeiter der Fachabteilungen, Gesellschaftsvertreter und externe Referenten vermitteln in 30 bis 60 Minuten ihr Wissen zu bewährten und neuen Produkten. „Unser Online-Schulungsangebot stößt bei unseren Maklern auf reges Interesse. Auswertungen haben ergeben, dass die Teilnehmerzahl in den letzten vier Jahren kontinuierlich gestiegen ist. Bis heute können wir mehrere Tausend Teilnahmen verzeichnen“, freut sich Ralf Barth, Leiter der Abteilungen Maklerservice und SHU im Hause maxpool. Besonders großer Beliebtheit erfreuen sich die Online-Schulungen zu den hauseigenen maxpool-Deckungskonzepten. Fast eben-

Fundierte Produktkenntnis gehört zu den Grundlagen einer erfolgreichen Vermittlertätigkeit. Um stets über Veränderungen und Neuerungen in der Welt der Versicherungsprodukte informiert zu sein, bedarf es einer kontinuierlichen Weiterbildung auf diesem Gebiet. Im stressigen Berufsalltag kommt dieses Thema jedoch oft zu kurz. Interessante Angebote wie Workshops überschneiden sich entweder mit wichtigen Kundenterminen oder disqualifizieren sich durch einen langen und zeitaufwendigen Anfahrtsweg. Online-Schulungen erfreuen sich daher immer größerer Beliebtheit. Sie ermöglichen eine ortsunabhängige Teilnahme an Produktpräsentationen ohne langen An- und Abreiseweg. Stattdessen lässt sich die Produktkenntnis bequem am eigenen PC erweitern – wenn nötig, sogar zwischen zwei Kundenterminen.

Online-Schulungstermine (25.4.–8.6.2012)*

Datum	Beginn	Thema
25.04.2012	10:00	DK maxFamily (ACE Unfall)
02.05.2012	14:00	DK Tierhalterhaftpflicht (VOLKSWOHL BUND)
03.05.2012	14:00	DK maxCasa & maxHome (Gothaer Hausrat + Wohngebäude – neu)
04.05.2012	14:00	DK maxPremium (D.A.S. Rechtsschutz – neu)
07.05.2012	14:00	SHU-Lotse
08.05.2012	14:00	Einführung Homepage
09.05.2012	14:00	Kfz-Vergleichsrechner trixi
01.06.2012	14:00	DK Bürokonzept (Adler Inhalt/Elektronik/Haftpflicht)
04.06.2012	10:00	DK maxSecurFlex (BBV All-Risk – neu)
04.06.2012	14:00	DK maxInsinde (DFV Hausrat – neu)
05.06.2012	14:00	DK maxKISS (Barmenia Unfall)
06.06.2012	10:00	SHU-Lotse
07.06.2012	10:00	Einführung Homepage
08.06.2012	10:00	Kfz-Vergleichsrechner trixi
*Termine ab 9.6. stehen noch nicht fest		

so gern besucht werden auch Präsentationen zu den angebotenen Produkten von Kooperationspartnern aus dem Sach-, LV- und KV-Bereich. Für neu angebundene Makler führt maxpool darüber hinaus regelmäßig Schulungen zu dem maxpool-Mitgliederbereich, dem SHU-Lotsen, dem Kfz-Vergleichsrechner trixi sowie anderen von maxpool bereitgestellten Tools durch. Auf diese Weise können sich Neuankömmlinge einen ersten Überblick über die maxpool-Welt verschaffen und sofort Antworten auf ihre Fragen erhalten.

Anmelden ist ganz einfach

Die Anmeldung zu einer Online-Schulung ist ebenso schnell wie einfach und setzt lediglich einen Internetzugang sowie ein Festnetztelefon voraus. Sowohl im internen als auch im öffentlichen Bereich der maxpool-Homepage findet sich unter

dem Link eine Übersicht aller Online-Schulungsangebote. Nach Auswahl des gewünschten Termins sind Name, E-Mail-Adresse, Telefonnummer sowie die maxpool-Vermittlernummer in die ausfüllbaren Felder einzugeben. Nach erfolgter Eingabe erhält der Interessent per E-Mail eine automatische Teilnahmebestätigung mit einem Zugangslink sowie der Zugangs-PIN, die er benötigt, um sich in die Schulung einzuloggen. Die Zustellung einer Erinnerung am Tag der Schulung soll verhindern, dass der Termin versehentlich in Vergessenheit gerät. Interaktion steht bei den Online-Schulungen von maxpool ganz oben. Teilnehmer können ihre Fragen sowohl während als auch am Ende jeder Schulung stellen. „Oft ergeben sich aus den gestellten Fragen lebhaftere Diskussionen. Wir begrüßen dies sehr, da sie sowohl uns als auch den Teilnehmern

nützliche Anregungen geben können“, beschreibt Barth einen der Mehrwerte, die ein reger Austausch nach sich zieht. Im Anschluss erhalten alle Teilnehmer die in der Schulung verwendete Präsentation, um sich gegebenenfalls später erneut mit dem behandelten Thema zu beschäftigen. Wer mag, kann sich jederzeit erneut zu einer weiteren Online-Schulung anmelden. Weitere ausführliche Informationen hierzu und zu Ihren Fragen rund um die maxpool-Online-Schulungen geben Ihnen gern unsere Mitarbeiter aus dem Maklerservice.

• Ralf Barth

Kontakt

■ maxpool GmbH, Maklerservice
Telefon: (0 40) 29 99 40-250
Fax: (0 40) 29 99 40-626
E-Mail: maklerservice@maxpool.de

Exklusiv für Sie!

Neu: MMD Strategieportfolios

- 3 Risikoklassen: defensiv, ausgewogen oder dynamisch
- 3 Entscheidungen: Profis übernehmen Auswahl, Kombination und jährliche Prüfung der VV-Fonds

... und das ohne zusätzliche Kosten!

Jetzt informieren!

www.condor-versicherungen.de/MMD
oder unter (040) 3 61 39-660

Regulierung der Finanzberatung

Chance für unabhängige Makler

In den nächsten Wochen werden in den erwarteten Verordnungen zum „Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts“ die letzten Feinheiten der Regulierung bekannt gegeben.



Bei genauer Betrachtung verliert das neue Gesetz ziemlich schnell den bedrohlichen Anblick des Monsters und wird zum beherrschbaren Partner für den kompetenten, professionellen und kundenorientierten Berater. Die neuen Regeln werden dabei helfen, die Qualität der Beratung herauszuheben und damit unerwartete Chancen am Markt für jene freien Berater zu begründen, die sich offen darauf einlassen. Mit der Zielsetzung der Schaffung eines hohen Schutzniveaus für den Kunden wurden diese Regeln fixiert, die in der

Hauptsache die Bereiche Erlaubnispflicht, Sachkunde sowie erweiterte Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten sowie die Pflicht zur Offenlegung von Provisionen und Zuwendungen betreffen.

Künftig benötigt jeder „Finanzanlagenvermittler“ eine Erlaubnis nach dem neu geschaffenen Paragraphen 34f GewO, wenn er die Vermittlung und Beratung von Produkten in den Feldern

- *Investmentfonds,*
- *geschlossene Fonds in Form der KG-Beteiligung,*

- *sonstige Vermögensanlagen nach Vorgabe des Gesetzes*

durchführen möchte. Um diese Erlaubnis zu bekommen, müssen personelle und fachliche Voraussetzungen erfüllt werden. So muss ein Finanzanlagenvermittler persönlich zuverlässig sein, in geordneten Vermögensverhältnissen leben und eine den Mindestanforderungen genügende Vermögensschadenshaftpflichtversicherung nachweisen. Hinsichtlich der Darstellung der fachlichen Voraussetzungen führen drei unterschiedliche Wege zum Ziel:

1. Vorliegen eines der im Gesetz genannten Abschlüsse,
2. die „Alte-Hasen-Regelung“ greift,
3. Erwerb und Nachweis der Sachkundeprüfung bei der IHK.

Bezogen auf die „Alte-Hasen-Regelung“ sei noch erwähnt, dass sie nur dann angewendet werden kann, wenn der Vermittler ununterbrochen seit dem 1. Juni 2006 seine Lizenz nach Paragraph 34c GewO besitzt und ununterbrochen tätig war, was er auch durch die lückenlose Vorlage der Prüfberichte nach Paragraph 16 Absatz 1 MaBV nachweisen können muss.

Die meisten Punkte kann ein unabhängiger Berater bei seinen Kunden künftig durch die Umsetzung der Pflichten zur Information, Beratung und Dokumentation erzielen. Diese sind für den Kunden wahrscheinlich nicht neu, denn sie müssen bereits seit einigen Jahren in den Banken umgesetzt werden. Das bedeutet nahezu eine Gleichstellung der Beratung und Vermittlung eines unabhängigen Beraters mit der eines bei der BaFin zugelassenen Instituts. Und diese Chance der Kompetenzsteigerung sollte man sich nicht entgehen lassen.

Das Ziel dieser ausgeweiteten Beratungs- und Informationspflichten besteht darin, dass dem Kunden die Chance gegeben werden soll, die Produkte, die er letztlich kauft, auch verstehen und vollumfänglich hinsichtlich Kosten und Risiko abschätzen zu können.

Dies bedeutet, dass der Berater

Zeitplan des Gesetzgebers

1. Januar 2013	Bis zum 1. Juli 2013	Bis zum 1. Januar 2015
<ul style="list-style-type: none"> • Inkrafttreten des Anlegerschutzes nach neuem § 34f GewO • Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) mit ihren Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten • Geeignetheitstest, Beratungsprotokoll, • Übergabe PIB/KID, • WP-Prüfungspflicht <p>(FinVermV liegt derzeit nur als Entwurf vor!)</p> <p>Berufsstarter brauchen ab 1.1.2013 die Erlaubnis gem. § 34f GewO.</p>	<p>Antrag auf Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler gem. § 34f Abs. 1 GewO bei der Gewerbeaufsicht (bei Vorlage der bisherigen Erlaubnisurkunde: keine Prüfung der Zuverlässigkeit und der Vermögensverhältnisse)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sachkundenachweis an Gewerbeaufsicht • Sachkundenachweis für Beschäftigte <p>Alte-Hasen-Regelung: Personen, die seit dem 1.1.2006 ununterbrochen selbstständig als Anlagevermittler oder Anlageberater tätig waren, bedürfen keiner Sachkundeprüfung! ⇔ Nachweis durch die Vorlage der erteilten Erlaubnis und durch lückenlose Vorlage der Prüfungsberichte nach § 16 Abs. 1 Satz 1 MaBV</p> <p>→Rechtsfolge bei Fristverstoß: Automatisches Erlöschen der Erlaubnis nach § 34f Abs. 1 Satz 1 GewO</p>
Pflichtenstart	Erlaubniserteilung	Sachkundenachweis

durch gezielte Fragen nach der persönlichen Situation, der Risikoneigung, den Anlagezielen und den finanziellen Verhältnissen Informationen vom Kunden erhalten muss, die er früher durch geschickte Formulierungen herauskitzeln musste. Jetzt wird der Kunde quasi per Gesetz dazu verpflichtet. Wenn das nicht eine gute Vertriebschance darstellt ...

Im Gegenzug sind dem Kunden alle Informationen hinsichtlich der Risiken und der Kosten im Produkt vollständig zu liefern. Dies betrifft auch die Angaben zu der Provision und eventuellen weiteren Zuwendungen, die der Berater aus der Umsetzung der Produkte erhält.

Zur Nachweisführung der qualitativ hochwertigen Beratung muss künftig für jeden Einzelfall eine entsprechende Dokumentation angefertigt werden. Die

Archivierung erfolgt durch den Berater. Diese Unterlagen bilden dann auch die Basis für die künftigen Prüfungen durch einen vom Berater zu bestellenden Wirtschaftsprüfer. Dessen Testat dient der Gewerbeaufsicht jährlich dazu, die Zulassung als Finanzanlagenvermittler aufrechtzuerhalten.

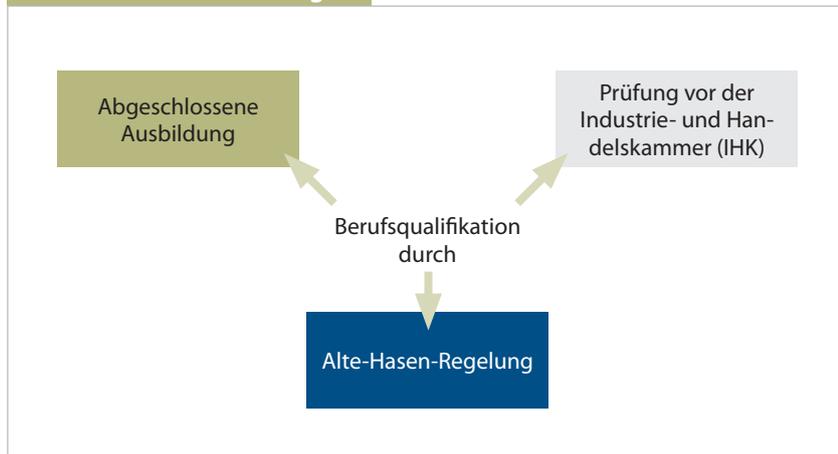
In der Grafik ersehen Sie den Zeitplan, den der Gesetzgeber für die Umsetzung der Regulierung vorgesehen hat. Es ist an der Zeit zu handeln. Die nächsten Schritte und Fragen zur Klärung für Sie sollten sein:

- Überprüfung des eigenen Geschäftsmodells.
- Haben Sie alle Voraussetzungen, um auch künftig agieren zu können?
- Brauchen Sie noch zusätzliche Unterstützung, etwa zum Erwerb der Sachkunde?

Für Sie als Makler im Verbund mit maxpool halten wir über die maxinvest ein Bündel an Instrumenten bereit, mit denen Sie all diese Auflagen technisch gestützt, haftungssicher und aufwands-sparend umsetzen können. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

• Richard Eibl

Fachliche Voraussetzungen



Kontakt

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

*Frank Sievert (45), seit April neues
Vorstandsmitglied für Kapitalanlagen und
zuständig für Immobilien, Finanzierungen
und Wertpapiere bei der uniVersa*



Frank Sievert, Vorstandsmitglied, uniVersa

Buschfunk

■ **Stuttgarter: ETF-Strategie**

Die Stuttgarter Versicherung bietet für ihre fondsgebundenen und hybriden Produkte nun eine ETF-Strategie an. Mit den „ETF-Stars“ können Kunden gleichzeitig in fünf börsennotierte Indexfonds von iShares investieren. Folgende fünf Indexfonds von iShares sind in den ETF-Stars gebündelt: iShares MSCI World, iShares DAX, iShares EURO STOXX 50, iShares S&P 500 und iShares MSCI Emerging Markets.

■ **WWK: BioRisk verbessert**

Die WWK erweitert zum 1. April dieses Jahres ihre Produktlinie WWK BioRisk um weitere Produktfeatures. Die zentrale Erweiterung stellt die veränderte Berufsgruppeneinstufung dar. Zahlreiche Berufe erhalten nun eine vergünstigte Absicherung. Ferner wurde die Grundfähigkeitsversicherung für körperlich anstrengende

Berufe als Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung geschaffen.

■ **Barmenia wächst**

Mit Beitragseinnahmen in Höhe von 1.768,7 Millionen Euro (+4,6 Prozent) übertrafen die Barmenia Versicherungen im Jahr 2011 den Durchschnitt der Branche, der sich nach GDV-Angaben mit -0,4 Prozent rückläufig entwickelt hat. Das wirtschaftliche Ergebnis der gesamten Gruppe betrug vor Ertragsteuern insgesamt 252,0 Millionen Euro (+27,6 Prozent).

■ **Zurich: Elektro versichert**

Erstmals auf dem deutschen Markt bietet Zurich eine spezielle Versicherung für Elektrofahrzeuge an. Die neue Versicherung gilt für elektrisch betriebene Pkw sowie für Zweiräder mit amtlichem Kennzeichen. Durch die Option „Elektro-Plus“ besteht nun erstmals die

Möglichkeit, den Akku als einen zentralen und auch teuren Teil eines Elektrofahrzeugs über den Kaskoschutz hinaus „rundum“ abzusichern.

■ **Düsseldorfer: Neuer Name**

Die Düsseldorfer Versicherung hat sich umbenannt und heißt seit Anfang des Jahres vigo Krankenversicherung VVaG. An den bestehenden Versicherungsverträgen ändert sich deswegen nichts. Der besonders im Pflegegeld gut aufgestellte Versicherer möchte mit der Umfirmierung künftig mit einem frischeren Auftritt am Markt agieren.

■ **Canada Life: VorsorgePLANER**

Mehr als 70 Prozent gaben bei einer aktuellen Online-Befragung im Auftrag der Canada Life durch die Hochschule Amberg-Weiden an, dass sie die im letzten Sommer eingeführte Beratungs- und Be-

rechnungssoftware VorsorgePLANER regelmäßig verwenden. 68 Prozent sind mit den zwölf Rechenkomponenten zufrieden. Sechs Monate nach der Einführung arbeiten insgesamt rund 2.600 Vermittler mit dem VorsorgePLANER.

■ **HDI: „Compact“ verbessert**

Ab sofort stehen Kunden des Multiline-Produkts „Compact“ neue Leistungen zur Verfügung. Kunden von HDI-Gerling Firmen und Privat haben ab sofort die Möglichkeit, den Baustein Werkverkehr auch über „Compact für Kleinunternehmen“ abzuschließen. Dieser sichert die Transporte mit dem firmeneigenen Fahrzeug ab und greift zum Beispiel dann, wenn während eines geschäftlichen Termins das Fahrzeug aufgebrochen wird und teures Equipment oder Waren entwendet werden. Ebenfalls neu ist die Mitversicherung des Bewegungsrisikos.

IHR + AN SICHERHEIT

Die R+V-Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Dienstleister und Freiberufler.

20 JAHRE
VERMÖGENS-
SCHADEN-
HAFTPFLICHT

„Ich kann ganz entspannt meine Arbeit machen.“ Die R+V-Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Dienstleister und Freiberufler gibt Unternehmern die Ruhe, sich unbesorgt auf ihre Arbeit zu konzentrieren. Denn wenn einmal etwas schief läuft, sind sie rundum abgesichert. Selbst wenn einmal einem ihrer Mitarbeiter ein Fehler unterläuft. Erfahren Sie Ihr + an Sicherheit. Bei einem persönlichen Gespräch mit Ihrem zuständigen Maklerbetreuer oder unter makler.ruv.de

Ihr Partner
im Maklermarkt

Gemeinsam Zukunft sichern. **R+V**

Pflege

Das Zukunftsthema!

Reformen reichen nicht aus, um Finanzlücken zu schließen. maxpool greift diesen Missstand auf und informiert Makler beim „Hamburger Pflegeabend“.



Ende März hat das Bundeskabinett den Entwurf eines Gesetzes zur Neuausrichtung der Pflegeversicherung (Pflege-Neuausrichtungsgesetz – PNG) beschlossen. Dabei hat es sich die Neuausrichtung der sozialen Pflegeversicherung insbesondere mit Blick auf die Situation der an Demenz erkrankten Menschen ganz groß auf die Fahnen geschrieben. Zudem sollen ab 2013 mehr Geld und Unterstützung für die Pflege von Angehörigen und ambulante Pflegesachleistungen bereitgestellt werden. Es werden Mehrkosten von mindestens 1,1 Milliarden Euro entstehen, die zum Teil durch die Anhebung des Pflegeversicherungsbeitrags um 0,1 Prozent gedeckt werden sollen.

Bundesgesundheitsminister Daniel Bahr bezeichnet sein Werk als Meilenstein, Kritiker sehen darin allerdings eher ein Reförmchen. So auch Ullrich Schneider vom Paritätischen Wohlfahrtsverband, der im TV bei Anne Will Bahrs Pläne als „Flickschusterei“ bezeichnete. Der Glaube, dass sich die Umstände der Pflegenden und Gepflegten durch die Neu-

erungen wirklich verbessern, sei nicht vorhanden, so der Tenor der Kritiker.

Nicht nur, dass die Umstände für den Erkrankten mangelhaft sind. Auch die Angehörigen stehen meist vor einem Scherbenhaufen. Die geplante Erhöhung in der Pflegestufe II im ambulanten Bereich auf 1.250 Euro ist ein Tropfen auf den heißen Stein. Die Pflege eines Menschen deckt sie sicher nicht. Die Fachkraft, die für dieses Geld zur Seite steht, kann nur einen Bruchteil des Betreuungsaufwands leisten, der Rest bleibt an den Angehörigen hängen. Und damit sind sie in der Zwickmühle: Pflege der Angehörigen oder eigene Existenzsicherung, denn der Job muss meistens aufgegeben werden. Emotionale versus rationale Entscheidung. Hartz IV droht.

Unabhängig von den Reformfortschritten ist die Absicherung des Pflegefalls das Zukunftsthema schlechthin. Allein die Demografie wird die Zahl der Pflegebedürftigen erhöhen. Demnach sollte auch bei Maklern und Kunden das Thema ganz oben stehen.

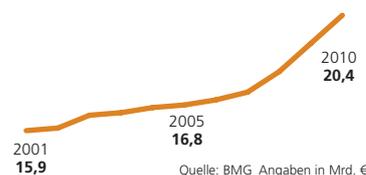
maxpool weiß um diese Brisanz. „Unseres Erachtens wäre die Durchführung einer eigens auf das Thema Pflege ausgerichteten Veranstaltung, bei der den Maklern entsprechende Produktlösungen vorgestellt werden, absolut gewinnbringend und sinnvoll. Eine solche Veranstaltung wäre zudem eine passende Gelegenheit, um den Vermittlern wertvolle Verkaufsargumente zu liefern und den direkten Kontakt zu Anbietern herzustellen“, erklärt Ennedi Gargiso, Leiter des Vorsorgemanagements bei maxpool. „Durchführbar ist das Ganze jedoch nur, wenn genügend Resonanz von Seiten unserer Makler vorhanden ist“, so Gargiso weiter.

Ein entsprechendes Pilotprojekt würde zunächst in Hamburg stattfinden und bei Bedarf auch bundesweit zur Durchführung kommen. Wenn Sie Interesse an einer solchen Pflegeveranstaltung haben, dann senden Sie uns den beigefügten Feedbackbogen (rechte Seite) zurück.

• **Matthias Hundt**

Kostenexplosion

Leistungsausgaben in der sozialen Pflegeversicherung in den Jahren 2000 bis 2010



Einnahmen vs. Ausgaben

Demografie und exponentiell steigende Leistungsempfängerzahlen werden das System kippen.



Feedbackbogen

Per Fax zurück an (0 40) 29 99 40-630 oder per E-Mail an nina.kehrle@maxpool.de

Als Servicegesellschaft liegen uns die Interessen unserer Makler am Herzen – auch beim Thema Weiterbildung. Um unser Veranstaltungsangebot optimal auf Ihre Bedürfnisse abzustimmen, freuen wir uns über Ihr Feedback!

Veranstaltungsangebot zum Thema „Pflege“

- Ich habe Interesse an einer Informationsveranstaltung zum Thema „Pflege“.
- Die Veranstaltung sollte unter Einbeziehung meiner Kunden stattfinden.
- Die Veranstaltung sollte ausschließlich für Makler stattfinden.

Mit Bekundung Ihres Interesses erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie im Falle der Durchführung einer solchen Veranstaltung kontaktieren.

Meine Kontaktdaten

VM-Nr.: _____

Name: _____

E-Mail: _____

(Ort/Datum)

(Unterschrift)

Mietkautionsbürgschaft

Einstiegsprodukt für Versicherungsmakler

Mietkautionsbürgschaften sind in der Schweiz bereits seit Langem fest etabliert. In Deutschland erwacht dieser Markt gerade erst – und bietet Maklern einen guten Einstieg in langjährige Kundenbeziehungen.



In Deutschland leben die Menschen zunehmend in ihren eigenen vier Wänden. Im Zuge der immer unsicherer werdenden Altersvorsorge werden Immobilien immer beliebter, so dass laut Statistischem Bundesamt von den 37 Millionen bewohnten Wohnungen inzwischen 45,7 Prozent von den Eigentümern selbst genutzt werden. Gleichzeitig ist die Anzahl der Wohnungen insgesamt, aber auch die der Leerstände

gestiegen. Wer sich in Ballungszentren wie München, Hamburg oder Frankfurt auf Wohnungssuche begibt, bekommt davon kaum etwas mit. In begehrten Wohnvierteln avancieren Besichtigungen zu Massenaufläufen, so dass es mitunter schwierig ist, den Zuschlag für das gewünschte neue Zuhause zu bekommen. Darüber hinaus haben Mieter mit gestiegenen Kosten zu kämpfen, die dazu führen, dass etwa ein Drittel des

monatlichen Einkommens für die Miete berappt werden muss. Umstände, die die Bildung von Rücklagen erschweren.

Umzüge sind mit hohen Kosten verbunden

Wer also eine neue Wohnung mieten möchte, muss nicht nur von vornherein hohe Kosten für die Miete und Nebenkosten einkalkulieren, sondern auch weitere, die untrennbar mit einem Um-

zug verbunden sind. Insbesondere in Großstädten vermitteln häufig Makler die Objekte, was dazu führt, dass der Neumieter eine Courtage zu entrichten hat. Darüber hinaus verlangen Vermieter eine Kautionssumme, um sich gegen Mietausfälle abzusichern und/oder zu gewährleisten, dass die Wohnung bei Auszug in einem tadellosen Zustand übergeben wird. Ist dies nicht der Fall, kann der Vermieter Teile der Kautions- oder auch die vollständige Summe einbehalten – je nachdem, wie teuer die anfallenden Renovierungsarbeiten sind. Meist geht mit einem Umzug auch die Anschaffung neuer Möbel und die Bezahlung eines Umzugsunternehmens einher. So belaufen sich die kompletten Kosten schnell auf eine größere Summe, die nicht jedem ohne Weiteres zur Verfügung steht. Speziell die Mietkaution nimmt mit drei Monatsmieten einen großen Anteil davon ein.

Alternativen zur Mietkaution

Um ihren Mietern entgegenzukommen, bieten viele Vermieter eine Ratenzahlung der Kautionssumme an, was bedeutet, dass drei Monate doppelte Mietzahlungen geleistet werden müssen. Macht die Miete bereits ein Drittel des Einkommens aus, so bleibt kaum genügend Geld zur Bezahlung anderer anfallender Rechnungen übrig. Um dies zu überbrücken, greifen viele auf einen Dispositionskredit zurück, der mit einer Verzinsung zwischen 11 und 15 Prozent teuer zu stehen kommt. Eine wichtige Voraussetzung dafür ist, dass dem Mieter ein entsprechender Verfügungsrahmen eingeräumt wird, wovon nicht immer auszugehen ist. Alternativ bieten Banken Bürgschaften mit einem niedrigeren Zins an. Allerdings wird dadurch der individuelle Kreditrahmen gekürzt, Kontoführungs- und Avalgebühren fallen an und manchmal wird eine gesonderte Kautionsleistung verlangt. Seit einigen Jahren gibt es in Deutschland Unternehmen, die Mietern anbieten, die Kautionssumme durch eine Mietkautionsbürgschaft zu ersetzen. Einer dieser Anbieter ist kautionsfrei.de, bei

dem Mieter 5,25 Prozent der Kautionssumme pro Jahr bezahlen. Dafür erhält der Vermieter eine Urkunde. Mit dieser vollwertigen Bürgschaft ist er gegen das Abwohnen der Kautionssumme oder fehlende Teilzahlungen abgesichert. Der Mieter indes behält das Geld für die Kautions-

kautionsfrei.de bietet Mietkautionsbürgschaften an, bei denen Mieter 5,52 Prozent der Kautionssumme pro Jahr bezahlen.

und kann es in die Wohnungseinrichtung investieren. Auch für Gewerbetreibende und speziell für Existenzgründer kann sich dieses Produkt lohnen, da es die Anmietung von Büroräumen oder Geschäften erleichtert.

Ein guter Türöffner

Während in der Schweiz die Mietkautionsbürgschaft bereits seit Langem fester Bestandteil des Portfolios von Versicherungsmaklern und Finanzdienstleistern ist, nimmt dieser Trend auch in Deutschland zu. Über 250 Finanzdienstleister und mehr als 1.000 Versicherungsmakler bieten ihren Klienten zum Beispiel die Kautionsbürgschaft von kautionsfrei.de an. Diese richtet sich nicht nur an Menschen, die neu in eine Wohnung ziehen, sondern auch an diejenigen, die schon länger in einem Mietverhältnis leben. Mit dem Abschluss der Kautionsbürgschaft können sie die beim Vermieter hinterlegte Kautionssumme auslösen und haben so bereits fest angelegtes Geld wieder zu freier Verfügung. Dies kommt Finanzdienstleistern entgegen, die dadurch zusätzliches Kapital aktivieren, um es gewinnbringend anzulegen. Für Versicherungsmakler kann die Kautionsbürgschaft laut Robert Litwak, dem Mitgründer von kautionsfrei.de, als Türöffner fungieren. Da das Prinzip einfach ist, keine Zusatzkosten entstehen und die Abwicklung ohne zahlreiche Formulare auskommt, nutzen einige Makler das Produkt als Einstiegsange-

bot, da es Vertrauen bei ihren Klienten schafft. Dies sei ein wesentlicher Punkt bei der Entwicklung von kautionsfrei.de gewesen, sagt Litwak, der selbst aus der Versicherungsbranche kommt: „Viele Menschen scheuen beim Abschluss von Versicherungen vor versteckten Kosten und Papierbergen zurück. Wir haben unsere Kautionsbürgschaft bewusst so einfach wie möglich gehalten, um diese Hürde abzubauen.“

Um das Produkt in der gesamten Versicherungsbranche noch bekannter zu machen, kooperieren maxpool und kautionsfrei.de. Die Schaffung freier finanzieller Kapazitäten bringt einen Mehrwert für die Beratungsgespräche von Maklern. So kann demonstriert werden, dass der Vermittler sich für die Interessen seines Klienten einsetzt.

Die Vorteile auf einen Blick

Kein Risiko
■ Geld-zurück-Garantie
■ Jederzeit kündbar
Transparent und sicher
■ Einfach 5,52 % der Kautionssumme im Jahr
■ Bankenunabhängig
Keine Verpflichtungen
■ Keine Vertragslaufzeit
■ Keine Verpfändungen
■ Keine Minderung der Kreditlinie
■ Keine Wartezeiten
■ Keine Verwaltungsgebühr
■ Keine weiteren Kosten
Falls Ihr Vermieter die Kautionsbürgschaft nicht akzeptiert, können Sie innerhalb von 14 Tagen vom Vertrag zurücktreten und erhalten Ihr Geld zurück.
Kontakt: maxpool GmbH SHU-Service-Team Telefon: (0 40) 29 99 40-100 Fax: (0 40) 29 99 40-190 E-Mail: shu@maxpool.de



Württembergische Vertriebsservice GmbH

Die individuelle Route zur bAV

Die Württembergische Vertriebsservice GmbH, Teil des Vorsorge-Spezialisten Wüstenrot & Württembergische (W&W), hat ihre ohnehin schon weitreichende bAV-Kompetenz erweitert. Mit innovativen Verkaufsansätzen und individuellen Online-Portalen inklusive vieler attraktiver Rechen-Tools unterstützt sie freie Vermittler, Unternehmen und Mitarbeiter nun noch intensiver bei der betrieblichen Altersvorsorge.

Innovative Verkaufsansätze

Die Württembergische Vertriebsservice GmbH hat für die betriebliche Altersvorsorge einen innovativen Vertriebsansatz über zwei Produktkonzepte erarbeitet. Je nach Sicherheitsbedürf-

nis des Kunden kann so die jeweils optimale Produktlösung im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge gewählt werden. Die Basis der beiden Verkaufsansätze ist das Fondskonzept Genius, das Kunden eine lang-

fristige chancenorientierte Lösung mit umfassender Garantievelfalt zum Aufbau ihrer Altersversorgung bietet. Grundlage hierfür ist die einzigartige Wertsicherungsstrategie, welche höchstmögliche Renditen bei wei-

testgehender Sicherheit garantiert. Die beiden Verkaufsansätze sind in den Ausprägungen „Genius Klassik“ als Basisinvestment mit Absicherung der eingezahlten Aufwendungen zum Laufzeitende und Chancen auf deutlich mehr sowie „Genius KlassikPlus“ mit jederzeitiger Sparzielsabsicherung bei unfall- oder krankheitsbedingter Berufsunfähigkeit ausgebildet.

Der Grundgedanke bei „Genius Klassik“ lautet, Verluste aufgrund von Kursschwankungen, denen das Vertragsguthaben über die Laufzeit hinweg unterliegt, zu vermeiden und

„Neben umfassenden und leistungsstarken Produktkonzepten ist auch der Service ein wichtiger Faktor bei der betrieblichen Altersvorsorge.“

Gewinne so zu realisieren, dass eine bestmögliche Rendite zum Laufzeitende erreicht wird. „Genius Klassik“ realisiert dies über zwei Garantieoptionen. Zum einen über die Beitragsgarantie, welche das Beitragsguthaben zum Ablauf des Vertrags hin garantiert. Zum anderen über einen Garantieplan, welcher im Falle von Kursverlusten das Guthaben auf der bis dahin „höchsten erreichten Kursstufe“ jederzeit sichert.

Für Kunden, die von vornherein ihre Altersversorgung und somit das Sparziel absichern möchten, hat die Württembergische „Genius KlassikPlus“ mit Sparzielsabsicherung bei Berufsunfähigkeit konzipiert. Sollte der Kunde infolge einer unfall- oder krankheitsbedingten Berufsunfähigkeit nicht mehr in der Lage sein, die Beiträge für seine Altersversorgung aufzubringen, übernimmt dies die Württembergische Lebensversicherung AG. Somit besteht keine Gefahr, das angestrebte Versorgungsziel zu verfehlen. Diese Zusatzabsicherung bietet die Württembergische

ohne Beantwortung von Gesundheitsfragen oder Wartezeiten im Einzel- und Kollektivgeschäft unabhängig von der Finanzierungsform über alle Durchführungswege bis monatlich 374 Euro (4 Prozent der BBG zuzüglich 1.800 Euro jährlich, ohne Vorerkrankung oder bereits bestehende Berufsunfähigkeit).

Umfassender Service

Neben umfassenden und leistungsstarken Produktkonzepten ist auch der Service ein wichtiger Faktor bei der betrieblichen Altersvorsorge. Um Unternehmen und Mitarbeiter hier zu unterstützen, stellt die Württembergische Vertriebsservice GmbH ein bAV- Informationsportal zur Verfügung. Es handelt sich hierbei um eine personalisierbare Plattform zur Information, Interaktion und Kommunikation. Jeder Makler und jedes Unternehmen kann einen eigenen Zugang im jeweiligen Firmen-Corporate-Design erhalten. Neben zahlreichen anschaulichen Informationsmaterialien zum Themenfeld bAV sind auch praktische Rechen-Tools im System verfügbar. Hierzu zählen zum Beispiel der bAV-Vorteilsrechner (Brutto-/ Nettobetrachtung) mit einer Gehaltssimulation oder ein bAV- statt VL-Tool. Ein solches Informationsportal ist für die Kommunikation vom Makler zum Kunden erstellbar sowie auch direkt für Firmenkunden. Im sogenann-

ten Firmenportal kann der Arbeitgeber mit Unterstützung des Vermittlers seine Mitarbeiter auf die Notwendigkeit der betrieblichen Altersvorsorge und das attraktive Angebot aufmerksam machen. Die Mitarbeiter können rund um die Uhr auf das Portal zugreifen und – wenn gewünscht – Kontakt zum Vermittler oder ihrer Personalabteilung aufnehmen. Sie können sich auf diese Weise einfach und schnell über die Möglichkeiten und Vorteile der verschiedenen Durchführungswege informieren und unter anderem direkt über die Eingabe weniger Daten ein Angebot berechnen.

Ein starker Partner

Gerade im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge, wo es um langfristige Forderungen geht, ist ein zuverlässiger und solider Partner von entscheidender Bedeutung. Hier ist die Württembergische mit ihrer langjährigen Erfahrung und Stabilität „der Fels in der Brandung“. Einen echten Mehrwert in der Zusammenarbeit bietet die Württembergische mit ihrer dezentralen Ausrichtung und persönlichen Betreuung vor Ort. Neben einem herausragenden und mehrfach ausgezeichneten Service verfügt die Württembergische zudem über umfassende Produktkonzepte.

• **Maria-Helena Scheffler**

bAV-Portal Muster GmbH





Dynamische Hybride in der bAV

Der Unterschied liegt im Detail

Auf den ersten Blick scheinen sie alle gleich zu sein: die fondsgebundenen Lebensversicherungen mit Garantie, die von zahlreichen Gesellschaften für den Einsatz in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) angeboten werden. Doch wie überall im Leben liegen die Unterschiede in kleinen, aber entscheidenden Details.

Fondsgebundene Versicherungen mit Garantie haben grundsätzlich einen Vorteil: Sie können durch die stärkere Partizipation am Aktienmarkt höhere Renditen erwirtschaften als konventionelle Produkte. Ziel ist es also, eine möglichst hohe Aktienquote bei gleichzeitiger Sicherstellung der vereinbarten Garantieleistung zu erreichen. Möglich wird dies durch einen dynamischen Hybridmotor.

Vorteil: der „dritte Topf“

Dynamische Hybridprodukte basieren alle auf dem Prinzip der regelmäßigen Aufteilung des Vertragsguthabens auf das Sicherungsvermögen des Lebensversicherers, freie Fonds und – sofern vorhanden – einen speziellen Fonds, der eine Garantie darstellen kann (Wertsicherungsfonds). Zu welchen Anteilen das Guthaben in welchen „Topf“ inves-

tiert wird, hängt von der jeweils aktuellen Kapitalmarktlage ab. Fehlt jedoch wie bei den dynamischen Zwei-Topf-Hybriden ein solcher Wertsicherungsfonds, muss das Vertragsguthaben bei fallenden Märkten deutlich früher als bei Drei-Topf-Hybriden aus den freien Fonds abgezogen werden, damit die Garantie gewährleistet werden kann. Hinzu kommt, dass hohe externe Ab-

sicherungskosten entstehen können, um das „Overnight“-Risiko, also einen kurzfristigen starken Wertverlust, abzufangen. Die Renditechancen fallen damit bei einem Zwei-Topf-Hybrid geringer aus. Ein besonderer Vorteil bei Congenial bAV garant, dem Drei-Topf-Hybrid der Condor, ist das offene Wertsicherungsfonds-Konzept. Das bedeutet: Der Kunde ist nicht an einen hauseigenen Wertsicherungsfonds der Gesellschaft gebunden. Er kann derzeit zwischen drei freien Wertsicherungsfonds wählen und sogar während der Vertragslaufzeit wechseln.

Garantierte Rentenfaktoren

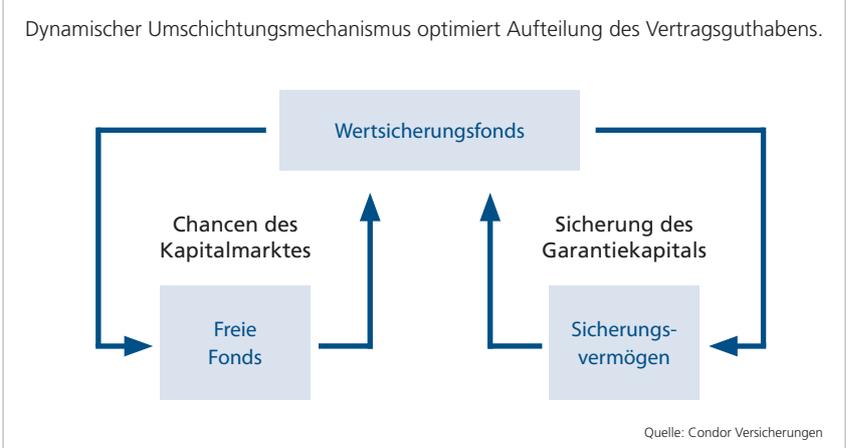
Ein ebenfalls ausschlaggebendes Kriterium bei der Wahl eines Fondsprodukts in der bAV sind die Rechnungsgrundlagen, nach denen das später zur Verfügung stehende Kapital in eine Rente umgerechnet wird. Garantierte Rentenfaktoren bieten zwar alle Anbieter – doch sie enthalten oft Einschränkungen, die erst bei einem genauen Blick in die Bedingungen oder zum Rentenbeginn sichtbar werden.

Rentenfaktoren mit Treuhänderklausel beispielsweise können nachträglich geändert werden, wodurch es zu einer Schlechterstellung des Kunden kommen

„Dynamische Hybride in der bAV: Wie überall im Leben liegen die Unterschiede in kleinen, aber entscheidenden Details!“

kann. Daneben werden im Markt zum Teil Rentenfaktoren ausgewiesen, die lediglich für das garantierte Kapital gelten. Das heißt: Sie garantieren nur die Rechnungsgrundlagen für die Umrechnung des garantierten Kapitals in eine Rente, nicht jedoch für das Vertragsguthaben oberhalb des garantierten Kapitals, das durch Überschüsse und besonders gute Fondsentwicklung entsteht. Aber genau dieser Teil kann später einen beträchtlichen Teil des Vertragswerts ausmachen. Hochrechnungen basieren folglich bei diesen Anbietern meist auf den aktuellen Rechnungsgrundlagen, die für das Ver-

Congenial bAV garant



tragsguthaben oberhalb des garantierten Kapitals jedoch nicht garantiert sind. Condor hingegen bietet seinen Kunden bei Congenial bAV garant zu 100 Prozent garantierte Rentenfaktoren auf das gesamte Vertragsguthaben – und das ohne Treuhänderklausel. Der Kunde erhält somit verlässliche Umrechnungswerte für seine Rente ohne Einschränkungen.

Änderung der Garantiehöhe

Auch die Möglichkeit, besonders hohe Vertragsguthaben für den Rest der Laufzeit absichern zu können, sollte bei der Wahl eines Hybridtarifs in der betrieblichen Altersversorgung eine Rolle spielen. Bei Congenial bAV garant kann der Kunde diese Guthaben absichern, indem er die Garantie während der Laufzeit erhöht. Als einer der wenigen Anbieter bietet Condor dabei sowohl ein manuelles als auch ein automatisches Lock-in-Verfahren. Mit dem automatischen Lock-in-Mechanismus kann Congenial bAV garant als einer der wenigen Fondstarife seiner Art auch in der Unterstützungskasse eingesetzt werden.

Beitragsorientierte Leistungszusage

Darüber hinaus gilt es darauf zu achten, auf welcher arbeitsrechtlichen Zusageart der zum Einsatz kommende Versicherungstarif basiert: Congenial bAV garant erfüllt die Voraussetzungen für die sogenannte „beitragsorientierte Leistungszusage“. Damit ist die Mitgabe des Vertrags bei einem vorzeitigen Ausscheiden des

Arbeitnehmers (versicherungsvertragliche Lösung) arbeitsrechtlich zulässig und der Arbeitgeber rechtlich aus der Haftung. Bei der ebenfalls im Markt verbreiteten „Beitragszusage mit Mindestleistung“ gilt diese Lösung dagegen als arbeitsrechtlich umstritten.

Fondsauswahl mit Qualitätsprüfung

Der Erfolg jeder Fondspolice hängt natürlich immer auch maßgeblich von der richtigen Wahl der Investmentfonds ab. Die Qualität der fast 100 freien Fonds wird bei Condor daher einmal jährlich von einer renommierten unabhängigen Investmentberatung überprüft. Dieser kostenlose Service kann Vermittlern die Beratung in der bAV erheblich erleichtern. Congenial bAV garant bietet somit ein leistungsfähiges Konzept, verlässliche Garantien und eine Vertragsführung, die sich flexibel an die Bedürfnisse des Kunden anpassen lässt. Gepaart mit der umfassenden, ausgewogenen Fondspalette von Condor sind dies die entscheidenden Voraussetzungen für den Erfolg einer fondsgebundenen bAV – auch mit Blick auf Details.

• Ulrike Beecken

Kontakt

■ Condor Lebensversicherungs-AG
 Makler Account Management
 Stichwort: maxpool
 Telefon: (0 40) 57 01 99 99-1
 E-Mail: keyaccount@condor-versicherungen.de

Private Krankenversicherung

Ein Plädoyer für das duale Krankenversicherungssystem

Mit konstanter Regelmäßigkeit wird vor anstehenden Bundestagswahlen das Ende des dualen Systems von gesetzlicher und privater Krankenversicherung zugunsten einer Einheitsversicherung beschworen. Warum die PKV ein stabilisierender Faktor unseres Gesundheitsmarktes ist und damit auch für den Vermittler eine gute Zukunft hat, erläutert Peter Ludwig, Vertriebs- und Marketingvorstand der HanseMerkur.



Ende 2011 hatten neun Millionen Menschen einen Voll- und 22 Millionen gesetzlich Versicherte einen Zusatzschutz in der privaten Krankenversicherung abgeschlossen. Die PKV ist trotz zahlreicher gesetzlicher Eingriffe in ihr Geschäftsmodell eine Wachstumsbranche. Etwa 10 Prozent der Versicherten sind bestens auf die demografische Veränderung unserer Gesellschaft vorbereitet. Sie haben über den Sparanteil ihrer Prämie Alterungsrückstellungen gebildet und einen Kapitalstock auf-

gebaut, mit dem Beitragsanpassungen im Alter abgedeckt und geglättet werden können. Diese Personen belasten durch die Kapitaldeckung in Höhe von mittlerweile 170 Milliarden Euro nicht die nachfolgenden Generationen und benötigen keine Unterstützung durch die Allgemeinheit in Form von Steuerzuschüssen. Die gesetzlichen Kassen hingegen werden seit einer Dekade mit Steuermitteln subventioniert, die allein für das Jahr 2012 14 Milliarden Euro betragen.

Eigenverantwortung und Leistungsgarantie

Gerade für Selbstständige, Existenzgründer und leitende Angestellte ist die Wahlfreiheit der PKV attraktiv, da sie über einen definierten Grundschutz hinaus Art und Umfang ihres Versicherungsschutzes nach ihren Bedürfnissen und ihrer Lebenssituation auswählen können. Eigenverantwortlich definieren diese Menschen ihren Leistungskatalog. Sie erschließen sich so etwa den Zugang auch zu komplementärmedizi-

„Ein Vereinheitlichungsmodell wäre finanzpolitisches Harakiri.“

nischen Verfahren oder zu einer hochwertigen Versorgung im stationären Bereich. Sie haben über die vereinbarten Selbstbehalte beziehungsweise ihr gesundheitsbewusstes Verhalten Einfluss auf die Prämienhöhe. Und last, not least entgehen sie bei lebenslang gültigen Verträgen den sukzessiven Leistungseinschnitten, die gesetzlich Versicherte seit Mitte der 70er-Jahre hinnehmen mussten, da das umlagefinanzierte System der Kassen nicht auf den Kostendruck durch den demografischen Wandel, die steigende Lebenserwartung und den medizinisch-technischen Fortschritt vorbereitet ist.

Markt der Zusatzversicherungen

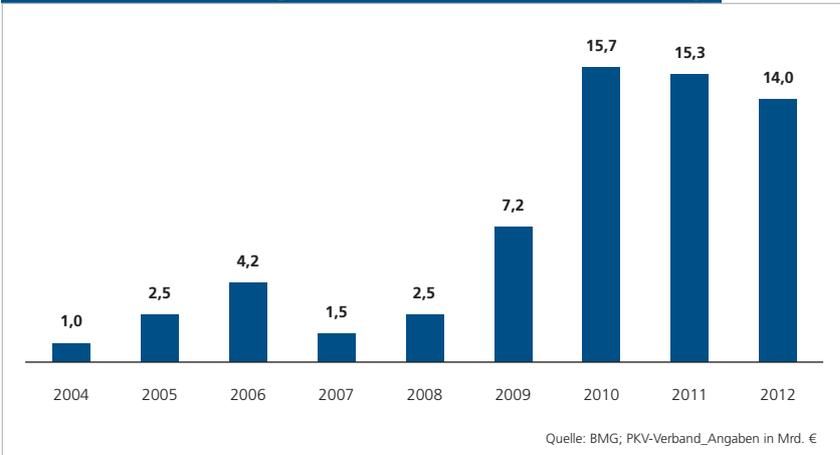
Neben der privaten Vollversicherung ist aber auch der Ergänzungsschutz für

gesetzlich Versicherte ein attraktiver Markt, dessen Bedeutung noch zu nehmen wird. Standen bisher eher die ambulanten und stationären Zusatzversicherungen im Fokus, so wird der Leitwert „Lebensqualität“ in unserer Wohlstandsgesellschaft auch zu stärkerer Nachfrage in den Segmenten Wellness, Gesundheit, Vorsorge und Assistance-Leistungen führen. Dazu sind Tarifgestaltungen zu speziellen Gesundheitsleistungen als Antwort auf eine alternde Gesellschaft unausweichlich. Auch an der kapitalgedeckten Pflege-Zusatzversicherung wird kein Weg vorbeiführen. Zudem gewinnt die betriebliche Krankenversicherung an Bedeutung, da besonders der Mittelstand in Zeiten des Fachkräftemangels auf arbeitgeberfinanzierte Zusatzleistungen zur Mitarbeiterbindung und -rekrutierung setzt.

PKV: gut für die Versorgung aller

Dass Deutschland eines der besten Gesundheitssysteme der Welt hat, liegt nicht zuletzt daran, dass hochwertige Ausstattungen der Arztpraxen in Zeiten gesetzlicher Budgetierungen nur durch den überproportionalen Beitrag, den die Privatversicherten zu den Arzthonoren leisten, möglich sind. Bei einem

Steuerzuschüsse zur gesetzlichen Krankenversicherung



Anteil von 10,8 Prozent aller Versicherten bringen die PKV-Mitglieder 26,6 Prozent vom Gesamteinkommen der Mediziner auf. So profitieren auch gesetzlich Versicherte vom medizinisch-technischen Standard der jeweiligen Arztpraxis. Insofern sollte das duale Krankenversicherungssystem bei hoher medizinischer Versorgungsqualität und den im internationalen Vergleich kürzesten Wartezeiten mit bestem Zugang zu Fachärzten als Chance verstanden werden. In den Niederlanden kann man besichtigen, dass mit der Abschaffung des Zwei-Säulen-Systems kein Quali-

täts-, wohl aber ein Kostenschub bei Wartelisten-Medizin erreicht wurde. Dort haben sich nach OECD-Zahlen zwischen 2003 und 2009 die Gesundheitsaufwendungen um 16,5 Prozent schlechter entwickelt als in Deutschland. Bezogen auf die Gesamtgesundheitskosten in unserem Land entspräche das einer Mehrbelastung von 45,9 Milliarden Euro jährlich. In Zeiten von Staatsverschuldung und des Verfassungsgebots der Schuldenbremse wäre der Weg in ein Vereinheitlichungsmodell so auch finanzpolitisches Harakiri.

• Peter Ludwig

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

Profitieren Sie von unserem breiten Tarifangebot

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



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



MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.
Karlsruhe

kontakt@medienversicherung.de
www.mediensversicherung.de

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

„Sicherheit...sonst nichts!“

Psychische Erkrankungen

Barriere Burn-out

Nicht erst seit Robert Enkes Drama werden psychische Erkrankungen inzwischen ernst genommen und sind fest im Sprachgebrauch verankert. Auch die deutschen Versicherer widmen sich vermehrt diesem Thema.



„Burn-out“ schaffte es im vergangenen Jahr in die Top Ten der Wörter des Jahres. Das allein ist noch kein Beleg für zunehmende Erkrankungen, zumal Burn-out genau genommen auch keine Krankheit, sondern laut Wikipedia den Zustand ausgesprochener emotionaler Erschöpfung mit reduzierter Leistungsfähigkeit beschreibt. Doch psychische Erkrankungen und die daraus entstehende mögliche Berufsunfähigkeit nehmen zu, wie auch der deutsche

Rentenversicherungsträger konstatiert (siehe Grafik). Doch welche Vorsorge wählen? Geht es nach den befragten Teilnehmern einer aktuellen BU-Studie der Continentale, sagen 65 Prozent der Berufstätigen, eine Berufsunfähigkeitsversicherung sei als Schutz vor den finanziellen Folgen der Berufsunfähigkeit gut oder sehr gut geeignet. Ebenfalls 65 Prozent meinen dies jedoch auch von der Unfallversicherung. Gerade bei psychischen Erkrankungen gilt die Un-

fallpolice aber als ein wenig fragwürdig, gibt es doch meistens keinen genau feststellbaren Erkrankungszeitpunkt bei diesem Krankheitsbild. Ferner decken die meisten Unfallversicherungen nur im Falle von Unfallfolgeerkrankungen eine Berufsunfähigkeit beziehungsweise Invalidität ab. Auch die gerne in diesem Zusammenhang genannten Dread-Disease-Lösungen haben beim Thema Burn-out & Co. ein kritisches Merkmal: Grundsätzlich versichern sie nicht

die Krankheit an sich, sondern die typischen Folgen der Krankheit, wie etwa Gedächtnisverlust oder Orientierungslosigkeit. Ferner bieten einzelne Anbieter von Schwere-Krankheiten-Policen überhaupt keinen Schutz bei psychischen Erkrankungen.

BU: Krankheit im Leistungsfall einerlei

Somit scheint – neben dem Abschluss eines Krankentagegelds für den monetären Ausgleich im Krankheitsfall – eine Berufsunfähigkeitspolice zum Schutz vor den finanziellen Nachteilen am sinnvollsten zu sein. Hier zielt die Leistung nicht auf ein bestimmtes Krankheitsbild ab, sondern auf den Grad der Berufsunfähigkeit. „Ob die Ursache für die Berufsunfähigkeit im Sinne unserer Bedingungen eine psychische Erkrankung ist oder ein Beinbruch, ist für die Leistung egal“, so Jennifer Klösel, Produktmanagerin BU und Pflege im Marketing der VOLKSWOHL BUND Versicherungen.

Knackpunkt Annahme

Unterhält man sich mit Maklern über das Thema BU und psychische Erkrankungen, erntet man oft kritische Blicke. Hintergrund ist die in diesem Zusammenhang erhebliche Vorsicht in der Annahmepolitik der Versicherer. „Es reicht

schon, wenn der potenzielle Kunde im Beratungsgespräch mitteilt, dass er mal aufgrund eines Erschöpfungssyndroms innerhalb der letzten fünf Jahre beim Arzt war, oder wenn ein junges Mädchen einmal wegen Liebeskummer oder aufgrund der Scheidung der Eltern beim Arzt war. Böse gesagt, könnte ich ab diesem Zeitpunkt eigentlich die Beratungsmappe schon zumachen“, erklärt ein Makler, der nicht namentlich genannt werden möchte, gegenüber poolworld. Noch schwieriger sei die bedarfsorientierte BU-Absicherung, wenn der interessierte Kunde sich in den letzten fünf Jahren bereits in psychologischer Behandlung befand und die Behandlung offiziell noch nicht abgeschlossen wurde – zum Beispiel, weil der Patient nicht mehr zu den Gesprächen gegangen ist.

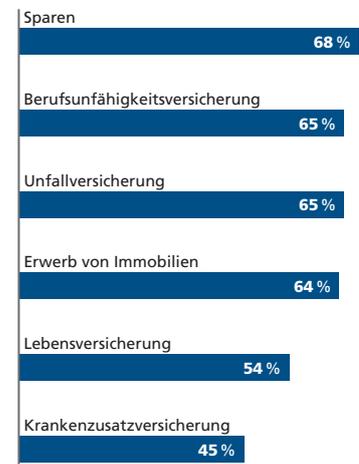
Grundsätzlich ist die Bandbreite der Annahmeentscheidungen hier sehr groß. Sie reicht von Ablehnungen bis zur Normalannahme. Entscheidend ist

„Je länger eine Behandlung zurückliegt, desto wahrscheinlicher wird die Normalannahme des Antrags.“

immer die individuelle Beurteilung der Situation. „Je länger eine Behandlung zurückliegt und auch abgeschlossen ist, desto wahrscheinlicher wird die Normalannahme des Antrags“, führt Andrea Schölermann, Abteilungsleiterin Produktmanagement bei der Condor, aus und erklärt weiter: „Einige Gesellschaften lehnen die Kunden bei psychischen Beschwerden auch komplett ab. Ist die Behandlung noch nicht abgeschlossen, stellen wir den Antrag auch mal zurück und warten die Behandlung ab. Auch die Schwere der psychischen Probleme spielt eine Rolle. Eine weitere Option ist auch die Ausschlussklausel mit Überprüfungsfunktion. Hierbei bekommt der Kunde zunächst eine Ausschlussklausel ‚psychische Erkrankungen‘, die dann nach zwei bis drei Jahren bei positivem

Vorsorgemaßnahmen

Welche Vorsorge schützt bei Berufsunfähigkeit?



Quelle: Continentale Lebensversicherung AG
Mehrfachnennungen möglich, Befragte: 936 Berufstätige

Verlauf der Krankheit gestrichen werden kann.“

Vorsorge (noch) nicht belohnt

Was in diesem Zusammenhang verwundert: Während beispielsweise bei Krebs die Vorsorge gefördert wird, könnte eine vorsorgliche Untersuchung bei psychischen Erkrankungen sogar noch hinderlich wirken. Fragt man beispielsweise Gesundheitsexperten, begrüßen diese, wenn ein Patient frühzeitig die Reißleine zieht, um mit ärztlicher Hilfe den Akku wieder aufzuladen, Entspannungsverfahren zu erlernen beziehungsweise seine Einstellung zum Leben zu ändern. Bezogen auf einen vernünftigen Versicherungsschutz könnte eine Inanspruchnahme medizinisch-psychologischer Unterstützung beim Abschluss für Probleme sorgen. Zu ungewiss sind einfach noch die historischen Erfahrungswerte mit psychischen Erkrankungen, zu groß damit einhergehend die Sorge, dass der geheilte Patient wieder rückfällig und somit ein langjähriger Leistungsfall werden könnte. Nichtsdestotrotz stellen sich einige Versicherer bereits intensiv der Problematik psychischer Erkrankungen und derer Absicherung.

• Marc Oehme

Ursachen Rentenminderung*



Quelle: Deutsche Rentenversicherung
*Erwerbsminderungsrenten von Männern im Jahr 2010

*Tino Leukhardt (34), ab sofort als
Sales Manager im bundesweiten Vertrieb
beim Nürnberger Emissionshaus
Shedlin Capital AG tätig*



Tino Leukhardt, Sales Manager, Shedlin Capital AG

Buschfunk

■ Unilmmo:

Verkauf & Kauf

Union Investment hat für den offenen Immobilienfonds (OIF) Unilmmo: Deutschland ein neues Objekt erworben. So zählt ab sofort das „Rosmarin Karree“ in Berlin-Mitte mit zum Portfolio. Das hochwertige Büro- und Geschäftshaus in der Friedrichstraße umfasst eine Mietfläche von 21.525 Quadratmetern. Davon entfallen 11.765 auf Büros, 3.196 auf 51 Clipper-Boardinghouse-Appartements und 2.661 auf Ladenflächen, die an Filialisten wie H&M, Massimo Dutti, Vero Moda und Jack & Jones vermietet sind. Für den anderen OIF, den Unilmmo: Europa, konnte die Gesellschaft das Luisencenter in Darmstadt verkaufen. Das Shoppingcenter wurde nach einer Haltezeit von acht Jahren für rund 104 Millionen Euro veräußert.

■ BVI: Milliarden für Riester

Ende 2011 betrug das Vermögen der

Riester-Fondssparer laut aktueller BVI-Auswertung 8,3 Milliarden Euro (+12,7 Prozent zum Vorjahr). Die Zahl der Riester-Fondssparpläne wuchs 2011 um rund 4,9 Prozent auf fast drei Millionen. Der Anteil der Fondssparpläne an den Riester-Verträgen insgesamt liegt bei 19,2 Prozent. Insgesamt wurden per Ende 2011 knapp 15,4 Millionen Riester-Verträge gezählt. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Zuwachs von rund 6,7 Prozent.

■ Wölbern Invest:

Hollandfonds performen

Wölbern Invest hat für 28 geschlossene Immobilienfonds insgesamt 42,8 Millionen Euro für 2011 an die Anleger ausgezahlt. Dies entspricht etwa dem Vorjahreswert von 43,86 Millionen. Spitzenreiter sind dabei die Immobilienfonds mit Objekten in Holland. Die durchschnittlichen Auszahlungen in diesem

Segment liegen bei 5,59 Prozent pro Fonds. Die Hamburger schrauben auch an der Transparenz und wollen Anleger in Zukunft noch besser über die Entwicklung und die aktuellen Ereignisse zum jeweiligen Fonds informieren. Dazu gibt es ab April 2012 ein detailliertes Fondsreporting. Per Post erhalten die Anleger dreimal jährlich einen Überblick über den Verlauf ihres Investments und dessen zukünftige Aussichten.

■ Pictet: globaler Mischfonds

Der Vermögensverwalter Pictet hat mit dem Pictet-Global Flexible Allocation (ISIN LU0726358764) einen neuen weltweit agierenden Mischfonds aufgelegt. Die Gewichtung einzelner Assetklassen steht dem Fondsmanagement völlig frei. Dies besteht aus Olivier Ginguené (Leiter der Vermögensverwalter), Steve Donzé (Portfolioauftei-

lung) und Eric Rosset (Leiter Multi-Asset).

■ BlackRock: neue 130/30-Fonds

BlackRock erweitert seine BlackRock-Strategic-Fund-(BSF)-Palette um den BSF Asia Extension Fund und den BSF Emerging Markets Extension Fund. Beide Fonds sind UCITS-konform und gehören in die sogenannte 130/30-Kategorie. Mit Hilfe quantitativer Methoden werden fehlbewertete Aktien aufgespürt. Das Team versucht, diese Fehlbewertungen von einzelnen Aktien mittels synthetischer Long- und Short-Positionen zu nutzen, und kontrolliert gleichzeitig die daraus entstehenden Zusatzrisiken. Der BSF Emerging tätig mindestens 70 Prozent seiner Anlagen in Firmen, die in Schwellenmärkten agieren, der BSF Asia in solche, die in Asien (ohne Japan) ansässig sind oder einen vorwiegenden Teil ihrer Geschäftstätigkeit dort ausüben.

Anders.

GENOHAUSFONDS II
Investition Mensch



SICHERHEIT · RENDITE · FLEXIBILITÄT



Infos unter www.youtube.de/genohausfonds
www.genohausfonds.com

Investition Mensch

 **GenoHausFonds II**
Investition Mensch

Anders.

Neues Denken
schafft Neues Wohnen



SCHULDENFREI INS EIGENTUM

www.geno-trade.de

Offener Markt mit einem konkurrenzlosen Produkt • aktive Unterstützung im Verkauf • auch Rentner und Selbstständige • marktgerechte Abschlussprovision ohne Stornohaftung • Mobilitätsgarantie für Immobilienkunden • Unterbrechung/Einstellung der Sparleistungen möglich • attraktive VWL-Provision • höchste staatliche Förderung möglich • Topzins 3,65%/3,95%, 25 Jahre garantiert festgeschrieben • 10 Jahre Genotec sprechen für sich

Ihr Ansprechpartner: Maklerbetreuer Matthias Schultz
☎ +49 (74 54) 90 90 231 · m.schultz@geno.ag

Immer Sicher Wohnen

 **Genotec eG**
Wohnbaugenossenschaft

Absolute Return

Positive Renditen auch in schwierigen Börsenzeiten

Die internationalen Kapitalmärkte müssen sich nach wie vor auf einen Mix aus guten und schlechten Nachrichten einstellen. Investoren sind verunsichert und suchen nach Möglichkeiten, das Risiko ihrer Kapitalanlage möglichst gering zu halten. Eine Lösung, die neben Risikominimierung auch ansprechende Renditen liefert, ist das Absolute-Return-Konzept.



Absolute-Return-Fonds haben sich zum Ziel gesetzt, unter unterschiedlichsten Marktbedingungen positive Erträge zu erzielen. Sie versuchen, dies über eine Streuung in sehr viele Anlageklassen und durch vielfältige Variationen der Anlagestrategien zu erreichen. Ein Paradebeispiel für ein solches Absolute-Return-Portfolio ist der Global Absolute Return Strategies (GARS) von Standard Life.

GARS soll ähnliche Renditen erwirtschaften, wie sie in der Vergangenheit traditionelle Aktieninvestments brachten, dabei jedoch ein deutlich geringeres Risiko eingehen. Konkret will GARS über einen Drei-Jahres-Zeitraum um 5 Prozent pro Jahr über der Geldmarkt-Benchmark Sechs-Monats-Euribor liegen und dabei einen Volatilitätskorridor von 4 bis 8 Prozent

nicht überschreiten. Um dieses Ziel zu erreichen, setzt das Fondsmanagement aktuell mehr als 25 unterschiedliche Anlagestrategien parallel ein und investiert in eine große Auswahl unterschiedlicher traditioneller und alternativer Strategien.

Die Besonderheit des Konzepts liegt in drei Punkten: Erstens soll die deutliche Mehrzahl der derzeit mehr als 25

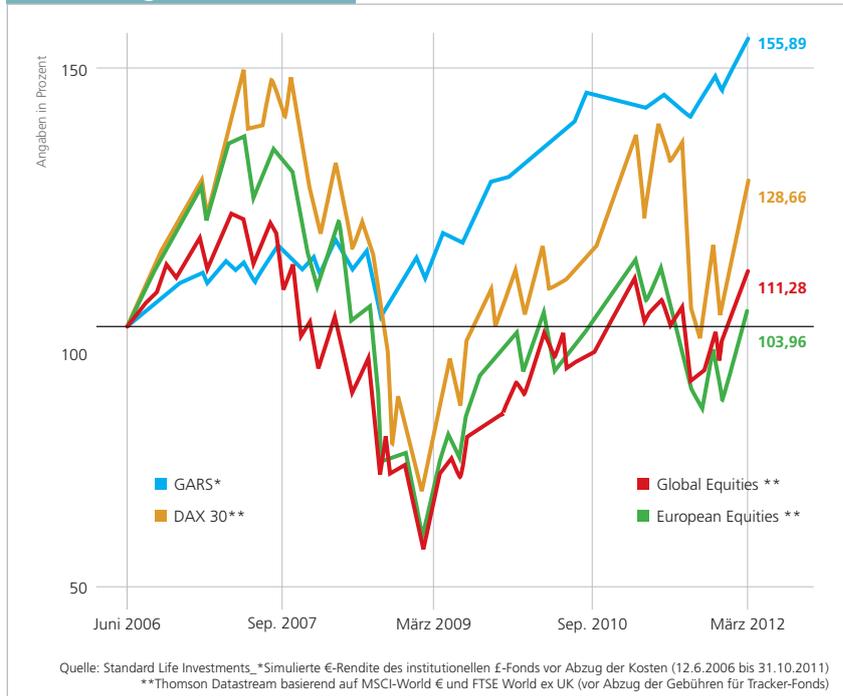
eingesetzten Strategien positive Erträge bringen, so dass die Summe der Einzelrenditen einzelne negative Beiträge auffängt, falls eine Strategie in gewissen Marktphasen nicht aufgeht. So setzt Standard Life Investments auf Drei-Jahres-Sicht zum Beispiel auf einen stärkeren US-Dollar im Vergleich zum Euro, ist aber auch für andere Szenarien gerüstet.

Zweitens gliedern sich die unterschiedlichen Strategien in vier übergeordnete Töpfe – traditionelle Investments in Aktien, Anleihen und Immobilien; aktive Titelauswahl; Fokus auf dem relativen Wert einer Anlage sowie direktional-opportunistische Anlageformen –, die unabhängig voneinander agieren. Auch hier gilt: Sollte es mit einem der vier Töpfe Probleme geben, so stehen drei weitere bereit, ähnlich den Zylindern in einem Automotor.

Drittens nimmt GARS für sich in Anspruch, „echte Diversifikation“ zu betreiben. Während viele andere Konzepte, die ebenfalls mit unterschiedlichen Assetklassen wie Aktien, Anleihen, Private Equity oder Rohstoffen arbeiten, nur in Zeiten positiven Wirtschaftswachstums funktionieren, kann GARS auch bei sich seitwärts bewegenden oder fallenden Märkten Erträge bringen. Bei der Auswahl der Strategien ist das Management übrigens weder an bestimmte Märkte noch an geografische Regionen gebunden, sondern investiert nur dort, wo es die besten Renditeaussichten sieht.

Gemanagt wird GARS von dem Multi-Asset-Team aus 24 Investmentexperten mit Know-how in den Bereichen Wirtschaft, thematischer und quantitativer Analyse, Risikosteuerung sowie Fondsmanagement. Die Mitglieder des Teams verfügen im Durchschnitt über 16 Jahre Investmenterfahrung, davon zehn bei Standard Life Investments. Die Kernkompetenz des Teams besteht in der Fähigkeit, ein breites Spektrum unterschiedlichster Investmentideen zu generieren, zu analysieren sowie anschließend im Fonds konkret umzusetzen. Dabei arbeitet das Team eng

Zuverlässige Performance



mit den Spezialisten der einzelnen Anlageklassen zusammen, um die besten Ideen zu identifizieren und die größtmögliche Streuung des Portfolios sicherzustellen.

Seit Auflage hat GARS eine beeindruckende Erfolgsgeschichte hingelegt: Der Fonds erreichte eine jährliche

„Sollte es mit einem der vier Töpfe Probleme geben, so stehen drei weitere bereit.“

Bruttorendite von 8,7 Prozent bei einer Volatilität von 6,1 Prozent. Zum Vergleich: Im selben Zeitraum kam der MSCI World Index auf eine Jahresrendite von 2,0 Prozent bei 15,1 Prozent Volatilität (Stand: 29. Februar 2012). Mit einem verwalteten Vermögen von über 11,3 Milliarden Euro (Stand: 31. Dezember 2011) ist er einer der größten Absolute-Return-Fonds in ganz Europa. In Deutschland können Versicherungskunden GARS bereits seit Juni 2009 im Rahmen ihrer fondsgebundenen Rentenversicherung MAXXELLENCe für die Altersvorsorge nutzen. Seit Februar

2011 ist GARS auch als SICAV-Fonds in Deutschland erhältlich.

Egal für welche Anlageform sich der Kunde entscheidet: Moderne Absolute-Return-Strategien wie GARS bieten eine interessante Lösung, das Risiko ihrer Kapitalanlage zu minimieren. Über eine breite Diversifikation von Strategien und das konsequente Management der Risiken leisten sie damit einen deutlichen Beitrag zur Stabilisierung seines Portfolios. In seinen verschiedenen Ausprägungen gibt GARS damit sowohl Privat- als auch institutionellen Anlegern ein Konzept an die Hand, das der europäischen Wertpapierrichtlinie UCITS III entspricht, damit transparent ist und tägliche Liquidität besitzt, faire Kosten und vor allem keinerlei Performance-Gebühren aufweist.

Kontakt

■ Standard Life Versicherung
Ansprechpartner: Stephan Hoppe
Telefon: (08 00) 2 21 47 47
Fax: (0 69) 66 57 22 10
E-Mail: kundenservice@standardlife.de
Internet: www.standardlife.de

Private Krankenversicherung

Negativ-Stimmung gegen die PKV? **Nicht mit uns!**

Täglich werden Sie mit vielen Meldungen um die PKV konfrontiert. In Ihrem Kopf tummeln sich die Fragezeichen? Wir bringen ein wenig Licht ins Dunkel.



„Stellen Sie sich den aktuellen und den anstehenden neuen Rahmenbedingungen der PKV. Wir unterstützen Sie gern dabei!“

Alexander Schäfer
Leiter KV-Management

Neue Unisex-Tarife, neue Courtageregelung, verlängerte Stornohaftung ... Rund um die PKV tut sich einiges.

Fakt ist, die Einführung der Unisex-Tarife wird spätestens zum 21. Dezember 2012 erfolgen. Die Bestände müssen nicht umgestellt werden. Eine generelle Tendenz, wie sich die Beiträge für Männer und Frauen in der Krankenvollversicherung entwickeln werden, kann noch nicht ausgemacht werden. Die Bestandsmischung der einzelnen Unternehmen ist entscheidend. Fraglich, bei welchen Situationen die neue Regelung greifen wird. Was passiert bei Kindernachversicherungen? Was bei Zugängen einer weiteren Person in den bestehenden Vertrag? Was ist mit beihilfebedingten Erhöhungen oder Herabsetzungen des Leistungsumfangs? Der Aufklärungsbedarf steigt.

Die Neuordnung der Courtage und die verlängerte Stornohaftungszeit gelten seit April. Betroffen ist allein die substitutive Krankenversicherung. Der Gesetzgeber begrenzte die Abschlusscourtage für PKV-Verträge auf maximal neun Monatsbeiträge. Zudem wird die Stornohaftungszeit auf 60 Monate angehoben. In der

Regel sind davon Beendigungen des PKV-Vertrages wegen Eintritt von GKV-Pflicht oder Ableben der versicherten Person ausgeschlossen. Die Vertriebslandschaft hat die Einführung der verlängerten Stornohaftungszeit als positiv empfunden, wird doch dadurch mittelfristig der Markt ein wenig bereinigt und diejenigen Vertriebsunternehmen gestärkt, die auf eine nachhaltige Kundenbindung und qualitativ hochwertige Beratung setzen.

Wechselbewegungen in die GKV und Einführung der Bürgerversicherung sollen, häufig von Politikern inszeniert, die Stimmung in der Branche deutlich negativ beeinflussen. Hier müssen aber alle mit Fakten dagegenhalten. Im PKV-Bereich konnten bis dato keine Geschäftseinbußen festgestellt werden. Gestiegene Beitragseinnahmen im Jahr 2011 spiegeln dies wider. Zudem ist ein deutlicher Anstieg der GKV-Wechsler in die PKV zu verzeichnen und nicht umgekehrt!

Bürgerversicherung: Ein Gesetzgebungsverfahren dauert bekanntlich in Deutschland sehr lange! Zudem müssen durchaus auch noch andere Punkte Berücksichtigung finden. Schließlich

stehen viele Arbeitsplätze bei den verschiedenen PKV-Anbietern auf dem Spiel. Ist dies von der Politik wirklich gewollt? Wenn es aber nun doch zu dem „Schreckgespenst Bürgerversicherung“ kommen sollte, bestünde für die PKV-Versicherten ein Wechselrecht. Nutzen Sie als Argument, dass der Kunde bis dahin noch die Möglichkeit hat, die guten Leistungen der PKV zu wählen, Beiträge zu sparen und einem funktionierenden Gesundheitssystem beizutreten. Durch die angesammelten Alterungsrückstellungen sichert sich Ihr Kunde dann auch enorme Beitragsvorteile für die notwendig werdenden privaten Ergänzungsversicherungen zur Bürgerversicherung.

Sehen Sie die Neuerungen und Meldungen des Marktes als Chance, mit Ihren Kunden ins Gespräch zu kommen. Bei Fragen nehmen Sie Kontakt zum KV-Team auf. Wir unterstützen Sie gern!

Auf den Punkt gebracht

- Provisionsdeckelung und Verlängerung der Stornohaftungszeit seit 1.4.2012
- Einführung der Unisex-Tarife spätestens zum 21.12.2012
- Informationen rund um die Bürgerversicherung unter www.pkv.de
- Statistik zur positiven Entwicklung der PKV unter www.pkv.de
- Hintergrundinformationen erhalten Sie beim KV-Team.

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

Gleichstellung der Geschlechter

Unisex als Vertriebschance!

Haben Sie das Thema Unisex schon auf dem Radar? Sind nicht auch unter Ihren Bestandskunden viele, die bisher bei der Schließung von Versorgungslücken zögerlich waren? Nutzen Sie mit gezielten Aktionen die Vorteile der alten Tarifwelt im Sinne Ihrer Kunden!



„Der Kunde wird es Ihnen danken, wenn Sie ihn rechtzeitig informiert haben – und nicht erst um ‚fünf vor zwölf!‘“

Stefan Klahn
Maklerbetreuer Region Nord

Bislang wurde der kleine Unterschied in unserer Branche besonders bei der Kalkulation biometrischer Risiken großgeschrieben. Doch damit ist nach dem Urteil des Europäischen Gerichtshofs

maxpool unterstützt Sie dabei, den „Männerschlussverkauf“ anzukurbeln!

vom März 2011 (Rechtssache C-236/09) ab dem 21. Dezember 2012 endgültig Schluss. Seitdem gilt: Vor der Versicherung sind wir alle gleich, egal ob Männlein oder Weiblein!

Das sind die unumstößlichen Fakten. Nun gilt es, daraus Vertriebschancen zu entwickeln und nicht in Erwartung der neuen Tarifwelt in Untätigkeit zu erstarren. Identifizieren Sie diejenigen Ihrer Kunden, für die die Schließung einer Versorgungslücke zu den alten Konditionen noch lohnenswert ist. Sie als Berater Ihrer Kunden führen die Ge-

sprache vor Ort und wissen, an welchen Vorsorgelösungen Ihre Kunden Bedarf haben – greifen Sie den „Beratungsfaden“ einfach wieder auf und flechten Sie das Thema Unisex mit ein! Der Kunde wird es Ihnen danken, wenn Sie ihn rechtzeitig informiert haben – und nicht erst um „fünf vor zwölf“!

Welche Produkte sind betroffen?

Auffällig ist, dass es vor allem für Männer vorteilhaft ist, dieses Jahr vorhandene Versorgungslücken in den Bereichen Berufsunfähigkeit, Altersvorsorge oder Pflegebedürftigkeit zu schließen.

Wenn Sie wissen, für wen ein Produkt dieses Jahr noch günstiger ist, können Sie diese Zielgruppe passgenau ansprechen – maxpool unterstützt Sie bei Bedarf und hilft Ihnen, den „Männerschlussverkauf“ anzukurbeln!

Eine Zielgruppe sind etwa männliche Selbstständige und Freiberufler, für die sich der Abschluss oder die Aufstockung

einer Basisrente vor dem 21. Dezember als vorteilhaft erweist. Beim Thema Risikolebensversicherung können hingegen die Frauen dieses Jahr noch von günstigeren Beiträgen profitieren. Hier schlummert generell ein Vertriebspotenzial, denn Frauen tragen heute oftmals genauso viel zum Haushaltseinkommen bei wie Männer – beide Leben gehören bedarfsgerecht abgesichert! Auch zum Thema Pflegevorsorge kann mit unserer Unterstützung aktiv beraten werden.

Die Deutsche Familienversicherung, Premiumpartner von maxpool im Bereich Pfl egetagegeldversicherungen, bietet ein Highlight an: Das vom Analysehaus MORGEN & MORGEN mit fünf Sternen als „ausgezeichnet“ bewertete Tarifwerk bietet schon jetzt alte und neue Tarifwelt nebeneinander an: Männer profitieren bis zum 21. Dezember vom für sie günstigeren Bisex-Tarif, Frauen können ab sofort den für sie günstigeren Unisex-Tarif abschließen!

Nutzen Sie das Thema für sich und Ihre Kunden – wir helfen Ihnen gern bei der Umsetzung!

Bis 21. Dezember handeln

- „2012-Schnäppchen“ für Männer: BU, Erwerbsunfähigkeit, Dread Disease, Altersvorsorge, Pflegeversicherung, private Krankenversicherung
- „2012-Schnäppchen“ für Frauen: Risikolebensversicherung

Weitere Informationen:

Stefan Klahn
Maklerbetreuer Region Nord
Telefon: (0 40) 29 99 40-264
Fax: (0 40) 29 99 40-626
E-Mail: stefan.klahn@maxpool.de

Recht

Kontaktaufnahme rechtskonform meistern

Die deutschen Bundesbürger sind beim Umgang mit persönlichen Daten zunehmend sensibilisiert. Bei Datenschutzrechtsverletzungen drohen im schlimmsten Fall Abmahnungen und Schadensersatzansprüche.

Dabei ist eine erfolgreiche, datenschutzrechtskonforme Kontaktaufnahme zum Kunden möglich.



„Zur Gewinnung von Neukunden ist von einer Kontaktaufnahme per E-Mail dringend abzuraten.“

Yvonne Czernetzki
Rechtsanwältin bei maxpool

Der Brief ist unproblematisch

Den unproblematischsten Weg stellt die schriftliche Kontaktaufnahme mittels Brief dar. Dies gilt zum einen für die Kontaktaufnahme zu Bestandskunden, sofern diese nicht ausdrücklich widersprochen haben oder besondere schutzwürdige Interessen des Betroffenen nicht dagegensprechen. Zum anderen ist aber auch die Bewerbung von Neukunden mittels Brief zulässig, wenn die Kontaktdaten Listendaten darstellen (also Name, Anschrift, Beruf) und aus allgemein zugänglichen Quellen stammen (etwa dem altbewährten Branchenbuch). Diesbezüglich hat Oliver Drewes in der letzten Ausgabe den interessanten Tipp gegeben, Neukunden mit einer „Bewerbung“ zu gewinnen. Hierfür eignet sich eine Kontaktaufnahme per Post hervorragend. Allerdings muss der Empfänger stets ausdrücklich auf seine Widerspruchsmöglichkeit zur Kontaktaufnahme hingewiesen werden.

Schwieriger gestaltet sich die Kontaktaufnahme per E-Mail. Nach der Rechtsprechung ist bereits die erste un-

erwünschte und unbewilligte Versendung von Werbung per E-Mail gemäß Paragraph 7 UWG (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb) rechtswidrig. Zur Gewinnung von Neukunden ist daher von einer Kontaktaufnahme per E-Mail dringend abzuraten, es sei denn, es liegt eine ausdrückliche Einwilligung des Empfängers vor.

Mit schriftlicher Einwilligung des Kunden ist alles möglich

Bei Bestandskunden sollte daher stets die Gelegenheit genutzt werden, eine schriftliche Einwilligung zur Werbung einzuholen. Denn mit einer schriftlichen Einwilligung des Kunden können Sie diesen in jeder nur erdenklichen Form kontaktieren. Dies kann unproblematisch gemeinsam mit Unterzeichnung des Maklervertrages erfolgen. Dabei können Sie dem Kunden professionell eine Datenschutzerklärung aushändigen, welche die ausdrückliche Einwilligung zur Kontaktaufnahme enthält. maxpool bietet angebundenen Vertriebspartnern im Formularcenter

des Extranets ein Muster für eine Datenschutzerklärung an, welche die Einwilligung zur Kontaktaufnahme für Werbung durch den Makler explizit aufführt. Mit dieser ausdrücklichen Einwilligung, welche von der Rechtsanwaltskanzlei Michaelis zur Verfügung gestellt wurde, ist eine jederzeitige Kontaktaufnahme insbesondere für Werbung möglich.

Darüber hinaus kann ein Makler auch ohne explizite Einwilligung Werbung an Kunden versenden, wenn er die E-Mail-Adresse bei Verkauf von Waren oder Dienstleistungen erhalten hat, nur ähnliche Waren oder Dienstleistungen bewirbt sowie der Kunde der Werbung nicht explizit widersprochen hat und auf die Möglichkeit des jederzeitigen Widerspruchs ausdrücklich hingewiesen wurde. Diese Punkte müssen jedoch kumulativ vorliegen.

Auf den Punkt gebracht

- Neukunden immer per Brief gewinnen
- Schriftliche Einwilligung bei Unterzeichnung des Maklervertrages einholen
- Maklervertrag mit Datenschutzerklärung von der maxpool-Homepage nutzen
- Bestandskunden ohne Einwilligung per E-Mail für Werbung mit ähnlichen Produkten kontaktieren
- Stets auf Widerspruchsmöglichkeit zur weiteren Kontaktaufnahme hinweisen

Verkaufstraining

Wertvolles Verkäuferwissen für die Westentasche!

Es sind die kleinen, feinen Nuancen, die den exzellenten Verkäufer ausmachen. Gut sind etliche, außergewöhnlich gut immer nur wenige. Vermarktungsexperte Roger Rankel hat ein Buch darüber geschrieben: „Das kleine Buch zum großen Verkauf. 99 Tipps für mehr Umsatz“ weist auf vergnügliche und kurzweilige Art den Weg zum Topverkäufer.



„Auch wenn er nicht danach aussieht: In Wirklichkeit ist der Weihnachtsbaum ein trojanisches Pferd.“

Roger Rankel
Verkaufstrainer

Das Buch stürmte schon wenige Tage nach Erscheinen die Business-Bestenliste bei Amazon. Zu Recht, meint poolworld und präsentiert zwei Auszüge aus den Kapiteln „10 grundlegende Irrtümer übers Verkaufen“ und „10 exzellente Methoden für jeden Verkäufer“.

10. Verkaufsirrtum: Präsentieren Sie perfekte Lösungen!

Für Kunden, die ihren Wagen direkt in Wolfsburg abholen, hat sich der Volkswagen-Konzern etwas ganz Besonderes einfallen lassen: Der Kunde drückt im Rahmen der Werksbesichtigung einen Knopf und setzt damit die abschließende Verbindung von Karosserie und Motor selbst in Gang – die sogenannte „Hochzeit“.

Geniales Marketing: VW schafft damit nicht nur ein unvergessliches Käuferlebnis, sondern bindet den Käufer in die Fertigstellung „seines“ Autos ein. Der Kunde begreift im wahrsten Sinne des Wortes die perfekte Technik, die „Big Idea“ hinter dem Prozess. Aus dem gleichen Grund schmeckt die Seezunge, die vor unseren

Augen am Tisch mit viel Geschick filetiert wird, auch exquisiter als jedes fertig portionierte Fischfilet. Wenn Sie gut sind, präsentieren Sie Ihrem Kunden perfekte Lösungen. Wenn Sie spitze sind, binden Sie Ihren Kunden in die Entwicklung einer perfekten Lösung ein. Ein Kunde, der Zeuge der letzten Schritte ist, ist dadurch viel stärker überzeugt von dem, was er kauft. Apropos Knopf: Damit ist auch geklärt, warum ein Maßschneider den letzten Knopf an den teuren Anzug im Beisein des Kunden annähen lässt. Und womöglich bei einem Espresso mit dem Käufer schon über den nächsten Auftrag plaudert.

4. Methode: Der Verkaufstrojaner

Jedes Jahr Anfang Dezember wiederholt sich das Spiel: An einem einzigen Tag verkauft ein großes Münchener Autohaus Weihnachtsbäume. Während man bei anderen Weihnachtsbaumhändlern tief in die Tasche greifen muss, gibt es hier die Tanne für 'nen Apfel und ein Ei: einen stattlichen Baum für weniger als 20 Euro. Der Andrang ist jedes Mal groß. Jeder Förster

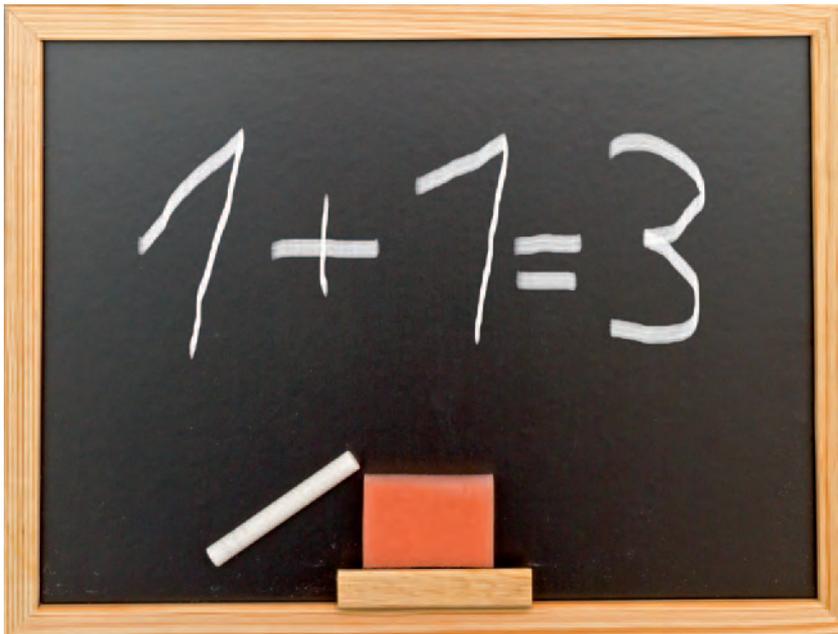
wird bestätigen: Viel zu verdienen ist so nicht. Warum tut Opel Häusler sich das an? Scharen von Weihnachtsbaumkäufern, die durch den Verkaufsraum trampeln, um ihren Baum dort an der Kasse zu bezahlen, und dabei kiloweise Schnee und Streusand mit hereintragen. Eben deswegen! Nein, nicht wegen des Schneematsches, sondern weil etliche Schnäppchenjäger auf dem langen Weg quer durch den Showroom und in der Kassenschlange zu Autointeressenten mutieren. Und so ist der Dezember bei Opel Häusler jedes Mal ein verkaufstarker Monat. Bei billigen Weihnachtsbäumen. Und bei Autos. Die Lokalpresse hilft auch noch mit und berichtet, was obendrein Anzeigenkosten spart. Auch wenn er nicht danach aussieht: In Wirklichkeit ist der Weihnachtsbaum ein trojanisches Pferd. Machen Sie Ihren Kunden doch einfach mal ein unwiderstehliches Geschenk! Darauf sind schließlich schon ganze Städte hereingefallen, siehe Troja und das trojanische Pferd, mit dem die Griechen die Stadt eroberten ...

Das Buch

Das kleine Buch vom großen Verkauf
99 Tipps für mehr Umsatz
GABAL Verlag 2012,
ISBN 978-3-86936-332-5,
136 Seiten, 12 €



- 10 exzellente Verkaufsmethoden
- 10 clevere Verkäuferfragen
- 10 verblüffende Kundenerlebnisse
- 10 interessante Verkaufsphilosophien
- 10 wissenswerte Abkürzungen
- 10 aussagekräftige Kennzahlen
- 10 klasse Vertriebszitate
- 10 coole Sales Storys
- 10 populäre Verkaufsirrtümer
- 9 + 1 Abschlusstechniken, die wirklich funktionieren!



„Finanztest“ argumentiert einseitig

Das Verbrauchermagazin „Finanztest“ hat in seiner Ausgabe 03/12 die Thematik Mietkautionsversicherungen aufgegriffen und vergleicht Marktangebote mit einer klassischen Bankbürgschaft. Das Blatt hat dabei auch sogenannte Mietbürgschaften, die von Kreditinstituten angeboten werden, untersucht. Insgesamt 13 solcher Mietbürgschaften wurden ermittelt und die Konditionen verglichen. Die Autoren kommen zu dem Schluss, dass eine Bankbürgschaft die günstigere Lösung sei. kautionsfrei.de, der Spezialist für bargeldlose Mietkautionen, hält den „Finanztest“-Artikel für kritikwürdig. „Die Dienstleistung einer Mietkautionsbürgschaft soll Menschen bei der Wohnungssuche von einer finanziellen Mehrbelastung befreien. Warum von einer Marktmacht wie ‚Finanztest‘ dieses Produkt so einseitig und tendenziös beleuchtet wird, ist für uns unverständlich“, erläutert Robert Litwak, Mitbegründer von kautionsfrei.de. Näheres zu kautionsfrei.de und wie sich Mietkautionsbürgschaften als Einstiegsprodukt für Versicherungsmakler eignen, finden Sie auf Seite 26 in dieser Ausgabe. Auch wenn „Finanztest“ es

anders darstellt, ist die Mietkautionsbürgschaft deutlich günstiger als ein Ratenkredit, der alternativ herangezogen werden könnte. Bei der Überprüfung des „Finanztest“-Ergebnisses stellt sich unter anderem heraus, dass anfallende Kontoführungsgebühren nicht eingerechnet wurden. Denn die Institute BB Bank, Hamburger Sparkasse, Mittelbrandenburgische Sparkasse in Potsdam, Münchner Bank, Sparda Bank Hessen, Sparda Bank West, Stadtparkasse München und VR Bank Rhein-Neckar gewähren eine Bankbürgschaft nur für Kunden mit entsprechendem Institutskonto. Die PSD Berlin-Brandenburg und die PSD Hessen-Thüringen verlangen für eine Bürgschaft sogar eine Extra-Kaution als Sicherheitsleistung (Konto-Sperranlage). Zu bemängeln ist nach kautionsfrei.de zudem, dass deutschlandweit nicht alle Anbieter angefragt und transparent behandelt worden seien. Nicht ausreichend sei die Tatsache berücksichtigt worden, dass Banken kein Interesse mehr daran hätten, sich mit dieser Produktgattung auseinanderzusetzen. Der Markt der Kautionsbürgschaften wird verstärkt von Online-Anbietern abgewickelt.

Garantieprodukte als Hoffnungsträger

34 Prozent der Bundesbürger wollen in den kommenden zwei Jahren mehr für ihre private Altersvorsorge tun. Das zeigt die aktuelle Studie „Zukunft der Altersvorsorge – Welche Konzepte die Verbraucher überzeugen“ des Marktforschungsinstituts HEUTE UND MORGEN. Das Unternehmen hat 1.000 Personen im Alter von 18 bis 65 Jahren befragt. Derzeit sind die gängigsten Altersvorsorgeprodukte klassische Lebens- und Rentenversicherungen, Bausparverträge und Immobilien. Allerdings legen derzeit 24 Prozent gar nichts fürs Alter zurück. 41 Prozent sind sich bewusst, mehr tun zu müssen, können es sich aber nach eigenen Angaben finanziell nicht leisten. Sicherheit steht bei Altersvorsorgeprodukten an erster Stelle. Verlustrisiken zugunsten höherer Renditechancen werden hingegen nur von einem kleinen Teil risikoaffiner Anleger in Kauf genommen. „Fondsgebundene Garantieprodukte, insbesondere solche mit festen Garantiezusagen, könnten der neue Hoffnungsträger in der Altersvorsorge werden und die oft kritisierte klassische Lebens- oder Rentenversicherung ablösen“, sagt Robert Quinke, Geschäftsführer bei HEUTE UND MORGEN.





INFINUS
GRUPPE



§ 34 f GewO

Werden Sie rechtzeitig aktiv -
wir begleiten Sie gern!

Hohe Kosten, hoher Aufwand, hohe Qualifikationsanforderungen. INFINUS bietet die Lösung.

Der neue § 34 f GewO zur Stärkung des Anlegerschutzes bedeutet für den einzelnen Berater eine schärfere Produktregulierung und eine Erhöhung der Anforderungen an den Vertrieb von Finanzanlagen wie Investmentfonds, geschlossene Fonds und sonstige Vermögensanlagen. Dank langjähriger Erfahrungen als Lizenzgeber für Anlageberatung bietet die INFINUS ihren Partnern schon heute beste Voraussetzungen sowie professionelle Lösungen für die kommenden Regulierungen. Mit einer hauseigenen Akademie und persönlicher Betreuung begleiten wir neue Partner auf dem Weg in die Wertpapierliga.

INFINUS GRUPPE – Ihr verlässlicher Partner

- Seit 10 Jahren eine sichere Heimat
- Zugriff auf alle gängigen Finanzprodukte inkl. Rechtssicherheit
- Alternative Produkte zu erlaubnispflichtigen »§ 34 f-Produkten«
- Bereitstellung aller Formulare und Controlling
- Hausinterne Akademie für Ausbildung und Lizenzierung
- Persönliche Betreuung, faire Gebühren und viele weitere Benefits



Informieren Sie sich jetzt unter www.infinus.de

Rechtstipp

Keine Haftung trotz fehlender Dokumentation

von Jens Reichow (Jurist, Kanzlei Michaelis, Hamburg)



Der Sachverhalt war im Wesentlichen unstrittig: Die Kundin wollte, dass ihr Wohnmobil so versichert werden sollte wie ihr altes auch, nämlich nur Haftpflicht und Teilkasko. Der Makler besorgte entsprechenden Versicherungsschutz. Eine Beratungsdokumentation wurde jedoch nicht gefertigt. Es kam, wie es kommen musste: Ein nicht versicherter Schaden trat ein. Nunmehr beehrte die Kundin Schadensersatz wegen Beratungs- und Dokumentationspflichtverletzungen. Sie führte hierzu aus, der Makler sei verpflichtet gewesen, ihr eine Vollkaskoversicherung zu empfehlen, und auch aus der unterlassenen Dokumentation selbst sei ihr ein Schaden entstanden. Hierüber hatte das OLG Hamm in seiner Entscheidung vom 4. Dezember 2009 (Aktenzeichen 20 U 131/09) zu befinden.

Über die erste Frage konnte schnell entschieden werden: Wer eine Teilkaskoversicherung ausdrücklich will, muss

nicht auch über eine Vollkaskoversicherung beraten werden. Äußert der Kunde einen klar umrissenen Beratungs- und Vermittlungswunsch, so bestehe darüber hinaus keine Aufklärungs- und Nachfragepflicht. Eine Beratungspflichtverletzung schied danach aus.

Schwieriger war die Frage zu klären, ob der Kundin aus der unterlassenen Dokumentation selbst ein Schadensersatzanspruch zustand. Die Kundin argumentierte, sie hätte bei Überlassung einer Beratungsdokumentation sofort bemerkt, dass nur Teilkaskoschutz bestünde, und umgehend auf Vollkaskoschutz hingewirkt, so dass der nunmehr eingetretene Schaden versichert gewesen wäre. Dieser Argumentation folgten die Richter jedoch nicht. Nach ihrer Auffassung begründet ein Verstoß gegen die Dokumentationspflicht keinen selbständigen Schadensersatzanspruch des Versicherungsnehmers gegen den Vermittler nach Paragraph 63 VVG. Inhaltlich

begründet das OLG dies damit, dass die Beratungsdokumentation lediglich der Beweiserleichterung des Kunden diene. In dem vorliegenden Fall war der Sachverhalt jedoch unstrittig, sodass die Kundin keinen Beweismangel und mithin auch keinen Schaden erlitten hat.

Besonders interessant sind aber auch die weiteren Schlussfolgerungen des Gerichts. Die Kundin hatte nämlich auch den Versicherungsschein widerspruchlos zur Kenntnis genommen, in welchem ausdrücklich darauf hingewiesen wurde, dass nur Teilkaskoversicherungsschutz bestand. Auch dies hatte die Kundin nicht zum Anlass genommen, auf einen weiterreichenden Versicherungsschutz hinzuwirken. Die Richter hielten daher jedenfalls auch eine Kausalität für nicht gegeben: Wenn der Versicherungsschein die Kundin nicht zu einer Erweiterung des Versicherungsschutzes bewegen konnte, so hätte dies die Beratungsdokumentation auch nicht getan. Auch aus diesem Grund scheidet daher ein Anspruch der Kundin gegen den Makler aus.

Das vermeintliche Fazit der Entscheidung – keine Haftung trotz unterlassener Dokumentation – ist jedoch trügerisch. Die Beratungsdokumentation bietet nicht nur Rechtssicherheit für den Kunden, sondern auch für den Makler. Er sollte nicht nur deshalb ein eigenes Interesse an einer umfassenden Dokumentation haben, denn gerichtlich zu klärende Sachverhalte sind selten unstrittig. Außerdem dürfte in der Frage der selbständigen Schadensersatzpflicht wegen unterlassener Dokumentation noch nicht das letzte Wort gesprochen sein; es sind Fälle denkbar, in denen den Makler auch die fehlende Kausalität nicht rettet.

• **Jens Reichow**

DIE
CHANCE
NUTZEN



JUNG
MAKLER
AWARD 2012

Wir suchen den/die

Jungmakler/in des Jahres

und belohnen junge Makler/innen für ihre qualitativ hochwertige Arbeit und den Mut zur Verantwortung. Wir freuen uns über Ihre Teilnahme am Wettbewerb in den beiden Kategorien „Neugründung“ und „Übernahme/Nachfolge“.

Teilnahmevoraussetzungen sind die maximal fünfjährige Tätigkeit als Geschäftsführer/in oder Inhaber/in des Unternehmens und ein Alter unter 40 Jahre. Teilnahmeschluss ist der 30. Juni 2012.

Unterstützt von:

poolworld



Informationen und Anmeldung: www.jungmakler.de

Förderer:



Sach-Tour 2012

Change is coming

Der Tourauftakt 2012 stand ganz im Zeichen des Wandels.



Auch in diesem Jahr hielt die maxpool-Sach-Tour wieder einen interessanten Themenmix für die Besucher bereit: Vorgestellt wurden neue Kooperationen, neue Tarifwerke und neue Deckungskonzepte, die dem Vermittler echte Mehrwerte bieten. Zugleich war es die letzte Tour von Carsten Möller, der die Geschäftsführung an Oliver Drewes übergab (siehe Dankesworte).

Vielleicht war auch diese Abschiedstour ein Grund für den spürbaren Andrang der Besucher. „Die Sach-Tour als Zugpferd von maxpool ist gewohnt gut besucht, aber in diesem Jahr verzeichnen wir bislang an allen Standorten deutlich mehr Besucher, was uns auch als

Spezialisten im Sachbereich bestätigt“, so Carsten Möller gegenüber poolworld in Berlin. Ein weiterer und für das Mak-

„Die Sach-Tour als Zugpferd von maxpool ist gewohnt gut besucht, aber in diesem Jahr verzeichnen wir bislang an allen Standorten deutlich mehr Besucher.“

lergeschäft entscheidender Grund waren natürlich die Inhalte der Vorträge. Salvatore Ricotta von Carglass, dessen neuer Chef Carsten Möller heißt, präsentierte

das aus der Fernsehwerbung bekannte Konzept des Kfz-Dienstleisters. Die Schnittmenge ermöglicht es dem Makler, das Kfz-Geschäft nicht nur als Türöffner beim Kunden einzusetzen. Vielmehr bietet er diesem Kunden einen zusätzlichen Service mit Empfehlungspotenzial. Nicht nur für den Autofahrer, sondern auch für den Berater arbeitet Carglass. So wurde auf der Tour das Punktesystem präsentiert, mit dem Makler über Carglass völlig transparent wertvolle Leads generieren können. Dies soll künftig über das neue Extranet geschehen, in dem Makler auch ein Live-Monitoring für die Reparaturaufträge ihrer Kunden verfolgen können, um ihnen bei Bedarf Auskunft zu

geben. Im Weiteren stellte die Deutsche Familienversicherung (DFV) das für maxpool gestrickte Deckungskonzept zum Thema Hausrat vor. ACE stand für das Unfallkonzept, dessen Leistungshighlights Stefanie Gaebe vorstellte. Zum Unfalltarif bietet maxpool auch eine Dread-Disease-Absicherung als Zusatzbaustein an. Rund 900.000 Krankheitsfälle – etwa durch Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall – in Deutschland, Tendenz steigend, erfordern in diesem Bereich leistungsstarken Schutz.

Neue Gesichter und neuer Name

Neben den Fachbeiträgen nutzte Carsten Möller die Tour auch dazu, die Gründe für seinen Rückzug darzulegen, die beruflicher und privater Natur sind. Weiter erzählte er mit einem Augenzwinkern, dass sein Partner Karl Sundmacher, der aus dem Unternehmen vollständig ausscheidet, nun Bürgermeister von Usedom werden will. In jedem Fall will er sein Rentnerdasein auf dieser Insel genießen. Möller verriet weiterhin, dass die Muttergesellschaft VKS GmbH umbenannt und in eine AG umgewandelt



Die Sachtour in Berlin: Gespannt verfolgten die Makler die Vorträge rund um die neuen Deckungskonzepte.

werden soll. Die Namensfindung laufe derzeit auf Hochtouren und soll so bald wie möglich abgeschlossen werden. Folgerichtig fand auch Möllers Nachfolger, Oliver Drewes, auf der Tour Gelegenheit sich vorzustellen. Der „langweilige Spießler“, wie er sich selbst bezeichnete, ließ auch gleich in die Ausrichtung von maxpool blicken. Er versprach, keine Namen

von Wettbewerbern mehr zu nennen, um gegen diese zu schießen, sondern die eigenen Stärken maxpools auszubauen und in den Vordergrund zu stellen. Mit der Vision „maxpool wird den Poolgedanken neu erfinden“ verbreitete Drewes zudem Aufbruchsstimmung auf dieser „Abschiedstour“.

• **Matthias Hundt**

Carsten Möller sagt Danke



Die wohl beste Sachversicherungs-Tour aller Zeiten war auch meine letzte im Rahmen meiner bisherigen Funktionen bei maxpool.

Zeit, einmal fast 16 Jahre Roadshow vor dem geistigen Auge vorbeiziehen zu lassen und sich an einige Dinge ganz besonders zu erinnern. Begonnen haben wir die Roadshows mit der maxTour 1997. Damals waren wir in sieben Städten und sehr froh, an den einzelnen Standorten zehn Teilnehmer gehabt zu haben, heute sind im Rahmen der Sachversicherungs-Tour durchschnittlich 60 bis 70 Teilnehmer an den einzelnen Standorten unsere Tagesgäste. Vor 16 Jahren referierte ich den ganzen Tag und

hatte am Abend Fransen am Mund, heute fahren wir mit tollen Referenten der produktstellenden Versicherungen durch die Lande und sind zeitweise mit 20 begleitenden Personen drei Wochen auf Tour!

Wir waren auch der erste (und lange auch der einzige) Pool, der mehrmals im Jahr durch Deutschland tourt und seine Deckungskonzepte und Dienstleistungen sowie seine Produktgeber an vielen Standorten präsentierte. Dies wurde (wie eigentlich fast alles) im Laufe der Zeit von vielen Wettbewerbern kopiert. Das Schönste in all diesen Jahren waren für mich aber die vielen tollen Gespräche mit unseren Kooperationspartnern, die sehr viele gute Ideen hervorgebracht und uns stets bei der Weiterentwicklung von maxpool geholfen haben. Hierfür möchte ich mich an dieser Stelle besonders bedanken.

Bedanken möchte ich mich auch für die Treue, die viele von Ihnen uns im Lauf der Jahre erwiesen haben. Bitte behalten Sie diese Treue auch in Zukunft bei, die richtigen Mitarbeiter sind ja auch in Zukunft für Sie tätig.

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:

Ralf Barth, Ulrike Beecken, Yvonne Czernetzki, Oliver Drewes,
Richard Eibl, Stephan Hoppe, Matthias Hundt,
Nina Kehrlé, Robert Krüger-Kassissa, Stefan Klahn, Peter Ludwig,
Marc Oehme, Roger Rankel, Jens Reichow, Alexander Schäfer,
Maria-Helena Scheffler, Susann Schenker, Philipp B. Siebert

Lektorat:

Sebastian Brass

Layout und Gestaltung:

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

Anzeigenverkauf:

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

Anzeigenservice:

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

Herstellungsleitung:

Marcel Berno

Erscheinungsweise:

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

Mediadaten mit Preisliste:

www.maxpool.de > Mediale Infos > poolworld

Bildnachweis:

Deckblatt: svetlana67/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 unter der Rubrik Veranstaltungen. Dort können Sie sich auch direkt anmelden. Und schon sind Sie dabei!

Workshop Recht und Vertrieb

Köln	23.05.2012
Frankfurt	24.05.2012
Hamburg	12.06.2012
Berlin	14.06.2012
Stuttgart	20.06.2012
München	21.06.2012



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





JEDER VIERTE WIRD BERUFSUNFÄHIG. WIR LASSEN NIEMAND AUF DEM RISIKO SITZEN: WWK BioRisk für Fach- und Führungskräfte.

- Fach- und Führungskräfte BU für alle leitenden Büroberufe mit besonderer Verantwortung
- Grundfähigkeitspaket *Plus* mit erweitertem Schutz für körperlich fordernde Berufe
- Neue Wechseloption bei Berufseintritt für Schüler und Studenten

Profitieren auch Sie von der starken Gemeinschaft.

WWK VERSICHERUNGEN Servicetelefon: 089/51 14 2000 oder wwk.de



WWK
Eine starke Gemeinschaft