

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

**Der neue maxpool, voll in Fahrt ...
Überzeugen Sie sich selbst**

Alles neu bei maxpool

warum sich der Pool nicht alles gefallen lassen und zum Sprachrohr der Makler werden möchte

Dread Disease

wie gut sind die Produkte von Canada Life, Gothaer und Bayerische Beamten Versicherungen wirklich

**Die maxpool-Tour zum Thema
Personenversicherungen
startet am
27. August in Dresden**



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



Liebe Leserin,
lieber Leser,



Sicherlich haben Sie es auf den ersten Blick schon bemerkt: Die poolworld hat ein neues Erscheinungsbild und auch das inhaltliche Konzept haben wir gemeinsam mit dem Alsterspree Verlag deutlich überarbeitet. Künftig steht die poolworld noch stärker für produktunabhängigen Journalismus, für klare Worte und kompromisslose Offenheit. Es wird in Zukunft keine Artikel mehr aus den Marketingabteilungen der Versicherungsgesellschaften geben und selbst die Anzeigenkunden haben wir grundlegend neu strukturiert. Ab sofort akzeptieren wir keine Anzeigenkunden mehr mit ihrer Werbung in unserem Magazin, deren Produkte wir nicht geprüft und für gut befunden haben. Sehr bewusst bewerben wir somit nur noch die Produkte, die wir inhaltlich sinnvoll und richtig finden. Unterm Strich verzichten wir damit auf Werbeeinnahmen, was ich jedoch als Investition in unsere neue, absolut ungewöhnliche Marktposition ansehe. maxpool als kompromisslos unabhängiger und objektiver Dienstleister für Sie als Makler.

Redaktionell konzentrieren wir uns mehr und mehr auf unabhängige und umfassende Produktvergleiche und anbieterübergreifende Auswertungen, um Ihnen den Marktvergleich zu vereinfachen und um mit diesem Magazin noch mehr Zusatznutzen für Sie zu liefern.

Sie fragen vielleicht: Ist das ein Versuch der Manipulation, weil maxpool nur noch die für sich lukrativen Produkte behandelt? Ein ausdrückliches NEIN. Wir versuchen stets sämtliche Themen des Marktes zu behandeln und dabei gibt es keine besondere Ausrichtung. Einzig die Produkte, die wir als unseriös, unangemessen oder unzureichend ansehen, behandeln wir in Zukunft nicht mehr. Weder mit Werbung noch redaktionell – beziehungsweise würden wir ggf. in Zukunft sehr offen unsere Bedenken teilen oder unsere Warnung aussprechen. Späte Einsicht, meinen Sie? Nun, aus meiner Sicht war die poolworld schon immer sehr weitreichend objektiv und offen. Texte aus den Marketingabteilungen der Versicherungsgesellschaften gab es auch rückblickend nur vereinzelt – aber vor allem sage ich: Schauen Sie sich mal am Poolmarkt um. Ich meine sogar, dass maxpool mit dieser kompromisslosen Neuausrichtung einmal mehr Marktvorreiter ist und sogar eine richtige Marktlücke besetzt. Kaum etwas ist in der Finanzdienstleistungsbranche so selten und gleichzeitig so wichtig wie eines: offene und ehrliche Worte. Dafür steht maxpool und darauf sind wir stolz.

Zum Abschluss möchte ich Sie gern einladen: Unsere LV+KV-Tour steht an. Ähnlich wie die poolworld, haben wir auch unser Tourenkonzept drastisch umgestellt und weiterentwickelt. Ich empfehle Ihnen wärmstens sich anzumelden, damit Sie sie nicht versäumen – die Tour mit dem riesigen und objektiven Marktüberblick.

Ich hoffe, Sie mögen die Farbe Grün, und ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen der neuen poolworld.

Herzlichst, Ihr Oliver Drewes



„Vorsorgestrategien
sind dann modern,
wenn man auch
zukünftig genug Geld hat.“

Götz Schünemann,
Organisationsdirektor

Zukunft machen wir aus Tradition.



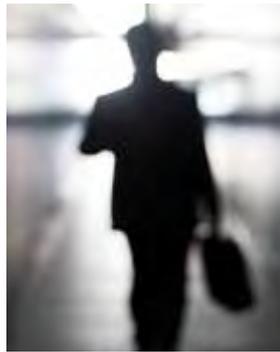
Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

Inhalt

32



28



■ maxpool

Interne Meldungen Bei maxpool ist vieles neu und anders. Die wichtigsten Dinge kurz und prägnant. **06**

Auf dem Weg zum Qualitätspool Das Drei-Stufen-Modell mit unterschiedlichen Servicelevels, verstärkte Hilfestellung in Problemfällen, die hausinterne Abwicklung des Kfz-Geschäfts. **08**

Online-Schulungen und Veranstaltungen **14**

maxpool-Stellenanzeigen **18**

■ Titel

Den Poolgedanken neu erfinden Der neue Geschäftsführer Oliver Drewes krempelt maxpool um. Der Hamburger Pool möchte der beste Freund des Maklers werden. Welche Schritte in diese Richtung bereits gemacht wurden und was noch ansteht. **20**

■ Versicherungen & Finanzen

Buschfunk Alles rund um neue Produkte, Tarife, Auszeichnungen und mehr. **26**

Tarife unter der Lupe KörperSchutzPolice von der Allianz Lebensversicherung und Dread-Disease-Policen im Vergleich. **28**

Von Riester lernen Lange hat die Bundesregierung an einer Förderung der privaten Pflegevorsorge geschraubt. Nun ist es beschlossen. Die Reaktionen aus der Branche. **32**

20



08



Kunde, Kunde, du musst wandern... Vom guten zum besseren Anbieter? Was der Ombudsmann der Zunft und den Maklern ins Stammbuch schreibt. **34**

Mit natürlichen Zutaten zu mehr Power Abgespannt und erschöpft? Ein neuartiger Drink soll dabei helfen, das Tief zu überwinden. **36**

Mit Carglass lukratives Zusatzgeschäft generieren Der Autoglasspezialist bietet Versicherungsmaklern durch eine Kooperation die Möglichkeit, ihren Umsatz zu steigern. **38**

Assetklasse Projektentwicklung Steigende Preise auf dem deutschen Immobilienmarkt, Kapitalmarktzinsen gen null, eine Inflationsrate von über 2 Prozent und volatile Aktienmärkte lassen Immobilieninvestitionen in den Fokus privater Anleger rücken. **40**

■ Vertriebstopps

Die neue Welt der PKV Die Neuordnung der Courtage und auch die verlängerte Stornohaftzeit sind seit dem 1. April 2012 in Kraft. Betroffen ist davon die substitutive Krankenversicherung. **42**

Wirksame Absicherung Die Dread-Disease- oder Schwere-Krankheiten-Police führt im Vertrieb immer noch ein Schattendasein – zu Unrecht. **44**

Bestände richtig vor Insolvenzen schützen Rechtstipp von Yvonne Czernetzki. **46**

Arglist des Maklers wird Kunden zugerechnet Rechtstipp von Jens Reichow. **48**

■ Rubriken

Editorial **03**

maxpool-Blog, Impressum, Verzeichnis **50**



Kundenfreundlich:
Übersichtliche und leicht
verständliche Police



Weg damit: Entsorgen Sie die Haftungsrisiken Ihrer Unternehmerkunden.

- Industriehaftpflichtversicherung für das produzierende Gewerbe
- D&O-Versicherung zur Absicherung der persönlichen Haftung
- Internationale Haftpflichtversicherung für Auslandsgeschäfte

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

Gothaer



Foto: Witters Sport-Press Fotos

maxpool beteiligt sich an Charity-Lauf

Sporteln für den guten Zweck – getreu diesem Motto startete maxpool am 16. Juni zum ersten Mal beim HSH-Nordbank Run. Gemeinsam mit 791 weiteren Firmen bestritt das Team von maxpool einen Vier-Kilometer-Lauf durch die Hamburger HafenCity und unterstützte damit die Initiative „Kinder helfen Kindern“ vom „Hamburger Abendblatt“. Durch die Mitwirkung der insgesamt 20.884 Läufer konnte eine Spende in Höhe von 133.500 Euro eingesammelt werden. Die Aktion bereitete dem Lauf-Team von maxpool viel Spaß.

maxpool löst Kooperation mit INFINUS auf

maxpool arbeitet nicht länger mit der INFINUS GRUPPE zusammen. Nach anderthalb Jahren erklärte Oliver Drewes die Kooperation mit dem Dresdner Allfinanzvertrieb nun für beendet. Anfang 2011 erhielt maxpool das Angebot, sich exklusiv um den Versicherungsbereich innerhalb des Dachpoolkonzepts der INFINUS GRUPPE zu kümmern. Gemäß Vereinbarung sollten alle Belange rund um das Versicherungsgeschäft komplett über maxpool abgewickelt werden. Richtig mit Leben erfüllt wurde die Kooperation allerdings nie. Für Drewes Anlass genug, von der Zusammenarbeit Abstand zu nehmen.

Keine Zusammenarbeit mit Deutsche S&K Sachwerte AG

maxpool lehnt eine Zusammenarbeit mit der Deutsche S&K Sachwerte AG ab. Das Unternehmen hat sich Medienberichten zufolge an mehreren Vertrieben wie zum Beispiel der ASG24 und dem Pool WIFO beteiligt (Quelle: „procontra“, 14. Juni). „Der Geschäftszweck, sich in Millionenhöhe an Vertrieben und Pools zu beteiligen, war für uns bei Prüfung des Emissionsprospekts nicht transparent und im Übrigen verstehen wir somit das Geschäftsmodell eines ‚Sachwert-Fonds‘ nicht mehr“, so maxpool-Chef Oliver Drewes.



Foto: VIPDesign/fotolia.com



Foto: oilly/fotolia.com

Boomendes BU-Geschäft bei maxpool

Der hohe BU-Spezialisierungsgrad des LV-Kompetenzteams hat positive Auswirkungen auf das hausinterne BU-Geschäft. So verzeichnete maxpool bereits 2011 einen Zuwachs von beinahe 18 Prozent im BU-Segment und auch für das laufende Jahr zeichnen sich deutliche Zuwächse ab. Insgesamt scheint der Trend im BU-Segment konstant nach oben zu gehen: 2011 ist die Zahl der bestehenden Verträge auf dem deutschen Markt um 13,7 Prozent angestiegen.

Weiterbildung unter der Sonne Spaniens

maxpool lud im Rahmen des alljährlichen Mallorca-Wettbewerbs auch in diesem Jahr wieder 30 angebundene maxpool-Makler zu einem exklusiven Schulungsevent auf die Balearen-Insel ein. Im Robinson Club Cala Serena erwartete die Gewinner vom 4. bis 8. Juni ein abwechslungsreiches Programm mit spannenden Schulungseinheiten. Acht Gesellschaften und Erfolgstrainer Manfred Nehren gaben wichtige Produkt- und Vertriebstipps. Aufgrund der großen Resonanz auf den Wettbewerb wird auch 2013 wieder ein vergleichbares Event stattfinden. Nähere Informationen folgen in Kürze.



Foto: petrafier/fotolia.com

Neue Maklerbetreuer

Hans Joachim Feyerherd und Kevin Jürgens (siehe Interview rechts) verstärken das Vertriebsteam von maxpool seit Kurzem als Maklerbetreuer. In ihrer Funktion betreuen sie gemeinsam mit dem langjährigen maxpool-Maklerbetreuer Stefan Klahn das Gebiet Norddeutschland. Sowohl der gelernte Versicherungskaufmann Jürgens als auch der Bankbetriebswirt Feyerherd sind bereits bestens mit dem Hause maxpool vertraut. Als langjährige Mitarbeiter der HAMBURGER PHÖNIX AG gehörten beide seit 2009 dem LV-Kompetenzteam von maxpool an. poolworld hat den Neuzugang Jürgens nach seinen ersten Eindrücken seit Aufnahme seiner neuen Tätigkeit gefragt.

Neuer SOS-Service



Bei maxpool werden Sie geholfen – und das garantiert! Immer wenn Sie zukünftig mal wieder einen kniffligen Fall

auf dem Tisch haben oder einfach mit Ihrem Latein am Ende sind, können Sie sich ab sofort an die neue Abteilung für Problemfälle wenden. Dazu einfach eine E-Mail an sos@maxpool.de schreiben und kurz die vorliegende Problematik schildern. Ein maxpool-Mitarbeiter wird sich dazu zeitnah bei Ihnen melden und mit Ihnen eine passende Lösung eruieren.

Foto: aeroking/fotolia.com

Verstärkung für Oliver Drewes

Seit 1. April verstärkt Benjamin Haas das maxpool-Team als Referent der Geschäftsführung. In seiner Funktion obliegt ihm die Verantwortung für die im Rahmen der Neuausrichtung von maxpool initiierten Projekte zur Service- und Qualitätssicherung. Als rechte Hand der Geschäftsführung berichtet der gelernte Versicherungskaufmann und diplomierte Betriebswirt direkt an Oliver Drewes.

Interview



Drei Fragen an Kevin Jürgens

Kevin Jürgens
Maklerbetreuer
maxpool

poolworld: Wie haben Sie die ersten Wochen im Dienste maxpools erlebt?

Kevin Jürgens: Meine ersten Wochen als Maklerbetreuer von maxpool waren vor allem eins: sehr aufregend. Von den Kollegen über die Arbeitsabläufe bis hin zu den Maklern, die ich betreue, war alles neu für mich. Somit hatte ich erst einmal sehr viele neue Eindrücke zu verarbeiten. Mein Aufgabengebiet hat sich schlagartig um unzählige neue Produkte, Abläufe und Prozesse erweitert. Das maxpool-Team hat mich jedoch sehr gut aufgenommen und mir eine Menge Unterstützung geboten. Dies hat mir den Einstieg erleichtert. Inzwischen bin ich eingearbeitet und damit beschäftigt, meine Makler persönlich kennenzulernen. Die ersten Termine habe ich erfolgreich hinter mich und freue mich auf die vielen neuen Aufgaben, die mir unsere Makler stellen werden.

poolworld: Mit welcher Motivation haben Sie den Job als Maklerbetreuer angetreten?

Jürgens: Ich möchte maxpool

dabei unterstützen, der „beste Freund“ des Maklers zu werden. Dazu bedarf es intensiver Kontaktpflege zum Vermittler sowie der Stärkung des Vertrauens. Die „Maklerpflege“ ist in meinen Augen in den letzten Jahren eindeutig zu kurz gekommen. Unsere Makler sind unser höchstes Gut. Dementsprechend möchten wir die neue Maklerbetreuung aufbauen und einen umfangreichen Service anbieten, der seinesgleichen sucht.

poolworld: Was macht Ihrer Meinung nach einen guten Maklerbetreuer aus?

Jürgens: Er muss nicht nur Qualifikationen wie Offenheit, Flexibilität, Motivation und Fachkenntnis aufweisen, sondern auch über ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen verfügen. Zudem muss der Maklerbetreuer sich immer in die Lage des Maklers versetzen können und sich stets über seine Aufgaben im Klaren sein. Wir sind die Interessenvertreter der Maklerschaft und fungieren als Bindeglied zu maxpool.

Ein erstklassiger Deal

maxpool bietet seinen Kooperationspartnern im Rahmen des sogenannten Drei-Stufen-Modells ein Kontingent an unterschiedlichen, frei wählbaren Servicelevels. Ein Angebot, das gerne angenommen wird



tung“, erklärt Ennedi Gargiso, Leiter des Vorsorgeteams von maxpool. „Gerade in der letzten Stufe spart der Vermittler so wertvolle Zeit und kann sich teilweise oder komplett auf andere Bereiche konzentrieren. Hierbei ist kaum etwas zu beachten – einfach machen und ausprobieren.“

Ein starker Partner

„Die betriebliche Altersvorsorge ist eins der wichtigsten Geschäfte der Zukunft“, prophezeit maxpool-Chef Oliver Drewes. „Da dieser Bereich in der Abwicklung jedoch außerordentlich viele Komplexitäten aufweist, bedarf es einer fachkundigen Unterstützung durch echte Spezialisten. Beides bieten wir.“ Mit der von Versicherern vollkommen unabhängigen HAMBURGER PHÖNIX AG und ihrer langjährigen Expertise im Bereich der betrieblichen Altersversorgung hat maxpool den idealen Partner an der Seite.

Das erfahrene bAV-Team bietet einen Service, der weit über das normale Maß hinausgeht. Drewes erklärt: „Eine außerordentliche Serviceleistung zu erbringen bedeutet für uns, dass wir

Seit nunmehr drei Jahren begleitet maxpool seine Vermittler auf Wunsch zum Kunden und berät in der betrieblichen Altersvorsorge. Wie sich mit der Zeit gezeigt hat, erzielt das Konzept bei den Maklern nicht nur große Resonanz, sondern wurde durch die verstärkte Nachfrage zwischenzeitlich auch auf das großvolumige private Vorsorgegeschäft ausgeweitet.

Im Rahmen des Drei-Stufen-Modells können Kooperationspartner je nach Wunsch zwischen unterschiedlichen Servicelevels wählen. Diese reichen von

der reinen Antragsprüfung bis hin zur kompletten Abwicklung. Letztere beinhaltet sowohl die Beratung als auch den Vertragsabschluss.

Wie intensiv die Serviceleistung ausfallen soll, darüber entscheidet der Makler selbst. „Unser Kooperationspartner kann entweder nur kleinere Hilfestellungen abrufen oder aber eine umfassende Vorbereitung auf sein Kundengespräch von uns erhalten. In der dritten Stufe stellt er lediglich den Kontakt zum Kunden her und wir übernehmen den Rest, also die komplette Bera-

maxpool-Partner können zwischen drei unterschiedlichen Servicelevels wählen.

dem Berater so viel Unterstützung bieten, wie er sich wünscht. Er kann wie gewohnt über unser Haus seine Geschäfte platzieren. Bei Bedarf fungiert unser Team auch deutlich mehr als eine Art Backoffice und liefert sehr weitreichende Serviceleistungen.“ Darüber hinaus bietet maxpool sogar an, die kom-



plette Beratungsleistung persönlich zu begleiten oder eigenverantwortlich zu übernehmen. Oftmals gibt es sogar höhere Umsätze oder auch Folgegeschäft, wenn der Berater seine Zusammenarbeit

mit einem Expertenteam offen kommuniziert. „Und warum sollten bestimmte Bereiche nur den Großmaklern vorbehalten bleiben?“, fragt sich Drewes.

Eine Frage der Haftung

Dem am Bereich der betrieblichen Altersversorgung interessierten Makler werden in der Komfort-Kooperation umfangreich vorbereitete Verkaufsunterlagen zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus steht ihm das maxpool-Team während des vollständigen Beratungsprozesses mit Rat und Tat zur Seite. „Dazu liefern wir die fachlichen Argumentationsansätze, ausführliche Gegenüberstellungen von alternativen Produkten und vieles mehr“, erklärt Gargiso die verbesserte Haftungssicherheit für den Makler im Rahmen der Komfort-Kooperation. In der Konsequenz dürfte der Makler deutlich haftungssicherer aufgestellt sein, als er es alleine könnte. Wobei die Zeitersparnis noch nicht mitgerechnet ist. „Zeit ist Geld und das Leben viel zu kurz, um über bAV-Formulare nachzudenken“, so der maxpool-Experte Gargiso weiter. Ganz einfach gestaltet sich die Haftungsfrage in der Premium-Stufe: Dort gibt es eine komplette Enthftung für den Makler. Und trotzdem kann er auch

in dieser Variante jederzeit eingreifen oder mitwirken. „Im Normalfall bittet uns der Makler zu einem Beratungsgespräch hinzu. Anschließend obliegt es dem Makler, ob er an der weiteren Beratung aktiv oder passiv teilnehmen möchte“, erklärt Gargiso das Prozedere. Der Makler kann alle Termine mit wahr-

Das bAV-Team bietet dem Berater so viel Unterstützung, wie er sich wünscht.

nehmen oder die maxpool-Experten einfach allein bei seinem Kunden „machen lassen“. Sogar fließende Übergänge zwischen den unterschiedlichen Kooperationsstufen sind denkbar. Die bAV-Experten installieren ein Konzept und der Makler übernimmt weitere Einzelberatungen allein vor Ort. „Unser bAV-Team hält hier für viele Branchen und Betriebsarten gute Ideen bereit. Ein kurzer Anruf genügt. Unsere Experten stehen gern beratend und engagiert zur Verfügung.“ Drewes ergänzt: „Betriebliche Altersversorgung ist sinnvoll, rentabel und macht uns großen Spaß. Ich meine, dass kein Makler einfach daran vorbeigehen sollte.“ ■

Die wichtigsten Leistungen des Drei-Stufen-Modells

Beratung bei der Wahl des Durchführweges

Beantwortung sämtlicher Fragen durch ausgebildete Fachkräfte

Beratung bei der Auswahl der Versicherungsgesellschaft

Formulierung und Gestaltung von Informationsmaterial

Persönliche Beratung des Kunden (Geschäftsleitung und Belegschaft)

Prüfung und Bewertung bestehender Verträge

Prüfung und Bewertung bestehender und Einrichtung neuer GGF-Versorgungszusagen

Kontakt

maxpool GmbH
Vorsorgemanagement
Telefon: (0 40) 29 99 40-300
Fax: (0 40) 29 99 40-610
E-Mail: lv@maxpool.de

Hilfe, ich weiß nicht weiter!

maxpool bietet neuerdings verstärkt Hilfestellung in Problemfällen.

Versicherungsmakler sehen sich in ihrer täglichen Arbeit oft mit problematischen Fragen konfrontiert. Nachfragen in den Fachabteilungen der Versicherungsgesellschaften oder bei den Maklerbetreuern der Gesellschaften führen nur sehr selten zu einer befriedigenden Antwort. Gesellschaften sind verständlicherweise nur bereit, Lösungen im Kontext ihrer eigenen Interessen anzubieten, insbesondere hinsichtlich einer Produktempfehlung.

maxpool hat gleichgerichtete Interessen mit dem Makler und ist somit prädestiniert, seine Sorgen und Nöte zu

erkennen und nachzuempfinden. maxpool war, ist und bleibt auch in Zukunft der Pool, bei dem angebundene Makler Hilfe finden und von dem sie Unterstützung erwarten dürfen. Um dies deutlich zu machen, hat maxpool unter anderem auch in diesem Bereich seinen Service erweitert: durch die Einrichtung einer Problemfallabteilung und den Ausbau des Angebots-Serviceteams.

Die Einrichtung der Problemfallabteilung war ein ganz besonderer Herzenswunsch des neuen maxpool-Geschäftsführers Oliver Drewes. Er persönlich leitet die Abteilung und

veranlasst die notwendige Hilfe und Unterstützung für den Makler. Kommt dieser selbst nicht mehr weiter, dann findet er über die E-Mail-Adresse sos.@maxpool.de Unterstützung. Oliver Drewes, Benjamin Haas als Referent der Geschäftsführung, Yvonne Czernetzki als Justiziarin, die IT-Experten Andreas Zak und Benjamin Kollar sowie alle Abteilungsleiter konnten bereits schnelle und zuverlässige Unterstützung leisten. Die Resonanz und Begeisterung der Makler sind groß.

Ebenso erfolgreich arbeiten die jeweiligen Angebots-Service Teams in den Sparten Vorsorgemanagement und Krankenversicherung. Franziska Hennings und Sarah Lohfeldt (Vorsorgemanagement) sowie Karim Nommensen (Krankenversicherung) unterstützen die Makler bereits seit Jahren durch

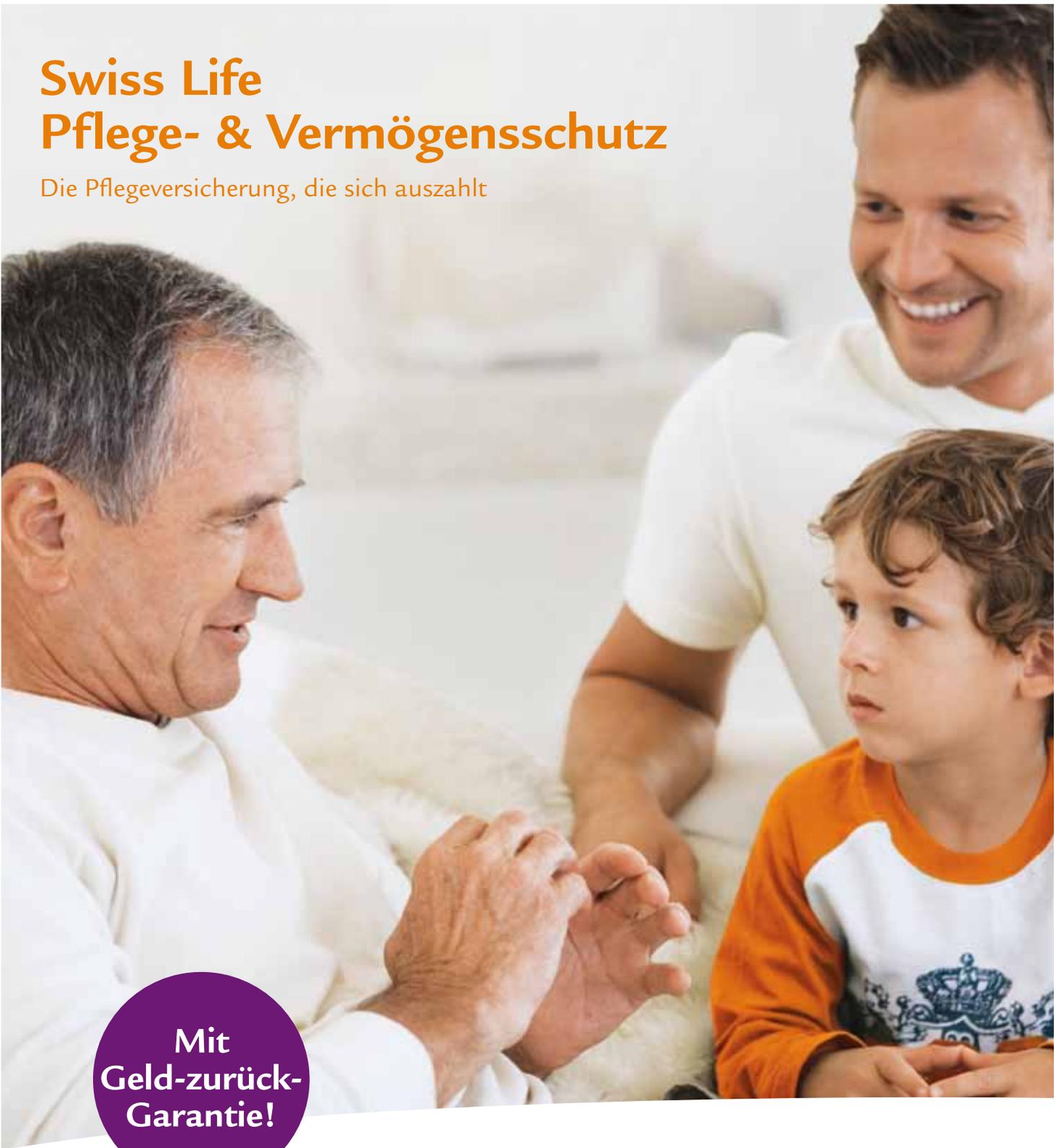
maxpool kann die Sorgen und Nöte der Makler erkennen und nachempfinden.

fachkundige Erstellung von Angeboten in den jeweiligen Bereichen. Seit wenigen Wochen können Makler nun auch Anfragen zu Nischenprodukten an das Angebots-Service Team richten. Patricia Puhl und Julia Müller freuen sich besonders auf nichtalltägliche Anfragen. „Eine seltene oder bisher noch nicht gestellte Anfrage ist immer auch eine spannende Herausforderung, die wir in der Regel auch meistern“, erzählt Müller. „Nur die passende Glasversicherung für das Panoramafenster in einem Vogelhäuschen konnten wir leider bisher nicht ausmachen“, bedauert sie aufrichtig, wobei sie sich ein Schmunzeln nicht ganz verkneifen kann. ■



Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz

Die Pflegeversicherung, die sich auszahlt



Mit
Geld-zurück-
Garantie!

Die wichtigsten Pluspunkte auf einen Blick:

- ▶ Swiss Life als erfahrener Top-Versicherer und starker zuverlässiger Partner
- ▶ »Geld-zurück-Garantie«
- ▶ Pflegebedürftigkeit infolge von Demenz ist versichert
- ▶ Sofortzahlung von sechs Monats-Pflegereuten gemäß Pflegestufe III als Einmalzahlung
- ▶ Lebenslanger und weltweiter Versicherungsschutz

Wechseln Sie jetzt auf die Gewinnerseite: www.swisslife-weboffice.de

Swiss Life AG, Filialdirektion Hamburg, Arne Latza,
Nagelsweg 55, 20097 Hamburg, arne.latza@swisslife.de, Tel. 040/209 448-17



SwissLife
So fängt Zukunft an.

Maximale Pferdestärken im Kfz-Bereich

maxpool wickelt das Kfz-Geschäft hausintern ab und hat damit großen Erfolg.



Die Hauptkompetenz von maxpool liegt seit Gründung des Unternehmens im Bereich der privaten Sachversicherung. Aus firmenpolitischen Gründen wurde die Kfz-Sparte jedoch vor vielen Jahren ausgelagert. Zwei kompetente und dem Hause maxpool eng verbundene Kooperationspartner nahmen sich der Betreuung des Bestands sowie der Abwicklung des Neugeschäfts an. Noch die ehemaligen Geschäftsführer Carsten Möller und Karl Sundmacher gaben dann aber im September 2010 die Losung aus: „Kompetenzen zurück ins Mutterhaus!“

Wachsende Antragszahlen

Kaum war dieser Entschluss gefasst, begannen die Rückführung der Kfz-Sparte ins Mutterhaus sowie der Ausbau eines Kfz-Serviceteams. Unter anderem Patri-

cia Puhl, eine hochmotivierte und dem Thema Kfz zutiefst verbundene Mitarbeiterin von maxpool, übernahm mit viel Elan und Engagement den neuen Aufga-

*maxpool versteht sich im
Kfz-Bereich auf Sonder-
deckungen jeglicher Art.*

benbereich. „Ich liebe das Autofahren und alles, was damit zu tun hat!“, grinst Puhl und wirft dabei einen liebevollen Blick auf ihren Sportflitzer, der schwarz und glänzend auf dem Parkplatz vor dem Haus steht. „Die Sparte Kfz-Versicherungen hat mir schon in der Ausbildung viel Spaß gemacht. Ich freue mich über jede Möglichkeit, unsere Makler speziell

in dieser Sparte zu unterstützen“, führt Puhl aus und ergänzt: „Am meisten freue ich mich natürlich über jeden neu eintreffenden Kfz-Antrag!“

Darauf musste sie nach der Rückführung nicht lange warten. Bereits nach wenigen Wochen waren sprunghaft angestiegene Anfragezahlen zu verzeichnen, denen mehr und mehr Anträge folgten. Der Bestand, der bereits im September 2010 beachtlich war, konnte in den letzten 21 Monaten mehr als verdoppelt werden. Doch damit nicht genug: Auch aktuell steigen die Produktionszahlen dynamisch weiter an.

Breit gefächerte Kompetenzen

Mit den steigenden Antragszahlen wachsen auch die Kompetenzen im Kfz-Bereich kontinuierlich. Neben der einfachen Standardberechnung über den Kfz-Vergleichsrechner trixi versteht die Kfz-Abteilung sich inzwischen auch besonders auf Sonderdeckungen von Fahrzeugen jeglicher Art. Ob Lkw, Traktor, Omnibus oder Taxi – maxpool bietet eine Deckung für gewerbliche Fahrzeuge wie auch ganze Fahrzeugflotten. Darüber hinaus können seit Kurzem auch amerikanische Bikes über maxpool eingedeckt werden. Möglich wird dies durch eine Kooperation mit dem Versicherer Amortis, einem Unternehmen der Basler, die sich unter anderem auf Harley-Davidson-Motorräder spezialisiert hat.

Überhaupt verfügt maxpool durch die enge Zusammenarbeit mit den großen Kfz-Versicherern wie Württembergische, KRAVAG oder AXA mittlerweile fast überall über persönliche Ansprechpartner bei den Gesellschaften. Diese unterstützen

nicht nur bei der zeitnahen und individuellen Angebotserstellung, sondern auch bei der schnellstmöglichen Regulierung im Schadensfall. „Den erfreulichen Erfolg in der Kfz-Sparte haben wir vor allem dem Engagement und der hohen Kompetenz des Kfz-Serviceteams zu verdanken“, räumt Ralf Barth, Leiter des Bereichs private Sachversicherung, ein und ergänzt: „Hier findet jeder unserer maxpool-Partner zielführende Antworten auf oft sehr komplexe und außerordentlich schwierige Fragen rund um die Kfz-Versicherung.“

Rückführung der Gewerbeabteilung ist in Planung

„Die Rückführung der Kfz-Sparte war ein wichtiger Schritt auf dem Weg zum Qualitätspool“, erläutert Oliver Drewes, der seit 1. März die Geschäfte von maxpool führt.

„Konsequenterweise muss nun auch der zweite Schritt erfolgen. Der Bereich Gewerbe mit all seinen verschiedenen Sparten, der über Marsh abgewickelt wurde, muss wieder in den Kompetenzbereich von maxpool eingegliedert werden“, so Drewes weiter. „Marsh verfügt über extrem hohe Kompetenzen im Industriegeschäft und wird in diesen Bereichen auch weiterhin als Ansprechpartner fungieren, während maxpool sich auf mittelständische Betriebe und das Kleingewerbe spezialisiert. Mit der hohen Stückzahl an zumeist kleineren Gewerbevorgängen haben wir Marsh keinen Gefallen getan und die Performance von Marsh war darauf nicht ausgerichtet.“ Die vorbereitenden Maßnahmen zum Aufbau einer hausinternen Gewerbeabteilung laufen bereits auf Hochtouren. „Ich kann noch nicht verbindlich sagen, ab wann das neue

Gewerbe-Serviceteam wirklich fertig ist und flächendeckend unseren Maklern zur Verfügung steht. Unser Ziel ist es, dass wir mit dem neuen Gewerbe-Serviceteam genauso erfolgreich werden, wie wir es heute mit dem Kfz-Serviceteam sind. Halbe Sachen und unausgereifte Konzepte bringen uns hier nicht weiter und würden in der Maklerschaft eher auf Unverständnis treffen und zu Verdruss führen. Wir arbeiten aber mit Hochdruck an guten Lösungen“, fasst Drewes zusammen. ■

Kontakt

maxpool GmbH
Kfz-Serviceteam
Telefon: (0 40) 29 99 40-720
Fax: (0 40) 29 99 40-640
E-Mail: kfz@maxpool.de

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

Durch Ihr Feedback zum Erfolg

Die Online-Schulungen von maxpool sind stets gut besucht. Das ist kein Zufall, wie ein Blick hinter die Kulissen verrät.

Online-Schulungen erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Auf keine Art lässt sich Wissen zeitsparender auffrischen. Gerade Versicherungsmaklern mit Termindruck ist es wichtig, sich ortsunabhängig über die neuesten Produkte oder Branchenentwicklungen zu informieren – ohne dafür Kundentermine absagen zu müssen. maxpool bietet seinen Maklern seit 2008 die Möglichkeit, ihr Wissen in Rekordzeit aufzufrischen. In bis zu 60 Online-Schulungen pro Jahr können sich Makler zu unterschiedlichen Themen weiterbilden. Angefangen von einer Einführung in das Extranet für maxpool-Neulinge über die Präsentation haus eigener oder der Deckungskonzepte von Produktpartnern bis hin zur Erläuterung der verschiedenen Vergleichsrechner ist für jeden etwas dabei. Die erfreuliche Konsequenz: In den letzten vier Jahren ist die Teilnehmerzahl kontinuierlich gestiegen. Die große Resonanz ist jedoch kein Zufall, sondern das Ergebnis steter Erfolgskontrolle.

Teilnehmerbefragung

„Nach jeder Online-Schulung erreicht die Teilnehmer ein Feedback-Bogen mit der Bitte, die vorangegangene Schulung zu bewerten“, sagt Ralf Barth, Leiter der Abteilungen SHU und Mak-

lerservice. Mithilfe des Feedback-Bogens werden die Teilnehmer befragt, ob ihnen der Vortrag gefallen hat, ob maxpool beispielsweise von dem vorgestellten Produkt überzeugen konnte oder ob der Teilnehmer eine Information vermisst hat. Ein zusätzliches Feld bietet Platz für Lob, Kritik oder Verbesserungsvorschläge. „Nur durch die Befragung unserer Teilnehmer wird es uns möglich, die Themen und Inhalte unserer Schulungen so zu gestalten, dass sie auf Interesse stoßen und unseren Vermittlern einen echten Mehrwert bieten“, erläutert Barth. „Die Möglichkeit zur Meinungsäußerung wird von unseren Maklern sehr gut angenommen. Von 20 verschickten Feedback-Bögen erhalten wir mindestens 15 ausgefüllt zurück“, so Barth weiter. Aber auch im Alltag haben die Mitarbeiter des Mak-



lerservice stets ein offenes Ohr für neue Themen- oder Verbesserungsvorschläge. „Damit unsere Online-Schulungen weiterhin einen echten Mehrwert für unsere Makler bieten“, erklärt Barth. ■

Online-Schulungstermine

Datum	Beginn	Thema
3.8.2012	14:00	Standard Life: Freelax
10.8.2012	14:00	Standard Life: Maxellence Invest
3.9.2012	10:00	Produktschulung DK maxEasy
4.9.2012	10:00	Produktschulung DK Heilkosten
5.9.2012	10:00	Produktschulung maxpool DK maxPuR
6.9.2012	14:00	Einführung SHU-Lotse
7.9.2012	14:00	Einführung Homepage
27.9.2012	14:00	Einführung Kfz-Vergleichsrechner trixi
8.10.2012	14:00	Produktschulung DK maxFamily
9.10.2012	14:00	Produktschulung DK max2007
10.10.2012	14:00	Privathaftpflicht
11.10.2012	10:00	Einführung SHU-Lotse
11.10.2012	14:00	Produktschulung maxpoolice maxSecurFlex
12.10.2012	10:00	Einführung Homepage
15.10.2012	10:00	Einführung Kfz-Vergleichsrechner trixi

Kontakt

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

Mehr Erfolg

durch Produkte nach Maß und Beitragsstabilität.

Jasmin Schornberg,
Kanuslalom-Weltmeisterin

Morgen & Morgen: Ausgezeichnet
in der Beitragsstabilität



HanseMerkur
Versicherungsgruppe



Aktuelle Informationen unter:

www.hansemerkur-vertriebsportal.de

Mehr Qualität im Leben.

Back to the Roots

Die bevorstehende maxpool-Tour rund um das Thema Personenversicherung hält einige Überraschungen für die Besucher bereit. Als Teil eines neuen Roadshow-Konzepts folgt die Veranstaltung einer veränderten Struktur.



Die Verschmelzung der Themenbereiche LV und KV zu einer Veranstaltungsreihe ist nicht die einzige Neuerung, die die Besucher der bevorstehenden maxpool-Tour erwartet. Im Zuge einer grundsätzlichen Überarbeitung des bisherigen Roadshow-Konzepts durch Oliver Drewes wird sich die erste Veranstaltung im neuen Gewand auch sonst massiv von den Vorgängershow unterscheiden. So schlagen sich die Veränderungen etwa in der Anzahl der Standorte nieder.

Weniger Standorte

Statt in acht oder gar in zwölf Städten macht maxpool im Rahmen der sogenannten Personenversicherungs-Tour nunmehr an sechs Standorten in der Bundesrepublik halt. „Die Reduktion der Standorte entspricht meinem Vorhaben, in Zukunft weniger große Touren zu fahren. Stattdessen wird maxpool von

nun an öfter Roadshows an sehr unterschiedlichen Standorten veranstalten“, erklärt Drewes die Veränderung. „Diese Veranstaltungen werden unregelmäßiger als früher, dafür aber in noch mehr Städten stattfinden“, so Drewes weiter.

Mehr maxpool-Themen

Im Hinblick auf die Inhalte besinnt die Personenversicherungs-Tour sich auf den Ursprungsgedanken der maxpool-Roadshows zurück. So werden die Themen der bevorstehenden Veranstaltungen deutlich spartenübergreifender und unabhängiger von Produktgebern sein. „maxpool sprüht vor Ideen für vertriebliche Ansätze, die bei uns bekanntlich durch unseren ‚Vor-Ort-Service‘ auch jeweils in der Praxis erprobt sind. Über unsere Kompetenzzentren verfügen wir zusätzlich über umfassende Marktkenntnisse in allen Sparten. Wir wissen also, wie es geht, und ziehen unsere Erfahrungen aus Tausenden von Neuverträgen pro Jahr. Dieses Wissen und diesen Überblick wollen wir mit unseren Maklern teilen. Damit gewinnen alle Beteiligten, und das halte ich für einen wirklichen Mehrwert durch einen Pool“, so Drewes. Entsprechend hat er die Zahl der Versicherungsgesellschaften deutlich reduziert. Statt acht bis zehn Gesellschaften werden bei der Personenversicherungs-Tour nur vier ausgewählte Versicherungsgesellschaften mit sorgfältig zusammengestellten Tarifen ihre Produkte und Services vorstellen – zwei Lebens- und zwei Krankenversicherer. Die bislang den übrigen Versicherern vorbehalten Vortragszeit füllt maxpool nun mit unabhängigen Vertriebstipps und -ideen.

„Wir möchten unseren Besuchern einen unabhängigen Überblick über den Markt der Lebens- und Krankenversicherung verschaffen und ihnen losgelöst von Versicherern sinnvolle, effiziente Handlungsempfehlungen geben. Natürlich schätzen wir unsere Partner auf der Versichererseite sehr, aber wir meinen, dass maxpool selbst auch genug zu sagen hat und sehr fundierte Marktübersichten liefern kann. Wir richten uns nicht nach den Vorgaben einer Gesellschaft. Wir greifen neue und interessante Dinge auf und berichten über Dinge, die in der Praxis gut funktionieren“, fasst Drewes die Zielsetzung des neuen Roadshow-Konzepts zusammen. „Ich bin überzeugt, dass wir damit große Resonanz erzeugen können, und freue mich schon, zahlreiche bekannte und neue Gesichter auf den Veranstaltungen begrüßen zu dürfen.“ ■

Personenversicherungs-Roadshow

Wann	Wo
27.8.2012	Dresden/Radisson Blu Gewandhaus Hotel
28.8.2012	Berlin/tba.
29.8.2012	Hamburg/Grand Elysée Hotel
3.9.2012	Osnabrück/Steigenberger Hotel Remarque
4.9.2012	Köln/Hilton Cologne
5.9.2012	München/Holiday Inn Unterhaching

Kontakt

maxpool GmbH
 Nina Kehrle
 Telefon: (0 40) 29 99 40-436
 Fax: (0 40) 29 99 40-630
 E-Mail: tour@maxpool.de



Wer sich ein Bild von der DFV-DeutschlandPflege machen will, muss heute mal auf das Werbebild verzichten.

Werbeanzeigen und Texte versuchen mit emotionalen Bildern und Texten, Sie als Vertriebspartner für das eigene Unternehmen oder ein Produkt zu gewinnen. Wir lassen das hübsche Bild mal weg und auch die sprachlichen Superlativen. Wir präsentieren Ihnen das, worauf es ankommt: schlichte Fakten! Diese sind in unserem Fall spektakulärer als glücklich lächelnde Topmodels. **Morgen & Morgen** hat die DFV-DeutschlandPflege Unisex Premium als einziges Produkt mit 5 Sternen und „ausgezeichnet“ bewertet. Auch von **PremiumCircle** gab es nur für die DFV Deutsche Familienversicherung AG die Bestnote. Mit dieser klaren Alleinstellung haben Sie ein stichhaltiges Verkaufsargument, denn viele Kunden können sich einfach nicht entscheiden. Eine Entscheidung für den Testsieger fällt dagegen leicht. Nutzen Sie die Vertriebsstatistik, dass durch die Unisex-Regelung Beiträge für Männer ab 21.12.2012 um bis zu 30 % steigen. Verkaufen Sie jetzt die DFV-DeutschlandPflege – nicht mit großen Worten, sondern einem großen Testergebnis.

liensversicherung AG die Bestnote. Mit dieser klaren Alleinstellung haben Sie ein stichhaltiges Verkaufsargument, denn viele Kunden können sich einfach nicht entscheiden. Eine Entscheidung für den Testsieger fällt dagegen leicht. Nutzen Sie die Vertriebsstatistik, dass durch die Unisex-Regelung Beiträge für Männer ab 21.12.2012 um bis zu 30 % steigen. Verkaufen Sie jetzt die DFV-DeutschlandPflege – nicht mit großen Worten, sondern einem großen Testergebnis.

Weitere Informationen unter 069-24794422.



DEUTSCHE
FAMILIENVERSICHERUNG

Stellenangebote

maxpool sucht zum nächstmöglichen Termin eine/n

Auszubildende/r zur/zum Kauffrau/Kaufmann für Versicherungen und Finanzen (Schwerpunkt Versicherungen)

Ausbildungsinhalte

Rechtliche Grundlagen des Versicherungswesens

Fundierte Fachkenntnisse in den privaten Versicherungssparten

Anwendung von Informations- und Kommunikationstechniken

Selbstständige Organisation und Terminkoordination

Arbeitsrechtliche Grundlagen

Sie beginnen mit

Mittlerer Reife oder Abitur / Allgemeiner Hochschulreife

Guter Allgemeinbildung

Sehr guten Deutschkenntnisse sowie einem guten sprachlichen Ausdrucksvermögen

Gute PC-Kenntnisse

Engagement, Zuverlässigkeit, Aufgeschlossenheit, Flexibilität

Ihre aussagekräftige Bewerbung richten Sie bitte per E-Mail an marcel.kranert@maxpool.de.

Versicherungskauffrau/-kaufmann zur Kundenberatung im Innendienst (Vollzeit) Schwerpunktsparte: gewerbliche Sachversicherung

Ihre Aufgaben

Spartenübergreifende Bearbeitung von Anfragen

Erstellung von Vergleichsangeboten

Vorbereitung der jährlichen Kundengespräche und ggf. auch Teilnahme

Qualifizierte Unterstützung unseres Außendienstes

Erfassung und Dokumentation von Vertragsänderungen

Laufende Marktbeobachtung und Produktanalyse

Ihr Profil

Abgeschlossene Ausbildung zur/zum Kauffrau/Kaufmann für Versicherungen und Finanzen

Sehr gute Kenntnisse in den gewerblichen Sachversicherungssparten

Mehrjährige Berufserfahrung (wünschenswert)

Einsatzbereitschaft und Kommunikationsstärke

Vertriebs-, kunden- und serviceorientierte Einstellung

Eigenverantwortliche und strukturierte Arbeitsweise

Sicherer Umgang mit allen gängigen Office-Programmen

Freundliches und gepflegtes Auftreten

Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angaben zum frühestmöglichen Eintrittstermin richten Sie bitte per E-Mail an ralf.barth@maxpool.de.

Maklerbetreuer /in im Außendienst (Regionen Mitte, Süd, Südwest, Südost, West)

Ihre Aufgaben

Hauptbestandteile Ihres Aufgabenbereichs sind die kompetente und serviceorientierte Betreuung unserer Vermittler vor Ort sowie der Ausbau und die Pflege unserer Geschäftsbeziehungen. In Ihrer Funktion fungieren Sie als Schnittstelle zwischen unserem Innendienst und dem Makler. Die aktive Mitgestaltung der Prozesse und Systeme im Bereich Vertrieb gehört für Sie ebenso zur alltäglichen Arbeit wie die Organisation und Durchführung von Produkt- und Vertriebserschulungen sowie eine fortwährende Marktbeobachtung und Produktanalyse.

Ihr Profil

Sie verfügen über eine abgeschlossene Ausbildung in der Finanz- oder Versicherungsbranche und über sehr gute spartenübergreifende Versicherungskennntnisse. Berufserfahrung in der Kundenbetreuung ist von Vorteil. Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und Flexibilität sowie eine eigenverantwortliche und strukturierte Arbeitsweise gehören zu Ihren Stärken. Ein freundliches und gepflegtes Auftreten und eine hohe Reisebereitschaft runden Ihr Profil ab.

Unser Angebot

Wir bieten Ihnen soziale Sicherheit durch ein Angestelltenverhältnis inkl. leistungsgerechter Entlohnung in einem jungen und dynamischen Umfeld sowie individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten.

Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angaben zum frühestmöglichen Eintrittstermin richten Sie bitte per E-Mail an benjamin.haas@maxpool.de.



**Schutz und Sicherheit
für die Arbeitskraft Ihrer Kunden:
NÜRNBERGER
Berufsunfähigkeits-Versicherung**

Vertriebsdirektion Niedersachsen
Georg-Michael Erfens
Schiffgraben 47, 30175 Hannover
Telefon 0511 3383-322, Fax -281322
Georg-Michael.Erfens@nuernberger.de
www.nuernberger.de

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE

seit 1884





Den Poolgedanken neu erfinden

In der Poollandschaft ist einiges in Bewegung. Auch maxpool will sich neu aufstellen und verbessern. Alles über die optimierten Abläufe, die Strategie und die Ansichten des Hamburger Maklerpools zum Thema Transparenz

Maxpool möchte der beste Freund des Maklers werden und entwickelt sich daher in vielen Bereichen mit sehr großen Schritten weiter. „Der Poolmarkt hat sich für meine Wahrnehmung recht weit von dem wegentwickelt, was Makler wirklich brauchen und wünschen. Pools im Allgemeinen sind in den letzten Jahren stark zu banalen Informationsplattformen verkommen, die zumeist in recht unzusammenhängender und systemfreier Form Hilfestellungen, Informationen und Tools für Makler anbieten. Diese Unverbindlichkeit sehe ich als eines der Hauptprobleme, und dass die dargebotenen Informationen aus Bequemlichkeit oder manchmal offenbar auch aus finanziellem Interesse des Pools unqualifiziert und oftmals sogar richtiggehend schlecht sind“, erläutert der neue maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes. Sehr häufig findet man offensiv angepriesene Produkte mit aalglatten Marketingtexten, die in dieser Form eigentlich nur direkt vom Produktgeber angeliefert worden sein können und von Pools ungeprüft veröffentlicht werden. Aus diesem Grund hat der Poolmarkt stark an Vertrauen und Kompetenz eingebüßt. „Ich selbst hinterfrage jedes mir von einem Pool zugehende Mailing und wundere mich teilweise sehr, was da für ein Blödsinn beworben wird“, so Drewes. Hinzu kommt dieser unglaubliche Wahn, alles volltechnisiert abwickeln zu wollen, damit beim Pool bloß kein echter Mensch mehr auf die Vorgänge blicken muss. Alles soll ganz schnell in der sogenannten Dunkelverarbeitung durchgeroutet werden. Kein Wunder, dass bei den Pools immer weniger Fachwissen über Versicherungen vorhanden ist. Dies bezieht sich auf den Poolmarkt im Allgemeinen, aber auch maxpool kann rückblickend davon nicht gänzlich freigesprochen werden. „Aber zumindest haben wir bei maxpool inzwischen sehr genau verstanden, was die Mehrwerte eines Pools sein sollten,

und arbeiten derzeit mit Hochdruck an den entsprechenden Weiterentwicklungen und Umstellungen“, erklärt Drewes. Natürlich kann sich kein Pool vor dem Hintergrund der effizienten

Oliver Drewes

„Wir haben ausdrücklich nicht den Anspruch, Menschen durch Technik zu ersetzen.“

Verarbeitung den üblichen IT-Themen verschließen. Auch maxpool muss die Massen an Standardverträgen ohne viel Aufwand verarbeiten, vieles volltechnisiert abwickeln. Aber die Technik ist dabei lediglich der Erfüllungsgehilfe, um den eigentlichen Job als Versicherungspool gut zu machen. „Wir haben ausdrücklich nicht den Anspruch, Menschen durch Technik zu ersetzen“, so Drewes weiter.

Weiterentwicklung des Informationswesens

Die beworbenen Produkte und die Produktauswahl im Allgemeinen wie auch das gesamte Informationswesen haben sich bei maxpool stark weiterentwickelt. „maxpool spricht nur noch über Produkte und Vertriebsansätze, an die wir wirklich glauben und die wir auch selber abschließen oder umsetzen würden. Ich habe ganz klar angewiesen, dass in den maxpool-Bereichen kein einziger Text eines Produkthanbieters mehr verarbeitet werden darf, solange sich nicht unsere jeweilige Fachabteilung ausführlich damit befasst hat und das Produkt von uns bewertet wurde“, verdeutlicht Drewes die neuen Anforderungen. Damit stellt maxpool sicher, dass der Makler keine wohlklingenden, aber irreführenden Informationen zu eigentlich unpassenden Produkten erhält. Inzwischen hat sich das schon ausgezahlt: Die Klickraten der News-

letter haben sich in den letzten Monaten verdreifacht. Das konsequente Vorgehen geht sogar so weit, dass von der poolworld verschiedene bestehende Vertragsbeziehungen zu denjenigen Anzeigenkunden aufgekündigt oder ausgesetzt wurden, deren Tarife maxpool noch nicht einer sehr umfassenden Produktanalyse unterzogen hat. maxpool verzichtet also ganz eindeutig lieber auf Einnahmen, bevor irgendetwas beworben wird, was nicht objektiv geprüft und für gut befunden wurde. Lediglich in der Rubrik des alphabetischen Anbieterverzeichnisses werden sämtliche Neuigkeiten der jeweiligen Anbieter mit abgebildet, um Maklern den allgemeinen und vollständigen Marktüberblick nicht vorzuenthalten.

Anzeigenkunden in der Qualitätsprüfung



maxpools neue Strategie zeigt sich natürlich auch in dieser poolworld. Neben gestalterischen und inhaltlichen Verbesserungen wurden auch die Anzeigenkunden einer kritischen Überprüfung unterzogen. Im Zuge dessen wurden einige Vertragsbeziehungen aufgekündigt und andere ausgesetzt, und zwar so lange, bis die sorgfältige Produkt- und Tarifanalyse im Hause maxpool abgeschlossen ist.

Darüber hinaus baut maxpool auch seine Kompetenzteams in den unterschiedlichen Sparten deutlich aus. „Fachkompetenz ist aus unserer Sicht elementar. maxpool war fachlich schon immer gut und umfassend aufgestellt. Diese Fachlichkeit bauen wir zusätzlich noch aus, beispielsweise installieren wir derzeit eine Gewerbeabteilung, um das kleinere und mittlere Gewerbe-geschäft inhäusig zu verarbeiten“, so Drewes. Für Industrierisiken arbeitet maxpool bekanntlich mit Marsh in einer Kooperation, in der jedoch die Abwicklung des kleineren gewerblichen Geschäfts nicht zufriedenstellend abgewickelt werden konnte. Viel Energie wird derzeit auch in effizientere Arbeitsabläufe investiert, wie zum Bei-

spiel die Konzentration der richtigen Sachbearbeiter in den jeweils besten Aufgabengebieten, Weiterbildung und eine sinnvolle Verknüpfung mit den Maklerbetreuern und dem neu geschaf-fenen Bereich des Vertriebservices.

Die Maklerbetreuer sind bei maxpool fest angestellt, engagiert, objektiv und fachlich gut drauf. Darüber hinaus sind die Maklerbetreuer fester Bestandteil der Arbeitsgruppen Produktanalyse und Produktentwicklung.

Deckungskonzepte und Produktempfehlungen

„Aus meiner Sicht haben wir heute die innovative Weiterentwicklung unserer Deckungskonzepte und auch die all-

gemeinen Produktempfehlungen noch nicht flächendeckend abgeschlossen. Wenn wir fertig sind, dann sollen unsere Empfehlungen aber auch ausgereift und marktumfassend sein, daher brauchen wir dafür etwas länger als anfänglich geplant“, sagt Drewes.

Oliver Drewes

„Ich bin nicht der Meinung, dass maxpool sich von einem Versicherer alles gefallen lassen sollte.“

Zusätzlich sollen die maxpool-Marktanalysen insoweit verbindlich werden, als dafür auch Haftungsübernahmen für die Produktauswahl garantiert werden. Durch den maxpool-„Vor-Ort-Beratungsservice“, in dessen Rahmen ohnehin die Verantwortung und die Haftung übernommen werden, ist der Pool schon heute nicht schlecht vorbereitet. „Wir wollen sehr bewusst mit unseren Maklern in einem Boot sitzen und entsprechend souverän und verbindlich in der Produktauswahl sein – wer der beste Freund des Maklers werden will, der muss auch konsequent und verbindlich sein und Verantwortung übernehmen.“

Der Pool als Lobbyist – oder der Umgang der Versicherer mit dem freien Maklermarkt

Ein Pool sollte aus maxpool-Sicht nicht nur im täglichen Geschäft an der Seite des Maklers stehen, sondern auch dann, wenn es mal Ärger gibt. Dafür hat maxpool eine neue „SOS-Abteilung“ begründet, in der die nicht alltäglichen Problemfälle, wie zum Beispiel wichtige Ablehnungen, problematische Schadensfälle oder schwierige Angebotsanfragen, engagiert und schnell abgearbeitet werden sollen.

Aber auch darüber hinaus sollte ein unabhängiger Pool keine Angst davor haben, die manchmal etwas unbe-

Sprachrohr und Interessenvertreter der Makler

maxpool ist unabhängig und hat in den letzten Monaten verschiedene unangenehme Themen laut und deutlich – oder auch mal hinter den Kulissen – aufgenommen und behandelt:

Das AXA- und ERGO-Problem

Beide Gesellschaften sind dabei, einen deutlichen Stellenabbau zu betreiben. maxpool publizierte dies mehrfach und wird mit jedem Versicherer in den offensiven Dialog treten, der durch seine Einsparungen an Qualität verliert.

Das CMI-Problem

Auch über die unglückliche Lage der CMI hat maxpool mehrfach berichtet. Durch verlorene Gerichtsprozesse befindet sich der Versicherer aktuell in einer recht verzweifelten Situation. maxpool spricht darüber und sucht Auswege für Bestandskunden.

Generali Gruppe/ FORTUNA Liechtenstein

Die FORTUNA wollte die Zusammenarbeit mit sämtlichen Maklern und Pools beenden und über einen speziellen versicherergebundenen Pool zusammenführen. maxpool vermutete zunächst eine groß angelegte Strategie der Generali

dahinter, was sich jedoch als Trugschluss erwies. Inzwischen gab es verschiedene Gespräche, nach denen nun maxpool weiterhin seine Anbindung an die FORTUNA aufrechterhalten konnte. Auch die Generali Gruppe bleibt nun ein von maxpool sehr geschätzter Partner.

Die Skandia-Situation

Auch die Skandia hat sich aus maxpool-Sicht in eine unvorhersehbare Marktsituation hineingebracht. maxpool wird das zunächst weiter beobachten, hält sich jedoch derzeit distanziert und prüft Auswege für Bestandskunden.

Massenweise Vertragskündigungen bei der Zurich

Zurich saniert den Gebäudebestand. maxpool bietet Ausweichkonzepte und steht betroffenen Vermittlern aktiv zur Seite.

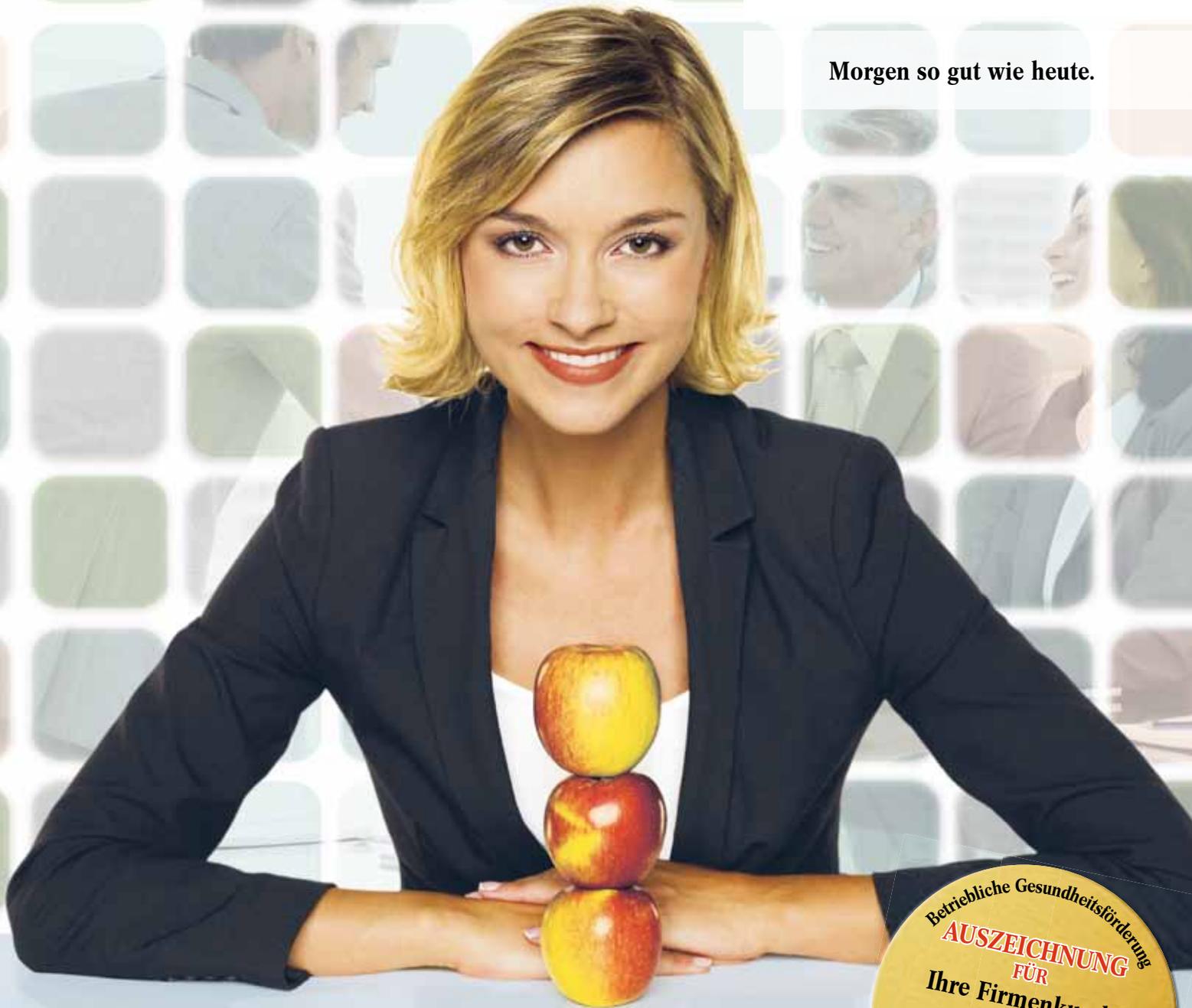
Die eigenwillige Transparenzoffensive der IDEAL

Siehe nachfolgendes Kapitel auf Seite 24.



HALLESCHE
Private Krankenversicherung

Morgen so gut wie heute.



**Betriebliche Gesundheitsförderung.
Das rechnet sich für Ihre Firmenkunden!**

Jetzt wird Gesundheitsförderung zu einem unverwechselbaren Markenzeichen, das Unternehmen als attraktive Arbeitgeber auszeichnet. Die betriebliche Krankenzusatzversicherung (bKV) der HALLESCHE kann dabei auch mit einem betrieblichen Gesundheitsmanagement kombiniert werden. Das sorgt nicht nur für gesunde Mitarbeiter, sondern bietet vielfältige Wettbewerbsvorteile, die sich auszahlen. Eröffnen Sie sich jetzt im Firmenkundensegment ein neues Geschäftsfeld. Mehr Informationen unter **Telefon 040/35705-651 oder www.hallesche-bkv.de**





queme Wahrheit auszusprechen. Der Makler sollte sich auf seinen Poolpartner als Interessenvertreter und manchmal auch als sein Sprachrohr verlassen können (siehe Kasten auf Seite 22).

maxpool hat darüber hinaus die Zusammenarbeit mit verschiedenen Anbietern beendet oder eingefroren, die aus unterschiedlichen Gründen aus maxpool-Sicht nicht sinnvoll oder seriös erschienen. Zusätzlich wurden noch einige Themen „hinter den Kulissen“ teilweise kontrovers diskutiert und verarbeitet – alles nur aus einem Interesse: um maxpool als guten, vertrauenswürdigen und objektiven Pool zu positionieren.

Wie viel Transparenz braucht der Markt?

Ein weiteres bedeutsames Thema ist aus maxpool-Sicht die Transparenz im Poolmarkt. „Einige Poolanbieter sind wirtschaftlich so schwach aufgestellt, dass es einem angst und bange um ihre Bestände sein könnte. Viele kaschieren dabei ihre Situation sicherlich noch im

erheblichen Ausmaß oder stellen sich schlichtweg deutlich größer dar, als sie tatsächlich sind“, mutmaßt Drewes mit Blick auf jüngste Poolstudien. maxpool war immer ein solides Unter-

nehmen mit ausreichenden Bestandsgrößen, um gut überlebensfähig zu sein und zu bleiben. Trotzdem haben sich die Drewes-Vorgänger in der Geschäftsleitung von maxpool regelmäßig dagegen entschieden, Bilanz- und Umsatzdaten zu veröffentlichen. Zu groß war der Unmut gegenüber all denjenigen, die sich mit Fantasieangaben in unqualifizierten Medien nach vorn geschummelt haben. „Ich sehe das für die Zukunft etwas anders. maxpool wird sich künftig bei seriösen Medien stets transparent zeigen und scheut

keinen Vergleich mit anderen Wettbewerbern. Ich baue dabei sehr darauf, dass diese Pools mit blühender Zahlenfantasie durch allgemeine Marktberichtigungen und qualifiziertere Berichterstattung herausgefiltert werden“, so Drewes. Um dies möglichst fundiert zu unterstützen, ist maxpool mit verschiedenen freundlichen Mitbewerbern im offenen Dialog. In Gemeinschaftsarbeit wird derzeit eine umfassende „Transparenzoffensive der guten Pools“ entwickelt, die sicherlich in Kürze fertiggestellt sein wird. Drewes' Vorstellung ist es hierbei, dass die relevanten Poolanbieter offen und transparent gegenübergestellt werden, damit solche Themen wie Bonität, Qualität der Kooperationsvereinbarungen und Inhaberstruktur übersichtlich miteinander verglichen werden können. Damit könnten dann die unsicheren und substanzuell gefährdeten Pools herausgefiltert werden, beziehungsweise könnten sich dann die übrig gebliebenen Pools auf die eigentlich relevanten Themen konzentrieren und nach Umfang der Dienstleistung vom Makler ausgewählt werden.

Oliver Drewes

„In Gemeinschaftsarbeit wird derzeit eine umfassende ‚Transparenzoffensive der guten Pools‘ entwickelt, die sicherlich in Kürze fertiggestellt sein wird.“

Die ersten Schritte in diese Richtung wurden Ende letzten Jahres mit der sogenannten „Dortmunder Erklärung“ eingeleitet, in deren Zusammenhang besonders die IDEAL hervorgestochen ist. Im Nachgang dazu veröffentlichte die IDEAL nämlich vor einigen Monaten eine Liste mit guten und schlechten Pools. Allerdings erschien maxpool diese Form der „Transparenz“ als so unqualifiziert und einseitig, dass die Hamburger kein Interesse an einer Mitwirkung hatten. Es ging ja schon so los, dass die IDEAL nur diejenigen Pools ge-

listet hat, mit der sie eine Zusammenarbeit hat. Inhaltlich ist die Liste unzureichend, und die gemachten Angaben waren nicht oder nicht ausreichend von den Poolanbietern zu belegen. Ein befreundeter Poolanbieter wurde direkt als „böser Pool“ ausgesteuert, nur weil es in seine Richtung persönliche Befindlichkeiten bei einem der IDEAL-Vorstände gab.

Auf dieser eigenwilligen Liste war maxpool zunächst als „guter Pool“ mitgelistet. „Dann wurde mir jedoch seitens der IDEAL aus dem mittleren Management zugetragen, dass IDEAL im Wesentlichen die Pools ausstechen und die Makler auf direktem Wege betreuen möchte“, sagt Drewes. Im Übrigen solle die Zahl der „guten Pools“ sukzessive auf zehn und dann auf sieben Pools reduziert werden.

Daraufhin hat maxpool gegenüber IDEAL die Bereitschaft zurückgenommen, die Kooperationspartner, sprich Mak-

Oliver Drewes

„Wer der beste Freund des Maklers werden will, der muss auch konsequent und verbindlich sein und auch Verantwortung übernehmen.“

ler, zu jedem einzelnen Antragsvorgang namentlich zu benennen. Und siehe da: Sofort wurde maxpool auf der Liste als „böser Pool“ umgehängt. „Ich bin nicht der Meinung, dass maxpool sich von

einem Versicherer alles gefallen lassen sollte. Daher haben wir die IDEAL nicht weiter im Programm“, erläutert Drewes. Sollte das Beispiel der IDEAL Schule machen, dann gibt es bald von rund 100 Versicherern 100 Poollisten, und besonders die Pools, die bestimmten Versicherungsgesellschaften gehören, würden als „gut“ dargestellt, während maxpool, als einer der unabhängigen Anbieter, somit unter Umständen ins Hintertreffen geraten würde. Unabhängige Pools zu schwächen, das kann doch wohl nicht der Sinn einer wie auch immer gearteten Transparenzoffensive sein.

Daher sollten die relevanten Pools so etwas lieber in Eigeninitiative machen oder unabhängig flankieren lassen – aber dazu, wie gesagt, in Kürze mehr.

Oliver Drewes ■

Die Janitos Multi-Rente. Die moderne Form der Arbeitskraftabsicherung.

janitos



Wir eröffnen Ihnen neues Potential für den Vertrieb.

Sie können die Arbeitskraft Ihrer Kunden für den Fall schwerer gesundheitlicher Einschränkungen absichern. Die Multi-Rente ist dabei eine Lösung für viele Zielgruppen, für die andere Absicherungen aus finanziellen oder gesundheitlichen Gründen nicht möglich sind.

Ihre Kunden profitieren von einer transparenten Annahmepolitik und einer klar nachvollziehbaren Leistungsprüfung.

Und Sie haben den Vorteil, einfach und mit einer bequemen Online-Gesundheitsprüfung beantragen zu können.

Informieren Sie sich jetzt auf www.janitos.de

Überzeugende Vorteile:

- 4 Absicherungsbereiche: Unfall | Organschäden inkl. Krebs | Verlust von Grundfähigkeiten | Pflegebedürftigkeit.
- Im Leistungsfall Zahlung einer monatlichen Rente unabhängig von Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit
- Leistungsprüfung auf Basis klar definierter medizinischer Kriterien.
- Beitragsfreie Kapitalsofortleistung von 3 Monatsrenten.
- Individuelle Wahlmöglichkeiten: Rentenhöhe 500 – 10.000 € | Dynamik | Rentenbezug bis 67 Jahre oder lebenslang.

Dr. Alexander Erdland (60), Chef des Stuttgarter Finanzkonzerns Wüstenrot & Württembergische, soll neuer Präsident des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) werden. Er tritt die Nachfolge Rolf-Peter Hoenens an, der mit Ablauf der Wahlperiode am 14. November 2012 aus Altersgründen aus dem Amt scheidet wird.



Dr. Alexander Erdland, künftiger Präsident des GDV

Buschfunk

■ HALLESCHER:

Das Pflege-Navi

bietet aktive Unterstützung für das Beratungsgespräch. Das Druckstück liefert allgemeine Informationen zum Thema Pflege und erleichtert die Ansprache des Kunden. Im Mittelpunkt steht der Kostenaspekt.

Ein Rechenbeispiel verdeutlicht die hohe finanzielle Belastung, die ein Pflegefall mit sich bringt. Diese Kosten müssen von den Angehörigen übernommen werden, wenn das Vermögen des Pflegebedürftigen aufgebraucht ist. Fällt gar der Hauptverdiener aus, steht die finanzielle Existenz der ganzen Familie auf dem Spiel. Ein Check zum persönlichen Bedarf veranschaulicht die „Kostenfalle Pflegefall“.

■ NÜRNBERGER: Die Gebäudetechnik-Versicherung

bietet den richtigen finanziellen Schutz, damit die technischen Anlagen in Gewerbeimmobilien einwandfrei funktionieren und effizient genutzt werden können. Bei Störungen ist eine schnelle Reparatur unerlässlich, doch das kann teuer werden. Mit der sogenannten Allgefahrendeckung werden bei Beschädigung der versicherten Anlagen die Reparaturkosten über-

nommen und bei Totalschaden der Zeitwert ersetzt.

■ Gothaer: Modifizierung der Ergänzungsversicherung

Aufgrund der bevorstehenden gesetzlichen Änderungen hat die Gothaer Krankenversicherung AG (GKR) ihre Produktpalette im Bereich der Ergänzungsversicherungen zum 1. Juli 2012 leicht modifiziert. Mit Einführung des Tarifs MediNatura für das Segment der Alternativmedizin hat die GKR 2008 sehr erfolgreich Neuland betreten. Das starke öffentliche Interesse an MediNatura sowie die positiven Bewertungen in Produkttests haben dies eindrucksvoll belegt. Die immer größer werdende Bedeutung der Absicherung im Ergänzungsbereich wird dadurch auch sehr deutlich.

■ HanseMerkur: neuer Tarif Pflegezusatz

bei Unfall ohne Gesundheitsprüfung. Bei Eintritt des ersten unfallbedingten Pflegefalls erhalten Versicherte eine Einmalzahlung in Höhe von 3.000 Euro als Soforthilfe sowie Assistenzleistungen im Wert von insgesamt 2.500 Euro.

■ DFV: ausgezeichnet für bestes Pflegegeld

Um die finanziellen Belastungen bei der Pflege und Betreuung

besser aufzufangen, hat die DFV Deutsche Familienversicherung AG die private Pflegeversicherung DFV-DeutschlandPflege entwickelt. Damit bietet die Deutsche Familienversicherung erstmals eine umfassende Vorsorgelösung für alle Risiken bei Pflegebedürftigkeit und Demenz. So leistet die DFV-DeutschlandPflege uneingeschränkt bereits im Demenzfall und verdoppelt das Pflegegeld, wenn Demenz und Pflegebedürftigkeit in einer versicherten Pflegestufe zusammenfallen. Vergrößert sich also die Versorgungslücke, dann erhöht sich auch die Unterstützung der privaten Pflegeversicherung.

■ Janitos: ausgezeichnete Zahnzusatzversicherung

Die Zahnzusatzversicherung JA dental plus konnte aktuell zwei Raterfolge erreichen. Im Fachmagazin „Finanztest“ erreichte das Produkt nach Art der Schadenversicherung mit JA dental plus die Note 1,3 (sehr gut). In einem weiteren Test des Fachmagazins „procontra“, der zusammen mit der Firma Softfair durchgeführt wurde, erhielt die Zahnzusatz JA dental plus das Prädikat Top-Tarif.



Privatpatient, wenn es darauf ankommt!



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

Gesetzlich versichert und doch Privatpatient.

Bestmögliche ärztliche Behandlung im Krankheitsfall mit den Zusatztarifen der Württembergischen:

- Privatpatient beim Arzt mit den ambulanten Kostenerstattungstarifen.
- Privatpatient im Krankenhaus mit stationären Zusatztarifen.
- Privatpatient beim Zahnarzt durch Abschluss der Zahnzusatztarife.
- Durch das Bausteinprinzip lassen sich die verschiedenen Tarife als Grundschutz- oder Komfortschutzpaket abschließen.
- Wahlweise auch als Variante im Einbettzimmer abschließbar.

Dread-Disease-Policen im Vergleich

Der deutsche Markt der Dread-Disease-Policen ist noch relativ wenig ausgeprägt. Entsprechend wenige Versicherer bieten eine solche Police bislang an. poolworld hat die Absicherungsmodelle der Anbieter Canada Life, Gothaer und Bayerische Beamten Versicherungen unter die Lupe genommen.

Canada Life bietet ihr fondsgebundenes Produkt „Schwere Krankheiten Vorsorge“ schon seit vielen Jahren an und gilt in diesem Bereich auch heute noch als Marktführer. Vor wenigen Jahren hat die Gothaer den ebenfalls fondsorientierten Tarif „Perikon“ entwickelt.

Seit dem 1. Januar 2012 bieten die BBV den konventionell kalkulierten Ta-

rif „BBV Premium-Protekt“ mit Garantieverzinsung an. Als Überschusssystem kann hier Beitragsverrechnung oder verzinsliche Ansammlung gewählt werden. Die BBV verzichten in den ersten zehn Versicherungsjahren auf die Anwendung der in Paragraph 163 VVG vorgesehenen Prämienanpassungsklausel und bieten ihren Kunden somit eine große Kalkulationssicherheit. Die Tarife der

Canada Life und der Gothaer erfordern naturgemäß eine regelmäßige Überprüfung der Fondsverläufe. Dies erfolgt bei beiden Gesellschaften erstmals nach fünf Jahren. Die Canada Life prüft die Wertentwicklung dann im Fünf-Jahres-Turnus, während sich die Gothaer nach der ersten Prüfung die Wertentwicklung jährlich ansieht. Wird festgestellt, dass die recht sportlich unterstellten Wertentwicklungen der Fonds¹ nicht erreicht werden, müssen die Leistungen verringert oder die Beiträge angepasst werden. Natürlich besteht auch die Chance, dass bessere Renditen der Fonds zu erhöhten Leistungen führen. Die Gothaer bietet die Auswahl unter 18 Publikumsfonds an, auch das „Shiften und Switchen“ – also ein Fondswechsel – ist möglich. Die Canada Life beschränkt sich auf ihren eigenen internen Fonds, welcher nicht frei handelbar ist. Der Markt bietet somit für jedes Anleger temperament das passende Produkt.

Stichwort: Raucher

Alle drei Gesellschaften bieten Raucher- und Nichtraucher tarife an. Die Canada Life und die Gothaer verzichten auf eine Meldung bei Änderung des Nicht-

*Alle Policen versichern
die bekanntesten und
häufigsten schweren
Krankheiten.*



raucherstatus. Die BBV verlangen die Anzeige und behalten es sich vor, alle fünf Jahre den Nichtraucherstatus auf Kosten des Kunden fachärztlich überprüfen zu lassen.

Vertragslaufzeiten und Beitragsgestaltung

Bei der Gothaer und bei der BBV beträgt die Mindestvertragslaufzeit fünf Jahre, die Canada Life verlangt eine Vertragsdauer von mindestens zwölf Jahren. Der Abschluss ist bei den BBV bis zum Endalter von 70 Jahren möglich, während die Canada Life und die Gothaer im Grunde genommen lebenslangen Versicherungsschutz, sprich bis zum Endalter von 100 Jahren, anbieten. Bei der Canada Life gilt jedoch für bestimmte Krankheiten Versicherungsschutz bis zu einem geringeren Alter.

Im Hinblick auf die Beitragsgestaltung wird bei den BBV bereits der zurzeit geltende Nettobeitrag nach Verrechnung der Überschüsse berücksichtigt. Die Beiträge der Canada Life und der Gothaer werden erstmals nach fünf Jahren überprüft und dann erforderlichenfalls angepasst. Beitragsfrei mitversichert ist bei der Gothaer und bei der BBV eine Todesfallleistung in Höhe von 5.000 Euro und 2.000 Euro bei der Canada Life.

Die Canada Life und die Gothaer bieten optional und gegen Mehrbeitrag eine Kombination mit anderen Versicherungsleistungen (etwa Risiko-LV, EU/Pflegeleistungen und so weiter) an. Bei den BBV ist auch in diesem Tarif das bereits von der XXL-Rente her bekannte „Vorsorge-ABS“ kostenfrei mitversichert.

Krankheitsbilder

Versicherungsschutz gilt in erster Linie für die bekannten und häufigen schweren Krankheiten, wie beispielsweise Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall. Die Tücke liegt auch bei den Leistungsmerkmalen natürlich oftmals im Detail: Die BBV zum Beispiel leisten bei „Alzheimer-Krankheit vor dem 65. Lebensjahr“, die Canada Life bei „fortgeschrittener

Tarife im Überblick

Canada Life	Gothaer	BBV
Fondsgebundener Tarif	Fondsgebundener Tarif	Konventionell kalkulierter Tarif
Beitragsanpassung nach 5 Jahren	Beitragsanpassung nach 5 Jahren	Beitragsanpassung nach 10 Jahren
Raucher- und Nichtrauchertarif	Raucher- und Nichtrauchertarif	Raucher- und Nichtrauchertarif
Mindestvertragslaufzeit: 12 Jahre	Mindestvertragslaufzeit: 5 Jahre	Mindestvertragslaufzeit: 5 Jahre
Lebenslanger Versicherungsschutz	Lebenslanger Versicherungsschutz	Versicherungsschutz bis zum Endalter von 70 Jahren
Leistung im Krankheitsfall nach 14-tägiger Karenzzeit	Leistung im Krankheitsfall nach 28-tägiger Karenzzeit	Leistung im Krankheitsfall nach 28-tägiger Karenzzeit

Beitragsgestaltung für einen 40-jährigen Mann Versicherungssumme : 100.000 Euro bis Endalter 67

84,86 € (Nichtraucher)	81,03 € (Nichtraucher)	105,18 € (Nichtraucher)
138,24 € (Raucher)	123,47 € (Raucher)	211,62 € (Raucher)

Alzheimer-Krankheit vor dem 65. Lebensjahr“ und die Gothaer macht hier keine Einschränkungen. Blindheit wird von der Canada Life als „Verlust der Sehfähigkeit“, bei der Gothaer als „Blindheit“ und bei den BBV als „Hochgradige Sehbehinderung“ bezeichnet.

Canada Life erbringt die Leistung nach einer Karenzzeit von 14 Tagen, während Gothaer und BBV 28 Tage Karenzzeit verlangen. Alle drei Gesellschaften sehen für gewisse Krankheiten Wartezeiten von bis zu drei Jahren vor.

Zielgruppen von Dread Disease

Die Dread-Disease-Versicherung stellt eine wichtige Ergänzung zur Berufsunfähigkeitsversicherung dar und sollte auf jeden Fall Selbstständigen und Freiberuflern mit realistischen Versicherungssummen zur Existenzsicherung angeboten werden. maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes hat selbst eine Dread-Disease-Versicherung abgeschlossen. Auch gut verdienende Privatpersonen sind eine äußerst interessante Zielgruppe für dieses Produkt. poolworld befindet die Tarife aller drei Anbieter für gut. Welcher Tarif sich im Einzelfall als

passend erweist, entscheidet die Mentalität des potenziellen Versicherungsnehmers.

Service

maxpool bietet auch für diese Versicherungssparte den hauseigenen „Premium-Service“ an. Das LV-Kompetenzteam führt die Kundenberatung für den beziehungsweise mit dem Makler durch und übernimmt die Beraterhaftung.

Anmerkung

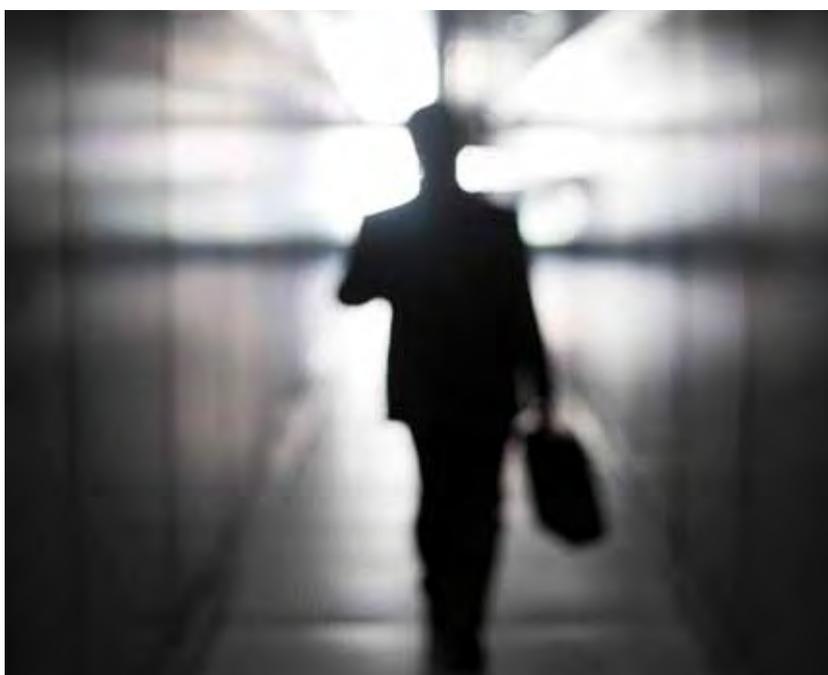
poolworld ist bewusst, dass auch die Skandia einen Dread-Disease-Tarif anbietet. Vor dem Hintergrund der Neuausrichtung des Unternehmens weg vom Massenmarkt mit ungewissem Ausgang hat die Redaktion davon abgesehen, den Tarif in den Vergleich einzubeziehen. ■

Kontakt

maxpool GmbH
LV-Team
Telefon: (0 40) 29 99 40-300
Fax: (0 40) 29 99 40-610
E-Mail: lv@maxpool.de

Einkommensvorsorge für jedermann

Auch Kunden, für die keine Berufsunfähigkeitsversicherung machbar erscheint, müssen gegen den Verlust der eigenen Arbeitskraft abgesichert werden. Eine Möglichkeit hierfür bietet die Allianz Lebensversicherung mit der KörperSchutzPolice.



Selbst Verbraucherschützer zählen eine Berufsunfähigkeitsversicherung zu den wichtigsten privaten Versicherungen. Im Grunde sollte sie jeder haben, der von seiner Arbeitskraft lebt. Nicht selten scheitert der Abschluss einer solchen Versicherung jedoch an der gesundheitlichen oder finanziellen Situation der Antragssteller. Wen Zipperlein plagen, bekommt eine Berufsunfähigkeitsversicherung nur mit Risikoabschlüssen und zu einem höheren Preis.

Anderen potenziellen Kunden wiederum fehlen die finanziellen Mittel, obwohl sie in ihrem Beruf besonders gefährdet sind. Diese Berufsgruppe gehört oft nicht gerade zu den Gutverdienern. Eine selbstständige BU-Versicherung

mit 1.000 Euro Monatsrente etwa kostet einen 30-jährigen Bauarbeiter monatlich etwa 173 Euro. Das ist viel Geld für jemanden, der durchschnittlich nur etwa 2.200 Euro brutto verdient und auch noch anderweitig vorsorgen muss.

Für solch „schwierige“ Kunden bedarf es einer Alternativlösung, die Toleranzen im Hinblick auf Vorerkrankungen aufweist und zugleich kostengünstig ist. Eine solche bietet die Allianz Lebensversicherung mit der KörperSchutzPolice (KSP). Das neue Produkt setzt dort an, wo eine Berufsunfähigkeitsversicherung nicht machbar scheint, und ist primär für Menschen gedacht, die hauptsächlich (schwere) körperliche Arbeit leisten und weniger einen ganz speziellen Beruf

als vielmehr den Broterwerb als solchen versichert haben möchten.

Körperliche und geistige Fähigkeiten statt beruflicher Qualifikation

Im Mittelpunkt der Allianz KörperSchutzPolice steht kein bestimmtes Berufsbild. Stattdessen sind solche Fähigkeiten versichert, die für nahezu jede Art von Erwerbstätigkeit unverzichtbar sind. Hierzu gehören der Gebrauch der Hände und

Highlights im Überblick

KörperSchutzPolice versichert körperliche wie geistige Fähigkeiten, die für nahezu jede Art von Erwerbstätigkeit unverzichtbar sind.

Leistungsteil 1: monatliche Rentenzahlung

Rentenzahlung beginnt, sobald eine der genannten Grundfähigkeiten mindestens ein Jahr lang stark beeinträchtigt ist.

Leistungsteil 2: Einmalzahlung bei einer schweren Erkrankung

Greift bei Herzinfarkt, Schlaganfall, Krebs, Querschnittslähmung, multipler Sklerose und Koma. Höhe der Einmalzahlung entspricht einer jährlichen KSP-Rente.

Kontakt

maxpool GmbH
LV-Team
Telefon: (0 40) 29 99 40-300
Fax: (0 40) 29 99 40-610
E-Mail: lv@maxpool.de

Mit Sicherheit ins Ausland!

Arme, das Gehen, Knien und Bücken sowie die gesundheitliche Befähigung zum Autofahren. Zudem sind das Sehen, Sprechen und Hören, die intellektuelle Gedächtnisleistung und der Gleichgewichtssinn versichert. Die Zahlung einer monatlichen Rente aus der Police beginnt, sobald auch nur eine dieser Körperfunktionen mindestens ein Jahr lang stark beeinträchtigt ist. Dabei ist allein das jeweilige Resultat entscheidend. Ob eine Erkrankung, ein Unfall oder ein übermäßiger Verschleiß ursächlich ist, spielt keine Rolle. Der für eine Leistung erforderliche Schweregrad einer Beeinträchtigung liegt allerdings deutlich höher als bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Das ist auch der Grund, weshalb die Police der Allianz in vielen Fällen spürbar preisgünstiger ist.

Schutz vor schweren Krankheiten

Der zweite Leistungsteil der KörperSchutzPolice besteht in der Einmalzahlung bei einer schweren Erkrankung. Sechs an der Zahl lassen die Einmalzahlung fällig werden: Herzinfarkt, Schlaganfall, Krebs, Querschnittslähmung, multiple Sklerose und Koma. Die Höhe der Geldsumme entspricht einer jährlichen KSP-Rente. Ob eine oder mehrere der oben genannten körperlichen und geistigen Fähigkeiten zusätzlich gestört sind oder nicht, spielt keine Rolle. Die Policenrente, welche die Grundfähigkeiten versichert, und die Einmalzahlung aus der Komponente „Schwere Krankheiten“ werden je nach Anlass unabhängig voneinander fällig. Entsprechend kann es durchaus passieren, dass beide Leistungen gleichzeitig fällig werden oder nur eine allein. Bei einem Herzinfarkt beispielsweise, der die Körperfunktionen nicht massiv beeinträchtigt, wird allein die einmalige Kapitalzahlung aus der Schwere-Krankheiten-Komponente erbracht. Eine Querschnittslähmung von der Hüfte abwärts löst dagegen üblicherweise sowohl die Renten- als auch die Einmalzahlung aus. Der Grund für die Differenzierung ist einfach erklärt: Während die monatliche Rente die täglichen Lebenshaltungskosten mitfinanziert, soll die Einmalzahlung die unmittelbare Not lindern. Das können beispielsweise die Kosten für eine Spezialbehandlung, eine Kur oder eine berufliche Auszeit sein.

Im Rahmen der KörperSchutzPolice ist eine nachträgliche Rentenerhöhung in den ersten drei Vertragsjahren ohne Angabe von Gründen möglich. Höchstens jedoch, bis der Kunde 40 Jahre alt ist. In Ausnahmen erlaubt die Allianz eine Erhöhung nur bei bestimmten Anlässen und maximal bis zum 45. Lebensjahr. Die Erhöhungen dürfen die Gesamtsumme von 12.000 Euro Jahresrente nicht überschreiten.

Eine KörperSchutzPolice kann keine Berufsunfähigkeitsversicherung ersetzen. Sie stellt jedoch eine geeignete Alternativlösung für Menschen dar, die aufgrund von Vorerkrankungen keinen Berufsunfähigkeitsschutz bekommen oder ihn nicht zahlen können. So erhalten diese Personengruppen die Chance einer zumindest geringen Absicherung. ■

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

BDAE
SEIT 16 JAHREN
IHR SPEZIALIST
ZUM THEMA
LEBEN UND
ARBEITEN
IM AUSLAND

LANGFRISTIGE
AUSLANDS-
VERSICHERUNGEN
FÜR ALLE
ZIELGRUPPEN

JETZT NEU:

**DAUERHAFT
GÜLTIGE
KRANKEN-
VERSICHERUNG
FÜR
RESIDENTEN**

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



Von Riester lernen

Nach langer Inkubationszeit hat das Bundeskabinett eine Förderung der privaten Pflegevorsorge beschlossen. Die Versicherer begrüßen den Schritt einhellig als richtiges Signal. Doch die erhoffte Initialzündung für das Geschäft mit Pflegezusatzversicherungen wird das Gesetz kaum liefern.

Nachdem die schwarz-gelbe Koalition nach ihrem Wahlsieg 2009 versprochen hatte, die Bürger zu einer zusätzlichen, privaten Pflegevorsorge zu verpflichten, wurde die Branche nicht müde, an die Zusage zu erinnern. Nun endlich stehen die Eckpunkte fest: Jeder volljährige Bürger wird ab Anfang 2013 vom Staat einkommensunabhängig einen Zuschuss zu einer Pflegezusatzversicherung erhalten. Dessen Höhe: fünf

Euro pro Monat. Dafür muss der Versicherte im Gegenzug mindestens den doppelten Beitrag einzahlen, der ihm – anders als bei Riester – keinen Steuervorteil einbringt. Entgegen dem Koalitionsversprechen wird die Versicherung freiwillig sein. Gefördert werden nur Pflegetagegeldversicherungen, die im Stufe-III-Pflegefall mindestens 600 Euro monatlich auszahlen. „Angesichts der demografischen Entwicklung ist gerade in der

Pflege ein Einstieg in mehr Kapitaldeckung ein zwingendes Erfordernis. Deshalb begrüßen wir die geförderte Pflegezusatzversicherung“, kommentiert Alexander Brams, Vorstandsmitglied der NÜRNBERGER Krankenversicherung, die Pläne. Aus anderen Häusern klingt es ähnlich positiv: „überfällige Weichenstellung“ (HanseMerkur), „dringend notwendige Antwort“ (Allianz), „richtige Richtung“ (HALLESCHE). Die Zustim-



Effekt: „Auch wenn die Förderung von fünf Euro pro Person und Monat knapp bemessen ist, wird sie das Interesse der Bürger an der notwendigen Absicherung dieses Risikos verstärken“, glaubt Brams. Zudem hat die Regierung zugesagt, die Bürokratie auf das Notwendigste zu begrenzen. Doch ob das reicht, um auf nennenswerte Ansparsummen zu kommen, ist überaus fraglich. Von einer „Nullrendite“ spricht etwa der SPD-Gesundheitsexperte Karl Lauterbach. Heinz-Gerhard Wilkens, Leiter der Presse- und Öffent-

Wiltrud Pekarek, HALLESCHER

„Der Verzicht auf eine Gesundheitsprüfung führt natürlich dazu, dass die Prämien etwas teurer werden müssen.“

lichkeitsarbeit der HanseMerkur, bleibt denn auch skeptisch: „In jedem Fall sind fünf Euro pro Person und Monat äußerst knapp angesetzt.“

Jeder muss versichert werden

Der bescheidene Förderbeitrag gewinnt noch zusätzlich dadurch an Brisanz, dass die Versicherungen in den entsprechenden Tarifen keinen Antragsteller ablehnen dürfen. Gesundheitsfragen und Risikoabwägungen sind verboten. Die Konsequenz für die Tarifgestaltung benennt Wiltrud Pekarek, Vorstandsmitglied der HALLESCHER Krankenversicherung: „Der Verzicht auf eine Gesundheitsprüfung führt natürlich dazu, dass die Prämien etwas teurer werden müssen.“ Da die Versicherer also in die Fördertarife höhere Risiken einkalkulieren müssen, stellt sich die Frage, ob gesunde und junge Menschen nicht besser fahren, wenn sie auf die Förderung verzichten und stattdessen einen „freien“, deutlich günstigeren Tarif wählen. Was wiederum zur Folge hätte, dass sich in den Fördertarifen die Risiken klumpen, womit jene noch teurer würden. Einen „versicherungsmathematischen Super-GAU“

nennt das der Vorstandsvorsitzende des Bundes der Versicherten, Axel Kleinlein. Das Bundesgesundheitsministerium möchte dazu nicht Stellung nehmen und verweist pauschal auf die öffentlichen Äußerungen des Ministers.

Unisex derzeit wichtiger als „Pflege-Riester“

Wie genau die Gesellschaften ihre förderfähigen Tarife gestalten wollen, steht aktuell noch nicht fest. Ohnehin halten die Branchenvertreter derzeit im Vertrieb ein anderes Thema für vorrangig. 2012 kann das Motto in der Pflege nur: „Ran an die Männer!“ heißen. So zumindest die Meinung einiger Branchenteilnehmer. Denn durch die Einführung von Unisex-Tarifen wird der Pflegeversicherungsschutz für Männer deutlich teurer. Die Preisvorteile für Männer beim Abschluss in diesem Jahr werden in jedem Fall den künftigen Förderbeitrag übersteigen, weshalb das Unisex-Argument mehr Gewicht hat. Doch eine neue Zielgruppe für Makler eröffnet sich mit der Neuregelung: jene Kunden, deren Anträge aufgrund von Vorerkrankungen bisher abgelehnt wurden. Auch sie können ab 2013 vorsorgen. Somit bleibt die Pflege ein Top-Thema, das praktisch jeden Kunden angeht. Und die mediale Aufmerksamkeit bietet, wie Wilkens von der HanseMerkur betont, immerhin „einen guten Anknüpfungspunkt für das Kundengespräch“.

Sebastian Brass ■

mung beschränkt sich allerdings weitgehend auf die Tatsache, dass überhaupt mal etwas passiert ist.

Fünf Euro, um die Pflegelücke zu schließen

Insgesamt 100 Millionen Euro sollen im ersten Jahr für die Förderung ausgeschüttet werden. Keine sonderlich beeindruckende Zahl, wie auch Branchenvertreter finden. Immerhin entstehen auch zusätzliche Bürokratiekosten. „Ob die Höhe der Förderung (60 Euro im Jahr) ausreichend sein wird, die von der Politik erhoffte breite Akzeptanz in der Bevölkerung zu gewinnen, wird sich zeigen“, gibt sich Susanne Kluge, Pressesprecherin der Allianz, verhalten. Die Assekuranzen setzen vor allem auf den pädagogischen

Auf den Punkt gebracht

Einstieg in breite private Pflegevorsorge
Keine Gesundheitsfragen/ Risikoprämien
Bewusstsein für Pflegelücke wird gestärkt
Eher symbolischer Förderbetrag
Gefahr von Klumpenrisiken in den Fördertarifen
Für Geringverdiener bleibt adäquater Schutz unerschwinglich

Kunde, Kunde, du musst wandern ...

Vom guten zum besseren Anbieter? Auf der Strecke bleibt manchmal der echte Vergleich. Versicherungs-Hopping birgt Risiken, auch für Makler – und was der Ombudsmann der Zunft außerdem ins Stammbuch schreibt.

Auf rund 17.000 jährlich hat sich Zahl der Kundenbeschwerden über Versicherungsunternehmen beim Ombudsmann seit Gründung der Schlichtungsstelle vor elf Jahren eingependelt. Um die 450 gehen im Schnitt auf das Konto von Vermittlern – seit 2007 durch Gesetz in das Schlichtungsverfahren einbezogen. Diese Zahlen, schlicht nebeneinandergestellt, liefern allerdings ein schiefes Bild, das der Versicherungsombudsmann Prof. Dr. Günter Hirsch nicht zuletzt auch in Gesprächen mit der Vermittlerzunft dann des Öfteren geraderücken muss: „Viele Vermittlerbeschwerden schlagen sich in den Unternehmensbeschwerden nieder. Das sollte nicht untergehen!“

Die Logik der Statistik folgt hier „der Augen-und-Ohr-Rechtsprechung, die das Handeln gebundener Vermittler dem Unternehmen zurechnet“. Darüber hinaus fließen in die Unternehmensstatistik solche Streitigkeiten ein, die sich letztlich nur durch den Versicherer aus der Welt schaffen lassen. Beispielsweise, wenn der Kunde dem Makler zwar Falschberatung anlastet, vorrangig aber den Vertrag wieder loswerden will.

„Maßgebend ist: Gegen wen richtet sich die Beschwerde inhaltlich?“, erklärt der oberste Schlichter und vormalige BGH-Chef. In den selteneren und dann auch statistisch so ausgewiesenen Fällen sei das häufig ein Makler, der sich einen Schnitzer in der Beratung oder in seinem

Verhalten geleistet hat. Der Kunde will hier direkt von ihm Schadensersatz oder eine Entschuldigung oder Unterlassung etwa aufdringlicher Anrufe.

Zu spät gemerkt

Rund ein Drittel der Unternehmens- und die Hälfte der Vermittlerbeschwerden beziehen sich 2011 auf die Lebensversicherung. „Das ist enorm viel und dieser Sparte mit ihren komplexen und schwer verständlichen Produkten zum Teil immanent“, meint Hirsch. Im Fokus weiterhin: vor allem Ablaufleistung, Rückkaufswert und neuerdings auch wieder stille Reserven. „Nicht richtig beraten, nicht gewusst, erst hinterher festgestellt“, so der Tenor der Beschwerden, oft auch bei Umdeckungen. Die gibt es Hirsch zufolge in der Lebensversicherung deutlich häufiger als in anderen Sparten. Und damit auch deutlich häufiger frustrierte Kunden, die im Nachhinein merken: Der Vermittler hat zwar die Vorteile der neuen Police eingehend geschildert, jedoch nicht die Nachteile wie neue Abschlusskosten oder eine erneute Gesundheitsprüfung. seine Bitte an Vermittler. „Noch besser wäre es natürlich, wenn die Unternehmen von sich aus solche Punkte mit ins Beratungsprotokoll aufnehmen.“

Dass die Erfolgsquote bei Vermittlerbeschwerden im Vergleich zum Vorjahr sichtbar zugenommen hat – Hirsch wertet dies auch als Indiz für den Respekt, den die Branche dem unabhängigen Ombudsmann inzwischen entgegenbringt. ■



UNABHÄNGIGKEIT.

„Versicherer als Gesellschafter nehmen einem Pool meiner Meinung nach die Seele und bringen ihn in eine schlimme Abhängigkeitsbeziehung. Sowohl maxpool als auch ich persönlich stehen deshalb für absolute Unabhängigkeit. Heute und in Zukunft.“

Oliver Drewes, Geschäftsführer

UNABHÄNGIG. INNOVATIV. INHABERGEFÜHRT.


maxpool

maxpool zählt mit 5.000 angebotenen Maklern zu den größten deutschen unabhängigen Maklerpools. Neben Produkten von über 100 namhaften Gesellschaften bietet die 1994 gegründete Servicegesellschaft für Finanzdienstleister erstklassige eigene Deckungskonzepte im Versicherungsbereich an. maxpool übernimmt für seine Partner den kompletten Abwicklungsservice im täglichen Geschäft.

maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH
Friedrich-Ebert-Damm 143 | 22047 Hamburg
Telefon: 040 / 29 99 40-0 | www.maxpool.de | info@maxpool.de

Blog





Mit natürlichen Zutaten zu mehr Power

Abgespanntheit und Erschöpfung lassen sich oft auf einen Mangel am Hormon Serotonin zurückführen. Ein neuartiger Drink aus natürlichen Zutaten soll das Defizit ausgleichen und dabei helfen, das Tief zu überwinden.

Viele zählen Hektik und Stress zu ihren steten Alltagsbegleitern. Ob Arbeit, Familie oder Freizeit – im Bestreben, alle Lebensbereiche in Einklang zu bringen, verlangen wir oft viel zu viel von uns. Die unangenehme Konsequenz: Statt energiegeladen durch den Alltag zu gehen, machen sich Unausgeglichenheit und Erschöpfung breit. Auch deshalb, weil gerade in hektischen Phasen eine gesunde Ernährung oft zu kurz kommt. In der Hoffnung auf einen schnellen Energieschub wird Kaffee oder gar Zigaretten eher der Vortritt gewährt.

Dabei ist eine gesunde Lebensweise gerade in Zeiten hoher Beanspruchung enorm wichtig. Denn Antriebslosigkeit und Erschöpfung können die Folge eines zu niedrigen Serotoninspiegels sein. Das körpereigene Hormon wirkt sich positiv auf unser psychisches und physisches Wohlbefinden aus. Sinkt der Serotoningehalt im Körper, macht sich schnell Unausgeglichenheit breit.

Mit feelglück® Serotonizer®

Energie tanken

Der neue Drink feelglück® Serotonizer® soll auf rein natürliche Weise dabei hel-

fen, den Alltagsstress besser zu bewältigen. Die Kombination aus hochwertigen Fruchtsäften, nährstoffreichen Knollen, Hülsenfrüchten und Getreide kann sich positiv auf die Produktion des körpereigenen „Glückshormons“ Serotonin auswirken.

Täglich auf nüchternen Magen getrunken, soll der Drink dank seiner Vitamine und Nährstoffe verlorene Energien zurückbringen und stimmungsaufhellend wirken. Das Erfolgsrezept der seit Juni erhältlichen Getränke-Innovation: Sie ist extrareich an rein pflanzlichem L-Tryptophan,

einer natürlichen Aminosäure, die der Körper braucht, um Serotonin herzustellen. Die Darreichungsform als fruchtig-frischer Saft sowie die enthaltenen B-Vitamine können zusätzlich dazu beitragen, die Produktion des Gute-Laune-Hormons anzukurbeln.

Im Drink stecken rein natürliche Zutaten

Ins Leben gerufen wurde der Serotonizer® von den Hamburgerinnen Vera Kaesemann und Sybille Pegel. Die Homöopathin und die Expertin für Stoffwechselfunktionen wollten dem Alltagsphänomen Stress mit rein natürlichen Mitteln entgegenwirken. Die Idee eines stimulierenden Serotonizers mit L-Tryptophan-haltigen Zutaten, der sich wohltuend auf Körper wie Seele auswirkt und dabei leicht in der Handhabung ist, wurde kurz nach dem Kennenlernen der beiden Hamburgerinnen geboren. „Nach intensiven Recherchen und vielen Gesprächen mit Marketingexperten waren wir uns zu 100 Prozent sicher, dass wir das Projekt durchziehen wollen“, erklärt Pegel. Der Startschuss für einen fast zweijährigen Entwicklungsprozess, dem zunächst unzählige Experimente mit unterschiedlichen Zutaten in der heimischen Küche sowie diverse Selbstversuche und Tests innerhalb des Freundeskreises

folgten. „Die besondere Herausforderung bestand darin, eine optimale Zusammensetzung des Getränks auf Basis naturbelassener Pflanzen mit Höchstwerten an L-Tryptophan zu wählen, die den Anspruch an einen Serotonizer® erfüllen“, sagt Pegel. „Auch dank der Unterstützung eines befreundeten Lebensmittelchemikers

Der Drink soll verlorene Energien zurückbringen und stimmungsaufhellend wirken.

gelang es uns letztlich doch, eine ausgefeilte Mischung aus verschiedenen Fruchtsaftsorten, Topinambur-Knolle, der Hülsenfrucht Süß-Lupine sowie des Ur-Getreides Teff zu kreieren, die den Körper nicht nur mit einem Optimum an wichtigen Nährstoffen versorgt, sondern auch richtig gut schmeckt“, fasst Kaesemann das Ergebnis zusammen. Der Kombinations-Trunk soll dem gehetzten und immer am körperlichen und seelischen Limit operierenden Leistungsträger dabei helfen, das zurückzubekommen, was er braucht: unbändige Lebensfreude und Energie. Im August 2011 gründeten Kaesemann

und Pegel ihr gemeinsames Unternehmen. Mit ins Boot holten sie nach und nach Rohstoffzulieferer, die den hohen Ansprüchen genügen, ein Abfüllunternehmen sowie Kreative, die aus dem Getränk eine authentische Marke machen, die sich verkaufen lässt. Seit 1. Juni dieses Jahres kann der Drink über den Online-Shop www.feelglück.de bezogen werden. Das Sortiment besteht aus den Geschmacksrichtungen Mango-Orange, Traube-Maracuja und Johannisbeere-Banane – für jeden Geschmack dürfte also etwas dabei sein. Die Drinks sind in einem Acht-Flaschen-Gebinde zu je 110 Millilitern erhältlich. Der Preis pro Gebinde beträgt 19,80 Euro. Um erste Resultate zu spüren, empfehlen die Erfinderinnen einen mindestens zweiwöchigen Verzehr des Getränks, am besten morgens auf nüchternen Magen.

Auch am Offline-Verkauf arbeitet das Duo mit Hochdruck. Der erste Vertriebspartner hat sich bereits gefunden: die Kaffeerösterei Caligo Coffee aus Hamburg. Zu einem noch nicht festgelegten Termin wird feelglück in allen Coffee Bars von Caligo Coffee in und um Hamburg zu kaufen sein. Gemäß Planung soll der Drink auf lange Sicht auch überregional angeboten werden.

Wer sich über den Drink informieren möchte, hat nicht nur auf der Homepage die Möglichkeit dazu. Auch ein Blog sowie eine Fanpage auf Facebook dienen seit Kurzem als Informationsquellen. Erfahrungsberichte vermitteln dem Leser einen Eindruck, ob und inwieweit der Drink die angekündigte Wirkung entfaltet. Auch poolworld hat einen zweiwöchigen Testlauf gefahren und befindet: Ausprobieren lohnt sich! ■

Der stimulierende Serotonizer ist in drei Geschmacksrichtungen erhältlich.



Mit Carglass lukratives Zusatzgeschäft generieren

Der Autoglassspezialist bietet Versicherungsmaklern durch eine Kooperation die Möglichkeit, ihren Umsatz zu steigern. Dabei profitieren Makler von erstklassigen Services.



Seit der maxpool-Sach-Tour ist viel passiert. Carglass blickt auf eine erfolgreiche Veranstaltungsreihe zurück. Viele interessante Gesprächsinhalte mit wertvollen Informationen konnte das Unternehmen zwischenzeitlich in die Funktionalität seiner neuen Partner-Kommunikationsplattform einfließen lassen.

Aber nicht nur das Extranet erfuh in diesem Jahr einen Relaunch – auch

zählt Carsten Möller seit Anfang März zur neuen Führungsriege des Autoglassspezialisten.

Der erfahrene Branchenprofi, der vielen noch als ehemaliger Geschäftsführer von maxpool bekannt ist, leitet in seiner neuen Position den lokalen Vertrieb mit Schwerpunkt Makler und Versicherungen sowie das Team rund um den Kundenzufriedenheits-Service. Die freien Vermittler und Versicherer spielen als Kooperations-

partner eine wichtige Rolle im Geschäftsmodell des Fahrzeugglasspezialisten. Mit Carsten Möller und seinem Team wird der Dienstleister diese Zusammenarbeit strategisch ausbauen und intensivieren. Alle Versicherungsvermittler, die sich nun fragen, inwieweit ihnen Carglass als Spezialist für Fahrzeugverglasungen bei der Steigerung ihres Umsatzes behilflich sein kann, sollten sich den 10. September 2012 im Terminkalender vormerken.

Dann nämlich geht die neue, innovative Partner-Kommunikationsplattform on air. Sie bietet Maklern die Möglichkeit, sich keinen Tag länger alle Vorteile und Mehrwerte des neuen Systems entgehen zu lassen. Für Versicherungsmakler birgt die Vermittlung von Kunden zu Carglass entscheidende Vorteile: Indem der Autoglasspezialist als Dienstleister im Namen des Maklers sowohl die Kommunikation als auch die weiteren Schritte für diesen übernimmt, kann der Makler sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren. Einfache Registrierungsmöglichkeiten und eine übersichtliche Menüführung

*Live-Demonstrationen,
persönliche Beratungsgespräche und offene Kommunikationsbereiche runden das Messekonzept ab.*

machen die Vermittlung von Fahrzeugglasschäden zu Carglass für den Vermittler noch lukrativer.

Tagesaktuelles Monitoring, Bestandskundenpflege und Möglichkeiten im Bereich Cross-Selling sind nur einige Vorteile, die Sie als Partner exklusiv nutzen sollten.

Die durch Carglass erbrachte Dienstleistung im Namen des Maklers trägt zu einer höheren Kundenzufriedenheit bei und mindert gleichzeitig das Risiko des Bestandsverlusts. Dabei ist für Carglass nach erfolgter Windschutzscheibenreparatur oder einem Scheibenaustausch der Auftrag noch nicht beendet. Gern hält das Unternehmen den Makler über die Ergebnisse aktueller Befragungen zur Kundenzufriedenheit auf dem Laufenden. Mithilfe der firmeneigenen Kommunikationsplattform ist der Autoglasspezialist sieben Tage die Woche erreichbar und offen für alle Fragen und Wünsche rund um das Thema Autoglas.

Vom 24. bis 25. Oktober 2012 kann das neue System live auf der DKM in Dortmund bewundert werden. Schon

fast traditionell präsentiert Carglass auf der Fachmesse für Finanz- und Versicherungswirtschaft dem Messepublikum alle Vorteile der neuen Kommunikationsplattform und zeigt Möglichkeiten einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit dem Makler auf. Im Mittelpunkt des Messestands wird das Extranet auf großen Screens zu sehen sein. Live-Demonstra-

tionen, persönliche Beratungsgespräche, Online-Registrierungsmöglichkeiten sowie offene Kommunikationsbereiche runden das Messekonzept ab.

Interessierte Vermittler können sich jedoch bereits jetzt schon unter www.belron.de/freievermittler registrieren und somit sofort von den Vorteilen profitieren. ■

So arbeitet Carglass für Sie
Prozessoptimierungen erleichtern den Arbeitsalltag.

Optimierung

Eine Partnerschaft mit Carglass ist gleichbedeutend mit der Prozessgenauigkeit und Perfektion Schweizer Uhrwerke. Bei dem Autoglasspezialisten greift jedes Rad passend ins nächste – von A wie Auftragsvermittlung bis Z für zufriedene Kunden. Werden Sie ein Teil des Uhrwerks und genießen Sie die Vorteile und Mehrwerte!

Carglass hat die Anforderungen des Maklers immer im Fokus. Das Vertriebsteam erkennt alle möglichen Synergieeffekte und berät gerne auf Basis einer effizienten und zukunftsorientierten Zusammenarbeit. Nutzen Sie die Gelegenheit und profitieren Sie von unseren transparenten und zuverlässigen Datenprozessen.

Zeitmanagement

Makler können online ihre Glasschäden vermitteln und so kostbare Zeit sparen. Nach der erfolgreichen Übermittlung der notwendigen Kundendaten kontaktiert Carglass im Namen des Maklers den jeweiligen Kunden und stimmt alle relevanten Details mit ihm ab.

Service

Qualifizierte Carglass-Kollegen übernehmen den Telefonkontakt für den Makler und sorgen so für einen reibungslosen Schadensprozess mit dessen Kunden. Ob in einem der 250 Service Center bundesweit oder mit dem mobilen Autoglas Service – der Kunde entscheidet, wo der Fahrzeugglasschaden behoben werden soll. Schnelle Hilfe vor Ort – vielleicht auch an Ihrem Bürostandort?

Kundenzufriedenheit

Die durch Carglass erbrachte Leistung im Namen des Maklers trägt zu einer höheren Kundenzufriedenheit bei und mindert gleichzeitig das Risiko des Bestandsverlusts. Am Ende der Vermittlung stellt Carglass dem Makler die relevanten Informationen zur Verfügung, so dass dieser mit seinem Kunden wieder zeitnah in Kontakt treten kann.

Mehrwert

Für Versicherungsmakler bedeutet die Vermittlung dieser Kundenservices entscheidende Vorteile: Indem Carglass als Dienstleister in seinem Namen die Kommunikation und die weiteren Schritte für ihn übernimmt, kann er sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

Kontakt

Salvatore Ricotta
E-Mail: freievermittler@carglass.de

Assetklasse Projektentwicklung

Steigende Preise auf dem deutschen Immobilienmarkt, Kapitalmarktzinsen gen null, eine Inflationsrate von über 2 Prozent und volatile Aktienmärkte rücken Immobilieninvestitionen in den Fokus privater Anleger.



Das Sparverhalten wurde bislang von vermeintlich sicheren festverzinslichen Anlagen dominiert, nun ist das Bewusstsein für eine neue Assetklasse geschärft, die sich durch Unabhängigkeit vom Zinsniveau am Kapitalmarkt sowie von Schwankungen an den Aktienmärkten auszeichnet und dem Verlangen nach Sicherheit entspricht.

Neu ist die Immobilieninvestition jedoch nicht. Die direkte Beteiligung an der Entwicklung von Immobilien war und ist für institutionelle Investoren immer reizvoll und verspricht eine sehr hohe Rendite. Die Entwicklung von Immobilienprojekten verspricht allerdings nicht nur eine attraktive Rendite, sondern ist vor allem auch zeit- und kostenintensiv und erfordert fachliches Know-how sowie nicht zuletzt den Zugang zum Markt und geeigneten Partnern, die für Planung, Umsetzung und Controlling verant-

wortlich zeichnen. Auch der Verkauf eines Projekts oder die Nutzung als Bestandsimmobilie muss sichergestellt sein und bedarf entsprechender Ressourcen.

Mit dem ProReal Deutschland Fonds ist eine Kapitalanlage konzipiert worden, die direkt in die Entwicklung und den Bau von Wohnimmobilien in deutschen Metropolregionen, schwerpunktmäßig in den Boom-Metropolen Hamburg und München, investiert und an der sich private Anleger mit einer selbst gewählten Investitionshöhe beteiligen können. Die gebündelten Anlegergelder können so zielgerichtet für Investitionen verwendet werden. Der Anlagehorizont liegt bei nur sieben Jahren.

Die Immobilienprojekte werden allerdings nicht vom Fonds selber initiiert. Über die Ausrichtung, sich als Ko-Investor an bereits bestehenden Immobilienprojekten institutioneller

Projektentwickler zu beteiligen, werden unterschiedliche Ziele verfolgt, die ganz allgemein potenzielle Risiken für die Anleger grundlegend ausschließen oder verringern sollen. So besteht nur als Ko-Investor die Möglichkeit unterschiedlicher Beteiligungshöhen der jeweiligen Immobilienprojekte. Der initiiierende Projektentwickler muss dann immer mit Eigenkapital investiert bleiben und eventuelle Risiken mittragen. Der ProReal Deutschland Fonds soll sich nie zu mehr als 60 Prozent an einem Projekt beteiligen.

Der ProReal Deutschland Fonds wird sämtliche Immobilienprojekte konsequent veräußern. Eine Vermietung als Bestandsobjekt wird generell ausgeschlossen. Mit der Vermarktung wird immer bereits während der Bauphase begonnen. Sämtliche Erträge einer Projektveräußerung werden immer zu 50 Prozent an die Anleger zur Ausschüttung gebracht. Die verbleibenden Projekterlöse werden während der Fondslaufzeit konsequent in weitere Immobilienprojekte reinvestiert.

Der ProReal Deutschland Fonds stellt mit seinem Beteiligungsangebot erstmals den privaten Anleger mit dem institutionellen Investor gleich und bietet den direkten Zugang zur Assetklasse Projektentwicklung in einer Form, die kein zweites Mal im Beteiligungsmarkt vorzufinden ist. ■

Kontakt

maxpool-LV-Team
Telefon: (0 40) 29 99 40-300
Fax: (0 40) 29 99 40-610
E-Mail: lv@maxpool.de

Anzeigen- Qualitätsprüfung



„Das Produkt dieses Anzeigenkunden ist derzeit noch in Qualitätsprüfung, weil wir nur noch von der maxpool-Fachabteilung bewertete und geprüfte Produkte zulassen ...“

Ihre poolworld-Redaktion

Mehr erfahren Sie unter www.poolworld.info oder rufen Sie uns an: (0 40) 29 99 40-430

Die neue Welt der PKV

Die Neuordnung der Courtage und auch die verlängerte Stornohaftzeit sind seit dem 1. April 2012 in Kraft. Betroffen ist davon die substitutive Krankenversicherung.



„Gehen Sie mit dem maxpool-KV-Team auf Nummer sicher. Wir haben den Überblick über die Gesetzesänderungen und halten Sie auf dem Laufenden!“

Alexander Schäfer
Leiter KV-Management

Anfangs waren alle noch etwas zögerlich. Aber ist es nicht immer so, wenn etwas Neues kommt? Sind wir dann nicht alle ein wenig vorsichtiger? Mittlerweile gewöhnen wir uns an die längeren Haftzeiten, einige Vermittler wählen aus Vorsicht die ratierliche Auszahlung. Auch die neuen Courtagesätze werden voll akzeptiert. So können wir uns nun alle wieder auf das Wesentliche konzentrieren: die Beratung unserer Kundschaft! Es wartet auf uns noch ein großes Potenzial an männlichen Kunden. Steht doch die nächste große Veränderung der PKV ins Haus. Unisex heißt es dann in der zweiten Jahreshälfte verstärkt. Wie werden sich die Beiträge der männlichen Kunden entwickeln und werden Frauen günstiger? Hier kommt es auf den Geschlechter-Mix der einzelnen Gesellschaften an. Eine definitive Auskunft der Versicherer wird es aber nach unserer Einschätzung frühestens im Herbst 2012 geben. Wir bleiben für Sie am Ball und informieren Sie rechtzeitig! Bis dahin verfolgen wir, mit einem

Schmunzeln auf den Lippen, die Panikmache um das Fortbestehen der PKV in unserem dualen Gesundheitssystem. Wird die PKV nun fortbestehen oder gibt es doch eine Bürgerversicherung? Wir können es Ihnen nicht zu 100 Prozent sagen. Wenn man sich aber mal anschaut, welche Hürden ein Gesetzgebungsverfahren in Deutschland durchlaufen muss, dann haben wir noch ausreichend Zeit, die Kunden von dem eindeutig besseren und sichereren System zu überzeugen. Fast zehn Millionen PKV-Versicherte geben im Herbst 2013 ihre Stimme ab... Außerdem werden sich die Politiker doch nicht selbst den Ast abschneiden, auf dem sie sitzen. Sollte es dann doch anders kommen, ist eins sicher: Die Bürgerversicherung wird auch nur ein Minimalschutz sein, der durch Zusatzversicherungen ergänzt werden sollte, damit sich die Kunden nicht mit Eigenleistungen oder „Otto-Normal-Medizin“ zufriedengeben müssen. Somit besteht dann auch hier ein sehr großes Beratungspotenzial. Was für Änderungen auch kommen

werden, das maxpool-KV-Team bleibt für Sie am Ball. Durch den Newsletter erhalten Sie in regelmäßigen Abständen immer die neuesten Informationen. Zusätzlich können Sie sich telefonisch an das KV-Team wenden. Wir helfen Ihnen gerne weiter! ■

Auf den Punkt gebracht

Akzeptanz der neuen Courtagesätze

Unisex im Fokus der zweiten Jahreshälfte

Großes Potenzial an männlichen Kunden

Gleich ob Bürgerversicherung oder PKV-Fortbestand: hoher Beratungsbedarf

Kontakt

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

TRADITION.

„Seit 1994 verknüpfen wir altbewährte Tugenden mit innovativen Konzepten. Was die Zukunft auch bringt, maxpool bleibt Ihr zuverlässiger Partner.“



Uta Möller, Prokuristin und Leiterin Rechnungswesen

UNABHÄNGIG. INNOVATIV. INHABERGEFÜHRT.


maxpool

maxpool zählt mit 5.000 angebondenen Maklern zu den größten deutschen unabhängigen Maklerpools. Neben Produkten von über 100 namhaften Gesellschaften bietet die 1994 gegründete Servicegesellschaft für Finanzdienstleister erstklassige eigene Deckungskonzepte im Versicherungsbereich an. maxpool übernimmt für seine Partner den kompletten Abwicklungsservice im täglichen Geschäft.

maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH
Friedrich-Ebert-Damm 143 | 22047 Hamburg
Telefon: 040 / 29 99 40-0 | www.maxpool.de | info@maxpool.de

Blog



Wirksame Absicherung

Lagern Sie das finanzielle Risiko Ihrer Kunden infolge von Herzinfarkt, Schlaganfall, Krebs und über 40 weiteren Krankheitsbildern aus! Die Dread-Disease- oder Schwere-Krankheiten-Police führt im Vertrieb immer noch ein Schattendasein – aus unserer Sicht zu Unrecht.



„Es ist zu beachten, dass die Dread-Disease-Police als Ausschnittsdeckung die Berufsunfähigkeitsversicherung niemals ersetzen, aber dafür umso sinnvoller ergänzen kann.“

Stefan Klahn,
Maklerbetreuer Region Nord

Die ideale Zielgruppe für eine Dread-Disease-Police sind Freiberufler und Selbstständige, von deren Wirken das Wohlergehen einer ganzen Firma abhängt.

Genau hier beginnt der Bedarf dieser Zielgruppe: Dank des medizinischen Fortschritts wird man heute auch Menschen, die an Krebs erkranken oder einen Herzinfarkt oder Schlaganfall erleiden, mit großer Wahrscheinlichkeit retten können. Doch wer trägt die finanziellen Folgen für ihre Familie und ihre Firma, wenn sie durch eine schwere Erkrankung für längere Zeit ausfallen?

Bedarf bei mittelständischen Unternehmen

Oftmals ist es in mittelständischen Firmen so, dass der Inhaber selbst der kreative Kopf und zugleich der beste Akquisiteur neuer Aufträge ist. Fällt so eine Person über einen längeren Zeitraum aus und kann dann nicht adäquat vertreten werden, bedeutet das nicht selten einen dramatischen Rückgang an Aufträgen. Mit einer Absicherung gegen schwere Krankheiten können fi-

nanzielle Lücken im Krankheitsfall abgemildert oder ganz geschlossen werden; beispielsweise kann das Geld für eine qualifizierte Vertretung und/oder für bessere Behandlungsmethoden verwendet werden.

Bedarf besteht auch bei Unternehmen, die auf Schlüsselkräfte mit bestimmten Fähigkeiten nicht verzichten können, so dass deren längerfristiger Ausfall nur schwer zu verkraften wäre. Hier ergibt die Absicherung über eine Dread-Disease-Police Sinn, zumal sämtliche Prämien auch als Betriebsausgaben steuerlich absetzbar sind. Es ist aber immer zu beachten, dass die Dread-Disease-Police als Ausschnittsdeckung die Berufsunfähigkeitsversicherung niemals ersetzen, aber dafür umso sinnvoller ergänzen kann.

Auch für das Dread-Disease-Thema gilt: Sie erhalten von maxpool die Vertriebsunterstützung, die Sie benötigen, um auf diesem Feld erfolgreich zu sein! Entscheidend ist, dass Sie bei Ihren (potenziellen) Kunden Interesse und Neugier für das Thema wecken, probieren Sie es doch mal mit einer Botschaft

wie zum Beispiel „Schwer erkrankt – reicht das finanzielle Polster Ihrer Firma? Haben Sie Ihr finanzielles Risiko infolge von Herzinfarkt, Schlaganfall, Krebs und über 40 weiteren Krankheitsbildern schon ausgelagert?“ ■

Auf den Punkt gebracht

Leistung einer von Ihnen festgelegten Versicherungssumme bei Diagnose einer von über 40 schweren Krankheiten; keine Abhängigkeit von abstrakten Berufsunfähigkeitsgraden

Leistung einer von Ihnen festgelegten Versicherungssumme im krankheitsbedingten Leistungsfall

Keine Risikogruppeneinteilung nach Beruf

Kontakt

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

LOYALITÄT.

„Der Makler ist unser Partner, ohne Wenn und Aber. Seine Erwartungen an uns stehen im Zentrum unserer täglichen Arbeit - daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern.“

Ralf Barth, Leiter Sach-Kompetenzteam

UNABHÄNGIG. INNOVATIV. INHABERGEFÜHRT.


maxpool

maxpool zählt mit 5.000 angebotenen Maklern zu den größten deutschen unabhängigen Maklerpools. Neben Produkten von über 100 namhaften Gesellschaften bietet die 1994 gegründete Servicegesellschaft für Finanzdienstleister erstklassige eigene Deckungskonzepte im Versicherungsbereich an. maxpool übernimmt für seine Partner den kompletten Abwicklungsservice im täglichen Geschäft.

maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH
Friedrich-Ebert-Damm 143 | 22047 Hamburg
Telefon: 040 / 29 99 40-0 | www.maxpool.de | info@maxpool.de

Blog



Bestände richtig vor Insolvenzen schützen

Haben Sie sich schon einmal Gedanken darüber gemacht, ob Ihr Kundenbestand auch tatsächlich Ihnen gehört? Selbstverständlich, werden Sie jetzt sagen. Aber was passiert mit Ihrem Bestand, wenn der Maklerpool oder Finanzvertrieb, mit dem Sie zusammenarbeiten, Insolvenz anmeldet?



„Sie müssen im Ernstfall geltend machen können, dass der Kundenbestand Ihnen gehört.“

Yvonne Czernetzki
Rechtsanwältin bei maxpool

Im Falle einer Insolvenz des Kooperationspartners erlangt die Frage nach der Inhaberschaft des Kundenbestands entscheidende Bedeutung. Denn nach Paragraph 35 InsO gehört das gesamte Vermögen, das zum Zeitpunkt der Eröffnung des Insolvenzverfahrens dem Schuldner gehört, zur Insolvenzmasse. Solange Sie Inhaber Ihres Bestands sind, darf dies nicht passieren – nicht einmal, wenn der Insolvenzverwalter diesen trotzdem zur Insolvenzmasse zählt. Dann haben Sie gemäß Paragraph 47 InsO ein Aussonderrungsrecht und können vom Insolvenzverwalter die Herausgabe Ihres Bestands fordern. Um den Verlust Ihres Bestands oder Diskussionen mit dem Insolvenzverwalter zu vermeiden, müssen Sie also im Ernstfall geltend machen können, dass der Kundenbestand nicht dem Maklerpool, sondern Ihnen gehört. Das können Sie am besten, wenn Sie mit dem Vertragspartner vereinbart haben, dass der Bestand Ihnen gehört.

Stellen Sie sicher, dass Ihr Bestand auch Ihnen gehört

Prüfen Sie also Ihre Vertriebsvereinbarung mit dem Maklerpool beziehungsweise der Vertriebsorganisation, mit welcher Sie zusammenarbeiten, im Hinblick auf den Bestandsschutz. Viele Vertriebsorganisationen haben dies nicht oder nur unzureichend geregelt. In manchen Vereinbarungen findet sich beispielsweise nur die Regelung, dass nach Beendigung der Zusammenarbeit der Bestand wieder auf den Makler übertragen werden kann. Diese Regelung ist nicht ausreichend. Auf der sicheren Seite sind Sie, wenn ausdrücklich vereinbart ist, dass Sie Inhaber des durch Sie vermittelten Bestands sind.

Lassen Sie sich den Bestandsschutz schriftlich zusichern

Sollten Sie also in Ihrer vertraglichen Grundlage mit Ihrem Vertriebspartner keine ausreichende Regelung zum Be-

standsschutz finden, dann lassen Sie sich eine schriftliche Erklärung des Maklerpools geben, dass Sie Inhaber des Bestands sind, oder überdenken Sie grundsätzlich Ihre Zusammenarbeit.

In der Vermittlungsvereinbarung von maxpool ist ausdrücklich geregelt, dass der Versicherungsmakler Inhaber des Bestands ist und jederzeit seine Bestände übertragen kann (Ziffer 6.3. der Vermittlungsvereinbarung). Auch im Statut von maxpool ist in Ziffer 4 explizit festgehalten, dass maxpool nur als Erfüllungsgehilfe des Versicherungsmaklers tätig wird (Download des Statuts unter <http://www.maxpool.de/ueberuns/unternehmen.html>), so dass auch dadurch klargestellt ist, dass Sie Inhaber des Bestands bleiben und maxpool nur Ihre Vermittlungstätigkeit unterstützt. ■

Auf den Punkt gebracht

Prüfen Sie Ihre Kooperationsvereinbarung mit der Vertriebsorganisation im Hinblick auf den Bestandsschutz.

Achten Sie auf die ausdrückliche Regelung, dass Sie Inhaber des Bestands sind.

Fehlt eine Regelung zum Bestandsschutz, dann lassen Sie sich schriftlich bestätigen, dass Sie Inhaber des Bestands sind.

Anzeigen- Qualitätsprüfung



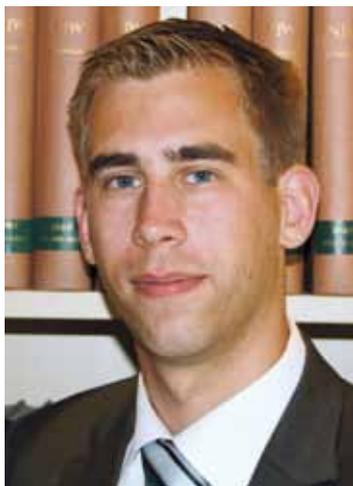
„Das Produkt dieses Anzeigenkunden ist derzeit noch in Qualitätsprüfung, weil wir nur noch von der maxpool-Fachabteilung bewertete und geprüfte Produkte zulassen ...“

Ihre poolworld-Redaktion

Mehr erfahren Sie unter www.poolworld.info oder rufen Sie uns an: (0 40) 29 99 40-430

Arglist des Maklers wird Kunden zugerechnet

Ein Lavieren und Relativieren bei der Beantwortung der Gesundheitsfragen kann im Falle des Falles ein rechtliches Nachspiel für den Makler haben.



„Hauptsache, der Antrag wird vom Versicherer angenommen, der Versicherungsvertrag kommt zustande und die Provision fließt.“

Jens Reichow
Rechtsanwaltskanzlei Michaelis

Die richtige Beantwortung der Gesundheitsfragen ist wichtig. In der Theorie wissen dies alle Vermittler. Die Praxis sieht leider manchmal etwas anders aus. Dann werden die Gesundheitsfragen zum lästigen Pflichtenkatalog oder sie drohen den schon fast sicher geglaubten Abschlusserfolg noch zu gefährden, weil sich doch noch Erkrankungen des Kunden offenbaren. In manchen Vermittlerkreisen wird dann laviert und relativiert. Hauptsache, der Antrag wird vom Versicherer angenommen, der Versicherungsvertrag kommt zustande und die Provision fließt.

Solch ein Verhalten kann jedoch ein rechtliches Nachspiel haben, wie ein Urteil des OLG Celle vom 2. Dezember 2011 (Aktenzeichen 8 U 237/11) zeigt. In dem zu entscheidenden Fall hatte der Makler die Gesundheitsfragen eigenmächtig, also ohne Abstimmung mit dem Kunden, wissentlich falsch oder ins Blaue hinein beantwortet.

Es kam, wie es kommen musste: Der Versicherungsfall trat ein und der Versicherer bemerkte die Anzeigepflichtverletzung, erklärte die Anfechtung des Versicherungsvertrags wegen arglistiger Täuschung und verweigerte die Leistung. Es kam daraufhin zum Rechtsstreit.

Nach ständiger Rechtsprechung muss sich der Versicherungsnehmer das Verhalten seines Maklers nach Paragraph 166 Absatz 1 BGB zurechnen lassen (BGH VersR 2008, 809). Der Makler ist nicht Dritter im Sinne von Paragraph 123 Absatz 2 Satz 1 BGB, da er bekanntlich gerade im Auftrag des Versicherungsnehmers und nicht im Auftrag des Versicherers tätig wird. Dem Makler als treuhänderähnlichem Sachwalter des Versicherungsnehmers musste dabei im besonderen Maße die Bedeutung der Gesundheitsfragen klar gewesen sein. Die wissentliche Falschbeantwortung der Gesundheitsfragen stellte daher eine arglistige Täuschung des Maklers

da, welche sich der Versicherungsnehmer zurechnen lassen musste. Der Versicherer war daher tatsächlich von seiner Leistungspflicht befreit.

Maklern sollte bewusst sein, dass dies auch für sie persönlich ein rechtliches Nachspiel haben kann. Denn wenn der Versicherungsnehmer den Deckungsprozess gegen den Versicherer verliert, dann ist er in der Folge nicht selten geneigt, Schadensersatzansprüche gegen den Makler geltend zu machen. Im Fall des OLG Celle sicherlich auch durchaus zu Recht. Maklern kann daher nur empfohlen werden, die Gesundheitsfragen vom Versicherungsnehmer selbst beantworten zu lassen und im Zweifel auf möglichst umfassende Angaben des Versicherungsnehmers hinzuwirken. Sollten Angaben nicht mit in den Antrag aufgenommen werden, so empfiehlt sich, dies im Beratungsprotokoll festzuhalten und auch die Gründe für die Nichtangabe zu dokumentieren. ■



CARGLASS[®]



maxpool

Zwei starke Partner

**Excellenter Service und garantierte
Qualität für Sie und Ihre Kunden.**

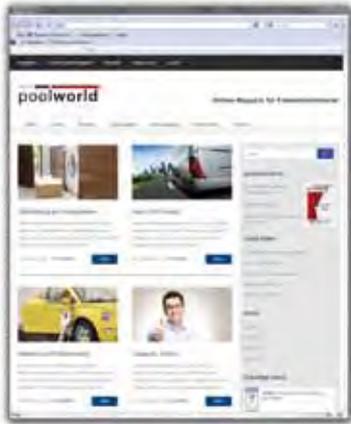
**Mehr unter
www.belron.de/poolworld**

www.belron.de/poolworld



CARGLASS[®]

maxpool interaktiv



maxpool baut seine Aktivitäten im Bereich Social Media aus.

Aktueller, informativer, weitreichender: Diese drei Kommunikationsprinzipien schreibt maxpool sich in Zukunft verstärkt auf die Fahne. Nach der umfassenden

Neustrukturierung des hauseigenen Newsletters hat maxpool seine Kommunikationsoffensive in den letzten Monaten auch auf das Social Web ausgedehnt. Interessierte maxpool-Partner haben nunmehr die Möglichkeit, sich auf dem unternehmenseigenen Blog www.poolworld.info sowie auf Facebook über Neuigkeiten aus dem Hause maxpool und über aktuelle Branchengeschehnisse zu informieren. Genau wie im Newsletter zeichnet sich auch die Themenauswahl im Social Web durch absolute Unabhängigkeit aus. Ob Branchen-News oder Produkttips: Es werden nur Neuigkeiten kommuniziert, die aus Sicht von maxpool besonders wissenswert sind. Darüber hinaus stellt maxpool ausschließlich Produkte vor, die einer objektiven Bewertung standhalten. Zudem setzt maxpool verstärkt auf die Interaktion mit Partnern und Interessenten. „Mit unserer Präsenz im Social Web bieten wir beiden Gruppen noch mehr Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme“, sagt Oliver Drewes. Sowohl auf dem Blog als auch auf Facebook sind Vermittler herzlich eingeladen, ihre Meinungen zu Interna oder Branchenneuigkeiten kundzutun. ■

Personenverzeichnis

Barth, Ralf	12, 14
Brams, Alexander	32 f.
Czernetzki, Yvonne	10, 46
Drewes, Oliver	6 ff., 12, 16, 20 ff., 29, 50
Erdland, Alexander	26
Feyerherd, Hans Joachim	7
Gargiso, Ennedi	8 f.
Haas, Benjamin	7, 10
Hennings, Franziska	10
Hirsch, Günter	34
Hoenen, Rolf-Peter	26
Jürgens, Kevin	7
Kaesemann, Vera	37
Klahn, Stefan	7, 44
Kleinlein, Axel	33
Kluge, Susanne	33
Kollar, Benjamin	10
Lauterbach, Karl	33
Lohfeldt, Sarah	10
Möller, Carsten	12, 38
Müller, Julia	10
Nehren, Manfred	6
Nommensen, Karim	10
Pegel, Sybille	37
Pekarek, Wiltrud	33
Puhl, Patricia	10, 12
Schäfer, Alexander	42
Sundmacher, Karl	12
Wilkens, Heinz-Gerhard	33
Zak, Andreas	10

Firmenverzeichnis

Allianz	30 ff.
Amortis	12
ASG24	6
AXA	12, 22
Basler	12
Bayerische Beamtenversicherungen	28 f.
Caligo	37
Canada Life	28 f.
Carglass	38 f.
CMI	22
Deutsche Familienversicherung ...	26
Deutsche S&K Sachwerte	6
ERGO	22
Facebook	37, 52
FORTUNA	22
Generali	22
Gothaer	26, 28 f.
HALLESCHE	26, 32 f.
HAMBURGER PHÖNIX	7 f.
HanseMerkur	26, 32 f.
Harley Davidson	12
HSH-Nordbank	6
IDEAL	24 f.
INFINUS	6
Janitos	26
Jung, DMS & Cie	33
KRAVAG	12
Marsh	12, 22
NÜRNBERGER	26, 32
Skandia	22, 29
Softfair	26
Standard Life	14
trixi	12, 14
WIFO	6
Wüstenrot & Württembergische	26

Impressum

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:

Sebastian Brass, Yvonne Czernetzki, Oliver Drewes, Carla Fritz, Nina Kehrlé, Stefan Klahn, Robert Krüger-Kassissa, Jens Reichow, Alexander Schäfer, Susann Schenker

Lektorat:

Sebastian Brass

Layout und Gestaltung:

Art Director: Niels Flender

Layout: Jörn Salberg

Anzeigenverkauf:

Daniel Ravensberger
Telefon: (0 30) 68 83 720 23
E-Mail: d.ravensberger@alsterspree-verlag.de

Anzeigenservice:

Marcel Berno
Telefon: (0 30) 68 83 720 30
E-Mail: m.berno@alsterspree-verlag.de

Herstellungsleitung:

Marcel Berno

Erscheinungsweise:

vierteljährlich
Einzelpreis: 5,00 Euro brutto
Jahresabonnement: 18,00 Euro brutto

Mediadaten mit Preisliste:

www.maxpool.de > Mediale Infos > poolworld > Mediadaten

Bildnachweis:

Deckblatt: Niels Flender

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 Alsterspree Verlag GmbH, 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.

Anzeigen- Qualitätsprüfung



„Das Produkt dieses Anzeigenkunden ist derzeit noch in Qualitätsprüfung, weil wir nur noch von der maxpool-Fachabteilung bewertete und geprüfte Produkte zulassen ...“

Ihre poolworld-Redaktion

Mehr erfahren Sie unter www.poolworld.info oder rufen Sie uns an: (0 40) 29 99 40-430



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