

# poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

## Ehrbare Kaufleute?

Wie die Politik auf Skandale und Auswüchse  
in der Branche reagieren muss



### maxpool-Tour

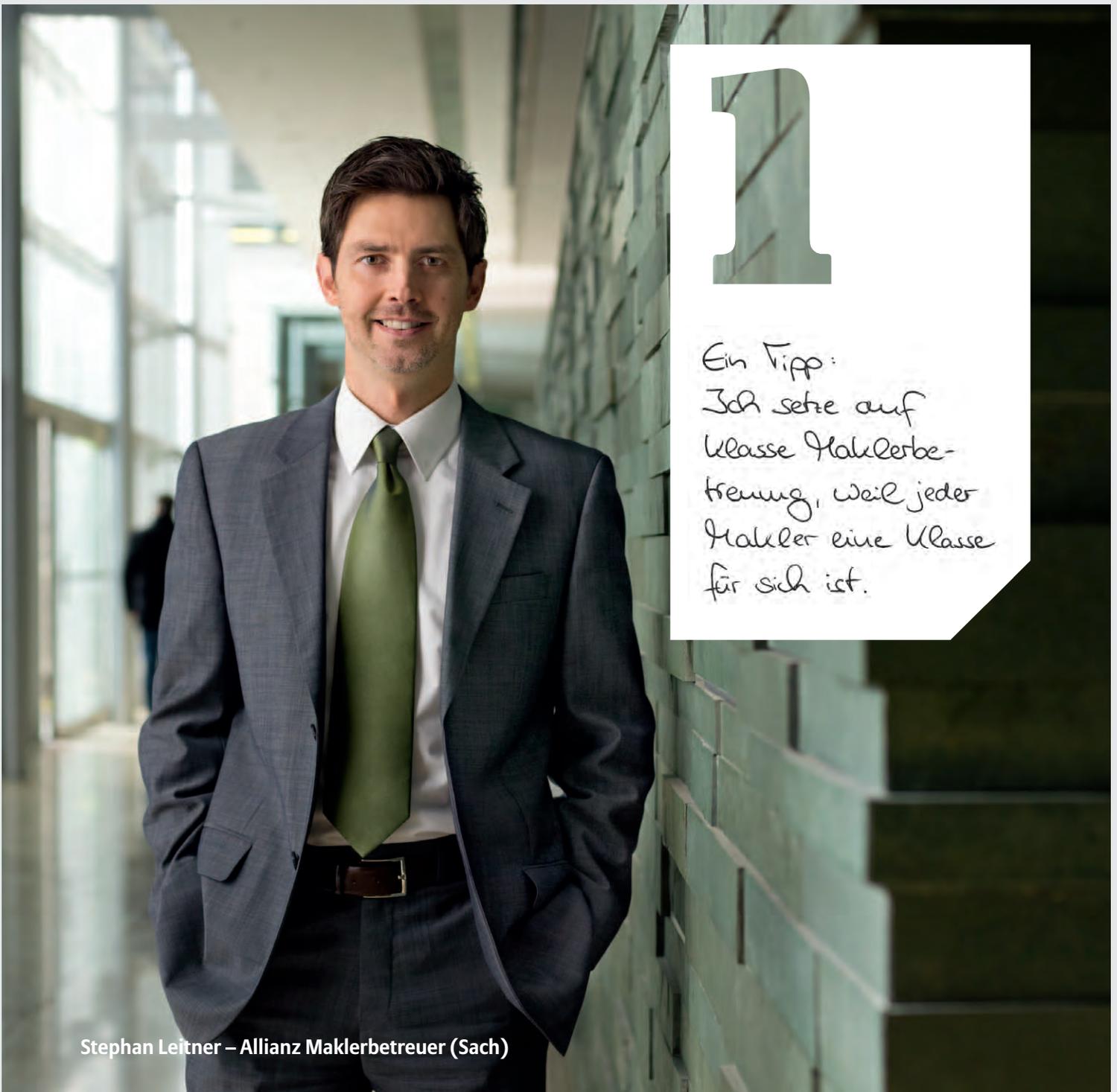
Erstmalig nur mit  
hauseigenen Experten

### Qualitätspool

Weitere Schritte von max-  
pool zum Nutzen der Makler

### Vertriebstipps

Wertvolle Tipps für die Bereiche  
PKV, Sach, Steuer und Recht



Stephan Leitner – Allianz Maklerbetreuer (Sach)

1

Ein Tipp:  
Ich setze auf  
Klasse Maklerbe-  
treuung, weil jeder  
Makler eine Klasse  
für sich ist.

**Der Maklerservice der Allianz: persönlich, schnell und kompetent.**

Weil jeder anders ist und andere Anforderungen hat, brauchen Sie einen Partner, der Ihnen vor allem eines bietet: Zeit. Zeit, auf Sie einzugehen und Ihre Anliegen flexibel und individuell umzusetzen. Einen, bei dem Sie nicht einer von vielen sind, sondern bei dem viele für Sie da sind. Bei der Allianz steht hinter jedem Maklerbetreuer ein starkes Team, damit wir Ihnen jederzeit schnell und kompetent Lösungen bieten können. Erfahren Sie mehr über die Produkte und Services der Allianz Versicherungs-AG bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter [www.makler.allianz.de](http://www.makler.allianz.de)

**Allianz** 

## Lieber maxpool-Partner,

Im Sommer 2012 haben wir verkündet, dass wir die Zusammenarbeit mit der S&K Gruppe ablehnen. Wir haben gesagt, dass wir das Geschäftsmodell nicht verstehen, und die Frage aufgeworfen, mit welchen Mitteln man sich an Pools wie WIFO oder ASG beteiligt. Ungeahnt deutliche Worte für unsere Branche, die bei einigen Marktteilnehmern rege Zustimmung fanden. Andere wiederum kritisierten maxpool und auch mich heftig. Nun, heute kann ich sagen: Ich hab´s vorher gewusst und Ihnen gesagt. Angesichts des entstandenen Schadens kann ich mich aber keinesfalls darüber freuen. Sicher haben viele von Ihnen die S&K Gruppe überhaupt nicht als Produktgeber wahrgenommen oder sich auch von deren Rendite-Provisions-Wunder distanziert. Einige sind aber eben auch hereingefallen und haben nun verärgerte Kunden. Betroffen sind Makler, Bankberater und Vermögensverwalter. Wer hat die Aufgabe, den Markt vor betrügerischen Machenschaften zu warnen? Muss der Makler immer alle Tricks durchschauen? Muss ein Pool sich mit solchen betrügerischen Banden anlegen und diese möglicherweise noch deutlicher angreifen? Ist der Kunde letztendlich selber schuld? In gewisser Weise zu allen Punkten ein JA. Aber viel wichtiger erscheinen mir zwei Dinge: Der Staat mischt sich gern in alle möglichen Bereiche ein. Bandenmäßigen Betrug aufzudecken gehört aber wirklich in seine Zuständigkeit. Insofern sollte die BaFin ihre Tätigkeit ausweiten. Genehmigungspflichtige Produkte werden bereits durchleuchtet, allerdings nur bezüglich der Produktbeschreibung. Plausibilitätsprüfungen gibt es nicht und einige Geschäftsmodelle entgehen der Prüfung ganz. Da liegt doch der Fehler. Im Übrigen ist es auch Aufgabe der Fachpresse, sich mit der Plausibilität von Produkten zu befassen und stets zu hinterfragen, wie es „procontra“ und „Wirtschaftswoche“ sehr umfassend auch im Fall der S&K Gruppe getan haben. Viel zu viele haben aber leider geschwiegen. Mögen wir aus dem Skandal eine Lehre ziehen. Titelthema dieser Ausgabe ist „Der ehrbare Kaufmann“. Interessanterweise stand das Thema schon im Dezember fest und wir sind ehrlich gesagt selber überrascht, wie gut wir damit in die heutige Zeit passen. Viel Vergnügen beim Lesen.

Herzlichst, Ihr Oliver Drewes



FURAHA  PHÖNIX  
KINDERHAUS

## Wir wollen Welten bewegen!



„Alles Große in unserer Welt geschieht nur, weil jemand mehr tut, als er muss“

*Hermann Gmeiner*

**FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.**

c/o Hamburger Phoenix AG

Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg

Telefon: 0 40 / 23 85 66-0 / Telefax -10

**Vorstand:** Oliver Drewes, Kai Säland,  
Christian Hempen, Christine Drewes

**Internet:** [www.Phoenix-Kinderhaus.de](http://www.Phoenix-Kinderhaus.de)

**Registrierung des Vereins:**

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

Finanzamt Hamburg, St.Nr.: 17/441/16186

**FURAHA PHÖNIX**

Spendenkonto: 0 36 36 06

Deutsche Bank Hamburg

(BLZ: 200 700 24)

# Inhalt

20



## ■ maxpool

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

**Auf dem Weg zum Qualitätspool**  
Der Leistungsservice für alle Sparten. Unisex-taugliche Deckungskonzepte im Bereich Unfall und das Prinzip Maklerbetreuung. **08**

**Da geht (doch) noch was ...** maxpool-Makler werden neuerdings sogenannten Kategorien zugeordnet. Über die Funktionsweise und die Vorteile für Makler. **14**

**Die neue maxpool-Freiheit**  
Erstmals in der rund 20-jährigen Unternehmensgeschichte treten hauseigene Experten bei der maxpool-Tour auf. **16**

**Zusammenarbeit macht stark** maxpool ist in diesem Jahr zum ersten Mal bei der Pools & Finance als Mitveranstalter dabei. **18**

**Stellenanzeigen** **19**

## ■ Titel

**Der ehrbare Kaufmann** Die letzten Jahre brachten großen Regulierungsaufwand für Makler. Das erschwert deren Alltag. Doch die Skandale wie jüngst um S&K oder auch MEG spielen den Regulierungs-Befürwortern in die Karten. **20**

## ■ Versicherungen & Finanzen

**Buschfunk** Die neuesten Tarife, Produkte und Marktgeschehnisse schnell und kompakt erfasst. **28**

**Tarife unter der Lupe** Rentenversicherungen mit integriertem Pflegeschutz und die VermögensPolice der Allianz. **30**

08



40



30



**Tarifvergleich – Klassische Rente** poolworld zeigt die besten Tarife für eine klassische Rente und gibt gleichzeitig Tipps, wie Makler Ihre Beratung noch fundierter gestalten können. **32**

**Tschüss, Deckungslücken!** Ein Wechsel des Versicherers birgt ein erhebliches Risiko für den Versicherungsnehmer. **34**

**Ungerecht behandelt – Teil 2** Ein Nachklapp zum Titelthema „Ungerecht behandelt“ der vergangenen Ausgabe der poolworld. **36**

**Jetzt noch schneller Fahrzeugglasschäden vermitteln – jederzeit an jedem Ort** Die Online-Plattform carglass-4partners.de gibt es nun auch mobil, und das für alle gängigen Smartphones wie iPhone, Android oder BlackBerry. **38**

## ■ Vertriebstipps

**Alles neu – gesetzliche Änderungen für die PKV**  
Das Jahresendgeschäft 2012 ist vorbei. Die Unisex-Tarife sind nun da. **40**

**Von der einzelnen Direktversicherung zum Firmenkunden** Akquiseversuche in der betrieblichen Altersversorgung scheitern häufig schon im Vorzimmer der Geschäftsleitung. Wie erreichen Sie also einen qualifizierten bAV-Termin? **42**

**Mietkautionsversicherung** Machen Sie Ihren Kunden glücklich – geben Sie ihm sein Geld zurück! **44**

**Verhaltenstipps für Vermittler** Der S&K-Skandal hat die gesamte Branche aufgeschreckt. So sollten sich Vermittler im Schadensfall verhalten. **46**

**Verzicht auf Future Service (Pensionszusage)** Verzicht geschäftsführende Gesellschafter auf Teile einer Pensionszusage, führt dies zu einer verdeckten Einlage. **48**

## ■ Rubriken

**Editorial** **03**

**maxpool-Blog, Impressum, Verzeichnisse** **50**

Die **1**  
Nummer



**Sie punkten – und wir**

**geben Ihnen Deckung.**

Die Stuttgarter Haftungsfreistellung und Ihr Vergleichstool myScore – einmalig!\*

Jetzt anrufen und  
Rückendeckung sichern!

**0711/665-2010**



[rueckendeckung.stuttgarter.de](http://rueckendeckung.stuttgarter.de)

Zukunft machen wir aus Tradition.



**Die Stuttgarter**  
Der Vorsorgeversicherer



## Oliver Drewes übernimmt maxpool

Eigentümerwechsel bei maxpool: Der seit Anfang 2012 als Geschäftsführer eingesetzte Oliver Drewes hat die Anteile der bisherigen Gesellschafter – Familie Möller und Karl Sundmacher – zu 100 Prozent übernommen und ist damit nun alleiniger Anteilseigner von maxpool. Auch unter Drewes' Leitung bleibt der Maklerpool weiterhin unabhängig und frei von jeglichen Beteiligungen durch Produktgeber.

## Wachsendes Flyersortiment für Endkunden

Gute Nachrichten für Makler: Das Flyersortiment für Endkunden wächst kontinuierlich. Seit Kurzem können auch Wissensflyer zu den Bereichen private Vorsorge, Rechtsschutz und Risikolebensversicherung bestellt werden. In den Flyern, die auf Wunsch mit den Kontaktdaten und dem Logo des Maklers versehen werden können, erfahren Endkunden alles über das Wesen und den Zweck der einzelnen Versicherungsprodukte – optimal zur Verkaufsunterstützung!



## Neu bei maxpool: Briefpapier & Co.

Ab sofort können maxpool-Makler ihren Geschäftsalltag noch professioneller gestalten. Denn maxpool bietet jetzt als absolutes Novum die Erstellung individueller Geschäftsausstattung an. Im Mitgliederbereich der maxpool-Homepage unter dem Menüpunkt Vertriebsunterstützung lassen sich Visitenkarten,

Briefpapier und Briefumschläge mit Logo und Kontaktdaten erstellen. Alle Preise sind ebenfalls im Mitgliederbereich der maxpool-Homepage einsehbar. Fragen zum Angebot nimmt Nina Kehrle telefonisch (0 40 / 29 99 40-436) oder per E-Mail (nina.kehrle@maxpool.de) entgegen.

## Kooperation mit Pantaenius

maxpool kooperiert mit Pantaenius, einem der renommiertesten Bootsversicherer Deutschlands. Zum Angebot des Hamburger Spezialisten gehören unter anderem die Absicherung von Segel-, Motor- und Superjachten sowie eine Haftpflichtversicherung für Skipper. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Fahrgebiete des Kunden etwa in den USA oder in Kanada liegen. Besonderes Highlight: Der Wert des Bootes wird bei Beantragung festgelegt und nicht über die Jahre gemindert. Entsprechend erfolgt im Schadensfall keine Zeitwertbetrachtung. Für Fragen steht Patricia Puhl telefonisch (0 40 / 29 99 40-151) oder per E-Mail (patricia.puhl@maxpool.de) gern zur Verfügung.



Foto: steffius/fotolia.com



## Mathias Tröger verstärkt bAV-Team

Mathias Tröger gehört seit Januar dem bAV-Team im Außendienst an. In dieser Funktion nimmt er hauptsächlich Firmenberatungen vor und unterstützt die Makler rund um das Thema betriebliche Altersvorsorge – gerne auch in Kundenterminen. Zudem bilden die Neueinrichtung und Optimierung von Versorgungssystemen sowie die wirtschaftliche Prüfung von Pensionszusagen einen Schwerpunkt seiner Arbeit.

## maxpool unter neuer Dachgesellschaft

Die maxgroup AG wird neue Holding von maxpool. Die Aktiengesellschaft löst die bisherige Dachgesellschaft VKS Versicherungsmakler GmbH nach Verschmelzung ab. In der maxgroup AG sollen künftig alle Fäden aus der maxpool GmbH, der HAMBURGER PHÖNIX AG und den angeschlossenen Unternehmen zusammenlaufen. Als Aufsichtsratsvorsitzenden konnte Alleineigner Oliver Drewes den renommierten Fachanwalt für Versicherungsrecht Stephan Michaelis gewinnen.

## Neuer Maklerbetreuer

Seit 1. Januar verstärkt Jürgen Heller das maxpool-Vertriebsteam als Maklerbetreuer. Der Versicherungsfachwirt steht fortan allen in Bayern ansässigen maxpool-Partnern als persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung. Heller verfügt über langjährige Vertriebspraxis in der Agenturführung und Maklerbetreuung. Seine berufliche Laufbahn führte ihn über verschiedene Vertriebs- und Führungspositionen bei namhaften Versicherern zuletzt zur WWK, wo er als Bezirksdirektor tätig war. Der Niederbayer Heller lebt mit seiner Frau und seinen drei Kindern in Dingolfing bei Landshut.

## Optimierungen im Bereich Finanzierung

maxpool optimiert seinen Service im Bereich Finanzierung und hat hierzu in einem ersten Schritt die Kontaktdaten der Abteilung vereinheitlicht. Für Fragen und Angebote steht Ihnen das Team per Telefon (0 40 / 29 99 40-840), per Fax (0 40 / 29 99 40-606) und per E-Mail (finanzierung@maxpool.de) zur Verfügung.

## Interview



*„Die Chemie stimmt. Das ist für mich sehr wichtig.“*

Stefan Klahn  
Maklerbetreuer  
maxpool

**poolworld:** Sie sind von den Maklerbetreuern am längsten bei maxpool. Was macht Ihnen an Ihrer Arbeit besonders viel Spaß?

**Stefan Klahn:** Die Zusammenstellung unseres Maklerbetreuerteams ist fantastisch, wir vier Kollegen ergänzen und unterstützen uns hervorragend und die Chemie stimmt. Das ist für mich sehr wichtig, um Spaß an der Arbeit zu haben. An meinem Job reizt mich besonders, dass ich jeden Tag aufs Neue mit den verschiedensten Charakteren zu tun habe. Es ist eine schöne und spannende Aufgabe, unseren Vertriebspartnern mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Und wir sind völlig unabhängig von Produktgebern, das ist ein nicht zu unterschätzender Wettbewerbsvorteil!

**poolworld:** Wie dürfen wir uns Ihren Tagesablauf vorstellen?

**Klahn:** An einem typischen Außendiensttag habe ich in der Regel vier Termine bei Vertriebspartnern. Die Vorbereitung auf die Gespräche findet meist schon am Vortag statt. Ich befasse mich im Vorfeld stets mit der maxpool-Historie des Partners und verschaffe mir morgens erst einmal einen Überblick über das aktuelle Weltgeschehen sowie über die neuesten Meldungen aus der Versicherungsbranche, um tagesaktuell informiert zu sein. In den Gesprächen selbst versuche ich dann, möglichst viel über die Arbeitsweise meines Gesprächspartners

zu erfahren, um ihm unsere Dienstleistungen und Produkte möglichst passgenau vorstellen zu können. Dabei hilft es, wenn unsere Partner Wünsche und Ideen an mich herantragen, die helfen, maxpool noch besser zu machen. Als regionaler Ansprechpartner unterstütze ich unsere Vertriebspartner dabei, sich im Kompetenzbalken von maxpool zurechtzufinden und unsere Services optimal zu nutzen. Ob ein Makler auf der Suche nach leistungsstarken Deckungskonzepten für den privaten Bereich ist, Unterstützung bei der Versicherung eines Gewerbebetriebs oder der Erstellung einer Versorgungsordnung für eine betriebliche Altersvorsorge benötigt – ich stehe ihm mit Rat und Tat zur Seite. Wir staffeln unsere Vertriebsunterstützung je nach Bedarf des Maklers und helfen ihm im Bedarfsfall auch bei seinem Kunden vor Ort. Generell habe ich in diesen Gesprächen auch immer einen Verkaufsansatz für unsere Vertriebspartner „im Gepäck“, den es sich auszuprobieren lohnt.

**poolworld:** Was hat Sie die langjährige Tätigkeit in der Versicherungsbranche gelehrt?

**Klahn:** Traue keinem Produkt, das Du nicht verstehst und das nicht durch transparente Kriterien von unabhängigen Experten geprüft worden ist. Ein ganz wichtiger Punkt! Wir bei maxpool unterziehen jedes Produkt einem Qualitäts-Check, bevor wir es aktiv empfehlen.

# Neu: maxpools Leistungsservice über alle Sparten!

Ein wertvoller Mehrwert für verantwortungsbewusste Makler



**E**ine neue und herausragende Serviceleistung, die maxpool als Qualitätspool anbietet, ist der maxpool-Leistungsservice. Seit Herbst 2012 gibt es bereits den Leistungsservice für Berufsunfähigkeit, Schwere Krankheiten, Grundfähigkeit, Erwerbsunfähigkeit und Dienstunfähigkeit. Jedem über maxpool vermittelten Versicherungsvertrag aus dem oben genannten Bereich ist seither ein Zertifikat beigegefügt. Darin verpflichtet sich maxpool, den Versicherungsmakler und damit den Kunden im Leistungsfall durch die Bereitstellung eines Expertengremiums bei der Schadensregulierung zu unterstützen. Zu diesem Zweck hat maxpool eigens eine Rechtsberatungsgesellschaft ins Leben gerufen.

Bereits dieser auf den Bereich der Arbeitskraftabsicherung beschränkte Leistungsservice ist in der Maklerschaft mit großer Begeisterung aufgenommen worden. Denn maxpool nutzt seine Kenntnisse der Versicherungswirtschaft zur Streitschlichtung und zur Verbesserung der Kommunikation mit dem Versicherer, so dass Leistungsfälle zügig, effektiv und qualitativ hochwertig bearbeitet werden können. Sogar auf Seiten der Versicherungen gab es bislang nur positive Rückmeldungen. Die Versicherer zeigen sich hocherfreut über die Einführung eines kompetenten Teams, das bei der mitunter sehr schwierigen und von Missverständnissen beladenen Kommunikation zwi-

schen Versicherungsnehmer und Versicherung hilfreich und moderierend zur Seite steht.

## **Maklerposition stärken**

Von Beginn an hat maxpool angekündigt, den Leistungsservice Schritt für Schritt zu erweitern, so dass diese Serviceleistung in allen Sparten zum Einsatz kommt. Nun ist es so weit! Ab dem 1. April 2013 gibt es diesen maßgeblichen Mehrwert für die Vertriebspartner und ihre Kunden spartenübergreifend. Damit beabsichtigt maxpool, ganz neue Maßstäbe im Bereich der vertrieblichen Unterstützung zu setzen. maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes findet deutliche Worte dazu: „Dieser Mehrwert

des neuen maxpool-Leistungsservices ist ein Muss für jeden verantwortungsbewussten Makler und kann sogar als zusätzliches und sehr gutes Verkaufsargument dienen.“ Die maxpool-Syndikus-

Yvonne Czernetzki, maxpool-Syndikusanwältin

**„Der Makler verbessert dabei ganz eindeutig auch seine eigene Position.“**

anwältin, Yvonne Czernetzki, fügt hinzu: „Aus Sicht des Kunden ist die objektive Begleitung seiner Schadensansprüche durch ein unabhängiges Expertengremium ein wichtiger Mehrwert, den man in dieser Form sicherlich sonst vergeblich am Markt sucht. Insofern dürfte ein Kunde diese Leistung seines gut vernetzten Maklers sicherlich als sehr gute Zusatzleistung verstehen und schätzen.

Der Makler verbessert dabei ganz eindeutig auch seine eigene Position. Im Falle unbegründeter Schadensansprüche liefert ihm das Gremium Argumente, damit er dem Kunden leichter erklären kann, warum etwas nicht versichert ist. Sollte jedoch ein Versicherer tatsächlich einmal unbegründet die zu Recht bestehenden Ansprüche eines Kunden ablehnen, hat der Makler durch das Gremium eine Gruppe aus Fachleuten als ‚Verbündete‘ an seiner Seite, so dass mit viel Engagement eine zielorientierte Lösung gefunden werden kann.“ Dazu noch einmal Drewes: „Wir lassen uns von Versicherern nicht abwimmeln. Sollte ein Schadenssachbearbeiter einmal irren, dann werden wir alles daran setzen, dies auch zu belegen und ein einvernehmliches Ergebnis zu erzielen. Gleichwohl ist es mir wichtig zu betonen, dass wir unsere Aufgabe weder darin sehen, irgendwelche Kulanzzahlungen für nicht versicherte Dinge durchzusetzen, noch eine ‚kreative Auslegung‘ des Schadens zu begünstigen, um einen Schutz abzubilden, der eigentlich nicht versichert war. Im Übrigen schätzen wir die Arbeit

der Schadensregulierung in den allermeisten Fällen und bei den allermeisten Versicherern sehr. Unser Bestreben ist es lediglich, Missverständnisse zu moderieren, Fristversäumnisse zu verhindern und Grenzfälle aufzuklären. Die Vorgänge also, die am meisten Lärm und Probleme bereiten, auch wenn ansonsten die Mehrheit der Fälle ohnehin gut laufen. Wir wollen dazu beitragen sicherzustellen, dass die Versicherung den Zweck erfüllt, für den sie bei Vertragsabschluss gedacht war.“

#### Zertifikat zum Leistungsservice

Das Zertifikat zum Leistungsservice erhalten maxpool-Makler auf Wunsch auch mit eigenem Logo, so dass diese Leistung auch wirklich als Mehrwert des Maklers angesehen werden kann. Je nach Sparte wird das Zertifikat automatisch mit der Police verschickt – oder es kann als PDF über das maxpool-Extranet bezogen werden. Das Zertifikat belegt und erklärt den Leistungsservice und untermauert eine enge Kunden-Makler-Beziehung. Es zeigt dem Kunden, dass er auch im Leistungsfall gut beraten wird.

Eine weitere Besonderheit des Leistungsservices ist die intensive Zusammenarbeit von maxpool und der Kanzlei Michaelis. Dies hat für den Makler den Vorteil, dass die Kanzlei in besonders schwierigen Fällen von Beginn an als Berater hinzugezogen werden kann. Sollte die Auseinandersetzung im schlimmsten Fall vor Gericht gehen, kann die Kanzlei Michaelis ohne Weiteres übernehmen und maxpool zudem beratend und unterstützend zur Seite stehen. Bei gerichtlichen Auseinandersetzungen muss die Kanzlei jedoch die gesetzlich vorgeschriebenen Gebühren veranschlagen.

Als weiteres Highlight des Leistungsservice stellt maxpool zusammen mit der Kanzlei Michaelis eine Rechtshilfe-Kommission. Diese schreitet in Fällen „himmelschreiender Ungerechtigkeiten“ mit besonderem Nachdruck ein. Lehnt also eine Versicherungsgesellschaft einen Schaden oder einen sonstigen Versiche-

rungsfall offensichtlich völlig zu Unrecht ab, wird maxpool in diesen Fällen auch bei der gerichtlichen Geltendmachung des Anspruchs die Verfahrenskosten für den Makler beziehungsweise dessen Kunden übernehmen. Die Rechtshilfe-Kommission ist daher sogar bereit, im Einsatz für die Rechte Ihres Kunden das Prozesskostenrisiko zu tragen.

„Nicht zuletzt in unserer Rechtshilfe-Kommission wird deutlich, was maxpool eigentlich mit diesem Service anbieten möchte: eine ehrliche Gerechtigkeit im täglichen Geschäft, auch dann, wenn es für uns einmal unbequem werden könnte. Damit ist der Leistungsservice ein wirklicher Mehrwert für qualitätsbewusste Makler und ein tragendes Leistungsmerkmal von maxpool als Qualitätsanbieter“, erklärt Drewes. ■

#### Alle Fakten

Leistungsservice für alle über maxpool vermittelten versicherungsförmigen Produkte

Beginn spartenübergreifend zum 1. April 2013

Zertifikat entweder bei Antragstellung/Policierung oder auf der Homepage abrufbar

Kontakt:  
■ [leistungsservice@maxpool.de](mailto:leistungsservice@maxpool.de)

Die Bereiche der Arbeitskraftabsicherung (BU usw.) bearbeitet der Leistungsservice umsonst. Für alle übrigen Sparten erhalten Makler der Kategorie „A“ den Leistungsservice ebenfalls kostenlos; sonstige Makler zahlen als Schutzgebühr ein pauschales Mindesthonorar je Vorgang:  
■ B-Makler in Höhe von 250,00 Euro  
■ C-Makler in Höhe von 500,00 Euro  
■ D-Makler in Höhe von 750,00 Euro

Bagatellschäden werden nur bei offensichtlich ungerechtfertigten Ablehnungen geprüft.

Gerichtskosten sind vom Leistungsservice nicht umfasst, es sei denn, die Rechtshilfe-Kommission schreitet ein.

# maxpool-Unfallkonzepte sind Unisex-tauglich

Ende 2012 machten viele Informationen rund um das Thema Unisex die Runde. Auch an der Unfallversicherung ging das Thema nicht spurlos vorbei. Bei vielen Gesellschaften sind die Änderungen jedoch recht überschaubar.



**S**o werden Frauen bei entsprechender beruflicher Tätigkeit künftig in die Gefahrengruppe B eingestuft. Auswirkungen auf die Beitragsätze oder Leistungserweiterungen gab es kaum. Auch maxpool durfte sich der Herausforderung stellen, die hauseigenen Deckungskonzepte an die Unisex-Vorschriften anzupassen. Für den Qualitätspool war eine reine Änderung der Gefahrengruppeneinstufung für Frauen kein Thema, auch wenn diese nun natürlich auch in allen Deckungskonzepten mit Gefahrengruppeneinteilung unabdingbar ist.

„Die Ergebnisse, die wir mit den einzelnen Konzeptträgern erzielen konnten, können sich sehen lassen“, stellt

Marcel Kranert, Produktentwickler bei maxpool, fest. Mit der Adler Versicherung AG, Risikoträger des günstigen Tarifs maxEasy, konnte maxpool einen Tarif konzipieren, der hinsichtlich des Beitrags seinesgleichen sucht. Und dies, obwohl viele Leistungserweiterungen des maxEasy übernommen werden konnten. „Durch eine Reduzierung des Mitwirkungsanteils und Einschränkungen in der Gliedertaxe war die Adler Versicherung bereit, mit den Beitragsätzen bis an die Schmerzgrenze zu gehen. Insofern freuen wir uns über das Ergebnis, denn eine Unfallversicherung mit derartigen Beiträgen wird am Maklermarkt schwer auszumachen sein“, erklärt Kranert. Mithin konnte ein Tarif

konzipiert werden, der durch seine Beitragsätze für Personen mit geringem Einkommen besonders geeignet ist.

Für die Weiterentwicklung der Tarife

Marcel Kranert, Produktentwickler

*„Die Ergebnisse, die wir mit den Konzeptträgern erzielen konnten, können sich sehen lassen.“*

maxFamily und max2013 war die Zielsetzung eine komplett andere. Hier galt es, die eine oder andere Schwachstelle anzugehen.

Mit der Erhöhung des Mitwirkungsanteils von 40 auf 50 Prozent sowie der Integration einer beitragsfreien Sofortleistung in Höhe von 10.000 Euro ist dies im Tarif maxFamily Premium gelungen.

Auch im Tarif max2013 konnte durch Herausnahme der Leistungsreduzierung bei bestimmten Berufs- und Sportunfällen der größte Schwachpunkt relativiert werden. Zusätzlich ist es gelungen, einige Leistungserweiterungen wie eine beitragsfreie Sofortleistung in Höhe von 5.000 Euro sowie die Kostenübernahme bei psychologischer Betreuung nach einem Unfall mit schweren Folgen in das Bedingungsnetzwerk aufzunehmen.

„Alles in allem haben wir die Stärken der einzelnen Konzepte genutzt und durch Nuancen noch weiter ausbauen können“, fasst Kranert zusammen. ■

# Multi-Strategie ist, wenn nicht nur im Winter gestreut wird

Risikostreuung über verschiedene Anlageklassen ist gut. Doch für unseren Global Absolute Return Strategies Fonds (GARS) reicht uns das nicht. Deshalb setzen unsere Fondsmanager von Standard Life Investments auf Multi-Strategie: Risikostreuung über rund 30 vollwertige Anlagestrategien. Damit streben wir eine Rendite ähnlich der eines Aktieninvestments an – jedoch bei einem Bruchteil der Volatilität. Mehr über das Geheimnis unseres Erfolgsfonds erfahren Sie unter [www.standardlife.de/gars](http://www.standardlife.de/gars)

# Das Prinzip Maklerbetreuung

maxpool-Chef Oliver Drewes hat klare Vorstellungen, was einen Qualitätspool ausmacht. Zum Beispiel der intensive Kontakt zu angebundenen Versicherungsmaklern und deren Unterstützung in allen Belangen der täglichen Arbeit.



**N**icht umsonst kommt der Betreuung angebundener Makler ein enorm hoher Stellenwert im Hause maxpool zu. Besonderes Augenmerk liegt dabei auf dem persönlichen Vor-Ort-Kontakt zum Makler. „maxpool soll der beste Freund des Versicherungsmaklers sein, das betone ich immer wieder. Und wie jeder weiß, basiert Freundschaft vor allem auf Vertrauen“, erklärt Oliver Drewes. Da nur Persönlichkeit Vertrauen schafft, setzt er auf

ein Team aus festangestellten Maklerbetreuern. Hans Joachim Feyerherd, Kevin Jürgens, Jürgen Heller und Stefan Klahn sind im gesamten Bundesgebiet unterwegs und nehmen sich vor Ort der Belange der Makler an. Ganz wichtig: Jeder Maklerbetreuer verfügt über ein eigenes Einzugsgebiet, das ausschließlich von ihm betreut wird. So hat jeder Makler einen festen Ansprechpartner. Auf diese Weise soll die persönliche Bindung gestärkt und

eine Vertrauensbeziehung aufgebaut werden. Mit gutem Grund. „maxpool möchte seinen Maklern passgenaue Unterstützung leisten und individuell

*Jeder Makler hat einen festen Ansprechpartner.*

auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Dienstleistungen und Produkte anbieten. Hierfür gilt es, möglichst viel über die Arbeitsweise des Maklers zu erfahren, um Schwachstellen zu identifizieren. Dies lässt sich eben nicht per Telefon oder per E-Mail bewerkstelligen“, erläutert Drewes weiter.

## **Vielfältige Mehrwerte für Makler**

Die Makler profitieren in vielfältiger Weise vom Konzept der Maklerbetreuung, einem echten Novum am Maklerpoolmarkt. Alle Maklerbetreuer verfügen über eine sehr gute Ausbildung im Finanzdienstleistungsbereich, können langjährige Berufserfahrung vorweisen und besitzen hervorragende Markt- und Branchenkenntnisse. Dies macht sie zu optimalen Ansprechpartnern für individuelle Fachfragen und Problemstellungen. Ohnehin gestaltet sich die Unterstützung durch die Maklerbetreuer sehr facettenreich. Sie reicht von der fortwährenden Vorstellung eigener Deckungskonzepte und neuer Dienstleistungen über die Bereitstellung nützlicher Vertriebstipps bis hin zur Präsentation professioneller Vergleichstechniken in allen Sparten. Im Rahmen des Drei-Stufen-Modells begleiten die Betreuer den Makler auf

Wunsch zum Kunden oder nehmen Besuchstermine in Absprache mit dem Makler auch alleine wahr. In besonderen Angelegenheiten setzen sich die Maklerbetreuer gegenüber Versicherern persönlich für die Belange der Makler ein. Sogar bei der Durchführung von Mailing- oder Umdeckungsaktionen oder der Organisation von Endkundenveranstaltungen stehen sie mit Rat und Tat zur Seite. Von den Unterstützungsleistungen der Maklerbetreuer profitieren primär die aktiven maxpool-Partner. Es sind jedoch auch die bislang weniger aktiven oder gar inaktiven Makler dazu eingeladen, die Dienste der Maklerbetreuer in Anspruch nehmen. „Es ist sehr spannend, einen wenig aktiven D-Makler auf seinem Weg zum A-Makler zu begleiten“, erklärt Feyerherd.

### Unabhängige Unterstützung

Sämtliche Maklerbetreuer sind fest bei maxpool angestellt. Das macht sie absolut unabhängig in ihrer Beratung. Makler können sich mithin darauf verlassen, dass Produktempfehlungen auf objektiven Kriterien basieren und nicht etwa erzwungenermaßen ausgesprochen werden, weil ein Abhängigkeitsverhältnis zum Versicherer besteht. „Alles andere würde unserem Unternehmensgrundsatz der Unabhängigkeit widersprechen“, argumentiert Drewes.

### Vertriebsservice im Innendienst

Der neu gegründete Vertriebsservice sorgt dafür, dass die Maklerbetreuer sich voll und ganz auf die persönliche Kontaktpflege mit dem Makler konzentrieren können. Die Abteilung ist das Bindeglied zwischen Maklerbe-

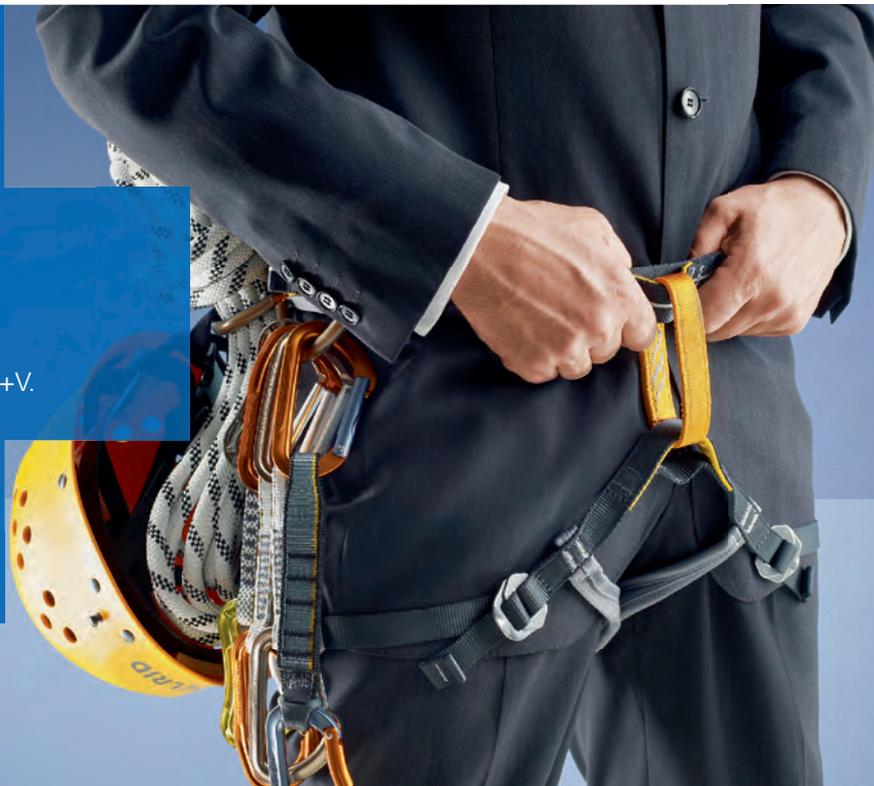
treuern und Fachabteilungen, bündelt Informationen und garantiert einen reibungslosen Kommunikationsfluss. Daneben stellt das Vertriebsservice-Team gern den Kontakt zum jeweils zuständigen Maklerbetreuer her und arrangiert Gesprächstermine. „Persönliche Betreuung ist ein wichtiger Eckpfeiler unseres Erfolgsmodells. Makler können sich daher auf immer neue Maßnahmen zur Optimierung der Zusammenarbeit freuen“, so Drewes. ■

### Kontakt

maxpool GmbH  
Vertriebs- und Maklerservice  
Telefon: (0 40) 29 99 40-350  
E-Mail: [vertriebsservice@maxpool.de](mailto:vertriebsservice@maxpool.de)

## IHR PLUS AN KOMPETENZ

Die Kreditversicherungen von R+V.



**Mit den Kreditversicherungen der R+V zu mehr Geschäftserfolg.**

Erfahren Sie mehr bei einem persönlichen Gespräch mit Ihrem Maklerbetreuer oder unter [www.makler.ruv.de](http://www.makler.ruv.de).



## Da geht (doch) noch was ...

maxpool-Makler werden neuerdings sogenannten Kategorien zugeordnet. Warum? Ein Bericht über die Funktionsweise und die Vorteile für Makler

**J**eder einzelne Makler leistet einen Beitrag zum Gesamterfolg von maxpool. Deshalb kann der Großteil aller angebotenen maxpool-Services auch von jedem Makler in Anspruch genommen werden. Um das entgegengebrachte Vertrauen der angebotenen Makler möglichst individuell honorieren zu können, hat maxpool die sogenannte Maklerkategorisierung eingeführt. Sie soll dazu dienen, besonders aktiven maxpool-Partnern einen besonderen Service bieten zu können.

Die Einteilung der Makler in Kategorien erfolgt nach festgelegten Parametern.

So ist beispielsweise zu klären, wie viel Geschäft die angebotenen Makler jeweils über maxpool einreichen, oder bei Neuanbindungen zu beurteilen, welches Potenzial im einzelnen Makler steckt. Nach erfolgter Kategorisierung haben Makler die Möglichkeit, ihre jeweilige Kategorie im Maklerbereich der maxpool-Homepage unter dem Menüpunkt „Meine Abrechnung“ einzusehen. Dort findet sich auch ein Link zu einem Rechner, mit dem ermittelt werden kann, wie viel Geschäft in welcher Sparte eingereicht werden muss, um die nächsthöhere Kategorie zu erreichen. Generell hat jeder Makler die Chance,

seine Kategorie im Laufe seiner Zusammenarbeit mit maxpool zu verbessern.

Auf Makler der Top-Kategorien A und B warten attraktive Vorteile. So erhalten A-Makler den neuen Leistungsservice für den SHU-Bereich komplett kostenfrei, für B-, C- und D-Partner fällt eine gestaffelte Bearbeitungsgebühr an (siehe auch Artikel „Leistungsservice“ auf Seite 8). Der Leistungsservice für biometrische

Ralf Barth, Leiter Sach-Kompetenzteam

*Jeder Makler hat die Chance, in die Top-Kategorien aufzusteigen.*

Risiken ist für Makler aller Kategorien kostenfrei. Ferner wird den A- und B-Partnern in naher Zukunft eine „telefonische Urlaubsvertretung“ angeboten. Makler der Top-Kategorien können sich weiterhin über Subventionen beim Erwerb der angebotenen Vergleichstools freuen und auch in den Bereichen Endkundenflyer und Büroausstattung winken besonders aktiven Maklern vergünstigte Konditionen. Detaillierte Preisangaben finden sich im Maklerbereich der maxpool-Homepage unter dem Menüpunkt „Vertriebsunterstützung“. „Jeder angebundene Makler hat die Chance, in die Top-Kategorien aufzusteigen. Angesichts der zahlreichen Vorteile verstehen wir die Maklerkategorisierung nicht zuletzt auch als Anreizsystem, die Zusammenarbeit mit maxpool auszubauen und zu intensivieren“, erklärt Ralf Barth, Leiter Sach-Kompetenzteam. Die Geschäftsleitung sowie die Maklerbetreuer entwickeln die Servicefeatures stetig weiter. Makler dürfen gespannt bleiben, welche Mehrwerte sie noch erwarten. ■

### Kontakt

maxpool GmbH  
Vertriebs- und Maklerservice  
Telefon: (0 40) 29 99 40-350  
E-Mail: [vertriebsservice@maxpool.de](mailto:vertriebsservice@maxpool.de)

# MEHR ERFOLG

mit flexiblen und leistungsstarken LV-Produkten der HanseMerkur



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

**HanseMerkur**   
*Versicherungsgruppe*

**Mehr Qualität im Leben.**

# Die neue maxpool-Freiheit

maxpool startet mit einem Knall in die bevorstehende Roadshow-Saison: Erstmals in der rund 20-jährigen Unternehmensgeschichte geht der Hamburger Maklerpool ganz ohne die fachliche Unterstützung von Gesellschaften auf Tour. Stattdessen treten beim Event nur hauseigene Experten auf.



**D**as Jahr 2012 war für maxpool ein Jahr der Umbrüche und Veränderungen. Seit seinem Eintritt als Geschäftsführer ließ maxpool-Chef und

*maxpool präsentiert erstmals ausschließlich maxpool-geprüfte Themen.*

-Inhaber Oliver Drewes keinen Stein auf dem anderen. Vielmehr mobilisierte er alle zur Verfügung stehenden Kapazitäten und Kräfte, um maxpool noch besser aufzustellen, um die bis dato bestehende Unabhängigkeit weiterhin beizubehalten und um seine hohen Qualitätsansprüche in vollem Umfang umzusetzen. Nur allzu deutlich wurde dabei bereits im vergangenen Jahr signalisiert, dass maxpool eine neue

Richtung einschlagen wird. Eine Richtung, von der alle maxpool-Partner und ihre Kunden profitieren werden.

Pünktlich zur bevorstehenden Roadshow-Saison zaubert Drewes nun das nächste Novum aus dem Hut. Erstmals in der rund 20-jährigen Unternehmensgeschichte wird maxpool auf der bevorstehenden Sach-Tour (8. bis 18. April, siehe Kasten) ausschließlich maxpool-geprüfte Themen präsentieren. Und das von garantiert unabhängigen Fachleuten – dem maxpool-Team!

Teilnehmer der Veranstaltung können sich unter anderem auf einen unabhängigen und spartenübergreifenden Marktüberblick sowie ein Feuerwerk an Informationen rund um das Thema Haftungsübernahme freuen – abgefeuert von den maxpool-Referenten und Rechtsanwalt Stephan Michaelis. Darüber hinaus geben die

maxpool-Vorträge eine Fülle neuer Vertriebsinspirationen und informieren über Produkte, die von den maxpool-Fachleuten umfassend geprüft und bewertet wurden.

Kostenfreie Anmeldungen können über den internen Bereich der maxpool-Homepage oder per Fax vorgenommen werden. Für eine Fax-Anmeldung kann der unten stehende Barcode genutzt werden. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. ■

## Fax-Anmeldung über den Barcode



## Veranstaltungskalender

Wann	Wo
8.4.	München
9.4.	Stuttgart
10.4.	Frankfurt
11.4.	Düsseldorf
15.4.	Hamburg
16.4.	Berlin
17.4.	Leipzig
18.4.	Hannover

## Kontakt

Vertriebs- und Maklerservice  
 Telefon: (0 40) 29 99 40-350  
 E-Mail: [tour@maxpool.de](mailto:tour@maxpool.de)

„Besser  
teuer verkaufen  
als teuer kaufen!“

 ProReal Deutschland Fonds 2

- 3 Jahre Laufzeit
- 8% p. a. ab Tag der Einzahlung
- 100% Investitionsquote des Emissionskapitals
- Quartalsweise Auszahlungen
- Verzinsung und Rückzahlung des Agios

Projektentwicklung in deutschen Metropolen –  
Zeit für neue Lösungen

One Capital Emissionshaus GmbH | Bernhard-Nocht-Straße 99 | 20359 Hamburg | [info@onegroup.ag](mailto:info@onegroup.ag) | [www.onegroup.ag](http://www.onegroup.ag)

#### Wichtige Hinweise

Die vorliegende Produktinformation beinhaltet keine Handlungsempfehlung, sondern wurde zum Zweck der Werbung initiiert. Geschlossene Fonds bieten weder eine feste Verzinsung noch einen festen Anspruch auf Rückzahlung des Kapitals. Auszahlungen können aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung des Fonds geringer als angenommen ausfallen oder gänzlich entfallen. Eine ausführliche Darstellung des Beteiligungsangebots einschließlich der damit verbundenen Chancen und Risiken können Sie dem alleine verbindlich veröffentlichten Verkaufsprospekt entnehmen. Der Verkaufsprospekt wird Ihnen durch die Anbieterin, der One Capital Emissionshaus GmbH, Bernhard-Nocht-Str. 99, 20359 Hamburg, zur Verfügung gestellt.

# Zusammenarbeit macht stark

Am 23. April 2013 öffnet das Forum auf dem Frankfurter Messegelände seine Pforten für die Pools & Finance. Auch maxpool ist in diesem Jahr zum ersten Mal dabei und bringt sich sogar als Mitveranstalter in das Branchenevent ein.



**D**ie Entscheidung zur Teilnahme an der Fachmesse fiel maxpool-Chef Oliver Drewes nicht schwer. Angesichts des Ausstellerkreises ist die Pools & Finance immerhin einer der Branchentreffpunkte schlechthin – und das nur ein Jahr nach dem Messe-Kick-off in Darmstadt. Neben zahlreichen Anbietern von Finanz- und Versicherungsprodukten versammeln sich am 23. April auch mehrere Finanzdienstleister, Maklerpools und Servicegesellschaften auf dem Messegelände in Frankfurt am Main. So konnten die Gründungsinitiatoren BCA, blau direkt, FondsKonzept, Jung, DMS &

Cie. sowie der Verband unabhängiger Vermögensverwalter neben maxpool auch die Maklerpools degenia und Netfonds und den Berufsverband unabhängiger Finanzdienstleister für eine Teilnahme an der Pools & Finance als Mitveranstalter begeistern. „Ich finde, gute Poolanbieter sollten zusammenhalten und einige Dinge durchaus auch

*maxpool finden Sie auf der Pools & Finance am Messestand V3.*

zusammen umsetzen“, bringt Drewes den Grund für die Teilnahme auf den Punkt. „Insofern ist unser Mitwirken bei der Pools & Finance mehr als ein Vertriebsinstrument, um Versicherungsmakler auf die Dienstleistungen und Services von maxpool aufmerksam zu machen. Wir begreifen die Messe als hervorragende Gelegenheit, eine Plattform für Makler und Produktgeber zu bieten, Mitbewerber zu treffen, uns untereinander auszutauschen und damit auch den Maklern Gelegenheiten zu bieten, die Angebote der unterschiedlichen Servicedienstleister direkt zu vergleichen oder auch zu kombinieren“, so Drewes weiter. „Im Rahmen des branchenweiten Strebens nach mehr Transparenz helfen zudem nur Zusammenarbeit und ein direkter Vergleich der Anbieter. Immerhin haben die Poolgesellschaften zumeist sehr unterschiedliche Angebote und Ausrichtungen.“

Der Messestand V3 von maxpool ist im Forum im Saal Areal zu finden. Von 13:45 bis 14:15 Uhr findet zudem ein Workshop zum Thema „maxpool – Ihr unabhängiger Poolpartner und seine Leistungen“ im Raum Analog 2 statt. In seinem 30-minütigen Vortrag informiert Referent Oliver Drewes über die Vorteile und Services seines Maklerpools. ■

## Wissenswertes

Interessierte können sich über beiliegenden Folder kostenfrei zur Messe und/oder zur anschließenden POOL Night anmelden. Hierzu einfach den Gutschein ausfüllen und an die angegebene Faxnummer senden. Schon sind Sie bei der Pools & Finance dabei! Für weitere Anmeldeformulare kontaktieren Sie gern: [vertriebsservice@maxpool.de](mailto:vertriebsservice@maxpool.de)

## Kontakt

Kendra Möller  
 Telefon: (0 40) 29 99 40-433  
 E-Mail: [kendra.moeller@maxpool.de](mailto:kendra.moeller@maxpool.de)

# Stellenangebote

maxpool sucht zum nächstmöglichen Termin eine/n

Versicherungskauffrau/-mann bzw. Versicherungsfachwirt/-in Bereich Gewerbe
<b>Ihre Aufgaben</b>
Ausarbeitung von Deckungskonzepten für Kleinbetriebe und mittelständische Unternehmen
Unterstützung unserer Geschäftspartner (Versicherungsmakler/-innen) bei der Kundenberatung
Ausarbeitung von Versicherungsangeboten
Anleitung und Unterstützung unserer Mitarbeiter/-innen
Verhandlungen mit Produktgebern
<b>Ihr Profil</b>
Sehr gute Kenntnisse im Bereich der Gewerbeversicherung
Mehrjährige Berufserfahrung (mind. 5 Jahre)
Sehr gutes Ausdrucksvermögen in Wort und Schrift
Serviceorientierte Denk- und Arbeitsweise
Sichere Verhandlungsführung
Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angaben zum frühestmöglichen Eintrittstermin und Ihrer Gehaltsvorstellung richten Sie bitte per E-Mail an <a href="mailto:bewerbung@maxpool.de">bewerbung@maxpool.de</a> .

Bankkauffrau/-mann mit dem Schwerpunkt Baufinanzierung
<b>Ihre Aufgaben</b>
Bearbeitung von Anfragen
Erstellung individueller Finanzierungslösungen für Kunden
Qualifizierte Unterstützung des Vertriebs
Laufende Marktbeobachtung und Produktanalyse
<b>Ihr Profil</b>
Erfolgreich abgeschlossene Bankausbildung
Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Baufinanzierung
Eigenverantwortliche und strukturierte Arbeitsweise
Vertriebs-, kunden- und serviceorientierte Einstellung
Sicherer Umgang mit allen gängigen Office-Programmen
Freundliches und gepflegtes Auftreten
Einsatzbereitschaft und Kommunikationsstärke
Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angaben zum frühestmöglichen Eintrittstermin und Ihrer Gehaltsvorstellung richten Sie bitte per E-Mail an <a href="mailto:bewerbung@maxpool.de">bewerbung@maxpool.de</a> .

Versicherungskauffrau/-mann
<b>Schwerpunktparten</b>
Alle Versicherungssparten
<b>Ihre Aufgaben</b>
Spartenübergreifende Bearbeitung von Anfragen
Erstellung von Angeboten
Qualifizierte Unterstützung unseres Außendienstes
Erfassung und Dokumentation von Vertragsänderungen
Laufende Marktbeobachtung und Produktanalyse
<b>Ihr Profil</b>
Abgeschlossene Ausbildung zur/zum Kauffrau/-mann 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 und Ihrer Gehaltsvorstellung richten Sie bitte per E-Mail an <a href="mailto:bewerbung@maxpool.de">bewerbung@maxpool.de</a> .

maxpool sucht zum 1. August 2013 eine/n

Auszubildende/r zur/zum Kauffrau/-mann für Versicherungen und Finanzen (Schwerpunkt Versicherungen)
<b>Ausbildungsinhalte</b>
Rechtliche Grundlagen des Versicherungswesens
Vermittlung fundierter Fachkenntnisse in den privaten Versicherungssparten
Anwendung von Informations- und Kommunikationstechniken
Selbstständige Organisation und Terminkoordination
Arbeitsrechtliche Grundlagen
<b>Sie beginnen mit</b>
Mittlerer Reife oder Abitur/Allgemeiner Hochschulreife
Einer guten Allgemeinbildung
Sehr guten Deutschkenntnissen sowie einem guten sprachlichen Ausdrucksvermögen
Engagement, Flexibilität, Zuverlässigkeit, Aufgeschlossenheit
Guten PC-Kenntnissen
Ihre aussagekräftige Bewerbung richten Sie bitte per E-Mail an <a href="mailto:marcel.kranert@maxpool.de">marcel.kranert@maxpool.de</a> .

# Der ehrbare Kaufmann

Gut gemeint und gut gemacht sind zweierlei Dinge. Und so erschwert der Gesetzgeber durch viel Regulierung mit wenig Logik das Leben der Makler. Bereits vor zwei Jahren stellte die poolworld das Wirken der Politik infrage. Doch Skandale wie im Fall der Frankfurter Immobiliengruppe S&K oder MEG sind Wasser auf die Mühlen von Verbraucherschützern und anderen Regulierungs-Befürwortern.



**I**m Mai 2007 startete der Markt der Versicherungsvermittler in eine neue Ära. Der Beruf des gewerbetreibenden Versicherungsmaklers war bis zum 22. Mai 2007 an keinerlei Zugangsvoraussetzungen geknüpft. Dies änderte sich mit der Versicherungsvermittlerverordnung (VersVermV),

die eine Registrierung nach Paragraph 34d der Gewerbeordnung, eine Sachkundeprüfung, den Nachweis geordneter Vermögensverhältnisse und persönlicher Zuverlässigkeit, ein amtliches Führungszeugnis sowie unter anderem den Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung vorsieht. Es

folgten weitere Regulierungsschritte wie FRUG, VVG, UWG, VAG oder FinVermV. „Sinnvoll ist die Umsetzung der deutschen Versicherungsvermittlerrichtlinie, weil sie erstmals die gesetzlichen Anforderungen an den Berufsstand definiert und ihn damit auch schützt. Analog gilt das auch für die Finanzanlagenvermittler. Auch die VWG-

Dr. Tilman Welther, Journalist beim Welther Verlag

**„Scheinheilige Lügner, sag ich! Ich weiß, dass alle Bescheid gewusst haben.“**

Novelle war sicherlich nach fast 100-jähriger Geltung überfällig und musste an den modernen Verbraucherschutz angepasst werden“, sagt Michael H. Heinz, Präsident des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute (BVK). Auf etwas Skepsis hingegen stößt das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG), das unautorisierte Telefonwerbung verbietet. „Die Regelungen beim UWG sind bürokratisch und kompliziert, schützen aber den Verbraucher vor unseriösen Anbietern“, so Heinz weiter.

**Qualitätsverbesserung – oder am Ziel vorbei?**

In der Branche finden sich auch deutlichere Worte zu den Gesetzesänderungen der vergangenen Jahre: „Aktuell besteht ja bereits Verwirrung, ob der Makler seinen Neukunden die Tür zu seinem Büro aufhalten darf, oder ob er schon vor der Begrüßung eine Erstinformation hätte aushändigen müssen. Streng genommen darf der Makler selbst seinen freundschaftlich verbundenen Kunden ohne konkreten Anlass nicht mehr anrufen“, so maxpool-Chef Oliver Drewes. „Gleichzeitig muss jede Kundensituation stets in analysierter Form vorgehalten und jede Bewegung umfänglich protokolliert werden. Insofern stimme ich zwar mit dem Ziel

# Im Netz der Regulierer

**D**as Vermittlergeschäft ist auch nicht mehr das, was es mal war. Die Zeiten, in denen es kaum oder sogar nicht regulierte Bereiche gab, sind vorbei. Seit 2007 hat der Gesetzgeber ein immer engmaschigeres Netz aus Gesetzen und Verordnungen erlassen. Dieser Prozess ist noch nicht beendet. Eine Übersicht des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) sowie eigener Recherchen:

**Mai 2007**

Gesetz/Verordnung
Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) § 34d Gewerbeordnung (GewO) § 80 Abs. 2 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG)
Regulierungsinhalt
<ul style="list-style-type: none"> <li>Registrierung nach § 34d GewO</li> <li>Sachkundeprüfung</li> <li>Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung</li> <li>Amtliches Führungszeugnis</li> <li>Nachweis geordneter Vermögensverhältnisse + persönlicher Zuverlässigkeit</li> <li>Aushändigung einer Erstinformation</li> </ul>

**November 2007**

Gesetz
Finanzmarkt-Richtlinie-Umsetzungsgesetz (FRUG), Artikelgesetz, das die EU-Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID-Richtlinie) umsetzt
Regulierungsinhalt
<ul style="list-style-type: none"> <li>Erlaubnispflicht bei Empfehlung von Kapitalanlagen nach § 32 Kreditwesengesetz (KWG)</li> </ul>

**Januar 2008**

Gesetz
Versicherungsvertragsgesetz (VVG) §§ 1–8 VVG-Informationspflichtenverordnung (VVG-InfoV)
Regulierungsinhalt
<ul style="list-style-type: none"> <li>Beratungspflichten</li> <li>Definition des Berufs Versicherungsvermittler</li> <li>Erstellung von Beratungsdokumentationen, Ausweis der Abschlusskosten bei privaten Krankenversicherungen, Lebens-, Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherungen</li> </ul>

**August 2009**

Gesetz
§ 7 Abs. 2 Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)
Regulierungsinhalt
<ul style="list-style-type: none"> <li>Verbot unerlaubter Telefonwerbung, Einholung schriftlicher Einverständniserklärung bei telefonischem Kontakt</li> </ul>

**April 2012**

Gesetz
§ 12 Abs. 7–9 VAG § 80 Abs. 5 VAG
Regulierungsinhalt
<ul style="list-style-type: none"> <li>Provisionsbegrenzung bei substitutiven Krankenversicherungen auf 9 Monatsbeiträge</li> <li>Verlängerung der Stornohaftung auf 5 Jahre bei Leben + Kranken</li> </ul>

**Januar 2013**

Gesetz
§§ 1–5, 18 Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) § 34f Abs. 6 GewO § 7 Abs. 8 Verkehrssteueränderungsgesetz (VerStG)
Regulierungsinhalt
<ul style="list-style-type: none"> <li>Regulierung der Vermittlung von Finanzanlagen (Investmentfonds etc.)</li> <li>Eintragung ins Vermittlerregister der IHK</li> <li>Abschl. Sachkundeprüfung</li> <li>Abschl. Berufshaftpflichtversicherung</li> <li>Nachweis persönlicher Zuverlässigkeit/geordneter Vermögensverhältnisse</li> <li>Aushändigung einer Erstinformation, Erstellung eines Beratungsprotokolls</li> <li>Einführung Haftungsschuld gegenüber Finanzbehörden, wenn Versicherungssteuergelder einkassiert werden (§ 7 Abs. 8 VerStG)</li> </ul>

**Demnächst**

Reform der Finanzaufsicht
Beirat für Verbraucherinteressen bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin); Errichtung eines gesetzlichen Beschwerdeverfahrens für Verbraucher und Verbraucherorganisationen
Reform der VersVermV, Überarbeitung der MiFID-Richtlinie
Verbindliche Offenlegung von Kosten und Provisionen; bessere Vergleichbarkeit der Beratungsangebote auf Provisions- und Honorarbasis
Honorarberatergesetz
Entwurf wurde Ende 2012 vom Bundeskabinett beschlossen. Derzeit wird Ausweitung auf Versicherungsprodukte diskutiert. Bisher geplant: Berufsbezeichnung und Register „Honorar-Anlageberater“ gesetzlich geschützt, striktes Zuwendungsverbot. Bei Vermittlung unter einem Haftungsdach Trennung von Provisions- und Honorarberatung

Probleme, logische Lösungsansätze, tatsächliche Regulierungsmaßnahmen und Wirkungen		
Problem	Logische Lösung	Neue Gesetzgebung
Makler informieren Kunden teilweise nicht ausreichend über ihren Status.	Klare Definition der Berufsbezeichnung auf der Homepage und im eigentlichen Maklervertrag. Gestaltungsvorschriften für die Imagebroschüre	Praxisfremde und missverständliche Erstinformationspflicht mit Vorabaushändigungs-pflicht
Zusammenarbeit zwischen Kunde und Makler ist teilweise lückenhaft.	Protokollierung der vertragsrelevanten Themen, sofern nicht in der Police behandelt und – wenn kundenseitig gewünscht – Komplettanalyse der Kundensituation. Dann auch mit umfassender Protokollierung	Extrem umfassende Protokollierung der gesamten Kundensituation, mit alleiniger Hol-schuld beim Makler. Durch die Informations-pflichten wurden Standardangebote teilweise auf rund 100 Seiten Papier ausgedehnt .
Telefonische Fremdakquise ist unangemessen und nicht gewünscht.	Verbot von Anrufen zur Fremdakquise (inkl. Spam-Mails) mit zentraler Beschwerdestelle oder simplifizierten Abmahnmöglichkeiten	Teilweise widersprüchliche und sehr bürokratische Regelungen, die untersagen, selbst bestehende Kunden telefonisch anzusprechen
Übermäßige Provisionen und Kosten in einigen Produkten	Vereinheitlichung der Darstellung im Angebots-wesen, etwa durch Ausweisungspflicht der tatsäch-lich zu erwartenden Nettorendite und einer einheit-lichen Hochrechnungsmethodik inkl. Kostenabzug	Missverständliche und pauschale Provisions-offenlegung im „Produktinformationsblatt“, was keine andere Branche kennt. Darüber hinaus gibt es Bestrebungen zur Abschaffung der Provisionsberatung.
Krankenversicherungen werden umgedeckt, um erneut Provision zu verdienen (Skandal um die MEG AG).	Reduzierung der Abschlussprovision auf ein Drittel, sofern der Vorversicherer ebenfalls eine PKV war. Hinsichtlich des MEG-Exzesses: Ausbau der behörd-lichen Kontrollen für unangemessene Wettbewerbs-steuerung. Persönliche Verantwortungsübernahme im Management auf Versichererseite.	Deckelung der Provisionen im gesamten KV-Markt und Verlängerung der Haftungszeit insgesamt.
Incentive-Veranstaltungen ha-ben die „Grenzen des guten Ge-schmacks“ teilweise überschrit-ten. Es gab diverse Skandale und kritische Medienberichte.	Wettbewerbe im „angemessenen Rahmen“ sind die Lösung. Abgestellt auf Qualität des Geschäfts und nicht auf Quantität. Und auch hier: Ausbau der behörd-lichen Kontrollen für unangemessene Wettbe-werbssteuerung und persönliche Verantwortungs-übernahme im Management auf Versichererseite	Compliance-Hysterie auf Seiten der Versi-cherer und faktische Abschaffung sämtlicher Wettbewerbsaktivitäten
Skandal um die S&K Gruppe	Kriminelle Energie lässt sich nie ganz durchschau-en und ausschließen – daher: mehr Kontrolle durch die BaFin, die bislang nur formelle Fragen prüft und auswertet und dabei viele Bereiche komplett unbeachtet lässt. Bandenmäßiger Betrug muss vom Staat aufgeklärt und verhindert werden, wie in anderen Kriminalitätsbereichen auch. Der Vermittlerschaft kann man nur Naivität und in Teilen möglicherweise eine fehlende Plausibilitäts-prüfung vorwerfen.	Derzeit noch unklar – möglicherweise „Rückenwind“ für die Abschaffung der Provisionsberatung

der Qualitätsverbesserung überein, gleichzeitig aber meine ich, dass der deutsche Regulierungswahn deutlich darüber hinausgeschossen ist.“ In der Tat reicht das Verhalten eines ehrbaren Kaufmanns für eine rechtskonforme Beratung

schon lange nicht mehr aus. Zu leicht ist es, gegen Auflagen und Formvorschriften zu verstoßen. „Dann hat der Makler zwar ehrbar und gut gearbeitet, ist aber trotzdem dran, nur weil er beispielsweise gegen Formvorschriften verstoßen

Messe Forum

# Frankfurt am Main

## 23.04.2013



# POOLS 2013 & FINANCE

Forum für unabhängige Finanzdienstleistung



1 Tag | 9 Veranstalter | 150 Aussteller | 48 Workshops |  
hochkarätige Referenten | POOL Night



hat. Das gesprochene Wort wurde faktisch vom Gesetzgeber abgeschafft. Irgendwie ist der Makler pauschal an allem schuld. Mir stellt sich die Frage, ob damit die Missstände der Branche auch wirklich unterbunden werden können“, gibt Drewes zu bedenken.

### Viel Gesetz, wenig Logik

In den vergangenen Jahren wurde viel reguliert. Meistens am Ziel vorbei – die Probleme hätten sich mit kaufmännischer Ehre vermeiden oder mit Fingerspitzengefühl durchaus einfacher lösen lassen.

### So tickt die Politik

Es scheint, als reagiere der Gesetzgeber in erster Linie immer dann, wenn der öffentliche Druck zu groß wird: Im April 2012 antwortete die Politik auf den Zusammenbruch der MEG AG und auf den kinoreifen Skandal um Mehmet Göker. Hohe Provisionen bei der privaten Krankenversicherung machten die Runde und in der Folge gab es im Rahmen des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) eine Provisionsbegrenzung bei substitutiven Krankenversicherungen auf neun Monatsbeiträge und eine Verlängerung der Stornohaftung auf fünf Jahre. Der Kinofilm und die gekürzte Fernsehfassung über den „Versicherungsvertreter“ Göker und seine Firma MEG erreichten ein Millionenpublikum. Solch einem öffentlichen Druck können sich Politiker nicht entziehen, was sie zumindest in kleinerer Runde auch zugeben. So sagte Björn Sänger (FDP), Mitglied im Finanzausschuss des Bundestags, auf dem AfW-Entscheidungstreffen im November 2012: „Ich persönlich hätte die Provisionsdeckelung nicht eingeführt, denn schließlich gibt der Markt solche Provisionen her, aber die Politik muss Stimmungen in der Bevölkerung aufneh-

men.“ Und auch BVK-Präsident Heinz ist gegen die Deckelung: „Die Begrenzung der Provisionen bei der Vermittlung substitutiver Krankenversicherungen auf neun Monatsbeiträge wie auch die Verlängerung der Stornohaftungszeit lehnen wir rundherum ab, weil sie einen eklatanten Eingriff in die Privatautonomie bedeuten und Vertragsrisiken – wie die vorzeitige Kündigung durch den Kunden – einseitig auf die Versicherungsvermittler abwälzen.“

### Der BVK und die Kaufmannstugenden

Trotz aller Regulierung der vergangenen Jahre hat sich das Bild des Versicherungsvermittlers in der Öffentlichkeit nicht verbessert. „Für problematisch halten wir die pau-

Björn Sänger (FDP), Mitglied im Finanzausschuss des Bundestags

*„Die Politik muss Stimmungen in der Bevölkerung aufnehmen.“*

schale und oft ideologiegetriebene Verunglimpfung unseres Berufsstandes. Insbesondere wird Provisionsvermittlung gleichgesetzt mit Falschberatung und Honorarberatung als Allheilmittel dargestellt“, sagt Heinz. Um das Image etwas aufzupolieren, hat der Verband eine Initiative namens „Ehrbarer Kaufmann“ ins Leben gerufen und mit der Formulierung der „10 Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns“ einen Orientierungspunkt fürs tägliche Handeln gegeben.

### Bandenmäßiger Betrug

Erst jüngst hat der S&K-Skandal wieder ein schlechtes Licht auf die gesamte Finanzdienstleistungsbranche geworfen.

## Interview

**poolworld:** Herr Vogel, Ihr Statement zum Leitbild des ehrbaren Kaufmanns?

**Philipp Vogel:** Über Ehre und Kaufmannstugenden ist leicht reden.

Schwer wird es, wenn man auf Umsatz verzichten muss, weil Forderungen des Produktgebers beziehungsweise des Vertriebspartners unehrenhaft sind.

Schwer wird, Anzeigenseiten leer zu lassen, weil keine ungeprüften Produkte beworben werden sollen. Ehre kann man nicht zählen, wiegen und messen. Dieses Wertemodell muss man leben, es muss glaubhaft sein.



*„Ehre kann man nicht zählen, wiegen und messen.“*

Philipp Vogel, Vorstand  
DFV Deutsche Familienversicherung AG

**poolworld:** Sie sprechen auf die poolworld an, die vergangenes Jahr vielen Anzeigenkunden gekündigt hat?

**Vogel:** Ich verfolge sehr intensiv die Entwicklung von maxpool in der jüngeren Vergangenheit. Ich weiß aus vielen

Gesprächen, dass die ethisch-intellektuelle Basis für Strategie und Veränderung ein wertkonservatives Denkmodell ist, welches konsequent umgesetzt wird. Der Zeitpunkt des inhaltlichen Diskurses hätte nicht besser sein können.

## Interview

**poolworld:** Wie beurteilen Sie die gesetzlichen Regulierungsschritte gegen Versicherungsmakler in den vergangenen Jahren?

**Claudia Kampmeter:** Die Regulierungsschritte erfolgten nicht „gegen“ Versicherungsmakler, sondern zum Schutz der Verbraucherinteressen. So ist zum Beispiel die angestrebte grundsätzliche Sachkunde aller Vermittler ein wichtiger und unstrittiger Schritt. Das ist gerade auch im Interesse der Versicherungsmakler.

**poolworld:** Welche regulatorischen, gesetzlichen Veränderungen der jüngeren Vergangenheit waren sinnvoll und welche gingen unter Umständen am Ziel vorbei?

**Kampmeter:** Immer, wenn die Qualität der Produkte oder Dienstleistungen im Kundeninteresse erhöht wird, sind regulatorische Mindeststandards grundsätzlich sinnvoll. Manche dieser



*„Jedes Unternehmen sollte die ‚Tugenden des ehrbaren Kaufmanns‘ leben.“*

Claudia Kampmeter, Fachbereichsleiterin Maklervertrieb Nord Allianz Deutschland

Regelungen waren dabei „nur“ erste Schritte. Wir sollten uns primär mit den künftigen Herausforderungen wie IMD und der korrespondierenden PRIPS-Initiative beschäftigen.

**poolworld:** Ist das Bild des „unehrenhaften“ Versicherungsmaklers in der Öffentlichkeit falsch?

**Kampmeter:** Das Bild gibt es in der Öffentlichkeit nicht. Wir stellen an die Makler, mit denen wir zusammenarbeiten, hohe Qualitätsanforderungen und erwarten ein nachhaltiges Geschäftsmodell.

**poolworld:** Durch den jüngsten S&K-Skandal geraten auch Vertriebsorganisationen und Pools für Versicherungen in den Fokus. Gelten die Tugenden, die einzelne Makler noch anwenden, auf Unternehmensebene nicht mehr?

**Kampmeter:** Jedes Unternehmen – ob Versicherungsmakler, Pool oder Versicherer –, das nachhaltig am Markt erfolgreich sein will, sollte die „Tugenden des ehrbaren Kaufmanns“ leben. Auch bei Pools steht für uns die Qualität der im Pool tätigen Makler im Vordergrund.

Zugegebenermaßen handelt es sich bei dem Verdacht auf ein Schnellballsystem um Kapitalanlagen und nicht um Versicherungsprodukte. Da die S&K-Gründer Stephan Schäfer und Jonas Köller die Branche jedoch kräftig durcheinanderwir-

belten und sich an vielen Finanzvertrieben beteiligten beziehungsweise diese aufkauften, sind auch Pools wie beispielsweise ASG24 und WIFO involviert. Und damit – aber auch mit zahlreichen weiteren Direktanbindungen – auch der Mak-

Das  
Deckungskonzept für  
Versicherungsmakler!

maxpool  
Vertriebspartner

Photovoltaikversicherung24.de

»»» Damit die Sonne immer für Sie scheint!



lermarkt. Die Tragweite des ganzen Finanzskandals ist bei Weitem noch nicht abzusehen, aber das Bild der bisherigen Ereignisse lässt Schlimmes befürchten. „Viele Unternehmen haben aus Fehlern der Vergangenheit gelernt und Prinzipien guter Unternehmensführung erarbeitet. Ehrbare Versicherungskaufleute vermitteln Versicherungsverträge und keine Immobilien wie bei S&K“, erklärt zwar Heinz. Dennoch ist das Thema Provisionen unmittelbar berührt, denn bekanntermaßen werden zweifelhafte Produkte meistens über diesen Hebel verkauft. Nur wenige Marktteilnehmer haben den Schneid, von solchen Machenschaften nicht zu profitieren. maxpool-Chef Drewes warnte bereits im Sommer 2012 vor

Schäfer, Köller & Co. und lehnte eine Zusammenarbeit mit der Immobiliengruppe sogar öffentlich ab. Auch auf Seiten der Fachmedien gab es mehr „Mitläufer“ als „Kritiker“, zu denen beispielsweise der Alsterspree Verlag aus Berlin zählt. Oder der kleine Welther Verlag, ebenfalls aus Berlin: „Einige Marktteilnehmer beeilen sich nun darzutun, dass sie diese Neuigkeit ganz unvorbereitet getroffen habe. Das wäre ja empörend und ganz erstaunlich und in diesem Ausmaß ja auch so nicht bekannt gewesen. Scheinheilige Lügner, sag ich! Seit etwa einem Jahr nutzten die Redakteure von ‚fondstelegramm‘ und ‚Fondszeitung‘ jede Gelegenheit, in Hintergrundgesprächen die Marktteilnehmer, vor allem Emissionshäuser und

## Interview



*„Es geht für die gesamte Branche darum, verlorenes Vertrauen zurückzugewinnen.“*

Sven Enger, CEO  
Standard Life Deutschland

**poolworld:** Wie beurteilen Sie die gesetzlichen Regulierungsschritte gegen Versicherungsmakler in den vergangenen Jahren?

**Sven Enger:** Es war nur eine Frage der Zeit, bis es auch in Deutschland zu einer stärkeren Regulierung kommt. Für Makler haben die ersten Regulierungsschritte einen höheren Aufwand mit sich gebracht. Jene empfinden dies als hohe Belastung für ihr Geschäft und stehen den gestiegenen Verpflichtungen entsprechend kritisch gegenüber. Makler suchen also Lösungen, die ihnen den Aufwand abnehmen und ihnen mehr Zeit für die Beratung der Kunden lassen. Dies wird auch die Aufgaben der Versicherer verändern: Sie werden künftig mehr als ein Produktlieferant sein und sind stärker denn je gefordert, die Makler mit hochwertigen Services und Dienstleistungen zu unterstützen.

**poolworld:** Welche regulatorischen, gesetzlichen Veränderungen der jüngeren Vergangenheit waren sinnvoll und welche gingen unter Umständen

am Ziel vorbei?

**Enger:** Grundsätzlich sind die gesetzlichen Änderungen zu begrüßen, die für mehr Transparenz und eine höhere Qualität im Vermittlermarkt sorgen. In einigen Bereichen wie bei der Offenlegung der Kosten besteht aber noch deutlicher Verbesserungsbedarf. Hier gehen die gesetzlichen Regelungen noch nicht weit genug und die Branche hält sich bei der Umsetzung noch zu stark zurück. Die mangelnde Transparenz bei der Offenlegung der Kosten schadet der gesamten Branche. Unsere wichtigste Aufgabe ist es, das Vertrauen der Kunden zurückzugewinnen. Versicherer halten zu lange am Status quo fest und versäumen es, notwendige Innovationen zu entwickeln. Statt Chancen zu nutzen und aktiv zu gestalten, warten sie ab, bis der Gesetzgeber tätig wird. Aus meiner Sicht befindet sich die Versicherungsbranche in einer Innovations- und nicht in einer Vertrauenskrise. Die Überwindung der Innovationskrise ist die zentrale Herausforderung der

kommenden Jahre.

**poolworld:** Ist das Bild des „unehrenhaften“ Versicherungsmaklers in der Öffentlichkeit falsch?

**Enger:** Das Image des Versicherungsmaklers ist in der Öffentlichkeit negativ vorbelastet. Dieses Bild entspricht in vielen Fällen allerdings nicht der Wahrheit. Gerade unabhängige Makler sind häufig sehr gut ausgebildet und beraten ihre Kunden qualitativ hochwertig. Die wichtigste Aufgabe wird es sein, die Kunden davon zu überzeugen. Dabei sollten Versicherer und Vermittler intensiv zusammenarbeiten. Denn es geht für die gesamte Branche darum, verlorenes Vertrauen zurückzugewinnen.

**poolworld:** Durch den jüngsten S&K-Skandal geraten auch Vertriebsorganisationen und Pools für Versicherungen in den Fokus. Gelten die Tugenden, die einzelne Makler noch anwenden, auf Unternehmensebene nicht mehr?

**Enger:** Das lässt sich pauschal nicht beantworten. Es gibt sowohl bei Vertriebsorganisationen und Pools als auch bei Einzelmaklern zahllose Beispiele für hervorragende, objektive Kundenberatungen – aber leider gibt es eben auch diese negativen Beispiele. Dennoch bleibt festzuhalten, dass dies absolute Ausnahmefälle sind, die aber leider zulasten der gesamten Branche gehen.

Vertriebe, in Gespräche über S&K zu verwickeln. Daher weiß ich, dass alle Bescheid gewusst haben“, kommentiert Dr. Tilman Welther die Geschehnisse um S&K.

#### Die Moral von der Geschichte'

Die Branche braucht eine verschärfte Ausrichtung auf die guten alten Kaufmannstugenden. Damit würden sich die

Oliver Drewes, maxpool

**„Eskalierende Incentive-Veranstaltungen und Provisionsexzesse à la MEG kann doch kein Verantwortungsträger wirklich gutheißen.“**

meisten Themen, die der Gesetzgeber vergeblich mit Regulierung lösen möchte, erledigen. „Ich zähle in diesem Zusammenhang besonders die Übernahme der persönlichen Verantwortung dazu. Eskalierende Incentive-Veranstaltungen und

Provisionsexzesse à la MEG kann doch kein Verantwortungsträger wirklich gutheißen.“ Der Markt dürfte spätestens seit S&K gewarnt sein. In Zukunft ist von Unternehmenslenkern ein Mehr an Gradlinigkeit gefragt. „Wenn ich daran denke, wie stark und von welchen Seiten ich seinerzeit angefeindet wurde, als ich mich vergangenes Jahr sehr negativ über die S&K Gruppe geäußert habe ... das war unglaublich. Aber mir war aufgefallen, dass etwas Ungutes läuft, und daher musste ich mich einfach äußern. Insofern hat der jetzige Skandal mir persönlich sehr genutzt: Ich habe verstanden, dass ich es wieder tun werde – im Zweifel noch lauter und deutlicher. Ich baue darauf, dass auch Medienvertreter zu diesem gleichlautenden Ergebnis gelangt sind“, resümiert Drewes.

Der Gesetzgeber wird mit seinen teilweise hilflosen Bemühungen niemals alle Lücken schließen und eine skandalfreie Wirtschaft abbilden können.

Und die Moral von der Geschichte': So gut die Tugenden des ehrbaren Kaufmanns klingen mögen, sie müssen im Alltag auch Anwendung finden. Denn zu Fairness, Vertrauen und Verantwortung gehört es auch, den Mund aufzumachen, wenn Missstände offensichtlich sind. ■

## Das **BU**nte Paket 3

### bringt noch mehr Farbe ins Spiel!

**Comfort-BUZ**

- **Günstigere Beiträge für über 1.000 Berufe**  
– jetzt acht statt fünf Berufsgruppen
- **Noch bessere Bedingungen**  
– vor allem für Auszubildende, Studenten und Selbstständige
- **Einfachere Risikoprüfung**  
– deutlich verkürzte Gesundheitsfragen bei BUZ-Beitragsbefreiung und in der bAV

Mehr zum **BUnten Paket 3** unter:  
[www.condor-versicherungen.de/buntes-paket-3](http://www.condor-versicherungen.de/buntes-paket-3)

*Iris Klunk hat zum 1. März 2013 den Vorstandsvorsitz der zum Talanx-Konzern gehörenden neue leben Holding AG übernommen. Vorstandsvorsitzender Hans-Jürgen Löckener (61) möchte frühzeitig die Weichen für eine Verjüngung des Gremiums stellen.*

Iris Klunk, Vorstandsmitglied, Talanx Deutschland AG



# Buschfunk

## ■ Verbraucherschützer loben Debeka

Der Bund der Versicherten hat der Debeka ein Lob ausgesprochen. Der Grund: Der Versicherer hat freiwillig die Bedingungsklauseln für bestehende Lebensversicherungsverträge geändert und an ein Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) angepasst. Im Falle der Kündigung bekommen die Versicherten nun einen höheren Rückkaufswert, bei einer Beitragsfreistellung letztlich eine höhere Auszahlung. Axel



Kleinlein, Vorstandsvorsitzender des Bundes der Versicherten (BdV), gibt sich erfreut: „Die Debeka zeigt, wie es verbraucherfreundlicher geht – auch ohne gerichtlich dazu gezwungen zu werden.“

## ■ Dialog auf YouTube

Die Dialog Lebensversicherung hat eine eigene Seite auf YouTube eingerichtet. Im Kanal des Spezialversicherers für biometrische Risiken werden aktuelle Videos über das Unternehmen und sein Vorsorgeangebot gezeigt. Über das audiovisuelle Format

sollen komplexe Sachverhalte wie die Absicherung biometrischer Risiken anschaulich dargestellt werden.

## ■ DAK-Gesundheit und HanseMerkur verlängern

Die DAK-Gesundheit und HanseMerkur setzen ihre Kooperation fort. Der Kooperationsvertrag zwischen den Versicherern wurde vorzeitig bis zum 31. Dezember 2017 verlängert. Nach Angaben der DAK haben sich seit 2004 über 1,5 Millionen Mitglieder für Ergänzungsschutzprodukte der HanseMerkur entschieden. Mittlerweile können die Kunden zwischen 18 Versicherungen des „DAKZusatz-Schutzes“ wählen.

## ■ SIGNAL IDUNA informiert zu „Pflege-Bahr“

Die SIGNAL IDUNA will mit einer neuen Internetseite den Informationsstand der Versicherten rund um das Thema „Pflege-Bahr“ verbessern. Unter der Adresse [www.pflege-anker.de](http://www.pflege-anker.de) können sich demnach Nutzer multimedial über das Thema Pflege informieren. Die SIGNAL IDUNA hat mit dem neuen Tarif PflegeBAHR ein entsprechendes Förderprodukt im Angebot.

## ■ Stuttgarter mit neuer Kindervorsorge-Police

Die Stuttgarter hat ein auf Kinder abgestimmtes Vorsorgeprodukt auf

den Markt gebracht. Die Police „performance-safe“ besteht aus einem dynamischen Drei-Topf-Hybrid. Die Sicherheit einer klassischen Anlage soll nach Angaben des Unternehmens mit den Renditechancen fondsgebundener Produkte verbunden werden. Dieser Ansatz ermöglichte den frühzeitigen Aufbau einer Altersvorsorge ebenso wie individuelle Entnahmen während der Ansparphase, beispielsweise zur Finanzierung des Führerscheins oder für einen Auslandsaufenthalt im Rahmen der Ausbildung. Auf Wunsch kann eine Beitragsbefreiung bei Tod des Versorgers abgeschlossen werden.

## ■ Allianz steigert Umsatz

Die Allianz Gruppe ist im Geschäftsjahr 2012 kräftig gewachsen: Der Umsatz des Unternehmens erreichte 106,4 Milliarden Euro und stieg damit um 2,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahreswert. Das operative Ergebnis kletterte im vergangenen Jahr gar um 20,8 Prozent auf 9,5 Milliarden Euro, von 7,9 Milliarden im Vorjahr. Damit erreichte die Allianz ihr im Oktober

2012 nach oben korrigiertes operatives Ergebnisziel von mehr als neun Milliarden Euro. Bis dahin war die Allianz davon ausgegangen, operativ 8,2 Milliarden Euro zu erzielen.





## UNABHÄNGIGKEIT.

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

Oliver Drewes, Geschäftsführer

UNABHÄNGIG. INNOVATIV. INHABERGEFÜHRT.

  
**maxpool**

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

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

Blog





# Mehr als eine einfache Rente

Etwa jeder fünfte Beschäftigte geht heutzutage krankheitsbedingt in Rente, 20 Prozent der Deutschen Bundesbürger über 70 werden sogar zum Pflegefall. Szenarien wie diese sind bei der Wahl eines geeigneten Vorsorgeprodukts unbedingt zu bedenken.

**Z**ur Absicherung gegen die finanziellen Folgen gesundheitlicher Beeinträchtigungen kombinieren einige Versicherer ihre Rentenprodukte inzwischen mit einem integrierten Pflegeschutz. Auch die LV 1871 und der VOLKSWOHL BUND bieten eine solche Pflege-Option an, die eine doppelte Rentenhöhe bei Pflegebedürftigkeit verspricht. Mit ihr lassen sich die finanziellen Folgen von Krankheit oder Pflegebedürftigkeit abfangen.

## Gemeinsamkeiten

Sowohl bei der LV 1871 als auch beim VOLKSWOHL BUND kann die Pflege-

Option mit klassischen Renten, Fondspolice und einer bAV kombiniert werden. Zudem besteht bei beiden Anbietern der Pflegeschutz ohne Mehrbeitrag zum Rentenbeginn und bleibt ebenfalls ohne Mehrbeitrag auch während der Rentenbezugsphase lebenslang bestehen. Heißt: Ist der Kunde bei Rentenbeginn pflegebedürftig oder wird er es während des Rentenbezugs, verdoppelt sich die Rente. LV 1871 und VOLKSWOHL BUND zahlen die volle Leistung ab einer voraussichtlichen Pflegebedürftigkeit von sechs Monaten und drei ADL (Activi-

ties of Daily Living). Zudem verzichten beide Anbieter auf eine Nachprüfung der Pflegebedürftigkeit.

## Unterschiede

Während der VOLKSWOHL BUND seine Pflege-Option Rente PLUS in allen Schichten anbietet, gibt es die Pflege-Option bei der LV 1871 „nur“ in der klassischen und fondsgebundenen

*LV 1871 und VOLKSWOHL BUND zahlen die volle Leistung ab einer voraussichtlichen Pflegebedürftigkeit von sechs Monaten und drei ADL.*

Rente sowie in der Direktversicherung und der Pensionszusage. Demgegenüber gelten die Rechnungsgrundlagen bei der Pflege-Option Rente PLUS erst bei Eintritt des Versicherungsfalls und nicht schon, wie dies bei der LV 1871 der Fall ist, bei Abschluss des Versicherungsvertrags. Folglich muss ein beim VOLKSWOHL BUND Versicherter aufgrund steigender Lebenserwartung mit einer verminderten Rente rechnen. Weiterhin ist bei der Rente PLUS im Gegensatz zur Pflege-Option der LV 1871 die Verdoppelung der Rente über den gesamten Rentenzeitraum nicht garantiert. Beansprucht ein Kunde mit 65 Jahren die Pflege-Option, verdoppelt sich die Rente. Wird er jedoch erst mit 75 pflegebedürftig, dann sinkt die Anwartschaft.

## Fazit

Beide Optionen können dem Versicherten dabei helfen, im Ernstfall die Mehrkosten für seine Pflege abzufangen und maxpool schätzt beide Produktvarianten sehr. Gegenüber der Rente PLUS bietet die Pflege-Option der LV 1871 dem Versicherten jedoch etwas mehr kalkulatorische Sicherheit. ■

# Vermögenswerte clever übertragen

Die Vorstellungen von einer idealen Kapitalanlage sind in der Regel so vielfältig wie das Leben. Besonders beliebt sind gut verzinste Geldanlagen mit flexibler Möglichkeit der Beitragszahlung sowie -entnahme.

**F**in Produkt, das diese Wünsche erfüllt, ist die VermögensPolice der Allianz. Sie verspricht nicht nur volle Flexibilität, sondern steht auch für attraktive Steuervorteile, die zum Beispiel auch für die Vermögensübertragung äußerst interessant sein können.

Doch zunächst zu den Eckdaten der VermögensPolice. Sie stellt im Grunde eine Risikolebensversicherung gegen Einmalbetrag dar und kommt im Todesfall zur Auszahlung. Je nach Risikobereitschaft des Kunden kann bei dem Produkt zwischen den Optionen „Klassik“ und „Invest“ gewählt werden. Während die klassische Variante eher für den sicherheitsorientierten Anleger konzipiert ist, kann der Kunde bei der Invest-Variante

aus einer breiten Palette von Anlagestrategien und Einzelfonds wählen, die je nach Bedarf kostenlos umgeschichtet werden können. Eine Risikoprüfung bis zur Beitragssumme von 2,5 Millionen Euro besteht nicht. Das Höchsteintrittsalter beträgt 80 Jahre.

## Zinssteuerfreie Erträge

Die Attraktivität des Produkts im Hinblick auf seine Flexibilität und seine Steuervergünstigungen speist sich vor allem aus der Möglichkeit des Kunden, Einmalbeträge, durchgehende und abgekürzte Beitragszahlungen sowie Zuzahlungen zu leisten – und das alles zinsabschlagssteuerfrei. Lediglich für die zwischenzeitlichen Entnahmen muss die Zinsabschlagssteuer

abgeführt werden. Über die Laufzeit gesehen können sich so bei regelmäßiger Besparung und Zuzahlungen von maximal 20.000 Euro pro Jahr attraktive Zinseszinsseffekte ergeben.

## Attraktive Erbschaftsregelungen

Die VermögensPolice eignet sich nicht nur hervorragend zur langfristigen Geldanlage, sondern auch zur steueroptimierten Vermögensübertragung. Denn wenn die Freibeträge des Erben bereits ausgeschöpft sind, wird nur die Erbschaftsteuer fällig, für die gerade unter Verwandten günstige Steuersätze gelten. Zudem ist im Rahmen der Bezugsrechtsverfügungen eine Nachlassregelung außerhalb der Erbmasse möglich. Die Leistung erfolgt direkt aus dem Versicherungsvertrag, womit der vertraglich benannte Begünstigte sofortige Liquidität erfährt. Alternativ besteht die Möglichkeit einer Übertragung zu Lebzeiten, womit unter Umständen eine mehrmalige gezielte Ausnutzung des Schenkungssteuerfreibetrags möglich ist.

maxpool bietet die VermögensPolice der Allianz auch im Rahmen des beliebten „Drei-Stufen-Modells“ an. ■



## Kontakt

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

# Tarifvergleich – Klassische Rente

Ein reiner Preisvergleich über Vergleichsprogramme reicht in den meisten Fällen nicht für eine optimale Produktauswahl aus. poolworld zeigt die besten Tarife für eine klassische Rente und gibt gleichzeitig Tipps, wie Makler ihre Beratung noch fundierter gestalten können.



**m**axpool nutzt überwiegend die Rechenprogramme des führenden Softwarehauses Morgen&Morgen für die Analyse der Lebensversicherungsgesellschaften und deren Leistungen. Außerdem hält maxpool den Morgen&Morgen-Standard „Volatium“ für sehr geeignet, um die Renditewahrscheinlichkeit der Tarife einzelner Anbieter gegenüber zu stellen.

Maxpool hat mithilfe des Morgen&Morgen Rechenprogrammes einen Tarifvergleich klassischer Rentenversicherungen ausgearbeitet. Verglichen wurde die jeweilige voraussichtliche, unverbindlich hochgerechnete Ablaufleistung. Bewusst wurden auch die Tarife der Direktversicherer berücksichtigt.

Es soll hier lediglich ein grober Marktüberblick geboten werden und gleichzeitig soll aufgezeigt werden, dass ein reiner „Preisvergleich“ über Vergleichsprogramme für eine fundierte Produk-

tauswahl bei Weitem nicht ausreicht. Von den zehn bestplatzierten Versicherungsgesellschaften hält maxpool beispielsweise lediglich zwei bis drei Gesellschaften für tatsächlich vorbehaltlos empfehlenswert! Der Tarif der Versicherungsgesellschaft, welche den zehnten Platz bei der avisierten Auszahlungssumme belegt, bietet zum Beispiel eine geringere garantierte Auszahlungssum-

***Machen Sie es sich als Versicherungsmakler ganz einfach: Lehnen Sie sich zurück und nehmen Sie den umfangreichen Service des hoch qualifizierten LV-Kompetenzteams von maxpool in Anspruch.***

me als die an 20. und 30. Stelle stehenden Gesellschaften.

Für eine fundierte Kundenberatung ist auch ein „Blick hinter die Kulissen“ zwingend erforderlich! So müssen bei derartig lang laufenden Versicherungsverträgen beispielsweise auch unbedingt die Bilanzwerte der Versicherungsgesellschaften und weitere Fakten Berücksichtigung finden. maxpool empfiehlt ausdrücklich, neben dem reinen Tarifvergleich auch das Rating der Versicherungsgesellschaften bei der Produktauswahl zu berücksichtigen. Morgen&Morgen bietet ein spezielles Tool an, welches ein fundiertes Rating der Versicherungsgesellschaften ermöglicht.

maxpool berücksichtigt neben den Morgen&Morgen-Auswertungen die Ratings weiterer Softwarehäuser und ermittelt zusätzlich selbst Daten und Fakten über die Versicherungsgesellschaften und deren Tarife. Im Ergebnis bietet maxpool den angebotenen Geschäftspartnern Mehrwerte für die Auswahl geeigneter Produkte sowie für eine qualifizierte und haftungssichere Beratung, welche höchsten Qualitätsansprüchen gerecht werden. Angebundene Versicherungsmakler erhalten neben ausführlichen Tarifvergleichen umfangreiche und fundierte Marktanalysen, Ausarbeitungen und Empfehlungen – und zwar mit der am deutschen Versicherungsmarkt wohl einmaligen Haftungsübernahme für die Produktauswahl! Darüber hinaus bereitet maxpool zurzeit ein weiteres Highlight vor, welches für eine qualifizierte Kundenberatung vollkommen neue Maßstäbe setzen wird. Mehr wird noch nicht verraten – seien Sie gespannt! ■

**Übersicht Rentenversicherung**

#	Gesellschaft	Tarif	Übersch.-system	Tod.-fallsch.	garant. Rente	mgl. Rente im 1. Jahr	mgl. Rente im 10. Jahr	garant. Abfindung	mgl. Abfindung	mgl. Ablaufrentde	M&M LVUnternehmensrating
1	HUK24	RAGT24	A	B/R:10	307,64	605	720	86.559	170.200	4,56	-
2	Europa	E-R1	E	B/R:10	312,01	597	729	87.645	167.687	4,50	★ ★ ★ ★ ★
3	HUK-COBURG	RAGT	A	B/R:10	296,57	573	683	83.445	161.306	4,32	★ ★ ★ ★ ★
4	CosmosDirekt	R1	A	B/R:10	301,19	546	658	86.153	156.038	4,17	★ ★ ★ ★
5	ASSTEL	ARQ112PA	A	B/R:10	299,85	534	652	85.415	149.446	3,98	★ ★ ★
6	Stuttgarter	T30	B	B/R:10	285,18	531	693	80.247	149.427	3,98	★ ★ ★ ★
7	Stuttgarter	T33oG	B	G/R:10	284,69	531	692	80.111	149.311	3,97	★ ★ ★ ★
8	Continentale	R1	E	B/R:10	291,10	526	634	82.125	148.459	3,95	★ ★ ★ ★
9	Nürnberger	NR2701	E	B/R:10	264,20	504	630	76.766	146.483	3,88	★ ★ ★
10	AXA	AG1	B	B/R:10	268,19	518	611	77.020	145.847	3,87	★ ★
10	DBV	AG1	B	B/R:10	268,19	518	611	77.020	145.847	3,87	★ ★
12	Hannoversche Leben	R4	A	B/R:10	294,22	514	615	84.804	145.736	3,86	★ ★ ★ ★
13	Helvetia	KW2	A	G/R:10	241,43	524	651	68.670	145.454	3,85	★ ★
14	Hannoversche Leben	Sparplan Flex	A	G/R:10	292,60	512	612	84.338	145.198	3,84	★ ★ ★ ★
15	Debeka	A6	B	G/R:10	292,74	509	605	83.518	145.074	3,84	★ ★ ★ ★ ★
16	DEVK Eisenbahn a.G.	L R1/R2(E)	B	B/R:10	289,45	501	618	82.614	143.053	3,78	★ ★ ★ ★
17	DEVK-Allgemeine	N R1/R2(E)	B	B/R:10	282,70	490	604	81.040	140.422	3,69	★ ★ ★
18	Gothaer	RQ111/211	A	B/R:10	279,89	493	589	79.707	137.890	3,61	★ ★
19	Gothaer	RQ112/212	A	B/R:10	279,82	493	589	79.708	137.885	3,61	★ ★
20	LVM	R1	A	B/R:10	277,47	476	629	79.933	137.107	3,58	★ ★ ★ ★ ★
21	ERGO Direkt	ZusatzRente	A	B/R:10	285,81	465	574	84.414	136.581	3,56	★ ★ ★
22	VHV Leben	VR4	A	B/R:10	276,30	482	576	79.640	136.303	3,55	★ ★ ★
23	Karlsruher	KAR	A	B/R:10	287,16	485	616	80.404	136.061	3,55	★ ★ ★ ★
24	AachenMünchener	1KRB	A	B/R:10	283,06	477	588	80.654	135.975	3,54	★ ★
25	Deutsche Ärztevers.	DG1	B	B/R:10	273,74	478	571	78.010	135.804	3,54	★ ★
26	WGV	L1(E)	A	B/R:10	294,57	477	567	83.903	135.800	3,54	★ ★ ★ ★ ★
27	Mecklenburgische	RD1	A	B/R:10	283,79	475	581	80.964	135.608	3,53	★ ★ ★ ★
28	Volkswohl Bund	SR T,G	E	B/R:10	287,23	478	577	81.258	135.274	3,52	★ ★ ★ ★
29	Allianz	R2	E	B/R:10	287,64	478	579	81.169	134.862	3,51	★ ★ ★ ★ ★
30	InterRisk	ALR1(E)	A	B/R:10	276,23	464	570	79.185	133.056	3,44	★ ★ ★ ★ ★
31	HanseMercur	R2013 M	A	B/R:10	288,72	469	560	81.609	132.550	3,42	★ ★ ★
32	die Bayerische	13763/13765/13767	A	B/R:10	282,07	458	552	80.880	131.211	3,38	★ ★ ★
33	Alte Leipziger	RV10	B	B/R:10	277,73	460	564	78.785	130.444	3,35	★ ★ ★ ★ ★
34	Generali Rente	Flex 100% konv.(N)	A	G/R:10	275,40	453	549	78.910	129.772	3,33	★ ★
35	Inter	E03N	A	B/R:10	265,48	428	505	78.805	127.293	3,24	★
36	LV 1871	RT1	E	B/R:10	269,61	452	544	76.947	126.570	3,21	★ ★ ★
37	die Bayerische	13863/13865/13867	A	B/R:10	269,56	437	526	77.294	125.193	3,16	★ ★ ★
38	Concordia	RA(E)	A	B/R:10	274,80	439	518	79.872	125.110	3,16	★ ★ ★
39	Württembergische	AR	B	B/R:10	278,24	445	544	77.919	124.913	3,15	★ ★
40	LV 1871 PA	RTp	B	B/R:10	296,76	455	538	81.665	122.889	3,07	-
41	WWK	KVA05 NT	A	B/R:10	270,79	425	514	77.309	121.342	3,01	★ ★ ★ ★
42	Provinzial Rheinland	Tarif 70	A	G/R:10	274,08	415	498	79.778	120.830	2,99	★ ★
43	Basler	RRA 13	A	B/R:10	261,22	415	492	74.186	118.131	2,89	★ ★ ★
44	Bayern Versicherung	AR1	E	G/R:10	277,91	405	480	79.981	116.674	2,83	★ ★ ★ ★
45	VPV Lebensvers. AG	A8 R	A	B/R:10	261,70	403	471	75.156	115.816	2,79	★
46	Swiss Life	810	E	B/R:10	278,71	406	479	79.193	115.402	2,77	★ ★ ★
47	HDI	RAR13	B	B/R:10	275,57	404	503	78.225	114.810	2,75	★ ★
48	DANV	REN313010	E	B/R:10	274,02	399	466	78.610	114.420	2,73	-
49	Öfftl. Berlin	AR1	E	G/R:10	276,79	388	442	79.660	111.760	2,62	★ ★
50	Oeco Capital	rent 22(E)	A	B/R:10	277,60	386	436	81.248	111.424	2,61	★ ★ ★
51	ERGO Leben	REN313001	E	B/R:10	262,41	382	446	75.429	109.769	2,54	★ ★
52	Oeco Capital	rent 23(E)	A	B/R:10	266,50	370	417	78.032	106.698	2,40	★ ★ ★
53	HDI	RW13	H	G/R:10	292,55	k. A.	k. A.	83.045	k. A.	k. A.	★ ★

Quelle: MORGEN & MORGEN GmbH\_Stand: 03/2013, Alle Beträge in Euro, Leistungen vor Steuer, Beispiel: Alter: 30, männlich, monatliche Zahlweise, Versicherungsbeginn: 01.04.2013, Rentenbeginn: 01.04.2050, Aufschubzeit: 37 Jahre, Beitragszahlungsdauer: entsprechend der Aufschubzeit, Beitragszahlweise: monatlich, Zahlbeitrag: 150 Euro, Todesfallschutz in der Aufschubzeit: Beitragsrückgewähr, Guthaben, Todesfallschutz im Rentenbezug: Rentengarantiezeit 10 Jahre, Rentenbezugsform: dynamische Rente

# Tschüss, Deckungslücken!

Ein Wechsel des Versicherers birgt ein erhebliches Risiko für den Versicherungsnehmer. Lässt sich nicht eindeutig feststellen, ob ein versteckter Schaden vor oder erst nach dem Wechseltermin eingetreten ist, wird er selbst zur Kasse gebeten.



**D**ies belegt ein Urteil des OLG Celle vom 10. Mai 2012 (Aktenzeichen: 8 U 213/11), mit dem der Anspruch eines Hauseigentümers auf Ersatz eines versteckten Leitungswasserschadens abgewiesen wurde. Mangels eindeutiger Beweislage ließ sich nicht feststellen, welcher Versicherer für die Regulierung des Schadens zuständig ist. Gemäß Urteilsbegründung haften Vorversicherer und aktueller Versicherer nur alternativ. Lässt sich die Haftung eines Versicherers nicht mit der nach Paragraph 286 Absatz 1 ZPO erforderlichen Sicherheit bejahen, haf-

tet kein Versicherer. Folglich ging der Kläger leer aus und musste den entstandenen Schaden aus eigener Tasche bezahlen. Ein echtes Eigentor also. Die festgestellte Deckungslücke hat rege Diskussionen in der Branche ausgelöst und insbesondere auch bei maxpool die Frage aufgeworfen, wie es Maklern trotzdem gelingt, wechselwillige Versicherungsnehmer so zu beraten, dass diese risikolos den Versicherer wechseln können.

Eine Antwort liefert nun die Karlsruhe Medien-Versicherung a. G. In einer Pressemitteilung teilt das Unterneh-

men seine Entscheidung mit, die unbefriedigende Rechtslage durch eine Erweiterung der Versicherungsbedingungen in allen privaten Sparten zu beseitigen. Demnach besteht für Kunden der Medien-Versicherung Versicherungsschutz nunmehr auch dann, wenn bei einem versteckten Schaden das Datum des Eintrittstages nicht eindeutig festgestellt werden kann, nach gültiger Rechtsprechung also unklar bleibt, ob der alte oder der neue Versicherer für die Regulierung zuständig ist. Voraussetzung hierfür ist laut Medien-Versicherung, dass der Versicherungsschutz

seit Ende des Vorversicherungsvertrags bis zum Beginn des Vertrags mit der Medien-Versicherung ununterbrochen bestanden hat. Sofern dies gegeben ist, lehnt die Medien-Versicherung die Bearbeitung des Schadens bei unklarer Zuständigkeit des zu bestimmenden Schadenszeitpunkts nicht ab. Weiterhin tritt die Medien-Versicherung in Vorleistung, wenn der Vorversicherer sich nicht zuständig erklärt, obwohl sich während der Bearbeitung des Schadens durch die Medien-Versicherung herausstellt, dass nach den bisherigen Feststellungen der Vorversicherer einzutreten hat. Sollte sich jedoch herausstellen, dass der Vorversicherer die Leistung aus anderen Gründen verweigert oder hätte kürzen dürfen, so muss der Versicherungsnehmer auch bei der Medien-Versicherung mit einer Leistungsverweigerung oder Rückfor-

derung rechnen. Darüber hinaus übernimmt die Medien-Versicherung den Schaden bei nicht klärbarer Zuständigkeit, sofern er bei der Medien-Versicherung und auch beim Vorversicherer gedeckt ist beziehungsweise war.

Als langjähriger Kooperationspartner von maxpool bietet die Medien-Versicherung mit ihrer Erklärung

### *Die Medien-Versicherung bietet maxpool-Maklern eine enorme Haftungssicherheit.*

somit auch maxpool-Maklern eine enorme Haftungssicherheit und zeigt sich folglich sowohl kunden- als auch maklerfreundlich. Da die Medien-Versicherung in den Bereichen Privathaftpflicht, Haftpflicht für Haus- und Grundbesitzer, Hausrat und Wohngebäudeprodukte für maxpool-Makler bereitstellt, können sie wechselwilligen Kunden in den wichtigsten Bereichen der privaten Sachversicherung einen risikolosen Wechsel des Versicherers ermöglichen. Auch der gemeinsam mit der Medien-Versicherung entwickelte Wohnflächentarif max-VGV<sup>PLUS</sup> und die Hausratversicherung max-VHV<sup>PLUS</sup> eignen sich ohne Weiteres als haftungssichere Wechselprodukte. Wichtig ist lediglich, dass sowohl im Tarif des Vorversicherers als auch im neuen Tarif die gleichen Leistungsmerkmale eingeschlossen sind.

Die Erklärung der Medien-Versicherung a. G. dürfte auch der Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e. V. (IGVM) in die Hände spielen. Laut „VersicherungsJournal“ (Nachricht aus „Versicherungen und Finanzen“ vom 28. Februar 2013) hatte der IGVM im Zuge der Diskussion um die genannte Deckungslücke Versicherer dazu angehalten, eine GDV-Empfehlung aus dem Handbuch der Sachversicherung als rechtsverbindlichen

Bestandteil des Gebäudeversicherer-Vertrags zu akzeptieren, die eine Deckungslücke ausschließen soll. Weiterhin habe der IGVM ein Beiblatt erstellt, das sich in Form einer Besonderen Vereinbarung als rechtsverbindliche Basis für den Antrag respektive die Deckungsaufgabe eignet. Widersprüche der Versicherer, könne dem Antrag wegen Abweichung vom Antrag gemäß Paragraf 5 VVG widersprochen werden.

Laut „VersicherungsJournal“ hält IGVM-Vorstand Wilfried E. Simon es jedoch für sinnvoll, „dass Versicherer sich klar zur Anwendung des GDV-Empfehlungstextes bekennen“.

Mit ihrer Entscheidung, die bei einem Wechsel des Gebäudeversicherers entstehende Deckungslücke zu schließen, folgt die Medien-Versicherung auf die InterRisk, die die Erweiterungen der hauseigenen Bedingungen für das Privatkundengeschäft Ende Februar als erste Versicherung publik gemacht hatte. So lehnt auch die InterRisk bei ununterbrochener Vorversicherung für Sachschäden die Schadensbearbeitung bei unklarer Zuständigkeit nicht ab und tritt für den Vorversicherer in Vorleistung, falls dieser sich trotz gegenteiliger Feststellungen der InterRisk für nicht zuständig erklärt. Ebenso übernimmt die InterRisk den Schaden auch bei nicht feststellbarer Zuständigkeit, sofern er sowohl bei der InterRisk als auch beim Vorversicherer gedeckt war. Zudem schließt das Unternehmen die Versicherungslücke, falls die Vorversicherung um 24 Uhr des Vortages endet und der Vertrag mit der InterRisk erst mittags um 12 Uhr beginnt (Quelle: „VersicherungsJournal“ vom 28. Februar 2013). ■

#### Zusagen der Medien-Versicherung

- ✓ Bei unklarer Zuständigkeit hinsichtlich des zu bestimmenden Schadenszeitpunkts lehnt die Medien-Versicherung die Schadensbearbeitung nicht ab.
- ✓ Sollte sich während der Schadensbearbeitung herausstellen, dass nach den bisherigen Feststellungen der Vorversicherer einzutreten hat, der sich jedoch für nicht zuständig erklärt, so tritt die Medien-Versicherung in Vorleistung. Sofern sich herausstellt, dass der Vorversicherer die Leistung aus anderen Gründen verweigert oder hätte kürzen dürfen, so muss der Versicherungsnehmer bei der Medien-Versicherung ebenfalls mit einer Leistungsverweigerung oder einer Rückforderung rechnen.
- ✓ Die Medien-Versicherung übernimmt den Schaden bei nicht klärbarer Zuständigkeit, wenn er bei der Medien-Versicherung und auch beim Vorversicherer gedeckt ist beziehungsweise war.

#### Kontakt

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

# Ungerecht behandelt – Teil 2

In der letzten Ausgabe der poolworld lautete das Titelthema „Ungerecht behandelt“. maxpool ging darin ausführlich auf die Bereiche ein, in denen Versicherungsmakler aus Sicht von maxpool Ungerechtigkeiten hinnehmen müssen.

**W**ir sprachen von Anbietern mit Garantiemodellen, die in bestimmten Fällen gegenstandslos werden. Jedoch zweifelten wir nicht die grundsätzlichen Modelle an, sondern nur die Tatsache, dass einige Versicherungsgesellschaften dazu neigen, diese Problematik „herunterzuspielen“ und möglichst aus den Verkaufsunterlagen herauszuhalten. Wir sprachen über uneinheitliche Angebotshochrechnungen in Fondsprodukten, die eine Vergleichbarkeit fast unmöglich machen. Wir führten auch an, dass die ebenfalls jüngst auf fünf Jahre ausgeweitete Provisionshaftungszeit für Biometrieprodukte (etwa BU und Ri-LV) unangemessen ist, dass die AVAD unzureichende und praxisfremde Daten führt und einiges mehr. Eigentlich meinten wir in unserer Art der Formulierung deutlich gemacht zu haben, dass wir keine speziellen Versicherungsgesellschaften meinen oder angreifen wollen. Vielmehr fußt die

Mehrheit der Themen sogar auf der geltenden Gesetzgebung und ist insoweit schon fast als höhere Gewalt anzusehen. Offenbar ist uns das nicht ausreichend gelungen klarzustellen, da wir nach Veröffentlichung des Artikels gleich von mehreren Versicherungsgesellschaften angesprochen wurden. Auffällig war dabei, dass wir ausgerechnet von den Versicherern kontaktiert wurden, die zu den meisten der Themen ohnehin gute und sehr gute Regelungen haben. So sprach uns beispielsweise Herr Schöneemann von der LV 1871, einem bekennenden Maklerversicherer, an und wollte klarstellen, dass die meisten Themen für sein Haus nicht zutreffend seien und er in anderen Fällen aus gesetzlichen Gründen so handeln müsse. Auch aus dem Hause Gothaer erreichte uns eine ausführliche Stellungnahme, in der die gesetzlichen Grundlagen dargelegt wurden. Ähnlich reagierten auch die Allianz und noch weitere Gesellschaften. Das

zeigt, wie sehr der Maklermarkt von vielen Versicherern beobachtet wird und auch, dass unsere Ausführungen zu den vermeintlichen Ungerechtigkeiten wahrgenommen werden. Beides freut uns. Wir werden die angesprochenen Themen – und noch weitere – auch in Zukunft im Sinne der „Marktgerechtigkeit“ weiter bearbeiten. Wir werden in Zukunft die Themen insoweit aufbereiten, dass wir die gesetzlichen Grundlagen dezidierter beschreiben und noch deutlicher klarstellen, wenn Versicherungsgesellschaften keinen Handlungsspielraum haben.

Gleichwohl wollen wir uns in dieser Ausgabe einer ganz anderen und sehr drängenden Ungerechtigkeit widmen und auch ausführlich nur auf den einen Punkt eingehen. Einer Ungerechtigkeit, die in diesem Fall gegen die Versicherungsgesellschaften ausschlägt und damit gegen unsere gemeinsamen Kunden.

Oliver Drewes ■

## Kommentar



### Die „angebliche“ Niederlage für Lebensversicherer

Oliver Drewes  
Geschäftsführer  
maxpool

**A**us unserer Sicht werden die Lebensversicherer in unglaublichem Ausmaß falsch verstanden, und damit sind auch der gesamte Markt und die Maklerschaft betroffen. Es ist

von einer „Niederlage“ der Lebensversicherer die Rede, von einer „versuchten Bereicherung“ der Gesellschaften und von einer „gemeinen Benachteiligung“ der Kunden mit jetzt auslaufenden Verträgen.

#### Zur Sache

Der Vermittlungsausschuss von Bundesrat und Bundestag hat die geplanten Abschlüsse bei der Beteiligung der Kunden an den Bewertungsreserven der Versicherer verworfen. Der Bundestag hatte die Neuregelung in Sachen Bewertungsreserven erst im November auf den Weg gebracht. Die Regierung wollte damit eigentlich eine vorherrschende Ungerechtigkeit bereinigen, die wir hiermit noch einmal mit verständlichen Worten erläutern wollen. Meinen wir doch, dass das Vorhaben nur aus

dem Grund verhindert wurde, weil Abgeordnete und Öffentlichkeit hier nicht verstanden haben, worum es eigentlich geht. Insofern sollten Sie als Makler das Thema gut kennen und erläutern können. Es geht also darum, dass Lebensversicherer in ihrem Deckungsstock noch Zinspapiere führen, die aus „besseren Zeiten“ stammen. Vereinzelt führen die Gesellschaften also noch „alte“ Zinspapiere mit 3 oder 4 Prozent oder sogar noch höheren Zinsen. Aktuell bewegt sich der Zinsmarkt dieser Anleihen jedoch nur noch zwischen 1 und 2 Prozent. Die Differenz zwischen den heute gültigen Zinsen und den tatsächlich im Bestand befindlichen Zinsen wird der sogenannten Bewertungsreserve zugerechnet. Durch das aktuell anhaltende „Zinstief“ ist nun also in den letzten zwei Jahren die sogenannte Bewertungsreserve der Lebensversicherer insgesamt von 2,7 auf über 75 Milliarden Euro um das 30-Fache angestiegen. An diesem explosionsartig angewachsenen Wert müssten nun also die aktuell auslaufenden Verträge beteiligt werden. Das ist sicherlich schön für diejenigen, die jetzt eben einen ablaufenden Vertrag haben – aber es liegt doch wohl auf der Hand, dass das nicht richtig sein kann. Durch diesen bilanziellen Sondereffekt wird jetzt der Versichertengemeinschaft eklatant viel Kapital entzogen, das für den Ausgleich der Marktschwankungen dringend benötigt wird und bei den später auslaufenden Verträgen fehlt. Dabei erwirtschaften die Lebensversicherer aktuell sogar außergewöhnlich wenig Ertrag, da die Märkte ebenso sehr am Boden liegen. Jetzt müssten also die Lebensversicherer zusätzlich noch die hochprozentigen

***Es geht um die Reparatur eines verkehrten Gesetzes und um die Richtigstellung eines sehr ungerechten Bilanzeffekts.***

Anleihen verkaufen, den Ertrag anteilig an die ablaufenden Verträge ausschütten, um dann quasi neue Papiere mit deutlich weniger Verzinsung neu einzukaufen. Das kann doch wohl nicht gewollt sein. Und dabei hatten die jetzt ablaufenden Verträge schon in der Vergangenheit in sehr hohem Maße an den besseren Märkten partizipiert. Immerhin haben Lebensversicherer in den letzten Jahren auch Performances von 6 Prozent jährlich und mehr ausgeschüttet und teilweise bis zu 4 Prozent Garantieleistung gebracht. Insofern kann bei dieser Differenz doch nicht von einer „Bewertungsreserve“ gesprochen werden. Lebensversicherer müssen zum Großteil in diese Anlageform investieren, weil es sich um eine mündelsichere und robuste Kapitalanlage handelt. Insofern war die Gesetzgebung bei der ursprünglichen Gestaltung im Jahr 2008 schon nicht richtig. Gedacht war seinerzeit an übermäßig günstige Buchpreise und viel höhere Marktwerte der Aktien und anderer Kapitalanlagen. An ein solch ungünstiges Zinsszenario am Anleihenmarkt hatte damals wohl niemand gedacht. Allerdings kann ja wohl auch nicht der Eindruck entstanden sein, dass in der derzeitigen Marktsituation „ungerecht viel“ für die künftige Versichertengemeinschaft angespart werde.

Insofern geht es hier um die Reparatur eines verkehrten Gesetzes und um die Richtigstellung eines sehr ungerechten Bilanzeffekts. Befasst man sich einmal umfassend mit der Thematik, dann gebietet der logische Menschenverstand doch schon, was richtig ist. Bauen wir darauf, dass Öffentlichkeit und Gesetzgeber diese Ungerechtigkeit erkennen und beenden. ■

▼ **Wohngebäudeversicherung**

- Genereller Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit – auch bei der Verletzung von Obliegenheitspflichten und Sicherheitsvorschriften
- Leistungs-Update-Garantie
- Umfassende Leistungserweiterungen für alle versicherten Gefahren und Kosten



# Schäden schneller vermitteln – jederzeit an jedem Ort

Seit dem 1. Februar 2013 gibt es die Online-Plattform [www.carglass4partners.de](http://www.carglass4partners.de) auch als Mobil-Website, und das für alle gängigen Smartphones wie iPhone, Android oder BlackBerry.



**M**it dieser schlanken Version des Extranets können die Nutzer bereits im Kundengespräch vor Ort oder unterwegs noch schneller und einfacher Glasschäden vermitteln.

„Mit diesem neuen Baustein und Service zur unkomplizierten und professionellen Online-Vermittlung von Autoglasschäden möchten wir den Gedanken des ‚Exzellenten Kundenservice‘ für unsere Partner mit einem weiteren Meilenstein realistisch und erlebbar machen. Denn unser Ziel ist es, die Arbeitsprozesse unserer Partner und Vermittler so weit wie möglich zu optimieren und zu erleichtern. So kann ab sofort bereits im Gespräch mit dem potenziellen Autoglasskunden der Schaden aufgenommen

werden und unser Customer Contact Center meldet sich nur Minuten später zur Terminabstimmung.

Schnelligkeit und Service sind nicht nur heute, sondern auch zukünftig die strategischen Eckpfeiler unserer kundenfokussierten Ausrichtung“, so Salvatore Ricotta, Key Account Manager bei der Carglass GmbH.

Wirft man einen genauen Blick auf die mobile Version des Carglass-Extranets, findet man auf der Einstiegsseite direkt in nur drei Schritten den Weg zur Vermittlung. Alternativ kann man sich auch einen kurzen Überblick über alle Vorteile einer Partnerschaft mit Carglass schaffen. Sollte der Vermittler noch nicht registriert sein, findet er auf dem

übersichtlichen Kontaktfeld alle Möglichkeiten einer effizienten Kommunikation. Die verschiedenen Anfragen

Salvatore Ricotta, Carglass Deutschland

*„Unser Ziel ist es, die Arbeitsprozesse unserer Partner und Vermittler zu optimieren und zu erleichtern.“*

landen im Partnerbereich des bundesweiten Fahrzeugglasspezialisten und ein Mitarbeiter des Customers Support meldet sich umgehend beim Absender.

Die neue Möglichkeit der Online-Vermittlung von Autoglasschäden mit dem Smartphone – bequem und jederzeit – ist nur eines der Highlights der innovativen Partnerplattform in diesem Jahr. Wir entwickeln weitere Ausbaustufen zur Prozessoptimierung unserer Partner.

Nach intensiven Dialogen und Rückmeldungen von Anwendern der ersten Stunde wird es noch im Laufe dieses Jahres weitere interessante Neuheiten geben.

Besuchen Sie regelmäßig unser Portal und verpassen Sie nicht die neuesten Ausbaustufen. ■

## Kontakt

Carglass GmbH  
Salvatore Ricotta  
E-Mail: [freievermittler@carglass.de](mailto:freievermittler@carglass.de)

EINZIGARTIG

| EINFACH

| PREISWERT



## Wer sich das hier leisten kann, der kann sich auch die DFV-FörderPflege leisten.

Viele Kunden denken, dass Sie sich eine Pflegezusatzversicherung nicht leisten können. Ein Irrtum, der im Pflegefall teuer zu stehen kommt. Ein Irrtum, den Sie als Finanzberater ausräumen müssen: Die DFV-FörderPflege gibt es bereits für einen Eigenanteil von 10 Euro monatlich. Das sind die Kosten für ein Kännchen Kaffee und zwei Stück Torte. Der Staat schießt jeden Monat noch einmal 5 Euro dazu. Mit diesen 15 Euro monatlich kann jeder Ihrer

Kunden seine gesetzliche Pflegeversicherung sinnvoll ergänzen. Der Staat hat diese Regelung geschaffen, weil er erkannt hat, dass vielen Familien im Pflegefall der finanzielle Ruin droht. Helfen Sie mit, Ihre Kunden davor zu bewahren. Die finanzielle monatliche Investition entspricht einem Ausflug in ein schickes Cafe. Weitere Informationen zur DFV-FörderPflege und der DFV-DeutschlandPflege als Ergänzungserweiterung erhalten Sie unter **069-95869390**



DEUTSCHE  
FAMILIENVERSICHERUNG

# Alles neu – gesetzliche Änderungen für die PKV

Das Jahresendgeschäft 2012 ist vorbei. Die Unisex-Tarife sind nun da. Was hat sich aber noch alles zum Jahresbeginn geändert? Ein kurzer Überblick



*„Nutzen Sie die Leistungsverbesserungen der PKV-Tarife für Ihr Beratungsgespräch.“*

Alexander Schäfer  
Leiter KV-Management

## **Einführung Unisex zum 21. Dezember 2012**

Die Kalkulation der Beiträge für Versicherungen darf nur noch geschlechtsneutral erfolgen. Auslöser ist ein Grundsatzzurteil des EuGH vom 1. März 2011, wonach ab 21. Dezember 2012 gleiche Beiträge für Frauen und Männer in der Voll- und Zusatzversicherung gelten. Beitragsunterschiede zwischen den Geschlechtern sind seitdem passé. Im Vergleich sind die Beiträge für Männer durchschnittlich um 25 Prozent gestiegen. Die Beiträge für Frauen wurden aber nicht wie erwartet günstiger. Sie fragen sich, warum? Die meisten Gesellschaften haben bei den Frauen einen Sicherheitszuschlag einkalkuliert. Zudem gab es aber auch weitere Änderungen, die die Kalkulation der Beiträge beeinflusst haben.

## **Senkung des Rechnungszinssatzes**

Viele Unternehmen sind der Empfehlung der Deutschen Aktuarvereinigung gefolgt und haben wegen des anhaltend niedrigen Zinsniveaus den Rechnungszins von 3,5 auf durchschnittlich

2,75 Prozent gesenkt. Diese Absenkung forderte circa 6 bis 8 Prozent höhere Prämien.

## **Berücksichtigung der vom PKV-Verband vorgeschlagenen „Mindeststandards“**

Um der andauernden Kritik an den PKV-Leistungsinhalten ein Ende zu setzen, hat der PKV-Verband die sogenannten „Mindeststandards der PKV“ formuliert. Diese wurden zu einem großen Teil auch von den PKV-Unternehmen umgesetzt. So bieten die neuen Unisex-Tarife merkbare Leistungsverbesserungen für den Kunden, wie beispielsweise Mindestleistungen für ambulante Psychotherapie oder einen offenen Hilfsmittelkatalog.

Trotz dieser Änderungen ist die PKV für Kunden weiterhin attraktiv. Gerade für einen freiwillig in der GKV versicherten Single ohne Kinder, der inzwischen die 700-Euro-Beitrags-Marke geknackt hat!

## **Staatlich geförderte private Pflegeversicherung – Pflege-Bahr**

Seit dem 4. Januar 2013 gilt die Verordnung zur Durchführung der Zulage für

die private Pflegevorsorge (sogenannter Pflege-Bahr). Der Staat unterstützt die private Pflegevorsorge mit 60 Euro pro Jahr, sofern der Eigenanteil des Versicherten mindestens zehn Euro im Monat beträgt. Die entsprechende Absicherung muss für alle Pflegestufen (inklusive Pflegestufe 0 – Demenz) Leistungen vorsehen, für Pflegestufe III mindestens 600 Euro im Monat. Die Anbieter einer entsprechenden Absicherung dürfen keinen Antragsteller aufgrund möglicher gesundheitlicher Risiken ablehnen, demnach entfallen Gesundheitsprüfung, Leistungsausschlüsse und Risikozuschläge.

Nüchtern betrachtet sollte man sich fragen, ob der Umfang dieser Vorsorge ausreicht und wie sich besonders unter dem Aspekt der fehlenden Gesundheitsprüfung die Beitragsentwicklung dieser Fördertarife darstellen wird. Unseres Erachtens ist dies nur der Anfang. Eine komplette Absicherung sollte sich am Kundenbedarf orientieren, ob nun mit oder ohne Zulage. Welche Gesellschaften, die Sie über maxpool vermitteln können, bisher auf den Pflege-Bahr-Zug aufgesprungen sind, erfahren Sie im Mitgliederbereich der maxpool-Homepage. ■

## **Weitere Informationen**

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

# Versicherungsfall – was nun?



Kaum ein Schaden gleicht dem nächsten. Doch was tun, wenn ein Versicherungsfall tatsächlich eintritt?

Viele Kunden wissen in diesem Fall nicht weiter. Sie wenden sich an ihren Makler.

# Direkt zum Firmenkunden

Akquiseversuche in der betrieblichen Altersversorgung scheitern häufig schon im Vorzimmer der Geschäftsleitung. Spätestens wenn man den Arbeitgeber auf den Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung des Arbeitnehmers hinweist, ist das Gespräch beendet. Wie erreichen Sie also einen qualifizierten bAV-Termin?



*„Wechselt der Arbeitnehmer den Arbeitgeber, bestehen beim alten und beim neuen Arbeitgeber Gesprächsansätze, vor allem wenn der neue die Direktversicherung des alten übernimmt.“*

Mathias Träger  
Vorsorge-Team maxpool

**B**ieten Sie Mehrwerte in der Verwaltung der betrieblichen Altersversorgung. Nutzen Sie laufende Änderungen bei den Direktversicherungen, um die Personalabteilungen von Ihrem Know-how zu überzeugen. Damit schützen Sie sich vor unangenehmen Stornofällen und gewinnen Befürworter in den Unternehmen. Die Terminvereinbarung kann mit einem konkreten Sachverhalt über Ihren Befürworter im Unternehmen erfolgen. Ein Beispiel: Ein Arbeitnehmer, der von Ihnen eine Einzeldirektversicherung erhalten hat, möchte aufgrund finanzieller Engpässe den Beitrag für die Direktversicherung reduzieren. In der Regel wird in diesem Fall ausschließlich der Versorgungsträger über die Beitragsreduktion informiert. Haben Sie in diesen Fällen die dazugehörige Entgeltumwandlungsvereinbarung angepasst? Die sollte als Ergänzung zum Arbeitsvertrag in diesem Fall durch eine ersetzende Vereinbarung abgelöst werden. Durch diese Mehrwerte machen Sie auf sich aufmerksam und sind keiner von vielen.

Wechselt der Arbeitnehmer den Arbeitgeber, bestehen beim alten und beim neuen Arbeitgeber Gesprächsansätze, vor allem wenn der neue die Direktversicherung des alten übernimmt. Der alte Arbeitgeber möchte sich von der Versorgungsverpflichtung haftungssicher befreien, indem er die Direktversicherung durch einen Versicherungsnehmerwechsel auf den Arbeitnehmer privat oder den neuen Arbeitgeber umschreibt. Der Anspruch des Arbeitnehmers wird dann auf den Versicherungsvertrag begrenzt. Dieses sogenannte versicherungsvertragliche Verfahren erfolgt jedoch nur auf ausdrückliches Verlangen des Arbeitgebers. Unterstützen Sie den alten Arbeitgeber durch Musterschreiben, die er bei Übergabe des Versicherungsscheins an den ausscheidenden Arbeitnehmer als Vorlage verwenden kann. Der neue Arbeitgeber sollte natürlich über die Inhalte der Direktversicherung informiert werden. Welche Zusageart wurde vereinbart, welche beitragsorientierte Leistungszusage

oder Beitragszusage mit Mindestleistung? Worauf sollte der neue Arbeitgeber im laufenden Arbeitsverhältnis achten, damit die Beiträge als Betriebsausgaben anerkannt werden? Hier gibt es konkrete Vorgaben der Finanzverwaltung.

Gerade in der bAV-Verwaltung können sehr schnell Mehrwerte aufgezeigt werden. In Kürze bieten wir Ihnen auch unseren neuen Marktvergleich für Direktversicherung an, so können Sie Ihre Unabhängigkeit als Makler darstellen. Mit dem Vergleich können Sie mit dem Arbeitgeber objektiv den richtigen Anbieter auswählen. Neben den Tarifleistungen werden zusätzlich ausgewählte Bilanzkennzahlen und Ratingergebnisse gegenübergestellt. ■

## Kontakt

maxpool GmbH  
Vorsorgemanagement  
Telefon: (040) 29 99 40-750  
Fax: (040) 29 99 40-639  
E-Mail: bav@maxpool.de

# Der Makler als Problemlöser.



Beim Eintritt eines Versicherungsfalls ist in so manchem Fall sogar der Makler überfragt. Kein Wunder, denn in der Regel ist er nicht auf die Begleitung von Leistungsfällen ausgerichtet. Auch können Missverständnisse dazu führen, dass ein Versicherer die Leistung augenscheinlich grundlos ablehnt. Und plötzlich ist irgendwie der Makler an allem schuld.

**In Fällen wie diesen erweist sich eine Zusammenarbeit mit maxpool als unschätzbare Vorteil!**

The logo for maxpool, featuring three horizontal bars in grey, blue, and red above the word "maxpool" in a bold, lowercase sans-serif font.

# Tun Sie Gutes und machen Sie Ihren Kunden glücklich

Die Mietkautionsversicherung, ein vergleichsweise junges Produkt am Versicherungsmarkt, macht es möglich.



*„Die Mietkautionsversicherung ist besonders einfach zu vermitteln.“*

Ralf Barth  
Leiter Sach-Kompetenzteam

**D**urch Vorlage einer von Ihnen vermittelten Mietkautionsversicherung kann sich Ihr Kunde seine Mietkaution vom Vermieter zurückerstatten lassen. Die übliche Kautionsentspricht in der Regel drei Monatsmieten. Ihr Kunde wird sich garantiert darüber freuen, wenn Sie mit der Mietkautionsversicherung dafür sorgen, dass er über diesen hohen Betrag ab sofort wieder frei verfügen und eine Traumreise oder notwendige Anschaffungen früher als geplant realisieren kann. Die Mietkautionsversicherung ist somit ein ideales Produkt, um die Zufriedenheit, Loyalität und Bindung Ihrer Bestandskunden an Ihr Unternehmen zu steigern und nachhaltig zu festigen.

Die Mietkautionsversicherung hat aber auch hohes Potenzial als Einstiegsprodukt und Türöffner, denn Idee und Prinzip der Mietkautionsversicherung sind dem Interessenten einfach und leicht zu vermitteln. Aus dem Interessenten wird im Handumdrehen Ihr Kunde. Den Mehrwert erlebt er nicht erst im Schadensfall, sondern sofort: Kapital und Liquidität Ihres Kunden

bleiben vollständig erhalten, beziehungsweise sein Kreditrahmen bei der Bank wird nicht eingeschränkt. Somit verschaffen Sie ihm zusätzlich mehr Finanzfreiheit für den bevorstehenden Umzug.

Interessenten für Mietkautionsversicherungen finden Sie am bequemsten über Immobilienmakler in Ihrer Nähe. Der eine oder andere ist sicher bereit, Ihre Visitenkarten an Wohnungsinteressenten weiterzugeben.

Ich empfehle Ihnen sehr, die Mietkautionsversicherung in Ihr Portfolio aufzunehmen, da sie besonders einfach zu vermitteln ist und die Abwicklung in der Regel ohne zahlreiche Formulare auskommt. Wie Sie sicherlich schon vermuten, bietet maxpool die Mietkautionsversicherung an. Die Beantragung erfolgt auch hier ohne Papieraufwand im Online-Antragsverfahren. Sie finden dieses überaus interessante Produkt und den Online-Antrag auf unserer Homepage [www.maxpool.de](http://www.maxpool.de) in Ihrem Mitgliederbereich im Bereich „Sachversicherungen“. Gerne stehe ich Ihnen bei Rückfragen

zur Verfügung. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg!

PS: Übrigens kann auch der Vermieter sein Vermieterrisiko gegen geringe Prämie minimieren. Alle Informationen und Unterlagen hierzu finden Sie ebenfalls über Ihren Mitgliederbereich im Menü „Sachversicherungen“ unter „Mietausfallversicherung“.

## Auf den Punkt gebracht

Kautionsbürgschaft sichert Kapital und Liquidität des Kunden.

Kein Sparbuch, Bargeld oder Kautionskonto notwendig

Einfache Beantragung

Geringe Prämie

Keine Vertragslaufzeit/jederzeit kündbar

## Kontakt

maxpool GmbH  
SHU-Service team  
Telefon: (0 40) 29 99 40-100  
Fax: (0 40) 29 99 40-190  
E-Mail: [shu@maxpool.de](mailto:shu@maxpool.de)

# Reibungslose Abwicklung im Schadenfall. maxpool macht´s möglich!



Der maxpool-Leistungsservice bietet umfassende und kompetente Unterstützung bei der reibungslosen Abwicklung von Leistungsansprüchen in allen Versicherungssparten.

Ein Expertengremium stellt sicher, dass Missverständnisse vermieden, Fristen eingehalten, sowie Grenzfälle aufgeklärt werden und sorgt insgesamt für eine Verbesserung der Kommunikation zwischen Kunde und Versicherer.

Die angenehme Folge?  
Der Kunde bekommt das, was ihm zusteht und der Makler behält einen zufriedenen Kunden!

Der Qualitätspool an Ihrer Seite. **maxpool**

# Verhaltenstipps für Vermittler

Der S&K-Skandal hat die gesamte Branche aufgeschreckt. Offenbar betrieben die Verantwortlichen der Frankfurter Immobiliengruppe jahrelang ein Schnellballsystem. Staatsanwaltliche Ermittlungen führten nunmehr zu Hausdurchsuchungen und Festnahmen. So sollten sich Vermittler im Schadensfall verhalten.



*„Den Kopf in den Sand zu stecken ist meist kein Erfolg versprechendes Mittel.“*

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

**V**or dem Hintergrund dieser Haftungsgefahr stehen Vermittler und Berater vor dem Problem, wie sie sich gegenüber dem Kunden verhalten sollen. Die Kanzlei Michaelis gibt drei erste Tipps im Umgang mit dem Kunden.

## **Erster Tipp:** **Kunden emotional einbinden**

Grundlage der Anlageentscheidung ist für viele Kunden ein besonderes Vertrauensverhältnis zu ihrem Vermittler. Der mögliche Verlust des investierten Betrags droht dieses emotionale Verhältnis zu zerrütten. Gelingt es dem Vermittler nicht, das Vertrauensverhältnis zum Kunden aufrechtzuerhalten, so ist es überwiegend wahrscheinlich, dass der Kunde anwaltliche Hilfe in Anspruch nimmt, um mögliche Ansprüche gegen alle Beteiligten, also auch den eigenen Vermittler prüfen zu lassen. Der Vermittler ist daher gut beraten, wenn er frühzeitig auf den Kunden zugeht, ihn informiert und als persönlicher Ansprechpartner weiter erreichbar ist. Dies geschieht am einfachsten durch ein Telefonat mit dem Kunden oder mit Rundschreiben. Auf Vermittlerseite den Kopf

in den Sand zu stecken ist hingegen meist kein Erfolg versprechendes Mittel.

## **Zweiter Tipp: Transparenz schaffen**

Einen im Vermittlungs- oder Beratungsgespräch begangenen Fehler kann man grundsätzlich nach der Zeichnung der Anlage durch den Kunden nicht mehr ungeschehen machen. In diesen Fällen hilft dem Vermittler oder Berater nur noch eine mögliche Verjährung. Voraussetzung des Verjährungsbeginns ist dabei regelmäßig auf Anlegenseite die Kenntnis von allen anspruchsbegründenden Umständen. Ziel des Vermittlers sollte es daher sein, diese Kenntnis durch umfassende Information zu vermitteln, ohne selbst eine Pflichtverletzung zu bestätigen. Es empfiehlt sich daher, darüber zu informieren, dass der Ausfall der vermittelten Beteiligung droht. Damit wäre dem Anleger dann zumindest die Kenntnis des Schadens vermittelt worden. Diese Information könnte rechtlich den Beginn der Verjährungsfrist auslösen. Mithin würden Ansprüche des Anlegers drei Jahre nach der Aufklärung durch den Vermittler verjährt

sein. Es empfiehlt sich daher, diese erfolgte Aufklärung in schriftlicher Form zu überlassen.

## **Dritter Tipp: VSH informieren und Unterlagen ordnen**

Alsdann gilt es, sich als Vermittler auf mögliche Schadensersatzansprüche vorzubereiten. Hierzu ist zunächst zu prüfen, ob für die fraglichen Vermittlungsvorgänge Versicherungsschutz über eine Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung bestand. Maßgeblich sind der Zeitpunkt des Beratungsgesprächs und die Klärung des materiellen Versicherungsschutzes. Sollten hier Zweifel bestehen, empfiehlt es sich auch, frühzeitig Kontakt mit dem Versicherer aufzunehmen und bestehende Fragen zu klären. Sobald ein Kunde schriftlich Schadensersatzansprüche geltend macht, ist von einem „Erheben von Ansprüchen“ im Sinne der Versicherungsbedingungen auszugehen, sodass dann spätestens und unverzüglich eine Anzeige des Versicherungsfalls erfolgen muss. Voraussetzung der Gewährung von Versicherungsschutz ist regelmäßig, dass der Vermittler einzelne Unterlagen zum Vermittlungsvorgang beibringen kann. ■

## **Kontakt**

Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte  
Glockengießerwall 2  
20095 Hamburg  
Telefon: (0 40) 8 88 88-777

# Ärger im Leistungsfall?

Neu, einzigartig, spartenübergreifend:  
Der maxpool-Leistungsservice

Ab 1. April gilt der Leistungsservice von maxpool für alle über maxpool vermittelten, versicherungsförmigen Produkte. Sowohl Kunden als auch Makler profitieren dann in allen Sparten von den Mehrwerten dieser auf dem Poolmarkt einmaligen Serviceleistung!

- Unterstützung bei der zügigen, effektiven und qualitativ hochwertigen Bearbeitung von fraglichen Leistungsfällen durch ein Expertengremium
- Umfassende Hilfestellung bei der Moderation von Missverständnissen, der Vorbeugung von Fristversäumnissen sowie der Klärung von Grenzfällen
- Juristischer Beistand auch vor Gericht durch KANZLEI MICHAELIS (Gerichtsverfahren sind kostenpflichtig)
- Rechtshilfe-Kommission bei nicht gerechtfertigter Ablehnung des Versicherungsfalls
- Das Zertifikat zum Leistungsservice kann auf Wunsch mit dem Logo und den Kontaktdaten des zuständigen Maklerbüros versehen werden und wird entweder mit der Police verschickt oder ist online abrufbar



Mit dem Leistungsservice setzt maxpool neue Maßstäbe im Bereich der Vertriebsunterstützung. Makler können die Vorteile des Leistungsservice als zusätzliches Verkaufsargument nutzen und den Leistungsservice sogar als eigenen Mehrwert anbieten.

Mehr Details zum Leistungsservice und zu den Kosten erhalten Sie über [leistungsservice@maxpool.de](mailto:leistungsservice@maxpool.de).

# Verzicht auf Future Service (Pensionszusage)

Verzichten geschäftsführende Gesellschafter auf Teile einer Pensionszusage, führt dies zu einer verdeckten Einlage.



*„Es sollte somit nicht auf die gesamte Pensionszusage verzichtet werden, da sodann eine verdeckte Einlage insgesamt vorliegt.“*

Kai Säland  
Steuerberater, mplS GmbH

**S**oweit Gesellschafter-Geschäftsführer in Handlungszwang kommen bezüglich einer Pensionszusage „ihrer“ Kapitalgesellschaft, liegt aus steuerrechtlicher Sicht ein teurer „steuerlicher“ Rat vor.

Ein Verzicht auf Teile einer Pensionszusage führt steuerrechtlich grundsätzlich zu einer sogenannten „verdeckten Einlage“ und somit zu einem Ertrag in der Kapitalgesellschaft und zu einem Brutto-lohnzufluss gemäß Paragraf 19 EStG beim Geschäftsführer.

Im Rahmen des BilMoG und einer damit einhergehenden grundsätzlichen Erhöhung der Pensionsrückstellung in der Handelsbilanz durch Änderung des Rechnungszinses führte dies zu einer Reduzierung des Eigenkapitals der Gesellschaft bis hin zum „negativen Eigenkapital“.

Ein Lösung wie Auslagerung des bisher erdienten Pensionszusageanteils (Past Service) und die Auslagerung der zukünftigen Ansprüche aus der Pensionszusage (Future Service) in eine Unterstützungskasse können zu starken finanziellen Belastungen werden.

Als Gestaltung bietet sich die Möglichkeit, die bisher erdienten Ansprüche in

der Gesellschaft bestehen zu lassen und die Beiträge in die Rückdeckung weiterzuzahlen. Auf die zukünftigen Ansprüche wird ein Verzicht ausgesprochen. Dieser

*„Die Erhöhung der Pensionsrückstellung führt zu einer Reduzierung des Eigenkapitals der Gesellschaft bis hin zum ‚negativen Eigenkapital‘.“*

Verzicht ist grundsätzlich eine (schädliche) verdeckte Einlage.

Die verdeckte Einlage durch den Verzicht auf den Future Service führt laut Beispiel im BMF-Schreiben vom 14. August 2012 zu einer Einlage mit einem Wert von null Euro. Es muss somit auf den Teilanspruch verzichtet werden, so dass nach Herabsetzung der Versorgungsleistung die noch verbleibende Versorgungsleistung dem bereits erdienten Teil entspricht (das ist bei einem richtig gestalteten Verzicht auf den Future Service der Fall). Sodann ist die ver-

deckte Einlage mit null zu bewerten.

Es sollte somit nicht auf die gesamte Pensionszusage verzichtet werden, da sodann eine verdeckte Einlage insgesamt vorliegt. Dieser Wert ist sodann nicht der Betrag, der in den Bilanzen als Rückstellung erfasst ist, sondern der sogenannte Teilwert der Pensionszusage. Dieser ermittelt sich nach den Wiederbeschaffungskosten. Somit kommt es darauf an, welcher Betrag vom Versorgungsberechtigten aufgewandt werden muss, um zum Zeitpunkt des Verzichts eine gleich hohe Pensionsanwartschaft gegen einen vergleichbaren Schuldner zu erhalten, und führt zu den oben dargestellten negativen Folgen.

In Zusammenarbeit mit den maxpool-Experten sind wir Ihnen bei der Beratung dieses Themenkomplexes behilflich. Wenn Sie sich dafür gern an das maxpool bav-Team. ■

## Kontakt

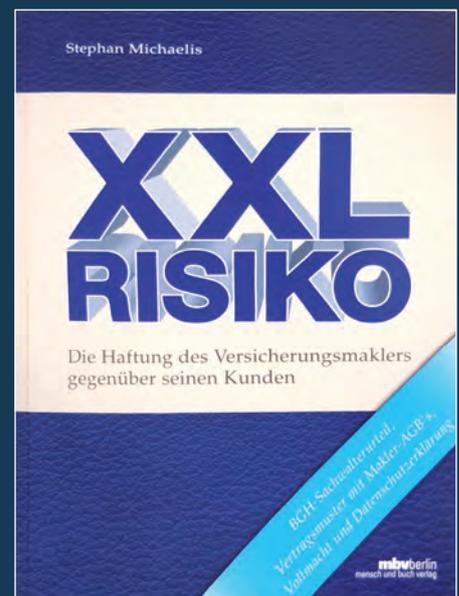
maxpool GmbH  
bav-Serviceteam  
Telefon: (0 40) 29 99 40-750  
Fax: (0 40) 29 99 40-639  
E-Mail: bav@maxpool.de

# Mach' Dich noch besser!



**Für nur 38,- Euro**

12 x proontra  
+ 1 x „XXL RISIKO - Die Haftung  
des Versicherungsmaklers  
gegenüber seinen Kunden“  
von Stephan Michaelis  
+ Lieferung bequem frei Haus



UVP: 49,00 €

## Antwort

Name | Vorname

Straße | Hausnummer

PLZ

Wohnort

Telefon

E-Mail

Datum | Unterschrift

## Ich zahle bequem und bargeldlos

- per Überweisung  
Deutsche Bank AG  
BLZ: 200 700 24  
Kto: 4625240  
Alsterspree Verlag GmbH
- per Bankeinzug

Geldinstitut

BLZ

Kontonummer



**Ausfüllen und ausschneiden.** Dann per Post an  
proontra Leserservice, Alsterspree Verlag GmbH,  
Schumannstraße 17, 10117 Berlin  
oder schnell und einfach faxen: 030 68 83 720-49

- Ja, ich möchte das 2-Jahres-Abo (12 Ausgaben) der proontra für nur 38,- Euro bestellen.\*
- Ja, ich möchte das Buch von Stephan Michaelis als kostenfreie Prämie zu meinem proontra-Abonnement mitbestellen.

\* Das Abonnement verlängert sich um ein weiteres Jahr, wenn nicht sechs Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wird.

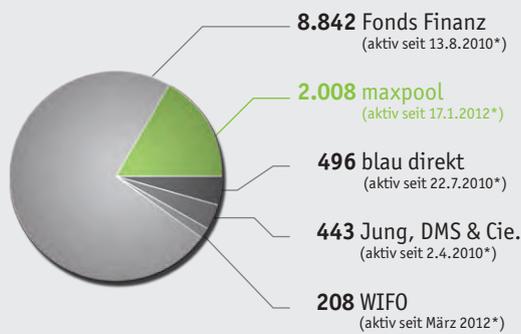
proontra

# „Gefällt mir“

Die Fangemeinde der maxpool-Seite auf Facebook wächst stetig. Was die Anzahl der Fans betrifft, hat maxpool die meisten Wettbewerber inzwischen sogar überholt.

Wer später kommt, den bestraft nicht immer das Leben. Bester Beweis sind die Aktivitäten von maxpool im Social Web, die – obwohl erst Anfang 2012 eingeführt – mittlerweile großen Anklang bei der Maklerschaft finden. Besonders auf Facebook wächst das Interesse an maxpool kontinuierlich. Mit aktuell 2.008 „Likes“ hat maxpool im Vergleich zu Branchenkollegen wie blau direkt, Jung, DMS & Cie. oder WIFO eindeutig die Nase vorn. Und das, obwohl die genannten Pools teilweise schon seit 2010 auf Facebook aktiv sind. Mit stolzen 8.340 „Likes“ ist Fonds Finanz der zurzeit wohl beliebteste Maklerpool auf Facebook. maxpool nimmt sich ein Vorbild daran und möchte in den nächsten Monaten ordentlich „Likes“ sammeln. Also, liebe maxpool-Vermittler: Auf zu Facebook und fleißig liken! ■  
<https://www.facebook.com/maxpool.maklerservice>

## Facebook-„Gefällt mir“-Angaben



Quelle: Facebook, Stand: 13. März 2013, \* Facebook-Seiten,

## Personenverzeichnis

Barth, Ralf .....	14	Continentale.....	32 f.
Czernetzki, Yvonne.....	9	DAK-Gesundheit.....	28
Drewes, Oliver.....	6 f., 9, 12 f., 16, 18, 21 ff., 26 f., 36	DBV.....	33
Enger, Sven.....	27	Debeka.....	28
Feyerherd, Hans Joachim.....	12	degenia.....	18
Göker, Mehmet.....	24	DFV.....	24
		Dialog.....	28, 32 f.
Heinz, Michael H. ....	21, 24, 26	Eagle Star/Zurich Life.....	32 f.
Heller, Jürgen.....	7, 12	ERGO.....	32 f.
Jürgens, Kevin.....	12	EUROPA.....	32 f.
		Facebook.....	50
Kampeter, Claudia.....	25	Fonds Finanz.....	50
Kehrle, Nina.....	6	FondsKonzept.....	18
Klahn, Stefan.....	7, 12	Generali.....	32 f.
Kleinlein, Axel.....	28	Gothaer.....	33, 36
Klunk, Iris.....	28	HAMBURGER PHÖNIX.....	7
Köller, Jonas.....	25 f.	Hannoversche.....	33
Kranert, Marcel.....	10	HanseMercur.....	28, 32 f.
Löckener, Hans-Jürgen.....	28	Heidelberger.....	33
Michaelis, Stephan.....	7, 16	InterRisk.....	32 f., 35
Möller, Kendra.....	18	Jung, DMS & Cie. ....	18, 50
		Kanzlei Michaelis.....	9
Ricotta, Salvatore.....	38	LV 1871.....	30, 36
Sänger, Björn.....	24	Medien-Versicherung.....	34 f.
Schäfer, Stephan.....	25 f.	MEG.....	20, 22, 24, 27
Schünemann, Rolf.....	36	myLife.....	32 f.
Simon, Wilfried E.....	35	Netfonds.....	18
Sundmacher, Karl.....	7	neue leben.....	28
		NÜRNBERGER.....	32 f.
Vogel, Philipp.....	24	S&K Gruppe.....	3, 20, 22, 24 ff., 46
Welther, Tilman.....	27	SIGNAL IDUNA.....	28
		Softfair.....	32
		Standard Life.....	27
		Stuttgarter.....	28, 32 f.
		Swiss Life.....	32 f.
		Talanx.....	28
		uniVersa.....	33
		VOLKSWOHL BUND.....	30, 32 f.
		Welther Verlag.....	26
		WIFO.....	3, 25, 50
		Württembergische.....	32 f.
		WWK.....	7, 33

## Firmenverzeichnis

Adler Versicherung.....	10
Allianz.....	25, 28, 31 ff., 36
ALTE LEIPZIGER.....	32
ASG24.....	3, 25
Asstel.....	32 f.
AXA.....	33
BCA.....	18
blau direkt.....	18, 50
Carglass.....	38
Condor.....	32

## 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:**  
 Yvonne Czernetzki, Ralf Barth,  
 Oliver Drewes, Susann Eigelt,  
 Hans Joachim Feyerherd, Matthias Hundt,  
 Kevin Jürgens, Nina Kehrle, Stefan Klahn,  
 Robert Krüger, Kendra Möller,  
 Mathias Tröger, Stephan Michaelis,  
 Kai Säland

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

**Bildnachweis:**  
 Deckblatt: ZoneCreative/istockphoto.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.



CG | mkt services | hu | poolworld | feb 2013



Genießen Sie ab sofort alle Vorteile und Mehrwerte einer mobilen Online-Vermittlung bei Fahrzeugglasschäden unter [www.carglass4partners.de](http://www.carglass4partners.de)



[www.carglass4partners.de](http://www.carglass4partners.de)

**CARGLASS**<sup>®</sup>  
4Partners



# WASSERDICHTER ABSICHERUNG FÜR DIE GANZE FAMILIE: WWK PremiumRisk.

- Absicherung des Todesfallrisikos zu einem exzellenten Preis-Leistungs-Verhältnis
  - Flexibel mit einer WWK Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung kombinierbar
  - Anlage der Überschüsse in leistungsstarke Investmentfonds möglich
- Profitieren auch Sie von der starken Gemeinschaft.

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



**WWK**  
Eine starke Gemeinschaft