

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Ungerecht behandelt

Wo die Versicherungswirtschaft mit Maklern nicht immer fair spielt



Unisex-Countdown

Wie Makler die letzte Chance nutzen, ihren Kunden die alte Tarifwelt anzubieten

Vergleicher-Vergleich

Welche Vor- und Nachteile die Könige der Versicherungs-Rankings aufweisen

Qualitäts-Offensive

Wie maxpool seine Mitglieder noch mehr unterstützt und dabei die Haftung zur Produktauswahl übernimmt



ERGO Maklervertrieb

„Ich hab’ die Pflicht, das Beste zu bieten. Warum nicht auch das Recht, es zu bekommen?“

Eigentlich sollte das selbstverständlich sein. Denn wir sehen es auch als unsere Pflicht an, Ihnen hochwertige Produkte für Ihre Kunden anzubieten. Zum Beispiel den Premium-Rechtsschutz der D.A.S. – Europas Nr. 1 in Sachen Rechtsschutz. Mehr auf: www.makler-ergo.de

ERGO

Versichern heißt verstehen.

ERGO Maklervertrieb - Starke Marken unter einem Dach.

ERGO



DKV



Lieber maxpool-Partner,

Seit Jahren verstärkt sich bei mir der Eindruck, dass besonders der Versicherungsmakler kaum noch eine nennenswerte Lobby hat. Die Riester-Rente mutierte zu einem bürokratischen Monster. Die VVG-Reform ist in Teilen sinnvoll, jedoch in Umsetzung und Ausgestaltung aus Maklersicht nur noch ein Albtraum. Kostentransparenz, Dokumentierungspflicht, der Trend zur Honorarberatung – alles schön und in der Theorie auch wünschenswert, für den Versicherungsmakler aber mit teilweise absurdem Mehraufwand verbunden.

Die Umsetzung dieser Regularien ist nahezu praxisfremd und oft undurchdacht. Man denke nur an die strikte Auslegung der „Erstinformation“ (Paragraf 11 Absatz 1 VersVermV und Paragraf 5 Absatz 1 Nummer 3 Telemediengesetz). Danach darf es eigentlich keine Kundenbegrüßung ohne die Aushändigung mindestens einer A4-Seite voller „Kleingedrucktem“ geben. Der Trend geht zur A4-Visitenkarte. Oder an die allgemeine Datenschutz-hysterie, wonach der Versicherungsmakler selbst Bestandskunden nur aus triftigem Grund anrufen darf. Alles ganz furchtbar!

Und die Versicherer? Sehen sich oft mit denselben Themen konfrontiert. Teilweise flüchten sie mit Rechtfertigungen nach vorn, indem sie sich auf eine positive Argumentation stützen und auf die Qualitätssteigerung des Geschäfts berufen. Teilweise nutzen sie die Umbruchzeiten und die Schwächen des Maklermarktes aus, um ganz eigene Interessen durchzusetzen. Und was kann der kleine maxpool tun? Nichts. Außer einem: Nicht müde werden. Wir werden immer lauter und deutlicher die Missstände des Marktes ins Gespräch bringen. Immer und immer wieder. Wir sprechen über sinnbefreite Gesetzgebung und über unfaire Vorgehensweisen der Versicherungsgesellschaften. Wir sprechen mit Verbänden und Verbänden, mit Versicherern und Mitgliedern der Gesetzgebungskommissionen. Und mit den Medien. Nein, wir leiden nicht an Größenwahn. Wir wissen, dass wir nur sehr eingeschränkt Gehör finden werden. Trotzdem geben wir nicht auf und bauen unsere Rolle als „starker Verbund für starke Makler“ weiter aus. Und vielleicht können wir ja auch ab und zu Dinge verbessern und bei den Weiterentwicklungen behilflich sein.

Wir haben nur den einen Versicherungsmarkt. Hören wir doch auf, immer alles als gottgegeben anzusehen, und sprechen wir offen über Probleme. Wenn wir es nicht tun, wer tut es dann?

In diesem Sinne: viel Spaß bei der Lektüre!

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

08



28



■ maxpool

Interne Meldungen Kurz und knapp – die wichtigsten News aus dem Hause maxpool. **06**

Auf dem Weg zum Qualitätspool Schluss mit der Unverbindlichkeit – maxpool übernimmt die Haftung zur Produktauswahl und bietet seinen Mitgliedern noch mehr Vertriebsunterstützung. **08**

Touren und Veranstaltungen Ein Blick zurück auf die Personenversicherungs-Tour sowie den gelungenen Auftritt auf der DKM. **14**

maxpool-Stellenanzeigen **16**

Online-Schulungen Alle Angebote, Schulungsthemen und Termine **18**

■ Titel

Der Makler ungerecht behandelt Provisionen, Garantien, Stornohaftung – nur einige der Geschäftsfelder, auf denen die Versicherer unfair mit den Maklern spielen. maxpool will mit dieser Offensive Missstände ansprechen und ein Umdenken auf Seiten der Produktgeber anregen. **20**

■ Versicherungen & Finanzen

Buschfunk Die neuesten Tarife, Produkte und Marktgeschehnisse schnell und kompakt erfasst. **26**

Tarife unter der Lupe Condors BUZ-Comfort, maxpools Konzept für Mietausfälle sowie die maxPLUS-Linie zur Wohngebäudeversicherung. **28**

42



20



Mann und Frau gleichgestellt Der Unisex-Countdown läuft. Noch wenige Wochen, dann gibt es keine Unterschiede mehr zwischen den Geschlechtern. Mit welchen Informationen Makler ihre Kunden jetzt noch versorgen sollten. **32**

maxpool wagt den „Vergleich der Vergleicher“ Sie sind die Könige der Ranglisten. Doch wie fällt der Vergleich der Plattformen von MORGEN & MORGEN, Franke und Bornberg, Softfair und Levelnine untereinander aus? **34**

„Das System wird weiter auf die Anwender zugeschnitten“ Salvatore Ricotta von Carglass über die nächste Ausbaustufe von Carglass4partners.de **36**

Maßgeschneidert für Angestellte Warum Bonustarife in der PKV eine attraktive Alternative für Angestellte sind. **38**

■ Vertriebstipps

Unisex im Fokus Die Auswirkungen der Geschlechtergleichstellung in der PKV. **40**

Neugeschäft durch Vorsorgeabende maxpool unterstützt Sie bei Ihrem eigenen Event zu Vorsorgethemen wie Patientenverfügung, Vorsorgevollmacht, Pflegevorsorge oder Sterbegeld. **42**

Der Reitverein als Multiplikator Mit einer effizienten Cross-Selling-Strategie die richtigen Produkte verbinden und den Kunden sichern. **44**

Muss der Makler nachfragen? Rechtsanwalt Stephan Michaelis schildert die Pflicht des Maklers nachzufragen an einem konkreten Beispiel. **46**

Entgeltumwandlung mit Pensionszusage Wie die Beiträge über der BMG zur Umwandlung in eine beitragsorientierte Leistungszusage genutzt werden können. **48**

■ Rubriken

Editorial **03**

maxpool-Blog **50**

Firmen- und Personenverzeichnis **50**



Kundenfreundlich:
Übersichtliche und leicht
verständliche Police

Gothaer

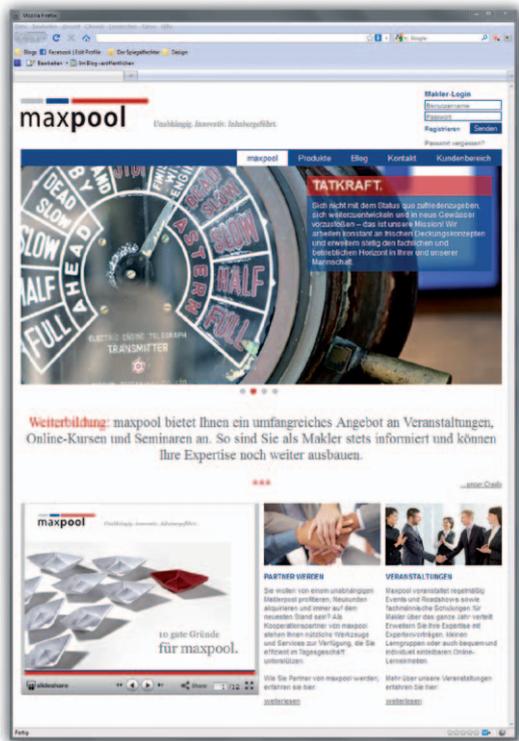
MehrWerte für Makler.

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



Lob für maxpool-Homepage

Anfang August ging die neue maxpool-Homepage on air. Seitdem ist viel positives Feedback zum neuen Gewand und den neuen Funktionsweisen eingegangen. Besonders die Präsenz des maxpool-Teams in Bildern und die Einblendung eines persönlichen Ansprechpartners im Mitgliederbereich kommen sehr gut an. Aber auch der Bereich „Mein maxpool“ findet sehr positives Feedback. maxpool möchte sich an dieser Stelle ganz herzlich für das viele Lob, aber auch für Kritik und Verbesserungsvorschläge bedanken.

Fortuna kooperiert weiterhin mit maxpool

Nachdem die Fortuna Lebensversicherung Ende Mai verkündete, zukünftiges Vermittlergeschäft nur noch exklusiv über Jung, DMS & Cie. annehmen und abwickeln zu wollen, kann nun Entwarnung gegeben werden. Intensive Gespräche mit der Generali-Tochter verliefen erfolgreich. Die Zusammenarbeit zwischen maxpool und Fortuna bleibt bis auf Weiteres uneingeschränkt aktiv.

Neue Kooperation mit AGILA

Auf vielfachen Wunsch können Vermittler ab sofort die Produkte der AGILA Haustierversicherung über maxpool abwickeln. Zur Produktpalette der AGILA gehören der Tierkrankenschutz, der OP-Kostenschutz (mit einem Krankentagegeld von 100 Euro pro Tag) sowie eine Tierhalterhaftpflichtversiche-

rung. „Grundsätzlich sind die Tarife der AGILA sehr leistungsstark“, so Ralf Barth, Leiter des maxpool-SHU-Kompetenzcenters. „Allerdings sind in der Versicherungssumme die Tarife der Allianz und Uelzener tendenziell stärker.“ Beide Gesellschaften können ebenfalls über maxpool eingereicht werden.

bAV: 100 Prozent Zuwachs in Stufe 3

Tolle Zwischenbilanz im bAV-Geschäft: In der letzten Stufe des Drei-Stufen-Service-Modells kann maxpool bereits Ende Oktober einen Zuwachs von über 100 Prozent im Vergleich zum Vorjahr verzeichnen. „Wir freuen uns riesig über das große Interesse an unserer Vor-Ort-Beratung beim Kunden“, so Ennedi Gargiso, Leiter des maxpool-Vorsorge-Teams. „Es beweist uns, dass wir mit diesem Service den richtigen Weg eingeschlagen haben.“ Seit nunmehr vier Jahren begleitet maxpool seine Vermittler auf Wunsch zum Kunden und berät in der betrieblichen Altersvorsorge.

Neu bei maxpool: Mietausfallversicherung

Seit dem 1. Oktober bietet maxpool neben der Kautionsversicherung auch eine Mietausfallpolice an. Sie übernimmt im Versicherungsfall den Ausfall von Miet- und Mietnebenkosten. Voraussetzung dafür ist, dass das Mietverhältnis gekündigt und die Mietkaution aufgebraucht ist. Zudem bietet die Mietausfallversicherung eine kostenfreie Bonitätsprüfung des Mieters. Optional kann in die Mietausfallversicherung die Zusatzdeckung von Sachschäden aufgenommen werden. Die Zerstörung und Verwahrlosung der Wohnung werden dann ebenfalls bis zur Versicherungssumme erstattet.



Unisex-Retter

Seit der Freischaltung des Unisex-Rechners erfreut sich das Tool großer Beliebtheit unter den maxpool-Maklern. Auf vielfachen Wunsch findet sich die Software seit Kurzem direkt auf der Startseite im Mitgliederbereich der maxpool-Homepage. Auf diese Weise kann schneller auf das Tool zugegriffen werden. Der Unisex-Retter von Franke und Bornberg ermöglicht es, Vorsorgeprodukte nach vier Kriterien zu vergleichen, in denen das Produkt „unisex-sicher“ sein soll. Nach erfolgtem Vergleich wird auf entsprechende Produkte eingegrenzt.

Kfz-Jahresendgeschäft

Patricia Puhl und Julia Müller stehen in den Startlöchern für das nahende Kfz-Jahresendgeschäft bei maxpool. Bereits im September liefen die Online-Schulungen zum Vergleichsrechner trixi auf Hochtouren. Was viele nicht wissen: Auch alle bereits im letzten Jahr gerechneten Kunden sind nach wie vor im Rechner gespeichert und können so schnell und einfach einer erneuten Prüfung unterzogen werden. Dies geht ganz einfach: bloß den Vertragsbeginn und die SF-Klasse neu eingeben und schon unterbreitet trixi ein aktuelles Angebot. Seit Anfang des Monats sind auch alle neuen Tarife inklusive Rabatten in trixi hinterlegt.



Gute Quoten für maxPremium

Das von maxpool in Zusammenarbeit mit D.A.S. Rechtsschutz entwickelte Rechtsschutz-Deckungskonzept maxPremium ist bei Maklern wie bei Versicherungsnehmern sehr beliebt. Seit Vertriebsstart konnten die Vertragszahlen mehr als verdoppelt werden. Gründe für den Erfolg liegen nach Aussage der Vermittlerschaft in der verbesserten Wartezeitregelung sowie der kostenfreien Differenzdeckung. Auf beide Leistungen legen Kunden besonders viel Wert.

Interview



„Was ich an meinem Job besonders mag? Die vielen Vor-Ort-Kontakte mit Vermittlern.“

Hans Joachim Feyerherd
Maklerbetreuer, maxpool

poolworld: Sie sind seit 1. Juli Maklerbetreuer bei maxpool. Haben Sie sich gut in Ihre neue Aufgabe eingefunden?

Hans Joachim Feyerherd: Nach fast vier Monaten kann ich diese Frage eindeutig mit Ja beantworten. Ich habe mich hervorragend bei maxpool eingelebt und meine Aufgabenbereiche inzwischen sehr gut im Griff. Anfangs war natürlich alles ganz neu – Kollegen, Makler, Arbeitsabläufe. Ich hatte sehr viele neue Eindrücke zu verarbeiten. Hinzu kommt: War ich beim HAMBURGER PHÖNIX fast ausschließlich als Experte für bAV-Belegschaftsberatungen und Finanzierungsfragen unterwegs, sind nun auch Kenntnisse in den Bereichen Sach- und Krankenversicherungen gefragt. Also war ich anfangs auch damit beschäftigt, meine Kenntnisse aufzufrischen. Inzwischen kenne ich mich gut in den genannten Sparten aus und lerne ständig dazu.

poolworld: Welche maxpool-Partner dürfen sich über Ihre Betreuung freuen?

Feyerherd: Ich teile mir das Gebiet Norddeutschland mit Kevin Jürgens und Stefan Klahn und kümmere mich um die maxpool-

Partner im Nordwesten des Bundesgebiets. Mein Einzugsgebiet erstreckt sich von Schleswig-Holstein über Bremen bis nach Ostwestfalen. Dort war ich in den letzten Monaten viel unterwegs und habe mich Vermittlern vorgestellt. Genau das ist es, was ich am Vertrieb so mag: dass er mit vielen Vor-Ort-Kontakten verbunden ist. Die bisherigen Gespräche waren sehr interessant – die meisten maxpool-Partner nehmen unseren neuen Service sehr gut an.

poolworld: Wie sieht Ihr Ausgleich zu dem doch sehr kommunikations- und reiseintensiven Job aus?

Feyerherd: Meine Freizeit verbringe ich am liebsten mit meiner Partnerin und meinen beiden Mischlingshunden auf einem großen Naturgrundstück mit kleinem Haus. Fernab vom Alltagstrubel kann ich am besten abschalten und Kraft tanken. Gutes Essen und Trinken dürfen dabei nicht fehlen, ich bin ein leidenschaftlicher Koch und Bäcker und grille für mein Leben gern. Und sollte mir doch einmal nach etwas „Action“ zumute sein, dann besuche ich ein gutes Rock- oder Klassikkonzert.



Schluss mit der Unverbindlichkeit

Der Hamburger Maklerpool übernimmt freiwillig die Haftung zur Produktauswahl und auch im Leistungsfall bietet er ganz neue Services.

m axpool sieht sich als Qualitätspool und liefert als solcher immer mehr. „Bei der Wahl unserer Vergleichstechnik setzen wir auf den ‚Vergleich der Vergleicher‘. Wir nutzen die Software unterschiedlicher Anbieter und konzentrieren uns jeweils auf deren Stärken. Natürlich bieten wir unseren Kooperationspartnern zu den relevanten Techniken günstige Rahmenverträge, die wir

teilweise sogar ganz erheblich subventionieren, um die eigene Nutzung der guten Techniken zu fördern“, so maxpool-Chef Oliver Drewes.

Die maxpool-Haftungsübernahme zur Produktauswahl

Intern geht der Pool sogar noch einen Schritt weiter. Er befasst sich eingehend mit den Tarifen und Möglichkeiten der

verschiedenen Versicherungsgesellschaften und bewertet sie. Dazu Drewes: „Wir werten die Ratings der unterschiedlichen Techniken und Agenturen aus. Neben der einschlägigen Software von MORGEN & MORGEN, Franke und Bornberg und weiteren befassen wir uns auch mit den Ratingergebnissen zahlreicher Agenturen. Auch Fitch Ratings, Standard & Poor´s und weitere Bilanzauswer-

ter spielen dabei eine Rolle. Wir fassen sämtliche Auswertungen in einer internen Übersicht zusammen und meinen, damit eine umfassende Gesamtübersicht zur Gesamtlage der Gesellschaft zu liefern. Wir bilden uns nicht ein, die Bilanzwerte der Gesellschaften bewerten zu können, aber wir können die professionell erstellten Ratergebnisse sammeln und zusammenfassen. Dies ist der

Die Poollandschaft lobt viele Produkte über den grünen Klee. Bei genauer Betrachtung sind diese Produkte jedoch oftmals so schlecht, dass es für den Vermittler haftungstechnisch ein Ritt auf der Rasierklinge ist. So etwas wird es bei maxpool nicht geben“, erklärt Drewes. „Wir empfehlen die von uns umfassend ausgewerteten Tarife und wollen diese Empfehlungen mit der nötigen Verbind-

Oliver Drewes, maxpool

„Wenn wir ein Produkt mit einer guten Bewertung auszeichnen, dann ist es für unsere Begriffe selbstverständlich, dass wir dafür auch freiwillig die Haftung übernehmen.“

erste Schritt für unsere maxpool-Auswertung. Im zweiten Schritt gleichen wir die Flexibilität des Tarifs und den Grad der kundenfreundlichen Handhabung im Vergleich zu anderen Produkten der Tariflandschaft ab und werten diese aus. Dann analysieren wir noch den individuellen Versicherungsumfang und die Produktbedingungen mithilfe von Vergleichstechnik und auch hier fließen professionelle Ratings mit ein. Zum Schluss äußert sich unsere Fachabteilung und steuert subjektive Erfahrungswerte hinsichtlich der Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Versicherer bei. Hier wird von der Antragsprüfung bis zur Schadensabwicklung eine Benotung vorgenommen. Vergütungen spielen in unseren gesamten Auswertungen ausdrücklich keine Rolle.“ Die Produkte, die sämtliche Teilbereiche der maxpool-Prüfung positiv durchlaufen, erhalten von maxpool eine entsprechend gute Produktbewertung.

Und nun kommt das eigentliche Highlight: maxpool übernimmt für die positiv bewerteten Produkte ausdrücklich die Haftung zur Produktauswahl. „Wenn wir ein Produkt mit einer guten Bewertung auszeichnen, dann ist es für unsere Begriffe selbstverständlich, dass wir dafür auch freiwillig die Haftung übernehmen.

lichkeit untermauern, indem wir die Haftung zur Produktauswahl übernehmen. Natürlich haben wir das dadurch entstehende Risiko zusätzlich auch in unserer VSH ausdrücklich mitversichern lassen, falls maxpool fehlerhaft arbeitet und der Schaden unsere Möglichkeiten übersteigt“, so Drewes weiter. Aus diesem Grund wird der Hamburger Maklerpool dazu übergehen, jeden eingereichten Antrag zu einem der bewerteten Tarife mit einer „maxpool-Produktauswahlgarantie“ zu quittieren, die für die Unterlagen des Vermittlers gedacht ist. Sollte es im späteren Vertragsverlauf dazu kommen, dass der Kunde den Auswahlprozess des Produktes anzweifelt, kann der Vermittler diese Inanspruchnahme an maxpool weiterleiten. Dazu Rechtsanwalt Stephan Michaelis: „Ich meine, dass die Inanspruchnahme des Vermittlers in Zukunft leider mehr und mehr zum Thema wird. Die Rechtsprechung geht zunehmend dazu über, auch den Vermittler für die Auswahl der Versicherungstarife in die Pflicht zu nehmen. Der Makler muss als Sachwalter des Kunden fundierte Marktkenntnisse vorhalten und umfassende Marktanalysen anfertigen und begründen. Ich halte den Vorstoß von maxpool mit der freiwilligen Haftungsübernahme zur Produktauswahl

für sehr gut. Der Makler hat die Möglichkeit, auf sehr umfassende Analysen zurückzugreifen, die ihn sogar von dieser Haftung freistellen. Aus meiner Sicht eine große Innovation, die maxpool als erster Anbieter in den Markt bringt. Mir ist kein vergleichbares Angebot eines Pools für den Versicherungsbereich bekannt. Hinsichtlich der Ausgestaltungsdetails hat die Kanzlei Michaelis eng mit maxpool zusammengearbeitet, sodass ich eine fundierte und richtige Umsetzung der Produktauswahlgarantie nur bestätigen kann.“

Auch für den Leistungsfall bietet maxpool ganz neue Services

Zunächst nur auf den Bereich Personenversicherung abgestellt, bietet maxpool einen ganz neuen Leistungsfall-Begleitservice. Egal ob Altersrente, Todesfalleistung oder Berufsunfähigkeit – die Praxis zeigt, dass Versicherer nicht immer gern leisten. „Im Rahmen der Produktauswahl und -gestaltung können wir und der Makler noch so gewissenhaft arbeiten. Die Praxis zeigt, dass Schadensfälle zu unterschiedlich sind und irgendwie kein Schaden dem nächsten gleicht. Oft kommt es daher auch bei führenden Tarifen im Leistungsfall zu Unstimmigkeiten zwischen Anspruchsteller und Versicherer. Auch zu diesem Thema haben wir uns bei maxpool massiv Gedanken gemacht und eine innovative Serviceleistung entwickelt. maxpool beschäftigt seit Jahren eine Syndikusanwältin im eigenen Hause. Somit bieten wir an, dass sämtliche Leistungsfälle aus dem Bereich der Personenversicherung im Zweifelsfall von maxpool vorab geprüft werden. Es hat sich in der Praxis schon häufig gezeigt, dass Streitfälle nicht unbedingt vor Gericht landen müssen“, erläutert Drewes. „Wenn in einem Leistungsfall von Beginn an und unter Einhaltung der relevanten Fristen eine Begleitung des Leistungsbegehrens fachmännisch umgesetzt wird, können Missverständnisse und Formfehler häufig vermie-

» den werden. Auch haben wir schon abstruse Leistungs-Ablehnungsgründe von Versicherern erlebt, die wir gern als solche entblößen und nötigenfalls auch über die Vertriebskontakte von maxpool kurzerhand aufklären und abwehren können“, erklärt Yvonne Czernetzki, Syndikusanwältin von maxpool. „Damit bieten wir für alle Beteiligten deutliche Mehrwerte: Der Versicherer kann sich sicher sein, dass wir unbegründete Ansprüche von der Kundenseite ablehnen und den Kunden über seine Falsch einschätzung aus unserer Sicht vorab informieren. Der Kunde erhält durch unser Zutun eine professionelle und fundierte Flankierung seines Anspruchsbegehrens und der Vermittler kann sich auf eine gute Begleitung seines Kunden im Schadensfall verlassen“, so Czernetzki weiter. „Als Qualitätspool leisten wir uns sehr bewusst diesen Service, da unsere Arbeit nicht nur Vertragsabschluss und Verwaltung betrifft. Vielmehr sehen wir die Leistungsfallregulierung als Kernthema eines verantwortungsbewussten Poolpartners. Daher haben wir neben Frau Czernetzki auch ein Rahmenabkommen mit der renommierten und auf das Thema Versicherungsrecht spezia-

lisierten Kanzlei Michaelis. Sollte Frau Czernetzki bei ihrer Arbeit einmal Rückendeckung benötigen oder der Versicherer lehnt schriftlich die Leistung ab, steigt die Kanzlei Michaelis in die ‚Vorabmediation‘ ein und unterstützt

Yvonne Czernetzki, maxpool

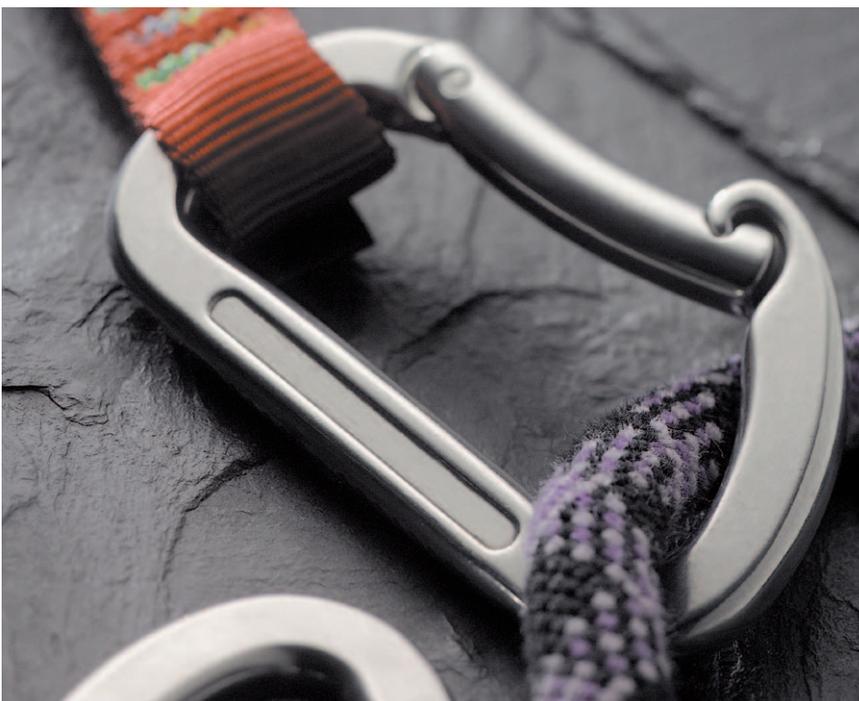
„In der Praxis haben wir schon diverse Leistungsfälle aus dem Bereich Personenversicherung begleitet.“

maxpool im Interesse der Kunden und derer Makler. Bis hierhin ist der gesamte Service für Vermittler und Endkunden absolut kostenfrei“, ergänzt Drewes.

„Natürlich kann der Vermittler diesen Service sogar für sich selbst in seiner Endkundenwerbung vermarkten, was gerade angesichts der jüngsten Berichterstattung zum Thema der willkürlichen Leistungsablehnungen einiger Versicherungsgesellschaften gut ins Bild passen dürfte. Erst wenn alle Bemühungen zu keinem Ergebnis führen und es zu einem Gerichtsprozess kommt, muss der Kun-

de über die gesetzlich vorgeschriebene Anwaltsvergütung auf Basis der Gebührenordnung Geld bezahlen. Das darf maxpool nicht übernehmen. Dann hat er aber zumindest die Sicherheit, dass sein Anspruchsbegehren von Beginn an fachmännisch begleitet wurde, und er kann sich durch die angesprochene Kooperation mit der Kanzlei Michaelis von den auf das Versicherungsrecht versierten Fachleuten vertreten lassen. Wir meinen, mit diesem Service unsere Stellung als Qualitätspool konsequent ausgebaut zu haben, da wir in der Praxis schon länger so gearbeitet haben und diese Leistung nun lediglich als richtige Serviceleistung professionalisieren“, so Drewes weiter. „In der Praxis haben wir schon diverse Leistungsfälle aus dem Bereich der Personenversicherung begleitet. Ich freue mich darauf, dies in Zukunft zu intensivieren. Darüber hinaus prüfen wir derzeit, diesen Service auch auf andere Sparten und besonders auf die Bereiche der Sachversicherung auszuweiten. In Kürze werden wir dazu sicherlich auch mit einer neuen Serviceleistung aufwarten. Da wir im Sachbereich jedoch über ganz andere Schadens-Stückzahlen sprechen, werden wir dafür sicherlich ein Modell mit einer günstigen Aufwandsentschädigung anbieten. Wir planen aber auch für diese Bereiche eine umfassende Hilfestellung zu Anfang des neuen Jahres anzubieten. Als vertrieblich denkende Juristin muss ich jedoch abschließend betonen, dass sämtliche Serviceleistungen nur für die Bestände und Verträge gelten, die der Vermittler auch über maxpool platziert hat“, erklärt Czernetzki.

maxpool liefert also fortan eine Haftungsübernahme für die Produktauswahl mithilfe einer „Produktauswahlgarantie“ sowie fundierte Produktauswertungen und bietet einen umfassenden Leistungsbegleitservice im Schadensfall. Damit wird klar, was Drewes meint, wenn er sagt: „Schluss mit der Unverbindlichkeit“.



Viele Menschen befürchten, dass sie im Pflegefall ihren Lebensstandard nicht halten können.



Pflege

Vorsorge

Mit AXA bieten Sie Ihren Kunden flexible Pflegevorsorge-Lösungen, die die Pflegebedürftigen und ihre Angehörigen absichern.

Immer mehr Menschen haben Angst, im Pflegefall finanziell überfordert zu sein. Zu Recht: Denn die gesetzlichen Leistungen decken häufig nur einen Teil der anfallenden Kosten. Die Folge kann sein, dass zunächst das eigene Vermögen aufgebraucht wird und danach auch die Kinder herangezogen werden. Mit AXA können Sie Ihren Kunden Vorsorge-Lösungen bieten, die Pflegebedürftige und deren Angehörige zuverlässig schützen. Zum Beispiel eine flexible Absicherung zu niedrigen Beiträgen, Soforthilfe für den akuten Ernstfall oder den generationsübergreifenden Schutz für die ganze Familie. Kommen Sie deshalb zu einem Partner, der Ihren Kunden eine große Sorge abnimmt. Kommen Sie zu AXA.

Informationen zur Pflegevorsorge von AXA sowie Ihren persönlichen Ansprechpartner in Ihrer Nähe finden Sie unter www.AXA-Makler.de.



Maßstäbe / neu definiert



Vertriebsunterstützung für maxpool-Partner

Im täglichen Geschäft des Maklers nehmen alternative Beratungs- und Marketingmethoden einen immer höheren Stellenwert ein.



künftig mit Informationsmaterial im Erscheinungsbild seiner Firma beraten. Er kann sich eigene, mit Logo versehene Schreibblöcke, Kugelschreiber, Plakate und Ordner erstellen lassen. Zudem kann er seine Kunden durch die Nutzung vorgefertigter Mailings ganz ein-

Der Makler kann seine Kunden künftig mit Informationsmaterial im Erscheinungsbild seiner Firma beraten.

fach über aktuelle Gesetzesänderungen, neue Produkte oder über allgemeine Versicherungsthemen informieren. Er erhält sogar die Möglichkeit, im Online- und Printbereich mit Werbung aktiv zu werden: Bei maxpool kann er Anzeigen, Online-Banner oder auch Plakate erstellen lassen.

Ob Webinare, Facebook, Newsletter, Bannerwerbung oder eine Beratung zur eigenen Homepage – im modernen Kommunikationszeitalter wird die Zahl der „wirklichen“ Besuche beim Kunden immer geringer und die Herausforderung, mit den Trends mitzuhalten, immer größer. Doch maxpool weiß Rat und bietet Vertriebspartnern einzigartige Unterstützung in Vertrieb und Marketing an.

Vertriebsmaterial

Über den Mitgliederbereich der maxpool-Homepage können angebundene

Partner Vertriebsunterstützung in Form von Flyern, Anzeigen für Print und Online, Streuartikeln, Ansprachekonzepten, Geschäftsausstattung oder Leads erhalten. Sogar bei der Umsetzung einer eigenen Homepage ist maxpool behilflich.

Alle angebotenen Produkte werden im Label des Maklers produziert, das heißt mit seinem Logo, seinem Foto und seinen Kontaktdaten. Für ausgefallene Wünsche bietet maxpool auch Individuallösungen an.

Der Vorteil dieses Services liegt auf der Hand: Der Makler kann seine Kunden

Homepage

Die meisten Makler verfügen bereits über eine eigene Homepage. Was jedoch vor fünf Jahren noch als modern und hip galt, ist heute bereits veraltet. Das gilt sowohl für die Technik als auch für Design und Inhalt. Nicht gerade optimal, da sich sowohl Bestands- als auch Neukunden vorwiegend im Internet aufhalten und dort beraten werden möchten. Allerdings fehlt Maklern oft die Zeit und das technische Verständnis, um die Internetpräsenz auf den neuesten Stand zu bringen. Doch auch hier hilft maxpool neuerdings weiter.

Angebundene Partner können von einem tollen Exklusiv-Angebot profitieren, das maxpool in Kooperation mit einer Agentur bietet. Zu besonders günstigen Konditionen kann zwischen mehreren Modulen die gewünschte Leistung ausgewählt werden. Die Module reichen von „Optimierung der bestehenden Homepage“ über „Suchmaschinenoptimierung“ bis hin zu „Aufbau einer neuen Homepage“ oder einer „Facebook-Unternehmensseite“. Zudem wird der B2B-Bereich mit einer Lösung für XING ebenfalls abgedeckt.

Endkundenveranstaltungen

Beratungsgespräche kosten Zeit, und Zeit ist bekanntermaßen Geld. Doch wie wäre es, gleich 20 Kunden auf einmal zu beraten? Oder Beratungsleistung in

Bereichen zu erbringen, in denen man kein Experte ist, und dafür nicht einmal selbst sprechen zu müssen? maxpool hat sich genau diese Fragen gestellt und gemeinsam mit ausgewählten Experten Lösungen erarbeitet. Ab sofort können Vermittler in Zusammenarbeit mit maxpool eigene Beratungsveranstaltungen für ihre Kunden organisieren. Derzeit bietet maxpool Informationsabende zu den Themen Berufsunfähigkeit, Vorsorge und Pflege an. Weitere Themen befinden sich in Planung.

Preisgestaltung

Für die gesamten den Vertrieb unterstützenden Leistungen bietet maxpool ein subventioniertes Preismodell an. Dieses richtet sich nach der Kategorie des jeweiligen Maklers. Ein Makler der Kategorie A erhält von maxpool demnach einen höheren Zuschuss zu gewünschten Produkten und Leistungen als ein Makler der Kategorie B. Die jeweiligen Preise sind im Mitgliederbereich der maxpool-Homepage unter der Rubrik „Vertriebsunterstützung“ einsehbar.

Derzeit befindet sich der gesamte Bereich „Vertriebsunterstützung“ noch im Aufbau. Erste Anfragen werden jedoch bereits angenommen. ■

Kontakt

Endkundenveranstaltungen

Kendra Möller

Telefon: (0 40) 29 99 40-433

E-Mail: kendra.moeller@maxpool.de

Homepage

E-Mail: interactive@maxpool.de

IHR PLUS 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 Unternehmen 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 Plus an Sicherheit. Bei einem persönlichen Gespräch mit Ihrem zuständigen Maklerbetreuer oder unter makler.ruv.de

Personenversicherungs-Tour

„Den Poolgedanken neu erfinden ...“



Über 400 Makler kamen zur dies-jährigen Personenversicherungs-Tour und damit in den Genuss eines abwechslungsreichen Programms rund um

die Themen LV und KV. Besucher durften sich auf spannende Vorträge von maxpool sowie Gastreferenten namhafter Gesellschaften freuen. Die Liste der Letzteren fiel in diesem Jahr, wie von maxpool-Chef Oliver Drewes im Vorfeld versprochen, bewusst sehr kurz aus: Nur zwei LV- und zwei KV-Gesellschaften wurden von maxpool dazu eingeladen, die Tour zu begleiten – HALLESCHE, Allianz, DFV Deutsche Familienversicherung und Gothaer. Den großen Rest des Tagesprogramms füllte maxpool mit allgemeinen Marktübersichten und Vertriebsansätzen.

„Die Tour war ein voller Erfolg! Ich bin äußerst zufrieden mit der Resonanz und der Tatsache, dass die Makler dem Umschwung im Hause maxpool und mir als Person so positiv gegenüberstehen“,

freut sich Oliver Drewes. „Ich sehe den weiteren Touren im nächsten Jahr positiv entgegen. Im April beispielsweise steht unsere Sach-Tour an – für mich als bAV-Mann definitiv eine Herausforderung, die ich aber gerne annehme“, so Drewes weiter. Selbstverständlich dürfen maxpool-Partner sich auch 2013 wieder auf eine Roadshow zum Thema Personenversicherung freuen. ■

Vorankündigung Touren 2013

Sach-Tour

8.4.–18.4.2013

Personenversicherungs-Tour

7.10.–17.10.2013

DKM

Die größte Messe der Branche ruft – und alle kommen!

Jedes Jahr im Herbst hört man aus Dortmund die gleiche Nachricht: Alle Hotelzimmer ausgebucht! Das nächste freie Bett steht in 37 Kilometern Entfernung und kostet 350 Euro – wenn man Glück hat! Glück hat auch derjenige, der noch ein Zwei-Sterne-Haus mit fließend Wasser erwischt. Die alten Hasen der Branche haben natürlich bereits zwölf Monate im Voraus gebucht – sie kennen das „Phänomen DKM“.

Auch maxpool hat sich rechtzeitig eine Unterkunft gesichert und ist in diesem Jahr mit einem eigenen Stand in den Dortmunder Westfalenhallen vertreten

– der sogenannten „maxBox“. Dabei handelt es sich um einen kleinen Stand, der nur für Besprechungen genutzt wird. Darüber hinaus bietet der Hamburger Maklerpool im Raucherbereich für die Messebesucher einen sogenannten „maxStop“ mit Feuerzeugen, Kaffee, Erfrischungen und Tipps zum Nichtrauchen-Werden an. „Wir haben in diesem Jahr bewusst auf sinnvolle und auch lustige Arrangements gesetzt und nicht auf einen protzigen Stand mit sechs Etagen und Hubschrauberlandeplatz“, erläutert Oliver Drewes, maxpool-Geschäftsführer. ■



Bilder zur DKM

Die Bilderstrecke zur DKM finden Sie auf unserer Facebook-Seite unter: www.facebook.com/maxpool.maklerservice

Übrigens: Frauen müssen nicht bis 2013 warten.
Wir bieten eine **kostenfreie Umtauschgarantie!**



UNISEX



**Für Männer steht 2012
die Ampel auf »Grün«.**



Schwimmen Sie mit uns auf der grünen Welle und
nutzen Sie die Vertriebs-Chance für Männer.

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 Deutschkenntnissen sowie einem guten sprachlichen Ausdrucksvermögen

Guten PC-Kenntnissen

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)

Schwerpunktparte

Gewerbliche und private Sachversicherung, private und betriebliche Altersversorgung

Ihre Aufgaben

Spartenübergreifende Bearbeitung von Anfragen

Erstellung von Angeboten

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 im jeweiligen Spartenschwerpunkt

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.

LEBENSLANGE VERSICHERUNG MIT GARANTIERTER AUFNAHME - BIS ZU 60.000 EURO



**FORTUNA und maxpool arbeiten
weiterhin zusammen**

Der Vorsorge Plan der FORTUNA Lebensversicherungs AG Vaduz fängt da an, wo andere Lebensversicherungen aufhören: Jeder Mann und jede Frau zwischen 50 und 75 Jahren wird garantiert aufgenommen - ohne Gesundheitsfragen. Stattdessen gibt es eine dreijährige Aufbauzeit: Bei Tod infolge Krankheit während der ersten drei Jahre werden die eingezahlten Beiträge plus Zinsen erstattet. Der Unfalltod ist ab dem ersten Tag versichert.

Nach der Aufbauzeit gilt der vereinbarte, garantierte Todesfallschutz - ohne zeitliche Begrenzung, ein ganzes Leben lang. Dabei kann die Versicherungssumme bis zu 60.000,-- EUR betragen.

Keine Gesundheitsfragen

Garantierte Aufnahme bei nur dreijähriger Aufbauzeit

Für alle zwischen 50 und 75 Jahren

Alle Männer und Frauen mit einem Eintrittsalter von 50 bis 75 Jahren werden versichert, ohne Wenn und Aber.

Kapitalanlage

Wachstumschancen bei garantierter Todesfall-Leistung

Der FORTUNA-Vorsorge Plan bietet nicht nur einen lebenslangen Versicherungsschutz, sondern kann auch als Kapitalversicherung für den Erlebensfall genutzt werden: Die Anlage in erstklassige Investmentfonds eröffnet Wachstumschancen an den internationalen Kapitalmärkten - und bei Bedarf kann der Versicherte jederzeit auf das angesammelte Guthaben zugreifen. FORTUNA-Vorsorge Plan: Schutz und Sicherheit für die Generation 50Plus made in Liechtenstein.



FORTUNA

Leben Vaduz - Vie Vaduz - Vita Vaduz - Life Vaduz

FORTUNA Lebens-Versicherungs Aktiengesellschaft Vaduz - Städtle 35 - LI-9490 Vaduz
Telefon 00423 236 15 45 - Fax 00423 236 15 46 - www.fortuna.li

Unsere Stimmen für Ihren Erfolg

Mit Online-Schulungen bietet maxpool seinen Maklern seit 2008 eine besonders komfortable Möglichkeit der Weiterbildung an. Regelmäßig geben die Experten der Fachabteilungen aufschlussreiche Informationen zu Produktneuheiten, dem richtigen Umgang mit der maxpool-Homepage oder den verschiedenen Vergleichsrechnern. maxpool-Makler können ihre fundierten Produktkenntnisse mithin in Rekordzeit auffrischen. Auch weitere Vorteile machen die Online-Schulungen zu einer unschlagbaren Weiterbildungsmaßnahme:

- Online-Schulungen erlauben die ortsunabhängige Teilnahme an Weiterbildungsmöglichkeiten und Produktneuvorstellungen.
- Eine An- und Abreise der Teilnehmer ist nicht erforderlich und minimiert den zeitlichen Aufwand erheblich.
- Online-Schulungen lassen sich leicht in den normalen Arbeitsalltag einbinden – selbst zwischen zwei Termine.
- Wenn einem Teilnehmer die Schulung formal oder inhaltlich nicht gefällt, kann er sie jederzeit problemlos verlassen.

Die Inhalte und Themen der von maxpool gestalteten Online-Schulungen haben die Erwartungen unserer Makler bislang stets erfüllt und die Zuhörer begeistert. Dafür sorgen insbesondere eigene Mitarbeiter aus den unterschiedlichen Abteilungen, die stets gut gelaunt und professionell für kompetente und qualifizierte Schulungen bürgen.

Besuchen auch Sie unsere Online-Schulungen. Unsere Mitarbeiter freuen sich über eine rege Teilnahme. Die Anmeldung erfolgt über die maxpool-Homepage in Ihrem Mitgliederbereich unter dem Link „Service/Veranstaltungen/maxschool“. Dort finden Sie auch eine aktuelle Übersicht aller Online-Schulungsangebote.

Online-Schulungen gehören seit nunmehr vier Jahren zum festen Leistungsportfolio von maxpool. Zeit, die Persönlichkeiten hinter den Stimmen einmal vorzustellen

Unsere Mitarbeiter der Online-Schulungen



Patricia Puhl ist seit April 2008 für maxpool tätig. Sie stellt Ihnen gern die maxpool-Deckungskonzepte zu Rechtsschutz sowie Hausrat und Wohngebäude vor und freut sich auf zahlreiche Fragen während und nach der Schulung. Ihre nächste Online-Schulung im November findet statt am:

Datum	Beginn	Thema
7.11.2012	10:00	Rechtsschutz maxPremium



Jana Despotovic ist seit 2010 Mitarbeiterin im Unfall-Schadenbereich. Sie schult unter anderem zu den maxpool-Unfalldeckungskonzepten sowie zum Umgang mit unserer Homepage. Fragen beantwortet sie jederzeit gern. Ihre nächste Online-Schulung im November findet statt am:

Datum	Beginn	Thema
9.11.2012	14:00	Einführung Homepage



Julia Müller ist ebenfalls seit zwei Jahren bei maxpool tätig. Sie steht Ihnen als Expertin auf den Gebieten Kfz und Tierhalterhaftpflicht zur Verfügung. Ihre nächsten Online-Schulungen im November finden statt am:

Datum	Beginn	Thema
5.11.2012	10:00	Tierhalterhaftpflicht
12.11.2012	14:00	Kfz-trixi



Andreas Böhm ist der „Youngster“ im festen Ensemble der maxpool-Referenten, aber schon ein „alter Hase“ in der Präsentation unserer Wohngebäude- und Hausrattarife sowie unseres SHU-Vergleichsrechners. Seine nächsten Online-Schulungen im November finden statt am:

Datum	Beginn	Thema
8.11.2012	14:00	SHU-Lotse
9.11.2012	10:00	Wohngebäude maxCasa und Hausrat maxHome

Viele Wege führen zum Ziel!

Ihre individuelle Route zur betrieblichen Altersversorgung.



Wir leiten Sie sicher und flexibel zu Ihrem angestrebten Ziel.

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

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

Der Makler ungerecht behandelt

Es gibt aus Sicht der Maklerschaft eine Reihe von Ungerechtigkeiten in der Versicherungswirtschaft. Doch warum glaubt maxpool, darüber lamentieren zu dürfen? Es ist ungewiss, ob sich dadurch etwas ändert. Jedoch will der Pool offen über bestehende Problemfelder sprechen.



m maxpool bildet sich nicht ein, die Versicherungswelt einfach mal so verändern zu können. Es sollen auch keinesfalls einzelne Versicherungsgesellschaften, der Gesetzgeber oder gar die Maklerschaft beleidigt, bevormundet oder provoziert werden. Der Maklerpool registriert jedoch bestimmte Themen, die seines Erachtens nicht richtig sind, und vertritt die Meinung, über diese Dinge offen sprechen zu müssen, um sie zu verändern. Sicherlich werden einige Themen niemals geändert, weil andere Leute bestimmte Dinge nicht als ungerecht bewerten. Außerdem ist die Welt nun mal nicht immer gerecht. maxpool versucht, einzelne Sachthemen für Kooperationspartner zu heilen und durch Hilfestellungen in den Arbeitsabläufen zu kompensieren. Anderen Themen wiederum steht der Maklerpool ohnmächtig und fassungslos gegenüber, wieder andere Probleme sind bei genauer Betrachtung vielleicht auch „gar nicht mal so schlimm“. Trotzdem – maxpool steht dazu und lebt das Motto: Jede lange Reise beginnt mit einem ersten Schritt. maxpool schreitet voran und spricht unangenehme Themen einfach auch mit an. Immer und immer wieder.

Garantieleistungen der Fondsprodukte in der bAV

Besonders in der Direktversicherung besteht die Verpflichtung, die eingezahlte Beitragssumme als Garantieleistung abzubilden. Andernfalls ist davon aus-

zugehen, dass Arbeitgeber zumindest in Höhe dieser Beitragssumme in die Haftung genommen werden können und auch der beratende Makler ins Kreuzfeuer der Kritik gerät. Zahlreiche am Markt gängige Produkte sind mit einer „endfälligen“ Garantieleistung ausgestattet. In diesen Tarifen entfällt oftmals nach einer etwaigen Beitragsfreistellung oder vorzeitigen Auflösung des Vertrags das Garantieverprechen. Besonders deutlich wird das Problem auch im Falle einer Portierung des Vertrags nach einem erfolgten Arbeitgeberwechsel. Bei Portierungen wird das reine Vertragsguthaben übertragen und das Garantieverprechen somit hinfällig, was insbesondere kurz vor der Fälligkeit eines Vertrags zu enormen Unterdeckungen führen kann.

maxpool meint, dass einige Produktgeber dieses Thema – teilweise sogar bewusst – aus den Verkaufsunterlagen heraushalten, mutmaßlich um die Verkaufszahlen nicht negativ zu beeinflussen. maxpool wertet dies nicht nur als unfair aus Kundensicht, sondern hält eine solche Vorgehensweise auch für ein auf den Makler weitergegebenes Haftungsrisiko – schon mit der Begründung einer lückenhaften Beratung.

Provisionsrückbelastungen bei portierten Verträgen

Sofern im Zusammenhang mit einem Arbeitgeberwechsel eine Direktversicherung portiert wird, belastet der Versicherer dem ursprünglichen Abschlussvermittler anteilig dessen Abschlussprovision zurück. Der übernehmende Makler erhält diese jedoch nicht anteilig gutgeschrieben, was aus Sicht von maxpool eine plausible Lösung sein könnte. Beziehungsweise dürfte der abgebende Makler nur dann zurückbelastet werden, wenn die Beitragszahlung beendet wird, ansonsten müssten die Versicherer untereinander abrechnen. Der portierte Vertrag, und damit der Kunde, bekommt die anteilige Provision ebenfalls nicht gutgeschrieben, sodass die zurückbelastete Provision offenbar

voll beim abgebenden Versicherer verbleibt. Aus Sicht von maxpool ist diese Provisionsregelung ungerecht gegenüber der Maklerschaft und damit nicht richtig.

Bestandspflege in der betrieblichen Altersversorgung

Im Gegensatz zur privaten Altersvorsorge sind Verträge aus dem Bereich der betrieblichen Altersversorgung für den Versicherungsmakler ungleich arbeitsintensiver. Zumindest dann, wenn der

Oliver Drewes, maxpool

„Es ist ein Konstruktionsfehler, dass die Betreuung von bAV-Verträgen lediglich mit einer Abschlussprovision vergütet wird.“

Makler dem Arbeitgeber gegenüber seine Sorgfaltspflicht einhält und diesem bei der regelmäßigen Kommunikation zu den Inhalten der bestehenden Verträge behilflich ist (etwa jährliche Standmitteilungen und so weiter).

Nach Ansicht von maxpool ist es besonders im Hinblick auf die bAV ein Konstruktionsfehler, dass die Betreuung der Verträge lediglich mit einer Abschlussprovision vergütet wird und die Bestandspflegeprovision oftmals reduziert ist oder teilweise sogar ganz entfällt. Hier sollte zugunsten einer reduzierten Abschlussprovision die laufende Betreuungsprovision dringend flächendeckend erhöht werden, um für Firmenkunden eine qualitativ hochwertige Vertragsbetreuung durch den Makler zu unterstützen. Einzelne Vorreiter gibt es bereits.

Stornohaftung für Biometrieprodukte

Der Gesetzgeber hat bekanntlich in diesem Jahr die fünfjährige Provisionsstornohaftung für Lebensversiche-

rungen tiefgehend definiert. Versicherer legen dies verständlicherweise so aus, dass diese Regelung auch für Risikolebensversicherungen und Berufsunfähigkeitsversicherungen gilt, die ja ebenfalls der Sparte Lebensversicherung zuzurechnen sind.

Aus Sicht von maxpool ist das für die Kundenbetreuung jedoch wenig zielführend, da im Hinblick auf die Biometrieprodukte fünf Jahre eine lange Zeit sein können. Oftmals kann es aus ganz sachlichen Gründen sinnvoll sein, ein solches Produkt in diesem Zeitraum noch einmal umzudecken beziehungsweise anders zu gestalten. Wenn die Gesundheitsprüfung des Kunden unauffällig ist und das höhere Eintrittsalter es zulässt, ist der gewissenhafte Makler – streng genommen – sogar dazu verpflichtet. Die auf fünf Jahre verlängerte Provisionshaftung behindert Makler bei dieser Arbeit und kann somit nicht im Sinne des Kunden sein.

Zur Erinnerung: Bis vor Kurzem galten flächendeckend erheblich kürzere Haftungszeiten und die Verlängerung dieses Zeitraums diente laut Gesetzgeber eigentlich nur dem Schutz des Endkunden und war insoweit sicherlich für Kapitaltarife gemeint. Mit der jetzigen Ausdehnung der Haftungszeiten auf Biometrietarife wird der Kunde schlechtergestellt und der Versicherungsmakler ebenfalls benachteiligt. Demgegenüber haben Versicherer eine Kostenreduzierung. Für das Verständnis von maxpool ist dies jedoch nicht im Interesse des Kunden und auch nicht die Absicht des Gesetzgebers.

Willkürliche Bearbeitungszeiten

Im Tagesgeschäft lässt sich immer wieder beobachten, dass Versicherer bestimmte Themen nicht wertschätzen und deren Bearbeitungszeiten aus diesem Grund unerträglich in die Länge ziehen. Bestandsübertragungen oder Vertragsportierungen in der bAV sind nur zwei Beispiele für teilweise monatelange Bearbeitungszeiten, die es 



» einem Makler unnötig erschweren, einen guten Kundenservice aufrechtzuerhalten.

maxpool findet es sehr bedauerlich, dass diese speziellen Themen, die jedoch sicherlich jeder Makler sehr gut kennt, aus sämtlichen Zufriedenheitsstudien herausgehalten und diese Rückstände bei vielen Versicherern nicht mit der notwendigen Energie beseitigt werden.

Beispielrechnungen für Fondsprodukte

Angebotshochrechnungen für fondsgebundene Kapitaltarife sind in ihrer Darstellung zu großen Teilen irreführend. Einige Versicherer täuschen – sicherlich in manchen Fällen auch sehr bewusst – den Vertrieb und unterminieren damit die Beratungsleistungen des Maklers. Beispielrechnungen mit angenommenen Verzinsungen in Höhe von 0 bis 9 Prozent sind marktüblich, wobei mögliche Negativentwicklungen zumeist nicht simuliert oder thematisiert werden.

Vor allem aber werden die Kosten bei vielen Hochrechnungen nicht vollständig einkalkuliert. Beispielsweise fehlt oftmals die Managementgebühr des Fonds in Höhe von zumeist 1 bis 2 Pro-

zent, einige Anbieter berücksichtigen auch weitere Kostenarten nicht oder nicht vollständig. Manch ein Versicherer führt sogenannte „Kick-backs“ aus den Fondsanlagen zurück in den ein-

„Wo bleibt die Fairness“?

zelnen Vertrag, andere vereinnahmen diese Kick-backs für den allgemeinen Deckungsstock.

Der Vorwurf von maxpool gliedert sich in zwei Bereiche: Erstens ist es unverständlich, warum Versicherer die Darstellungsformen ihrer Angebotshochrechnungen (im Zeitalter der Kostentransparenz und so weiter) nicht in vergleichbarer Form darstellen. Zweitens ist es aus Sicht von maxpool ein Skandal, in welchem Umfang einige Produktdarstellungen die Versicherungsmakler mit scheinbar „guten Angeboten“ täuschen, die bei genauer Betrachtung des Kleingedruckten ganz erheblich an Attraktivität verlieren.

maxpool sieht darin eine bewusste Täuschung des Marktes und ein erheb-

liches Risiko für den Versicherungsmakler, dass dieser für nicht ausreichend erläuterte Kostennachteile in der Zukunft haftungsseitig herangezogen werden könnte.

Keine Sachkundeprüfung für Ausschließlichkeitsvertreter und Strukturvertriebler

Versicherungsgesellschaften können nach Paragraf 34d Absatz 4 GewO ohne Weiteres Versicherungsvermittler beschäftigen, die in keiner Weise ihre Sachkunde nachgewiesen haben. Die Tätigkeit der Ausschließlichkeitsvertreter ist nicht erlaubnispflichtig. Dies führt dazu, dass Versicherungsunternehmen Strukturvertriebe über die Ausschließlichkeitsvermittlung aufbauen, welche im Versicherungsbereich Umsätze in Milliardenhöhe erzielen, ohne dass auch nur ein Mitarbeiter die mühselige Sachkundeprüfung der IHK über sich ergehen lassen musste. Da Ausschließlichkeitsvertreter auch Produkte anderer Versicherungsunternehmen vermitteln dürfen, die nicht in Konkurrenz mit der Ausschließlichkeit stehen, können Strukturvertriebe quasi ein breites Portfolio an Versicherungsprodukten darstellen, ohne die strikten Vorgaben an einen Versicherungsmakler erfüllen zu müssen. Zwar haften Versicherungsgesellschaften für diese Form des Vertriebs, jedoch wird oftmals auch versucht, über die Mandatierungen des Kunden diese Haftung doch wieder an den Verkäufer zu verlagern. Wir meinen nicht, dass diese Ungleichbehandlung der Vertriebswege im Sinne des Gesetzgebers gewesen ist.

AVAD ist unvollständig

Gemäß Forderung der BaFin ist die Teilnahme am AVAD-Verfahren zwar meist unabdingbare Voraussetzung für Kooperationen in der Versicherungswirtschaft. Trotzdem ist die AVAD weitgehend eine leere Hülle, da Salden und Forderungen von Vermittlern nicht zwingend gemeldet werden müssen. Im Gegenteil, es »



**Schutz und Sicherheit
für Ihre Gewerbekunden:**

**NÜRNBERGER ProfiLine
Unternehmensschutz**

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE

seit 1884

Vertriebsdirektion Niedersachsen, Anja Timpe
Schiffgraben 47, 30175 Hannover, Telefon 0511 3383-321, Fax -281321
Anja.Timpe@nuernberger.de, www.nuernberger.de

» wird sowohl von der AVAD als auch teilweise von der Rechtsprechung gefordert, dass offene Forderungen bei der AVAD nur mit äußerster Vorsicht und nur in titulierter Form gemeldet werden sollen. Somit besteht nicht einmal für rechtskräftig festgestellte Forderungen eine richtige Meldepflicht. Vielmehr werden sämtliche Meldungen allein auf freiwilliger Basis gehandhabt. Insofern liefert die AVAD für keinen Beteiligten eine verbindliche Auskunft, was für eine „Auskunftsstelle“ aus unserer Sicht unzureichend ist und keinesfalls in ausreichendem Maße zu einer Markttransparenz beiträgt. Im Übrigen wäre ein Zusammenlegen des IHK-Genehmigungs- und -Registrierungsverfahrens mit dieser zentralen Auskunftsstelle sehr sinnvoll gewesen.

Wir meinen, dass eine unvollständige Auskunft als Schutzinstanz für den Markt nur wenige Mehrwerte bringt. Es gibt somit beispielsweise auch für betrügerisch tätige Makler keine zentrale Datenbank mit vollständigen Daten, was ihnen die Durchführung ihres zweifelhaften Handwerks deutlich erleichtert und somit dem gesamten Markt schadet.

Diskriminierung des Maklers/der Poolgesellschaften durch die IHK

Die deutsche Industrie- und Handelskammer stellt Versicherungsunternehmen in regelmäßigen Abständen eine Löschliste aller Versicherungsvermittler zur Verfügung, denen aktuell die IHK-Registrierung entzogen wurde. Versicherungsmakler mit berechtigtem Interesse und somit auch Maklerpools dürfen diese Liste nicht erhalten, obwohl sie ebenfalls dazu verpflichtet sind, nur mit registrierten Versicherungsvermittlern zu kooperieren und zusammenzuarbeiten. Versicherungsgesellschaften dürfen Makler und Maklerpools sogar dahingehend überprüfen, ob diese Pflicht tatsächlich erfüllt wird. Dennoch sind es nur die Versicherungsgesellschaften, die die Löschliste erhalten. Dabei kann durch diese erst ge-

währleistet werden, dass auch aktuelle Entziehungen der IHK-Registrierungen Maklern und Maklerpools zur Kenntnis gelangen. Ein aus unserer Sicht höchst unlogischer Zustand.

Bestandsübertragungen

Überträgt ein Versicherungsmakler Verträge auf seine Betreuung, erlebt er, je nach Versicherungsgesellschaft, unterschiedlichste Handhabungen. Die Mas-

Oliver Drewes, maxpool

„Manch Versicherer wertet den Makler bei Bestandsübertragungen als ‚Korrespondenzmakler‘ ohne Provisionsanspruch.“

se der Gesellschaften überträgt ganz normal und führt dem übernehmenden Makler künftig auch die laufenden Provisionszahlungen zu. Einige Versicherer handhaben Bestandsübertragungen jedoch anders, zumeist um ihre Ausschließlichkeitsvermittler zu schützen. Diese Versicherer werten den Makler bei der Übertragung von Beständen oder einzelnen Verträgen als „Korrespondenzmakler“ ohne Provisionsanspruch. Manch eine Gesellschaft überführt gar mit „hälftigem Provisionsanspruch“. Aus unserer Sicht ist dies keinesfalls zu rechtfertigen. Der neue Makler erfüllt für die entsprechenden Verträge die durchaus aufwendige und gesetzeskonforme Vertragsbetreuung, liefert (je nach Sparte) alljährliche Standmitteilungen oder Vertragsübersichten aus, wickelt beispielsweise Schäden ab und erhält dafür keine Vergütung. Auf der anderen Seite erhält ein nicht weiter durch Arbeit involvierter Agent weiterhin die Provisionszahlungen aus dem Vertrag. Dem neuen Makler bleibt nur eine Vertragsumdeckung – was bei Kapitaltarifen zumeist nicht richtig wäre – oder eine unentgeltliche Arbeit. Ein aus unserer Sicht absolut unhaltbarer und

sehr kunden- sowie maklerunfreundlicher Zustand. Darüber hinaus ist für uns vollkommen unverständlich, warum die Versicherer in dieser Frage nicht eine einheitlich genormte Handhabung definiert bekommen.

GDV-Datenaustausch

Es ist für uns nicht nachvollziehbar, warum Versicherer nach so vielen Jahren einer volltechnisierten Versicherungsindustrie nicht flächendeckend eine einheitliche Gestaltung der Datentransfers dargestellt bekommen. Die gängigen GDV-Daten weichen in ihrer Darstellung teilweise erheblich voneinander ab und sind – streng genommen – im Umfang sogar unzureichend für eine gesetzeskonforme Vertragsbetreuung durch den Versicherungsmakler. Technisch wäre hier erheblich mehr und eine deutlich einheitlichere und einfachere Handhabung möglich, um den Makler in seiner Betreuungsarbeit zu entlasten. Wenige Versicherer gehen mit diesem Themenbereich bereits heute sehr gut um – die Masse der Gesellschaften hat diesbezüglich einen erheblichen Rückstau.

Courtagevereinbarungen mit Altersgrenze

Einige Versicherer sehen in ihren Courtagezusagen ein Höchstalter des Maklers vor. In den meisten Fällen enden die Verträge zum 65. bis 67. Lebensjahr des Maklers. Gleichzeitig wurde es vom Gesetzgeber aus datenschutzrechtlichen Gründen deutlich erschwert, Bestände insgesamt an einen jüngeren Nachfolger zu übertragen. Da ein Versicherungsmakler für sein Tun alleinverantwortlich haftet, ist es für uns unverständlich – und grenzt an Altersdiskriminierung –, wenn Versicherer in Courtagevereinbarungen ein Endalter der Zusammenarbeit vorgeben.

Fondsberatung

Versicherer bieten fondsgebundene Produkte und augenscheinlich überzeugende, immer wieder neue Produkte

mit neuartigen und besonders innovativen Garantieförmern an. Oftmals sind die Verkaufsunterlagen für den Makler unzureichend, um das Produkt umfassend zu verstehen und beim Endkunden erläutern zu können. Besonders problematisch ist aus unserer Sicht, dass manch ein Versicherer in seinen eigenen Mitarbeiterstrukturen die Produkte nur unzureichend verstanden hat und oftmals keine Fachfragen beantworten kann. Insbesondere bei schlecht performenden Fondsanlagen kommt von vielen Versicherern keinerlei aktive Beratungsleistung. Oftmals auch dann nicht, wenn der Makler den schlechten Verlauf der Fondsanlage selbst bemerkt und beim Versicherer Umstellungsangebote oder eine Hilfestellung für die Neugestaltung abfordert. Wir meinen, dass Versicherer in diesen Bereichen deutlich

mehr Beratungsleistung von sich aus aktiv zum Makler bringen und natürlich spätestens auf ausdrückliche Nachfrage liefern müssten, um den Makler haftungssicher in seiner aktiven Vertragsbetreuung zu unterstützen.

Zusatzvereinbarungen

Für den Abschluss einer Direktversicherung (und auch in vielen anderen Bereichen) liefern Versicherer Musterformulare, wie beispielsweise die zu meist erforderliche „Entgeltumwandlungsvereinbarung“. Viele Versicherer erstellen Formulare dieser Art einmalig und behandeln etwaig entstehende Veränderungen, etwa durch geänderte Gesetzgebung, anschließend kaum. Im Zweifelsfall wird dann beispielsweise argumentiert, dass diese Entgeltumwandlungsvereinbarung ein Rechtsgeschäft

zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer sei und der Versicherer somit zu diesem Thema außen vor bleibe. Ähnlich verhält es sich bei unterfinanzierten Pensionszusagen, die teilweise sogar von Mitarbeitern der Versicherungsgesellschaften installiert wurden, und auch in noch ganz anderen Spartenbereichen.

Wir halten dieses Vorgehen für äußerst bedenklich, da dem Vertrieb bei Vertragsabschluss oftmals suggeriert wird, dass „alles aus einem Guss“ geliefert werde, und dann im späteren Vertragsverlauf steht der Makler mit solchen Problemthemen allein mit der Vertragsbetreuung und haftet. Diese viel zu oft anzutreffende „augenscheinliche Hilfestellung“ bei anschließender „Unverbindlichkeit“ von einigen Versicherern ist aus unserer Sicht sehr problematisch.

Oliver Drewes ■



Männer schneiden besser ab

Noch bis zum 21.12.2012

Sichern Sie Ihren Kunden die Vorteile von „Männerrenten“!

- Die INDEX-Rente: Chancen ohne Risiko, mit Partizipation am Euro Stoxx 50.
- Die Klassik-Rente: Feste Garantien, hohe Flexibilität.

Informieren Sie sich jetzt!
www.condor-versicherungen.de/unisex oder unter (040) 3 61 39-660

Roland Roider wurde zum 1. Oktober in den Vorstand der Haftpflichtkasse Darmstadt bestellt. Zuvor war er jahrelang beim Maklerpool BCA tätig, bevor er im Mai seinen Abschied zur Produktgeberseite bekannt gab.

Roland Roider, neuer Vorstand der HKD



Buschfunk

■ HDI mit neuer Haftpflicht

Im Zuge der Ende September erfolgten Verschmelzung der HDI-Gerling Firmen und Privatversicherung sowie der HDI Direktversicherung zur neuen Versicherungsmarke HDI wurde die Haftpflichtpolice verbessert. In den Paketen „Basis“ und „Rundum Sorglos“ stehen nun Deckungssummen von 15 beziehungsweise 50 Millionen Euro mit einer dreifachen Jahresmaximierung zur Verfügung.

■ ARAG schützt vor Cybermobbing

Die ARAG bietet mit der web-@ktiv eine Rechtsschutzpolice für private Internetnutzer. Unter anderen mit abgesichert: Streitigkeiten bei Online-Einkäufen, Urheberrechtsverletzungen, Schadensersatz bei Missbrauch persönlicher Daten und Cybermobbing/Shitstorm. Familien können sich für monatlich 9,90 Euro bei einer Versicherungssumme von 100.000 Euro und ohne Selbstbeteiligung schützen. Gerade bei Schülern sei Cybermobbing ein Riesenproblem. Beleidigungen via Netz haben gerade durch die Sozialen Netzwerke eine neue Dimension erreicht, was den Rahmen herkömmlicher Deckungskonzepte einfach sprengt. Das tägliche Leben verlagert sich immer mehr in die Netzwelt, ebenso die daraus ent-

stehenden Streitigkeiten. Zudem unterstützt die Police dabei, rufschädigende Inhalte wieder löschen zu lassen.

■ Gothaer in Polen

Die Gothaer hat ihre polnische Tochter Polskie Towarzystwo Ubezpieczeń (PTU) umbenannt.



Seit Oktober firmiert sie unter dem Namen Gothaer TU und bekam gleichzeitig einen neuen Markenauftritt verpasst. Damit will der Kölner Versicherer seine Markenbekanntheit in Polen weiter vorantreiben. Nach eigenen Angaben ist der Name Gothaer unter vielen polnischen Großunternehmen bereits ein Begriff. Neben der Umbenennung wurden eine Reihe neuer Produkte sowie ein neues Online-Portal für Makler eingeführt. All dies sei Teil der eigenen Wachstumsstrategie, die vor allem auf das Firmenkundengeschäft in Polen abziele.

■ Unisex – Vermittler gefragt

Laut aktueller Studie der HDI Versicherung wollen 56 Prozent der Frauen und 42 Prozent der Männer ihren Vermittler oder Versicherer zum Thema Unisex-Einführung befragen, bevor sie den Abschluss

einer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) planen. Nach Ansicht des Versicherers hat sich der Kenntnisstand der Deutschen in Sachen Unisex auf „solide“ verbessert. 1.000 Verbraucher zwischen 18 und 60 Jahren wurden vom Marktforschungsinstitut forsa befragt. Über die Hälfte (53 Prozent) wissen mittlerweile, dass Unisex demnächst für Versicherungsverträge gilt. Dennoch besteht weiterhin Beratungsbedarf, gerade bei komplexeren Policen wie der für Berufsunfähigkeit. Hier müssen Makler ihren Kunden die konkreten Auswirkungen darlegen können.

■ Techniker Krankenkasse verzichtet auf Praxisgebühr

Makler können ihren bei der Techniker Krankenkasse versicherten Kunden empfehlen, einen Antrag auf Erstattung der Praxisgebühr zu stellen. Sie werden Erfolg haben. Denn Deutschlands zweitgrößte gesetzliche Krankenkasse beschloss kürzlich, ihren Versicherten diese Gebühr auf Antrag zu erstatten. Zudem winkt ihnen 2013 eine Beitragsrückerstattung von 80 Euro. Voraussetzung für die Erstattung der Praxisgebühr sei allerdings die Teilnahme an mindestens vier Vorsorgemaßnahmen im Jahr sowie die Einreichung der Quittungen über die Gebühren.

Pflegeversicherung ist ein komplexes Produkt.

Jetzt gibt es ein Verkaufsargument, das jeder versteht.

Jeder 3. Mann und jede 2. Frau werden einmal pflegebedürftig. Die gesetzliche Pflegeversicherung bietet nur eine Grundversorgung – das ist gewiss. Trotzdem zögern viele Menschen, noch eine private Pflegeversicherung abzuschließen. Für alle männlichen Kunden gibt es jetzt ein unschlagbares Verkaufsargument. Ab 21.12.2012 gelten die neuen Unisex-Tarife und das heißt: ab dann zahlen Männer bis zu 30 % mehr. Wer jetzt die Pflege-Zusatzversicherung der Deutschen Familienversicherung verkauft, hat nicht nur das beste Argument mit dem einmaligen Stichtag, er hat auch das beste Produkt. Nur

die DFV-DeutschlandPflege leistet bei Demenz, zahlt 100 % bei stationärer und häuslicher Pflege und bietet einmalige Garantien wie Beitragsbefreiung bei Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit. Auch die Unisex-Tarife der DFV-DeutschlandPflege haben bereits die ersten Plätze in unabhängigen Vergleichen von Morgen & Morgen, PremiumCircle sowie FOCUS-MONEY belegt. Nutzen Sie diese einmalige Vertriebschance! Nutzen Sie den Stichtag und das Argument, 30 % zu sparen. Ein Leben lang. Für weitere Informationen rufen Sie unseren Makler-Support unter 069 - 24794422 an.



DEUTSCHE
FAMILIENVERSICHERUNG

BU-Rente ohne BU-Grad

Es gibt viele Fünf-Sterne-Anbieter für Berufsunfähigkeitsversicherungen, die auch eine Menge anderer Auszeichnungen aufweisen. Also, welchen Tarif wählt man aus?



Nach wie vor ist es leider immer noch gang und gäbe, Versicherungen über den Preis zu verkaufen. Insbesondere im BU-Bereich birgt dies jedoch ein echtes Risiko, denn schnell kann eine BU-Absicherung zum Klagefall werden und vor Gericht landen. Vielmehr ist es weitaus empfehlenswerter, nicht allein auf den Preis abzustellen, sondern auch den qualitativen Aspekt zu berücksichtigen. Ein Produkt, das viele Vorzüge aufzuweisen hat und diese sogar noch mit zwei Argumenten aufwertet, ist die ComfortBUZ der Condor Lebensversicherungs-AG für das Premium-Segment (siehe Informationskasten).

Das können andere BU-Produkte zwar auch, jedoch kann die Condor ComfortBUZ eine Standardleistung mehr aufweisen: Der Tarif zahlt auch dann eine BU-Rente, wenn keine Berufsunfähig-

keit vorliegt. In der Regel hat ein Versicherungsnehmer nur dann Anspruch auf eine BU-Rente, wenn er einen BU-Grad von mindestens 50 Prozent nachweisen kann. Auch die Tatsache, dass er mehrere Monate oder gar Jahre krankgeschrieben ist, reicht für einen Anspruch auf BU-Rente nicht aus. Anders bei der Condor ComfortBUZ.

Sechs Monate AU reichen

Bei der ComfortBUZ muss der Kunde keinen BU-Grad zur Leistungserbringung nachweisen. Der Tarif leistet bereits für die Dauer einer nachgewiesenen, mindestens sechs Monate andauernden Arbeitsunfähigkeit – in voller Höhe und rückwirkend. Selbst dann, wenn nie ein BU-Grad festgestellt wird. Aber für wen ist das wichtig? Für alle! Denn die durchschnittliche Zeit bis zur Gewährung einer

BU-Rente liegt bei eineinhalb Jahren. Und etwa 30 Prozent aller Anträge auf BU-Rente werden wegen Nichterreichen des Berufsunfähigkeitsgrades von 50 Prozent abgelehnt.

Schnelle Leistung bei Burn-out

Die AU-Regelung für den sogenannten gelben Schein gilt übrigens auch für psychische Erkrankungen, wie beispielsweise Burn-out. Jetzt überlegen Sie mal, wann Ihr Kunde mit Burn-out seine BU-Rente bekommt? Bei der Condor nach sechs Monaten. ■

Besonderheiten des Tarifs

Infektionsklausel für alle Berufe

DU-Klausel für alle Beamten auf Lebenszeit

Verzicht auf Meldepflicht einer gesundheitlichen Verbesserung im Leistungsfall

Erhöhungsoptionen auch ohne besonderes Ereignis alle 5 Jahre

Leistung ab einem Pflegepunkt

Leistung auch bei altersbedingtem Kräfteverfall

Verzicht auf § 163 VVG

Keine erneute Angemessenheitsprüfung, Erhöhungsoption, keine Berücksichtigung der Dynamiken auf die Höchstrente

Kontakt

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

maxpool bietet Risikominimierung für Vermieter

Neben der Kautionsversicherung für Mieter bietet maxpool seit 1. Oktober diesen Jahres auch eine Mietausfallversicherung für den Vermieter an.

Die große Resonanz unserer Makler auf die Kautionsversicherung für Mieter hat uns veranlasst, auch die andere Seite des Mietverhältnisses zu betrachten und Lösungen zur Minimierung des Vermietertrisikos anzubieten“, erläutert Marcel Kranert, Produktentwickler im Hause maxpool.

Die Mietrückstände belaufen sich mittlerweile bundesweit auf insgesamt 2,4 Milliarden Euro. Gründe hierfür sind plötzlich auftretende Arbeitslosigkeit, die Trennung vom Partner und Überschuldung. Aber auch sogenannte Mietnomaden sind hierfür verantwortlich. Zu den Mietausfällen kommen oft noch hohe Kosten durch Beschädigungen des Mietobjekts hinzu. Eine Weitervermietung ist ebenfalls nicht zeitnah möglich,



da die Durchsetzung einer berechtigten Zwangsräumung mehrere Monate in Anspruch nehmen kann oder zunächst einmal umfangreiche Renovierungsarbeiten anstehen. „Viele unserer Makler haben Kunden, die im Rahmen ihrer Altersversorgung Wohnungen erworben haben und sie über Mieteinnahmen finanzieren. Eine solche Finanzierung ist oftmals sehr knapp kalkuliert und droht zu kippen, wenn die Mieteinnahmen wegbrechen“, erklärt Kranert und führt weiter aus: „Für diese Kunden kann eine Mietausfallversicherung existenziell wichtig sein. Auch für Vermieter von deutlich mehr Mieteinheiten sowie Hausverwaltungen ist die Mietausfallversicherung ein interessantes Produkt. Denn auch hier wird das finanzielle Risiko mit einer Mietausfallversicherung überschaubarer.“

Die Mietausfallversicherung übernimmt den Ausfall von Miet- und Miet-

nebenkosten ab der Kündigung des Mietverhältnisses, sobald die Mietkaution aufgebraucht ist. Sie übernimmt die kostenfreie Bonitätsprüfung der Mieter, ein besonderer Mehrwert gerade für private Vermieter, denn Auskunfteien sind in der Regel kostspielig und für Privatpersonen schwer zugänglich. Über die Mietausfallversicherung ist auch eine Zusatzdeckung möglich, die den Einschluss von Sachschäden mitversichert. Zerstörung und Verwahrlosung der Wohnung werden dann ebenfalls bis zur Versicherungssumme erstattet. Ein Einschluss ist schon gegen einen geringen Mehrbeitrag ab 29 Euro brutto möglich.

Weitere Informationen sowie Prämien und Bedingungen finden Sie unter www.maxpool.de/Sachversicherungen/Mietausfallversicherung oder www.maxpool.de/Gewerbeversicherungen. ■

Beiträge	
Mietausfall	Beitrag
6 Monate (maximal 5.000 €)	59 € inkl. 19 % VersSt.
12 Monate (maximal 10.000 €)	99 € inkl. 19 % VersSt.
Sachschaden	Beitrag
10.000 € Sachschaden	29 € inkl. 19 % VersSt.
20.000 € Sachschaden	39 € inkl. 19 % VersSt.
30.000 € Sachschaden	49 € inkl. 19 % VersSt.
Kontakt	
maxpool GmbH SHU- Serviceteam Telefon: (0 40) 29 99 40-100 Fax: (0 40) 29 99 40-190 E-Mail: shu@maxpool.de	

Wohngebäudeversicherung: maxpool stellt max^{PLUS}-Linie vor

Produkte zu kreieren und auf den Markt zu werfen ist eine Seite, Deckungskonzepte zu entwickeln, die zu den besten der jeweiligen Sparte gehören, die andere.



maxpool wird sich dieser besonderen Herausforderung künftig stellen. Im Bereich der privaten Sachversicherungen werden exzellente Produkte mit dem Prädikat max-PLUS bewertet und gekennzeichnet. Jedes so ausgezeichnete Produkt – insbesondere bei den Deckungskonzepten – gehört zum jeweils besten Spartenprodukt am Markt.

Das erste in dieser Form ausgezeichnete Produkt ist die neue Wohngebäudeversicherung max-VGV^{PLUS}.

Vor dem Hintergrund der zurzeit restriktiven Zeichnungspolitik und dem teilweisen Rückzug der Versicherer aus dem Segment der Gebäudeversicherung war die Entwicklung einer Wohngebäudeversicherung, die den Anspruch erfüllen soll, zu den besten am Markt zu werden, eine besondere Herausfor-

derung für das Produktentwicklungsteam im Hause maxpool. Das Ziel wurde erreicht. Gemeinsam mit der Medien-Versicherung, die auch das beliebte Wohngebäudeprodukt „Komfort“ seit Jahren trägt, konnte ein neuer und außerordentlich leistungsstarker Wohnflächentarif konzipiert und aus der Taufe gehoben werden: der max-VGV^{PLUS}.

„Wir haben uns bei der Entwicklung des max-VGV^{PLUS} von den besten Produkten am Markt leiten lassen und noch zusätzliche Leistungen eingeschlossen“, erläutert Marcel Kranert, Produktentwickler von maxpool. „Der Verzicht auf die Quotelung bei grob fahrlässiger Verletzung der Obliegenheiten und von Sicherheitsvorschriften ist im max-VGV^{PLUS} zum Beispiel automatisch mitversichert und muss nun nicht mehr über einen

Leistungsmerkmale, die unter anderem im max-VGV^{PLUS} mitversichert sind:

Verzicht auf Quotelung bei grob fahrlässiger Schadensherbeiführung sowie bei Verletzung von Sicherheitsvorschriften und Obliegenheiten bis zur Versicherungssumme
Photovoltaikanlagen
Rückstau auch ohne Elementar
Zuleitungsrohre auf dem Versicherungsgrundstück (bis 10 Jahre grundsätzlich ohne Summenbegrenzung, ab 10 Jahre bis 12.500 Euro)
Zuleitungsrohre außerhalb des Versicherungsgrundstücks bis 10.000 Euro
Ableitungsrohre auf dem Versicherungsgrundstück (bis 10 Jahre grundsätzlich keine Summenbegrenzung, ab 10 Jahre 12.500 Euro)
Ableitungsrohre außerhalb des Versicherungsgrundstücks bis 7.500 Euro
Grundstücksbestandteile grundsätzlich keine Summenbegrenzung
Vorsorgeversicherung für Um-, An-, Aus- und Neubauten in Höhe von 50.000 Euro

Zusatzbaustein extra eingeschlossen werden. Diese erweiterte Leistung ist existenziell wichtig für den Kunden im Schadensfall und sollte daher immer mitversichert sein. Auch der Makler profitiert hiervon, da ihm mit dem au-

Marcel Kranert, maxpool

„Bei der Entwicklung des max-VGV^{PLUS} haben wir uns von den besten Produkten am Markt leiten lassen.“

tomatischen Einschluss eine weitere Beratungshürde genommen wird“, führt Kranert weiter aus. Eine zusätzliche Erleichterung bei der Beratung stellt sich für den Makler im Zusammenhang mit der Dichtheitsprüfung im Bereich der unterschiedlichen Rohrsysteme ein. In vielen Wohngebäudetarifen variiert die Notwendigkeit einer Dichtheitsprüfung je nach Rohrsystem. Als erster Anbieter regelt maxpool im Bedingungswerk des max-VGV^{PLUS} eindeutig die vom Gesetzgeber auferlegte umfangreiche Erweiterung zur neuen Norm DIN 1986-30 und

sorgt damit für eine unmissverständliche und klare Definition. Transparenter geht es nicht (siehe Kasten).

„Im Hinblick auf diese neue Norm haben wir den max-VGV^{PLUS} so ausgestaltet, dass das Thema Dichtheitsprüfung einheitlich erst eine Relevanz hat bei Gebäuden, die älter als 40 Jahre sind. Damit zeichnet sich unser max-VGV^{PLUS} gegenüber anderen Produkten in einem wesentlichen Punkt aus“, freut sich Kranert.

Darüber hinaus besticht der max-VGV^{PLUS} durch hohe Entschädigungsgrenzen. So beträgt zum Beispiel die Versicherungssumme für Ableitungsrohre in Gebäuden, die älter als 40 Jahre sind, auf dem Versicherungsgrundstück 12.500 Euro. Bei Gebäuden, die nicht älter als zehn Jahre sind, gilt hier grundsätzlich keine Summenbegrenzung.

Wie bereits erwähnt, ist der max-VGV^{PLUS} ein Wohnflächentarif, das heißt die Prämie wird auf Grundlage der Wohnfläche ermittelt. Eine umfangreiche Wertermittlung durch den Makler und seinen Kunden ist nicht mehr notwendig. „Geschlossene Fragen zu konkreten Risikoumständen vereinfachen die Risikoermittlung und reduzieren somit die Haftung des Maklers deutlich“,

erklärt Kranert die Vorteile der neuen Beitragsgrundlage.

Durch zusätzliche Rabatte und Nachlässe bei Schadenfreiheit reduzieren sich die Prämien insbesondere bei jungen Gebäuden erheblich. Selbstverständlich bietet der max-VGV^{PLUS} auch die Möglichkeit, eine Selbstbeteiligung zugunsten niedrigerer Prämien zu vereinbaren.

Aber auch bei älteren Gebäuden kann sich das neue maxpool-Produkt max-VGV^{PLUS} sehen lassen. „Die Makler kritisieren bei bestehenden Wohngebäudetarifen besonders die vollständige Sanierungspflicht bei Gebäuden ab einem Alter von 40 Jahren. Diese Kritik haben wir aufgenommen und dafür gesorgt, dass im max-VGV^{PLUS} eine vollständige Sanierung zukünftig erst ab einem Gebäudealter von 60 Jahren erforderlich ist“, erläutert Kranert die wesentliche Besserstellung zu vielen anderen Wohngebäudeprodukten.

Über den neuen Wohngebäude-Online-Rechner gestalten sich Prämienberechnung, Erstellung von Angeboten und antragsunterstützter Abschluss des max-VGV^{PLUS} einfach, zeitsparend und unkompliziert. ■

Die DIN 1986 und der Versicherungsschutz in der max-VGV^{PLUS}

„Nach erstmaliger Durchführung der Dichtheitsprüfung gemäß DIN 1986 sind wiederkehrende Dichtheitsprüfungen in der Folgezeit spätestens 20 Jahre nach der zuletzt durchgeführten Dichtheitsprüfung nach DIN 1986 zu wiederholen. Sofern behördliche und/oder kommunale Anordnungen kürzere Zeiträume für wiederkehrende Prüfungen zur Dichtheit nach DIN 1986 vorsehen, so gelten diese.“

Kontakt

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

Mann und Frau gleichgestellt

Unisex zwingt die Versicherer zur vorsichtigen Neukalkulation ihrer Tarife. Das verteuert die Prämien, liefert dem Makler allerdings auch schlagende Argumente bis zum Stichtag.

Im März dieses Jahres kam der Europäische Gerichtshof (EuGH) zu dem Urteil, Männer und Frauen würden fortan gleich lang leben. Ab dem 21. Dezember 2012 dürfen Versicherer folglich nicht mehr nach Geschlechtern unterscheiden, sondern müssen Einheitstarife anbieten. Es gilt dann Unisex!

Quittierte die Branche den Entscheid anfangs nur mit Kopfschütteln, so arrangiert sie sich so langsam damit und rührt die Vertriebs- und Werbetrommeln. Der anfängliche Argwohn bezog sich vor allem auf die Tatsache, dass mit der Umstellung auf Unisex-Tarife die Risikokalkulation

der Versicherer völlig auf den Kopf gestellt würde. Alle Seiten würden verlieren, hieß es. Etwa die Verbraucherseite. So werden zwar einzelne Policen, wie beispielsweise die Alters- oder Pflegerente für Frauen, preiswerter, da sie kraft Gesetzes nun nicht mehr so lange leben. Oder auch die Unfall- und Risikolebensversicherung für Männer, deren Lebenszeit der EuGH verlängerte, so dass diese nun als weniger riskant eingestuft werden müssen. Doch im Umkehrschluss werden diese Policen auch für das jeweils andere Geschlecht teurer. Und das in höherem Maße als der Preisnachlass auf der anderen Seite.

Geschlechtermischungsverhältnis unklar

Das ist kein Geheimnis und aus kalkulatorischer Sicht auch nachvollziehbar. Denn die Versicherer stehen nun vor der Herausforderung, das Geschlechtermischungsverhältnis abzuschätzen. Hier werden sie vorsichtig kalkulieren (müssen) und demnach die neue Einheitsprämie eher an dem vormals teureren Geschlecht orientieren. Im Einzelfall kommt also der Neukunde besser dabei weg, „insgesamt wird Unisex für eine Verteuerung des Prämienniveaus sorgen“, so Dr. Peter Schwark, Geschäfts-

Unisex-Kompass

Was Unisex für wen, wann und in welcher Höhe ändert



ab 21.12. günstiger

- ⊕ Risiko-Leben
- ⊕ Unfallversicherung

ab 21.12. teurer

- ⊖ Altersrente
- ⊖ Berufsunfähigkeit
- ⊖ Krankenzusatz (z. B. Pflegezusatz)
- ⊖ Pflegerente

Altersrente	Berufsunfähigkeit	Krankenzusatz
Mann, 30	Kaufmann, 30	Mann, 30
Monatsbeitrag: 100 €	Monatsrente: 1.000 €	-
Rentenbeginn: 67 Jahre	Endalter: 67 Jahre	-
Rente heute: 482 €	Beitrag heute: 58,70 €	Beitrag heute: 19,00 €
Rente Unisex: 444 €	Beitrag Unisex: 64,70 €	Beitrag Unisex: 22,60 €
8 % weniger Rente	10 % mehr Beitrag	19 % mehr Beitrag



ab 21.12. günstiger

- ⊕ Altersrente
- ⊕ Berufsunfähigkeit
- ⊕ Krankenzusatz (z. B. Pflegezusatz)
- ⊕ Pflegerente

ab 21.12. teurer

- ⊖ Risiko-Leben
- ⊖ Unfallversicherung

Risiko-Leben	Unfall
Frau, 30	Frau, 30
Nichtraucherin	Kellnerin
Endalter: 67 Jahre	Invalditätssumme: 100.000 €
Versicherungssumme heute: 100.000 €	Beitrag heute: 12,60 €
Versicherungssumme Unisex: 66.825 €	Beitrag Unisex: 21,70 €
33 % weniger Leistung	71 % mehr Beitrag

fürher des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft.

Nach dieser Rechnung gibt es mit der Anbieterseite ja doch einen Gewinner, möchte man meinen. Immerhin können sie Beschwerden über

Franziska Hennings, maxpool

„Sollte der Unisex-Tarif günstiger sein als der jetzige Übergangstarif, kann eine Umstellung problemlos erfolgen.“

höhere Prämien dem EuGH in die Schuhe schieben. Offiziell freut sich jedoch kaum ein Anbieter. Zu hoch seien die Mehrkosten durch die Umstellung, nahezu herausfordernd die komplexere Risikokalkulation.

Aktive Kundenansprache

Makler sollten die verbleibende Zeit bis zum Stichtag nutzen. Dieser Tage erscheinen unzählige Studien und Umfragen, die bestätigen, dass die Verbraucherseite über Unisex an sich, vor allem aber über dessen Folgen kaum etwas weiß. So fühlen sich laut Erhebung der Continentale nur 17 Prozent der Bundesbürger gut über die Thematik informiert. Auch die Zusammenhänge sind oft unklar. So lagen die Befragten bei keiner Versicherungssparte mehrheitlich richtig, als sie nach dem zukünftigen Präminenniveau gefragt wurden. Der Handlungsbedarf besteht also und sollte vom Makler aktiv angeschoben werden. Wann kann er schon einmal zu seinem Kunden gehen und sagen: „Ich kann dir jetzt noch eine Versicherung anbieten, die für dich in Zukunft definitiv teurer werden wird“?

Doch ganz so einfach ist es auch für den Vermittler nicht. Er sieht sich derzeit einer Reihe sogenannter Unisex-Tarife gegenüber, die überwiegend

nur Übergangstarife darstellen. Das bedeutet, es handelt sich hierbei um erste Kalkulationsversuche der Anbieter. Die konkrete Preisgestaltung wird sich erst zum Jahreswechsel zeigen, wenn das beschriebene Verhältnis zwischen Männern und Frauen einzuschätzen ist. Es kann also gut sein, dass ein jetziger Übergangstarif teurer ist als die endgültige Unisex-Prämie. „Die meisten Tarife werden mit einer Wechseloption angeboten. Sollte der Unisex-Tarif dann günstiger sein als der jetzige Übergangstarif, kann eine Umstellung problemlos erfolgen“, nimmt Franziska Hennings, Mitarbeiterin im LV-Kompetenzteam bei maxpool, die Scheu vor den jetzigen Angeboten.

Dennoch können die einzelnen Unisex-Rechner, die die Gesellschaften derzeit schon anbieten, eher als Tendenzgeber verstanden werden und nicht als verbindliche Beitragsrechner. Zumal auch bei den Tendenzen die Annahmen zum Teil noch deutlich variieren. So rechnet etwa die Allianz in ihrer Unisex-Broschüre bei der Pflegerente mit einer Beitragssteigerung für Männer von bis zu 40 Prozent und einem Nachlass für Frauen von maximal 5 Prozent. Dagegen geht Philipp Vogel von der Deutschen Familienversicherung, die nach eigenen Angaben ihre Unisex-Kalkulation schon abgeschlossen hat, von 30 Prozent Preissteigerungen für Männer und Nachlässen für die weiblichen Pflegerenten-Kunden von bis zu 20 Prozent aus.

Trotz der vielen Variablen in der Unisex-Gleichung steht eines fest: Unisex kommt. Umsichtigen Beratern liefert dies einen Klassiker unter den Türöffnern, nämlich die Prämie. Kunden mit entsprechendem Versicherungsbedarf sollten bis zur Deadline am 21. Dezember in jedem Fall beraten werden.

Matthias Hundt ■

Eintauchen und profitieren.



Die kommenden Unisex-Risikotarife versprechen günstigere Konditionen für Männer. Aber: Ihr Kunde benötigt heute schon bedarfsgerechten Versicherungsschutz! Daher bereits jetzt alle Vorzüge sichern und als gesunder Nichtraucher in unserem Übergangstarif 12,5 % sparen. Und sollte der Unisex-Tarif noch günstiger werden, passen wir ihn auf Wunsch einfach an.

Mehr Infos unter www.dialog-leben.de!



DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

maxpool wagt den „Vergleich der Vergleicher“

Mithilfe von Vergleichsrechnern lassen sich im Nu die günstigsten, individuell auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmten Tarife identifizieren. Im Bestreben, seinen Partnern nur die besten Vergleichstools zur Verfügung zu stellen, scheut maxpool vor allem eines nicht: Mühe.

Der Hamburger Maklerpool arbeitet seit Jahren erfolgreich mit den Lotsen aus dem Hause Softfair, die von den Kooperationspartnern des Pools weitestgehend kostenfrei genutzt werden können. Die Fachabteilungen, bei maxpool „Kompetenzcenter“ genannt, arbeiten zudem mit den Analysetools der Häuser MORGEN & MORGEN, Franke und Bornberg, Levelnine und trixi. In Einzelfällen kommen Analysetools weiterer Anbieter zum Einsatz. „Zweifelsohne verlassen sich viele Pools und Makler

auf altbekannte und bewährte Vergleichstechniken. Häufig beschränkt sich der Einsatz jedoch nur auf ein Vergleichstool, auch weil die Weiterentwicklung der verschiedenen Anbieter an vielen Vermittlern vorbeigeht“, erklärt Benjamin Haas, Referent der Geschäftsführung bei maxpool. „Wir haben die unterschiedlichen Stärken und Schwächen der Anbieter untersucht und für unsere Kooperationspartner noch transparenter herausgestellt. maxpool sieht sich als Qualitätspool in der Pflicht, für seine ko-

operierenden Makler einen ‚Vergleich der Vergleicher‘ zu liefern, insbesondere da, wo es unterschiedliche Beratungsansätze gibt“, so Haas weiter. maxpool ist sich sicher, mit den Anbietern der relevantesten Vergleichstechniken ganz aktuell sehr günstige Rahmenverträge für seine Kooperationspartner geschaffen zu haben. „MORGEN & MORGEN ist aus unserer Sicht für den schnellen Beitragsvergleich aus keinem Maklerhaus mehr wegzudenken. Ein tieferer Einstieg in das Programm bietet darüber hinaus

Übersicht der maxpool-Sichtweisen in sehr verkürzt wiedergegebener Form

MORGEN & MORGEN	Franke und Bornberg	Lotsen	Levelnine
Vorteile			
Besonders einfach und übersichtlich in der Handhabung	Wahlweise umfassend oder durch Beratungsprofile schnell bedienbar	Gute Angebotsgegenüberstellungen	Sehr gute Angebotsgegenüberstellungen
Schneller Leistungsvergleich und schneller Marktüberblick	Sehr umfassend hinsichtlich Bedingungsdetails (AVB-gestützt)	Gute Bilanzauswertungen	Übersichtliche Auswertungen
Vollständige Versichererlisten	Sehr große Datenbank (Grundlage für Bestandsarbeit)	Einfach bedienbar	Sehr gute Beratungsdokumentation
Gute Ratings als Erstüberblick, besonders hinsichtlich der Versicherer-Bilanzen	Spartenübergreifend	Umfassende Beratungsansätze	Detailliert, aber dennoch praxisorientiert
Wird besonders im LV-Bereich genutzt (teilweise auch in KV 1. Wahl)	Umsetzbare und exakte Prämien	Wird besonders im SHU-Bereich genutzt, in Teilen auch im LV-Bereich	Wird besonders im KV-Bereich genutzt
	Wird besonders im SHU-, BU- und LV-Bereich genutzt		
Nachteile			
Teilweise ungenaue Ergebnisse (Rundungsdifferenzen)	Aufwendiger in der Einarbeitung	Nur ausgewählte Gesellschaften	Beihilfetarife lückenhaft
Keine „alten Bedingungen“	Keine Bilanzanalysen der Anbieter	Keine „alten Bedingungen“	Keine Bilanzvergleiche möglich
Spezialfragen und Detailwissen teilweise nicht dargestellt	Kein Quick-Check für Prämien	Detailwissen teilweise nicht dargestellt	System setzt recht hohes Fachwissen voraus

Möglichkeiten wie den Marktvergleich anhand von Bilanzkennzahlen. Besonders beeindruckt hat uns jüngst die Technik von Franke und Bornberg, die einen sehr umfassenden Datenbestand zu älteren Tarifgenerationen bietet. Eine immer gefragtere Technik, die aus unserer Sicht für ein fundiert arbeitendes Maklerhaus unverzichtbar ist“, begründet Haas die Selektion.

maxpool möchte Hilfestellung bei der Auswahl des für den Makler passenden Vergleichstools geben und zu diesem Thema fortlaufend informieren. „Ich glaube nicht, dass es bei diesen Betrachtungen wirkliche Gewinner geben kann. Jede dieser Techniken der wohl als führend anzusehenden Anbieter hat Argumente für sich und für die eigene Handhabung. Wir sind der Meinung, dass sich der Makler nicht für eine bestimmte

Technik entscheiden muss. Vielmehr muss er sich im einzelnen Kundenvorgang für die zum nötigen Arbeitsschritt passende Technik entscheiden“, so Haas.

Das bestätigt auch Franziska Hennings aus dem Kompetenzcenter Vorsorge. „Wir stellen derzeit unsere internen Arbeitsprozesse darauf ab, immer weniger mit der Software der einzelnen Versicherer zu rechnen. Stattdessen setzen wir vermehrt auf die ‚Tiefenanalyse‘ der Vergleichsanbieter und verbinden diese mit der ausführlichen Angebotsdarstellung des jeweiligen Versicherers. Hier gewinnt besonders Franke und Bornberg bei uns an Bedeutung. Gleichzeitig könnte ich mir niemals ein Arbeiten ohne MORGEN & MORGEN vorstellen.“

„Wir erlauben uns, die Vergleichstechniken gegenüberzustellen, zu vergleichen und zu bewerten. Selbstverständ-

lich bleibt der jeweilige Favorit von der individuellen Bedarfssituation des Kunden abhängig. Auch der Makler wird zunehmend unterschiedliche Vergleichstechniken bevorzugen. Umso wichtiger ist es zu wissen, welche Technik welche Stärken hat. Auf unserer Homepage liefern wir einen übersichtlichen Überblick, mit dessen Hilfe der Makler seine Software sehr gut zusammenstellen beziehungsweise seine schon vorhandene Technik sinnvoll ergänzen kann. Zusätzlich werden wir uns mit diesem Thema in den kommenden Monaten noch intensiver befassen. Mein Fazit: Schon heute ist ein Versicherungsvergleich ohne detaillierte Kenntnisse der jeweiligen Vergleichstechnik nicht mehr denkbar. Vergleiche zu vergleichen wird in Zukunft eine immer wichtigere Rolle spielen“, ergänzt Haas. ■

Janitos Zahnzusatzversicherungen. Bewahren Sie sich Ihr strahlendes Lächeln.

janitos



JA dental plus Leistungshighlights:

- Zahnbehandlungen werden zu 100% erstattet
- Kompositfüllungen und Zahnersatz bis 90 % mitversichert
- zahnmedizinische Individualprophylaxe bis 90 % von max. 100 Euro Rechnungsbetrag/Jahr
- Akupunktur und Vollnarkose bis 250 Euro/Jahr
- Kieferorthopädische Leistungen inklusive, wenn die Behandlung vor Volljährigkeit begonnen wurde und die GKV nicht leistet

JA dental Leistungshighlights:

- Zahnersatz inkl. Implantate werden bis 70 % erstattet
- Wechsel in den leistungsstärkeren Tarif JA dental plus ohne Wartezeiten und Gesundheitsprüfung möglich

Bei Fragen hilft Ihnen unser Team KV:

Telefon: 0 6221. 709 1380

E-Mail: versicherung@janitos.de

Web: www.janitos.de

„Das System wird weiter auf die Anwender zugeschnitten“

poolworld im Gespräch mit Salvatore Ricotta, Key Account Manager Carglass Deutschland GmbH, über die Kommunikationsplattform Carglass4partners.de und deren weiteren Ausbau



„Die ersten Neuerungen unserer Ausbaustufe 2.0 werden in den nächsten Tagen ‚live‘ geschaltet.“

Salvatore Ricotta
Key Account Manager
Carglass Deutschland

poolworld: Herr Ricotta, seit sechs Wochen bietet Carglass allen Partnern die Online-Vermittlung für Fahrzeugglasschäden über das neue Extranet carglass4partners.de an. Wie sind Ihre ersten Erfahrungswerte?

Salvatore Ricotta: Seit dem Start dieser innovativen Kommunikationsplattform können wir auf eine positive Resonanz und gleichermaßen hohe Akzeptanz bei unseren Partnern blicken. Wir sind sehr zufrieden mit der Performance des Online-Tools und den vielen positiven Rückmeldungen der Makler, die ab dem Start über das Extranet ihre Fahrzeugglasschäden an Carglass vermitteln. Neben der hohen Nutzungsrate und der Verweildauer auf den einzelnen Seiten bestätigt uns die Online-Vermittlungsstatistik, dass wir in das richtige Projekt im Rahmen unserer Kundenzufriedenheitsinitiative investiert haben.

poolworld: Können Sie zum heutigen Zeitpunkt den Lesern schon einen ers-

ten Ausblick auf die nächste Ausbaustufe geben?

Ricotta: Im Dialog mit den Nutzern der ersten Stunde und auf Basis äußerst konstruktiver Rückmeldungen haben wir bereits die nächste Ausbaustufe 2.0 in Angriff genommen. Online-Tracking-Systeme machen es uns leicht, das System kontinuierlich auf die Bedürfnisse der Anwender hin zu optimieren und zuzuschneiden. Erste Neuerungen werden wir schon in den nächsten Tagen „live“ schalten. Darüber hinaus stehen wir mit einer regelmäßigen Newsletter-Kommunikation mit den Maklern in Kontakt und präsentieren mit diesem System tagesaktuell alle neuen Highlights und Funktionen der Plattform.

poolworld: Sie haben gerade aktuell die neue Kommunikationsplattform auf der DKM 2012 präsentiert. Was erwartete die Messebesucher auf dem Carglass-Messestand?

Ricotta: Im Mittelpunkt unseres Messestandes stand die Präsentation der Partnerplattform. Moderne klare Linien, zurückgenommene visuelle Elemente fokussierten den Blick und die Aufmerksamkeit des Fachbesuchers auf unsere Kernaussagen des neuen Extranets. Neben der Präsentation hatte und hat für uns der Dialog mit den freien Vermittlern immer absolute Priorität. Mit unserer Espresso Lounge konnten wir nicht nur den besten Kaffee der Messe anbieten, sondern sorgten auch zwei Messtage für eine entspannte Gesprächsatmosphäre. Alle Leser, die uns auf der Messe verpasst haben, laden wir gerne ein, sich auf unserer Plattform die Impressionen der vergangenen Tage anzuschauen. ■

Kontakt

Carglass GmbH
Salvatore Ricotta
E-Mail: freievermittler@carglass.de

MEHR LEBENSQUALITÄT

mit erhöhter Rente im Pflegefall

Jetzt neu: Altersvorsorge mit Pflegeoption.

KOSTENLOS
OHNE
GESUNDHEITS-
PRÜFUNG



www.hansemerkur-vertriebsportal.de

HanseMerkur
Versicherungsgruppe



Mehr Qualität im Leben.

Maßgeschneidert für Angestellte

In der privaten Krankenversicherung wird bei Produktangeboten kaum zwischen Selbstständigen und Angestellten unterschieden. Bonustarife stellen speziell für Arbeitnehmer eine attraktive Alternative dar.



Das offensichtlichste Differenzierungsmerkmal zwischen Selbstständigen und Arbeitnehmern liegt in der Wahl des jährlichen Selbstbehalts. Während Selbstständige bei ihrer Krankenversicherung tendenziell Tarife mit höherer Eigenbeteiligung bevorzugen, entscheiden sich Angestellte, deren Arbeitgeber sich zur Hälfte am Krankenversicherungsbeitrag beteiligt, meist für

einen geringeren Selbstbehalt. In den letzten Jahren haben Bonus-Tarife einen festen Platz in der Tariflandschaft der PKV eingenommen. Den monatlichen Bonus gewähren Krankenversicherer ihren Kunden als Anreiz für kostenbewusstes Verhalten. Speziell Angestellte profitieren davon besonders. Denn bei ihnen reduziert sich der effektiv zu zahlende Beitrag nicht nur durch den Ar-

beitgeberzuschuss um bis zu 50 Prozent, sondern zusätzlich auch um den monatlich ausbezahlten Bonus des Krankenversicherers. Ein Prinzip, das sich rechnet.

Der Bonus-Vorteil:

geringerer Effektivbeitrag

PRIMO-Versicherten bietet die HALLESCHER eine Tarifstufe mit einem Bonus von monatlich 30 Euro an. Dies entspricht einer garantierten Auszahlung von 360 Euro pro Jahr. Bei Abrechnung

Bonus-Tarife: Vorteile im Überblick

Je nach Tarif 30 bzw. 60 Euro monatlich garantierte Bonusrückzahlung

Optimal für alle Arbeitnehmer

Deutliche Senkung des Effektivbeitrags

NK Bonus ist bester Top-Schutz!

Der Tarif NK Bonus der HALLESCHER überzeugt auch im großen PKV-Vergleich von FOCUS-MONEY mit der Bestnote bei den Leistungen, günstigen Beiträgen und ausgezeichneter Finanzkraft. Das starke Abschneiden in allen drei Teilbereichen macht ihn zum besten Top-Schutz in der privaten Krankenversicherung.

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

eines eventuellen Leistungsfalls bleibt der Bonus erhalten, vom Erstattungsbetrag werden aber bis zu 360 Euro pro Kalenderjahr abgezogen. Der Vorteil des Kunden liegt trotz dieser Verrechnung darin, dass unter dem Strich sein Selbstbehalt null Euro beträgt. Darüber hinaus erhält der Versicherte bei der HALLESCHE – unabhängig von der Bonusauszahlung – auch in diesen Tarifen eine Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit von bis zu drei Monatsbeiträgen.

60 Euro Bonus bei Tarifen NK, KS und MAS

Die HALLESCHE hat ihr Vollversicherungsangebot speziell für die Zielgruppe der Angestellten um Bonus-Varianten erweitert. Der Top-Schutz NK – seit über 20 Jahren erfolgreich am Markt und auch heute einer der besten seiner Klasse – wird mit 60 Euro garantierter monatlicher Bonusauszahlung angeboten (720 Euro pro Jahr). Entsprechend groß fällt hier die mögliche Senkung des Effektivbeitrags aus. Gleiches gilt für den Vollversicherungstarif KS. Bei den Medizinerprodukten der HALLESCHE steht – neben der Bonus-Variante mit 30 Euro im Tarif PRIMO M – auch der

Günstiger Effektivbeitrag durch Bonusrückzahlung			
Beitrag PRIMO Bonus	252,42 €	Beitrag NK Bonus	416,10 €
-AG-Zuschuss	126,21 €	-AG-Zuschuss	208,05 €
-Bonus	30,00 €	-Bonus	60,00 €
Effektiver Beitrag	96,21 €	Effektiver Beitrag	148,05 €
Im Leistungsfall	max. 126,21 €	Im Leistungsfall	max. 208,05 €

Premium-Schutz MAS mit 60 Euro Bonus zur Verfügung.

Arbeitgeberzuschuss auch für Beitragsentlastungsprogramme

Arbeitnehmer profitieren auch von den sogenannten Beitragsentlastungsprogrammen. Bis zur maximalen Höhe des

Mit Bonustarifen können Arbeitnehmer ihren Effektivbeitrag senken. Ein Prinzip, das sich rechnet.

Arbeitgeberzuschusses beteiligt sich hier der Arbeitgeber an den Kosten zur Hälfte, sofern bestimmte Kriterien erfüllt sind. Dazu zählt beispielsweise, dass der Beitrag hierfür auch noch nach Einsetzen der Beitragsermäßigung weiter

entrichtet wird. Die HALLESCHE bietet als Lösung MBZflex an, die „flexible modifizierte Beitragszahlung“. Das Prinzip ist einfach: Heute etwas mehr bezahlen, im Alter dafür von einer Beitragsermäßigung in garantierter Höhe zuzüglich möglicher Überschussanteile profitieren. Der Zeitpunkt, ab dem die Beitragsermäßigung einsetzt, kann flexibel zwischen dem 60. und 70. Lebensjahr gewählt werden.

Zum Arbeitgeber kommt noch ein weiterer „Förderer“ hinzu, von dem sowohl Arbeitnehmer als auch Selbstständige profitieren: das Finanzamt. Dank des Bürgerentlastungsgesetzes können die Beiträge zu MBZflex ebenso steuerlich geltend gemacht werden wie die der dazugehörigen Krankenversicherung.

Frank Kettner, HALLESCHE ■

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

Profitieren Sie von unserem breiten Tarifangebot

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



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



MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.
Karlsruhe
kontakt@medienversicherung.de
www.mediensversicherung.de

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



„Sicherheit...sonst nichts!“

Unisex im Fokus

Kein Jahr war für die Versicherungsbranche so spannend wie 2012. Erst die Novellierung der Courtage, dann die verlängerte Stornohaftung für die Voll-KV und nun die Einführung von Unisex-Tarifen. Was bedeutet das aber für die private Krankenversicherung?



„Die Einführung von Unisex steht an. Sprechen Sie mit Ihren Kunden und informieren Sie sie über die neue Unisex-Welt!“

Alexander Schäfer
Leiter KV-Management

Gemäß Grundsatzurteil des Europäischen Gerichtshofs vom 1. März sind in der Voll- und Zusatzkrankenversicherung ab 21. Dezember für Frauen und Männer gleiche Beiträge zu zahlen. Da könnte man doch glatt glauben, dass die Mayas sich mit ihrer Weltuntergangsprophetie doch nicht so sehr getäuscht haben. Endet am 21. Dezember doch eine

Kalkulationsära, die die Branche über viele Jahrzehnte geprägt hat. Ab dem 21. Dezember 2012 dürfen keine Beratungsunterschiede zwischen den Geschlechtern mehr bestehen. Lange war nicht klar, wie mit den Bestandsverträgen verfahren wird. Fest steht aber, dass Bestandsversicherte weiterhin in der alten Bisex-Welt verbleiben. Jedoch ist gemäß

Paragraf 204 VVG ein Wechsel in die Unisex-Welt möglich. Umgekehrt gilt dies jedoch nicht, der Entwurf einer entsprechenden Ergänzung des 204 liegt zur Entscheidung vor. Wer nach Einführung der Unisex-Tarife eine Krankenversicherung abschließt, wird nicht mehr nach dem Geschlecht unterschieden. Einige Gesellschaften prognostizieren für männliche Kunden einen Beitragsanstieg um etwa 30 Prozent ab dem Stichtag. Sprechen Sie daher Ihre männlichen Kunden noch heute an.

Was passiert aber mit weiteren Änderungen bei Bestandsverträgen? Beigefügte Tabelle gibt Ihnen Anhaltspunkte, erhebt aber keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Wie sichern Sie Ihren Kunden einen Verbleib in der Bisex-Welt, obwohl ein Wechsel in die PKV noch nicht möglich ist? Reichen Sie bis Anfang Dezember einen Antrag mit maximalem Beginn zum 1. Juni 2013 ein. Aber auch nach diesem Datum ist eine PKV für Ihren Kunden möglich. Viele Gesellschaften bieten kleine oder große Anwartschaften an. Auch Optionstarife mit einer Zusatzerklärung, welche Tarife beim Ziehen der Option gewünscht werden, sind möglich.

Sie haben Fragen oder benötigen weitere Informationen zum Thema Unisex? Das KV-Kompetenzteam hilft Ihnen gern weiter. ■

Änderungen bei Bestandsverträgen

Veränderung der Selbstbeteiligung	Verbleib in Bisex
Aktivierung einer kleinen oder großen Anwartschaft mit Zieltarif	Verbleib in Bisex
Aktivierung eines Optionstarifs	Wechsel in Unisex
Erhöhung Summenversicherungen (Kur-, Pflege-, Krankenhaus- oder Krankentagegeld)	Verbleib in Bisex
Anpassung der Karenzzeit beim Krankentagegeld	Verbleib in Bisex
Wechsel aus Ausbildungstarifen in „Normaltarife“	Verbleib in Bisex
Hinzüversicherung einer weiteren Person	Unisex für weitere Person
Wegfall eines RZ oder LAS	Verbleib in Bisex
Kindernachversicherung	Kind kommt in Unisex (gängige Marktmeinung)
Wegfall des gesetzlichen Zuschlags	Verbleib in Bisex
Veränderung des Beihilfesatzes	Verbleib in Bisex
Vertragstrennung	Verbleib in Bisex
Beitragsanpassung und Alterssprünge	Verbleib in Bisex

Auf den Punkt gebracht

Prüfen Sie Ihren Bestand auf männliche Kunden.

Bisex-Welt mit einer Anwartschaft sichern

Optionstarife mit Zusatzerklärung sichern Bisex-Welt.

Weitere Informationen

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

Der perfekte Mix für mehr Comfort: GesundheitCOMFORT.



**Beitragsgarantie
bis 31.12.2013**

Nur vom Feinsten – passend für jeden Geschmack:

- Direkt zum Facharzt
- TOP-Leistungen bis zu den Höchstsätzen der GOÄ/GOZ
- Selbstbehaltstufen zur Auswahl:
300 EUR, 900 EUR oder 1.200 EUR im Jahr
- Individuelle Zahnersatzbausteine mit bis zu 90% Erstattung
- Versicherungsschutz für LASIK-OPs
- Moderner und umfangreicher Hilfsmittelkatalog
- Sehhilfen bis zu 400 EUR in 2 Kalenderjahren



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
Union Krankenversicherung AG

CONSAL
MaklerService GmbH

Neugeschäft durch Vorsorgeabende

Zurzeit geht es Ihnen wahrscheinlich wie vielen Ihrer Kollegen: Das Neugeschäft im Bereich der Krankenversicherung ist eingeschlafen oder bestenfalls durch Krankenzusatzversicherungen möglich. Das LV-Geschäft stagniert trotz bevorstehendem Jahresendgeschäft. Wie generieren Sie also Neugeschäft?



„maxpool leistet seit Kurzem weitreichende Unterstützung bei der Planung und Durchführung von Vorsorgeabenden.“

Kevin Jürgens
Maklerbetreuer

Beispielsweise mit der Durchführung eines Vorsorgeabends. Besonders passend: maxpool leistet seit Kurzem weitreichende Unterstützung bei der Planung und Durchführung von Vorsorgeabenden und bringt gleich die passenden Referenten mit. Aktuell angeboten werden Veranstaltungen zu den Themen Patientenverfügung, Vorsorgevollmacht, Pflegevorsorge und Sterbegeld. Diese sind im Bereich Vorsorge zwar von elementarer Wichtigkeit, nach wie vor jedoch noch mit viel Aufklärungsarbeit verbunden. Kaum jemand möchte sich in gesundem Zustand mit Krankheit oder Tod befassen. Vielmehr wird diese Thematik immer noch viel zu oft zur Seite geschoben. Mithilfe eines Vorsorgeabends erreichen Sie gleich mehrere Kunden auf einmal und können ihnen die Notwendigkeit einer frühzeitigen Absicherung des Pflegefalls beziehungsweise der Beerdigungskosten aufzeigen. Angereichert werden die Veranstaltungen durch Vorträge von Experten zum Schwer-

punktthema der jeweiligen Veranstaltung.

Zur Realisation eines Vorsorgeabends leistet maxpool ausgiebig Hilfestellung. Wir kümmern uns im Vorfeld um die Organisation eines passenden Veranstaltungsraums inklusive Verpflegung, unterstützen Sie bei der Erstellung von Schriftstücken wie Musteranschreiben oder Präsentationen und nehmen Ihnen die Akquise passender Referenten ab. Auf diese Weise können Sie sich weiterhin ganz auf die Betreuung Ihrer Kunden konzentrieren. Um Zahlen brauchen Sie sich ebenfalls keine Sorgen zu machen: maxpool übernimmt einen Großteil der entstehenden Kosten.

Sinn ergibt die Durchführung eines Vorsorgeabends dann, wenn mindestens 12 bis 15 Ihrer Bestandskunden Interesse bekunden. Gehen Sie also offen auf Ihre Kunden zu und klopfen Sie im Vorfeld die Resonanz auf eine Veranstaltung dieser Art ab. maxpool unterstützt ebenfalls, indem wir in Ihrem Namen an die regionale Presse he-

rantreten und versuchen, fünf bis zehn Neukunden für Sie zu gewinnen.

Zusammenfassend gesprochen haben Sie nichts zu verlieren. Nutzen Sie daher die Chance eines Vorsorgeabends, um in schwierigen Zeiten Neukunden und Abschlüsse zu generieren.

Es lohnt sich! ■

Auf einen Blick

Organisation eines Veranstaltungsraums inkl. Verpflegung

Erstellung von Musteranschreiben und Präsentationen

Akquise passender Referenten

Übernahme fast aller Kosten

Pressearbeit

Kontakt

maxpool GmbH
Kevin Jürgens
Telefon: (040) 29 99 40-355
E-Mail: kevin.juergens@maxpool.de

Mit Sicherheit ins Ausland!

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

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

FÜR ALLE
ZIELGRUPPEN
PASSENDE
AUSLANDS-
VERSICHERUNGEN

**JETZT NEU:
AUSLANDS-
KRANKEN-
VERSICHERUNG
FÜR
GESCHÄFTSREISEN**

WWW.BDAE.COM

Der Reitverein als Multiplikator

Sie streben eine hohe Vertragsdichte an und wollen Ihre Bindung zum Kunden stärken? Mit einer sinnvollen Cross-Selling-Strategie kommen Sie diesem Ziel näher. Doch welche Produkte lassen sich über diese Methode erfolgreich miteinander verbinden?



„Nutzen Sie die Kombination Tierhalterhaftpflicht und Unfallversicherung als Vertriebschance.“

Ralf Barth
Leiter Sach-Kompetenzteam

Wie wäre es mit einer Tierhalterhaftpflicht für Pferde und einer privaten Unfallversicherung? Die Abschlussrate beider Produkte liegt je nach Versicherer zwischen 63 und 78 Prozent.

Empfehlung unter Kollegen

Jeder Tierhalter kennt das Risiko, das mit dem Besitz eines Tieres verbunden ist, und hat schon mindestens einmal über eine entsprechende Versicherung nachgedacht. Das gilt besonders für Reiter und Pferdehalter. Tierhalterhaftpflichtversicherungen und damit verbundene Erfahrungen sind unter Reiterkollegen garantiert immer ein Thema.

Zeigen Sie also Präsenz in Reitvereinen und -organisationen. Schon ein zufriedener Kunde reicht für vielversprechendes Folgegeschäft. Sind Interesse und Vertrauen erst einmal vorhanden, kommen Empfehlungen fast von selbst. Reiter oder Pferdehalter mit einem Bedürfnis nach ausreichendem Versiche-

rungsschutz werden sich gern Ihren Rat einholen und bei Ihnen abschließen.

Die Top-Kombi

Als geeignetes Produkt zur Absicherung des Pferdes beziehungsweise der von ihm ausgehenden Gefährdungen für Dritte sei an dieser Stelle unsere Tierhalterhaftpflicht genannt, die wir gemeinsam mit dem VOLKSWOHL BUND in den beiden Tarifvarianten „Basis“ und „Exklusiv“ mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten.

Jedoch sollte einem Reiter auch bewusst sein, dass der Sturz von einem Pferd verheerende Folgen für ihn haben kann. Schadensstatistiken beweisen, dass überdurchschnittlich viele Invaliditätsfälle aus Reitunfällen entstehen. Weisen Sie Ihre Kunden daher auf das Reitunfallrisiko und die finanziellen Folgen einer Invalidität hin. Ein Pferdehalter erkennt in der Regel die sinnvolle Ergänzung beider Verträge und lehnt die Absicherung des Haftpflichtrisikos

und des eigenen Unfallversicherungsschutzes nur selten ab. Für Reiterinnen besonders geeignet ist das Unfallversicherungsprodukt maxEasy, ein maxpool-Deckungskonzept mit der ADLER Versicherung und mit bis zur Umstellung auf Unisex-Tarife ausgesprochen günstigen Prämien. Für den Reiter empfehle ich unser mit der ACE entwickeltes Unfallversicherungsprodukt maxFamily. Übrigens: Bei maxFamily werden viele Berufsgruppen in Gefahrengruppe A eingestuft, obwohl sie eigentlich der Gefahrengruppe B angehören. Testen Sie die Cross-Selling-Strategie mit den Produkten Tierhalterhaftpflicht und Unfallversicherung. Der Erfolg vieler Ihrer Kollegen ist Beweis dafür, dass sie umsetzbar ist. ■

Kontakt

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

Mehrwert für Makler!

Mit den Webangeboten von procontra-online stets top informiert.

www.procontra-online.de

Umfassend informiert.

Lesen und diskutieren Sie kontrovers, was in der Branche vor sich geht. Nutzen Sie unsere wertvollen Veranstaltung- und Literaturhinweise.



Das gefällt mir

procontra auf facebook
Sozial vernetzt.

Die Welt von procontra leben und lieben lernen: teilen Sie Informationen, Gerüchte, Witziges und Provokantes auf unserer Fanpage.

www.facebook.de/procontra



procontra App

Mobil am Start.

Für alle iPhone-User: stylisch, objektiv und top-informiert - GRATIS!

Einfach im iTunes Store „procontra“ eingeben, laden, fertig.
Und Bewertung nicht vergessen ;-)



procontra Newsletter

Immer auf dem Laufenden.

Seien Sie stets über die Top-Themen der Branche informiert.
Einfach und übersichtlich:
Alle relevanten Informationen frei Haus! Jeden Dienstag und Donnerstag.

Anmeldung unter

www.procontra-online.de/newsletter



Mutig. Frei und souverän – wir polarisieren.
Ehrlich. Objektiv und exklusiv – wir klären auf.
Fair. Pro und Contra – wir berichten ausgewogen.

procontraonline

Muss der Makler nachfragen?

Ihr Kunde will ein „Kunstflugzeug“ versichern. Sagt aber nicht, dass er mit diesem Flugzeug auch Kunstflüge durchführen will. Das Flugzeug haben Sie gut versichert, jedoch ohne den Einschluss des Kunstflugrisikos. Hätten Sie danach fragen müssen?



„Erklärt der Kunde nicht deutlich, welche Versicherungswünsche er hat oder welche Risiken er betreibt, so kann der Versicherungsmakler nicht zur Haftung herangezogen werden.“

RA Stephan Michaelis LL.M.,
Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte, Hamburg

Neben dem beschriebenen Kunden wird nach dem ersten Versicherungsjahr ein weiterer Pilot gemeldet. Dieser verfügt nur über geringe Flugenerfahrung, als Qualifikation wird ein zweiter Platz bei der letzten Landesmeisterschaft im Kunstflug angegeben. Diese Informationen wurden mit dem Versicherer abgestimmt und auch dieser Pilot wurde in den Vertrag eingeschlossen.

Leider stürzte das Flugzeug mit dem jungen Piloten bei einem Kunstflugmanöver ab. Der Versicherer verweigerte die Regulierung dieses Totalschadens. Das Kunstflugrisiko war nicht eingeschlossen, deshalb besteht kein Leistungsanspruch. Die Frage der Haftungsverantwortlichkeit des Versicherungsmaklers wurde vor dem Landgericht Hamburg zu dem Aktenzeichen 330 O 535/11 in erster Instanz geklärt (zurzeit noch nicht rechtskräftig).

Laut Versicherungspolice waren Private Business und Pleasure Flights versichert, also „Geschäfts- und Sportflüge“. Der Versicherte vertrat die Auffassung, das Kunstflugrisiko sei über den Begriff „Sportflüge“ versichert. Er könne nicht wissen, dass Kunstflüge gesondert zu versichern wären. Hier habe

der Versicherungsmakler schon bei Antragsstellung, spätestens im Rahmen der Betreuungspflichten, nachfragen müssen, ob eine Risikoerhöhung eingetreten wäre. Schließlich wurde ein Kunstflugtaugliche Maschine.

Welche Nachfragepflichten muss ein Versicherungsmakler bei der Vertragsvermittlung und auch bei der späteren Betreuung erfüllen? Wir können berichten, dass wir auch dieses Verfahren zugunsten des Versicherungsmaklers gewinnen konnten. Der Versicherungsnehmer gab seine Versicherungswünsche sehr konkret auf, daher bestand schon bei Antragsstellung keine Nachfragepflicht des Maklers. Der Kunde hätte wissen müssen, dass Kunstflüge nicht versichert und Sport- und Kunstflüge nicht das Gleiche sind.

Auch während der Vertragsbetreuung besteht nicht zwingend eine weitere Nachfragepflicht des Maklers. Der Pilot wurde zwar als besonders versiert und kompetent angepriesen. Dies aber nur zum Zweck der Vertragsaufnahme. Dies war das einzige Ziel des Kunden. Insofern urteilte das Gericht, dass eine weitergehende Nachfragepflicht zum Nutzungsverhalten des Flugzeugs

nicht bestand. Weiter schloss es eine Haftungsverantwortlichkeit des Maklers aus, weil hier ein ausschließliches Eigenverschulden des Versicherungsnehmers anzunehmen ist. Dieser hätte aus dem Versicherungsschein deutlich erkennen können, dass das Kunstflugrisiko nicht Gegenstand des Vertrags ist. Deshalb überwiegt das Mitverschulden des Versicherungsnehmers derart, dass die Haftung des Maklers vollständig auszuschließen ist!

Fazit

Erklärt der Kunde nicht deutlich, welche Versicherungswünsche er hat oder welche Risiken er betreibt, so kann der Versicherungsmakler nicht zur Haftung herangezogen werden. Zur Haftungsprävention empfehlen wir Ihnen natürlich, stets konkret nachzufragen und etwaige Risiken beim Kunden durch umfassende Nachfragen zu erforschen. ■

Kontakt

Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte
Mittelweg 14
20148 Hamburg
Telefon: (0 40) 8 88 88-777

Werden Sie zum Immobilienverkäufer

8,5% Rendite!



Entgeltumwandlung mit Pensionszusage

Gesellschafter-Geschäftsführern, Führungskräften und gut verdienenden Angestellten kann beziehungsweise sollte eine Entgeltumwandlung als Altersvorsorgebaustein gegebenenfalls auch zum Schließen einer Versorgungslücke vorgestellt werden.



„Bei der Pensionszusage und der Rückdeckungsversicherung sollte zumindest ein Versorgungskapital für den Todesfall abgesichert sein.“

Kai Säland
Steuerberater

Bei Angestellten, die über der Beitragsbemessungsgrenze (BMG) liegen, werden für die Gehaltsbestandteile über der BMG keine Beiträge für die Altersvorsorge abgeführt, genau wie bei beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführern. Diese Beiträge können im Rahmen einer beitragsorientierten Leistungszusage (Pensionszusage) umgewandelt werden. Die Beiträge sind damit zivilrechtlich unverfallbar und mangels Zufluss (aufgeschobene Vergütung) nicht der (Lohn-)Steuer zu unterwerfen.

Der Arbeitnehmer vereinbart mit seinem Arbeitgeber, dass ein bestimmter Gehaltsbestandteil in eine Zusage auf betriebliche Altersvorsorge umgewandelt wird. Als sogenannte Gegenleistung erhält der Arbeitnehmer eine wertgleiche Zusage (beitragsorientierte Leistungszusage) auf Kapitalauszahlung bei Erreichen des Rentenalters beziehungsweise bei Vorliegen eines biometrischen Risikos.

Damit diese Beiträge (des Arbeitnehmers) auch zum Rentenalter vorhanden sind, sollte der Arbeitgeber eine Rück-

deckungsversicherung abschließen. Diese kann so flexibel gehalten werden wie möglich. Aus diesem Kapital kann dann per Einmalbetrag oder im Rahmen einer Verrentung die betriebliche Altersvorsorge an den Arbeitnehmer ausbezahlt werden.

Ebenso ist dann die Rückdeckungsversicherung an den Arbeitnehmer zu verpfänden, um hier einen Insolvenzschutz zu gewährleisten. Bei sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmern würde gegebenenfalls auch noch der Pensions-Sicherungs-Verein die Leistung zahlen! Hier ist auch der Hinweis notwendig, dass für sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer ein laufender Beitrag für das Versorgungskapital in der Rückdeckungsversicherung zu zahlen ist!

Die Auszahlung der Rente erfolgt zu einem Zeitpunkt, zu dem der Arbeitnehmer geringere Einkünfte hat und somit auch einen geringeren Steuersatz, hier liegt ein weiterer Vorteil in der Steuersatzreduzierung zwischen den aktiven Einkünften zu den passiven Einkünften. Bei der Pensionszusage und

der Rückdeckungsversicherung sollte ebenfalls darauf geachtet werden, dass zumindest ein Versorgungskapital für den Todesfall abgesichert ist. Hiermit wäre dann auch die Familie (Ehefrau, Kinder) abgesichert. ■

Vorteile der Pensionszusage

Steuerfreie Entgeltumwandlung ohne enge Grenzen

Steuerersparnis durch aufgeschobene Besteuerung

Optimierte Gehaltsvergütung

Lukrative Kapitalanlagen möglich

Verpfändung der Rückdeckung mit Insolvenzschutz

Versorgungsleistung sofort unverfallbar

Kontakt

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



CG | Hu | maxpool | Oktober 2012

Jetzt informieren

In wenigen Schritten gelangen Sie auf unsere innovative Partnerplattform.

Genießen Sie ab sofort alle Vorteile und Mehrwerte einer Onlinevermittlung bei Fahrzeugglasschäden unter www.carglass4partners.de



www.carglass4partners.de

CARGLASS[®]
4Partners

maxpool erobert das Netz

maxpool baut seine Aktivitäten in den sozialen Medien immer weiter aus – und das mit großem Erfolg!

Das Marketingteam von maxpool freut sich über den enormen Zuspruch der Vermittler im Bereich Social Media. Auf Facebook konnte die Anzahl der Fans um mehr als 500 Prozent gesteigert werden, die Anzahl der Twitter-Follower stieg auf über 130 an und die Klickrate im Newsletter explodierte förmlich. Auch das Facebook-Gewinnspiel war ein voller Erfolg. Bis zum 30. September verlorste maxpool unter allen Teilnehmer zehn Bücher mit dem Titel

„XXL-Risiko“ von Rechtsanwalt Stephan Michaelis.

Doch darauf ruht sich das Marketingteam natürlich nicht aus. Für die nahe Zukunft ist eine Umfrage unter den Vertriebspartnern geplant, mit deren Hilfe die Social-Media-Aktivitäten noch besser auf die Bedürfnisse und Wünsche der Partner zugeschnitten werden sollen. Seien Sie gespannt, was maxpool im Netz noch alles vorhat!



Firmenverzeichnis

ACE.....	44	Fortuna.....	6
ADLER Versicherung.....	44	Franke und Bornberg.....	7 f., 34 f.
AGILA.....	6	Generali.....	6
Allianz.....	6, 13, 33	Gothaer.....	13, 26
ARAG.....	26	Haftpflichtkasse Darmstadt.....	26
BCA.....	26	HAMBURGER PHÖNIX.....	7
BGV/Badische Versicherungen.....	26	HALLESCHE.....	13, 38 f.
Carglass.....	36	HDI.....	26
Condor.....	28	Jung, DMS & Cie.....	6
Continental.....	33	Kanzlei Michaelis.....	9 f., 46
D.A.S.....	7	Levelnine.....	34
DFV.....	13, 33	MORGEN & MORGEN.....	8, 34 f.
Facebook.....	12 ff., 50	Münchener Verein.....	26
Fitch.....	8	Sofffair.....	34
forsa.....	26	Standard & Poor's.....	8
		trixi.....	7, 34

Techniker Krankenkasse.....	26
Twitter.....	50
Uelzener.....	6
VOLKSWOHL BUND.....	44
XING.....	13

Personenverzeichnis

Barth, Ralf.....	6, 44	Haas, Benjamin.....	34 f.
Böhm, Andreas.....	18	Hennings, Franziska.....	33, 35
Czernetzki, Yvonne.....	10	Jürgens, Kevin.....	7, 42
Despotovic, Jana.....	18	Kettner, Frank.....	38 f.
Drewes, Oliver.....	3, 8 ff., 14, 21 ff.	Klahn, Stefan.....	7
Feyerherd, Hans Joachim.....	7	Kranert, Marcel.....	29 ff.
Gargiso, Ennedi.....	6	Michaelis, Stephan.....	9, 46, 50
		Möller, Kendra.....	13
		Müller, Julia.....	7, 18
		Puhl, Patricia.....	7, 18
		Ricotta, Salvatore.....	36
		Roider, Roland.....	26
		Säland, Kai.....	48
		Schäfer, Alexander.....	40
		Schwark, Peter.....	32 f.
		Vogel, Philipp.....	33

Impressum

Herausgeber:

Alsterspree Verlag GmbH
Schumannstraße 17
10117 Berlin
Telefon: (0 30) 6 88 37 20 20

Chefredaktion:

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

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Ralf Barth, Oliver Drewes,
Susann Eigelt, Hans Joachim Feyerherd,
Benjamin Haas, Matthias Hundt,
Kevin Jürgens, Nina Kehrlé,
Frank Kettner, Stephan Michaelis,
Kendra Möller, Kai Säland,
Alexander Schäfer

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) 5 55 75 92
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: alphaspirt/Fotolia.com

Haftung:

Den Artikeln, Empfehlungen, Tabellen und Grafiken liegen Informationen zugrunde,

die in der Regel dynamisch sind. Weder Herausgeber, Redaktion noch Verlag können eine Haftung für die Richtigkeit des Inhalts übernehmen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.
© Copyright für alle Beiträge bei 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.



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 <https://makler.allianz.de>



Franke || Bornberg Unisex-Sicher bei:

Unisex-Sicher

- ✓ Dynamik
- ✓ Zuzahlung
- ✓ Wiederinkraftsetzung
- ✓ Verschiebung Rentenbeginn

Premium FondsRente Stand: 01/2012

Franke || Bornberg Unisex-Sicher bei:

Unisex-Sicher

- ✓ Dynamik
- ✓ Zuzahlung
- ✓ Wiederinkraftsetzung
- ✓ Verschiebung Rentenbeginn

Premium FondsRente *maxx* Stand: 01/2012

Franke || Bornberg Unisex-Sicher bei:

Unisex-Sicher

- ✓ Dynamik
- ✓ Zuzahlung
- ✓ Wiederinkraftsetzung
- ✓ Verschiebung Rentenbeginn

Premium FondsRente *protect* Stand: 01/2012

UNISEX-SICHER FÜR IHRE BERATUNG!

Die Premium FondsRenten der WWK.

- Ausgezeichnet als Unisex-Sicher durch die unabhängige Ratingagentur Franke und Bornberg
 - Frauen können jetzt noch attraktive Tarife für die Risikolebens- und die Unfallversicherung abschließen
 - Männer gewinnen mit günstigerer Pflege-, Renten- und Berufsunfähigkeitsversicherung
- Profitieren auch Sie von der Garantie der starken Gemeinschaft.

