

# poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



## Träumt Ihr Kunde noch?!

... oder wohnt er schon?

**Mietfrei in den eigenen vier Wänden wohnen.  
Noch nie war die Zeit dafür so günstig.**

### **Führungsriege**

Die beiden neuen maxpool-Gesichter Daniel Ahrend und Achim Denkel im Interview

### **Kundenverwaltung**

Kunden- und Interessentendaten jederzeit im Blick. Alles über das maxpool-CRM

### **Riester**

Der Ex-Bundesminister im ausführlichen Interview zur Kritik an den Produkten, die seinen Namen tragen



**Stefanie Wollny – Allianz Maklerbetreuerin**

# 1

*Eine Erfahrung:  
Finanzstärke  
schafft Sicherheit –  
und das merkt man  
unseren Lebensver-  
sicherungen auch an.*

### **Sicher, stabil und transparent – die Lebensversicherung der Allianz.**

Menschen brauchen Stabilität und Sicherheit. Das gilt besonders für die Altersvorsorge. Kaum eine Anlageform ist so zuverlässig und beständig wie eine Lebensversicherung. Mit der Allianz als starkem Partner bieten Sie Ihren Kunden die höchste Leistungs- und Finanzstärke am Markt, eine Gesamtverzinsung deutlich über dem Kapitalmarktniveau und das professionelle Know-how unserer Kapitalanlageexperten. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Maklerbetreuer oder unter [www.makler.allianz.de](http://www.makler.allianz.de)



## Liebe Leserin, lieber Leser!

**F**s ist Juli 2013. Seit fast einem halben Jahr bin ich im Konzern und seit Jahresbeginn ist eine Menge umgesetzt worden. Beginnend mit dem Erwerb von maxpool durch Oliver Drewes im Dezember 2012 hat sich das Bild des Maklerpools nach außen spürbar verändert und Maßstäbe gesetzt.

Einen Pool mit der Sichtweise eines Maklers als Servicedienstleister zu verstehen, das erscheint eigentlich plausibel. Trotzdem geht der Trend am Markt eher zum serviceorientierten Abwickler für Allfinanzkenner. Der Makler als Allfinanzspezialist, der alle Produktinhalte kennt, sie plausibel und einfach für den Konsumenten im Beratungsgespräch zusammenfassen kann, nach absolvierten Besuchen am selben Tag die Beratungsdokumentationen inhaltlich noch einmal prüft und sich dann fachlich weiterbildet. Das kommt doch eher einem hessischen Fabelwesen gleich, das zugleich auch auf Futter verzichtet, da Provisionen im Wettbewerbsdruck zu Direktanbietern nun auch immer kleiner werden. Lösungen? maxpool hat sich der Dienstleistung verschrieben, die dem Makler im Alltag Mehrwerte bringt. Die Produktauswahlhaftung für geprüfte Produkte, resultierend aus Produktvergleichstabellen mit Inhalten, deren Aufwand zur Prüfung für einen Makler allein bei Weitem zu zeitintensiv wäre. Eine Policenveredelung, die dem Kunden die Inhalte der abgeschlossenen Versicherung mit verständlichen Worten erläutert und den Berater nachhaltig im Ordner der Kunden und damit im Gedächtnis manifestiert. Und zu guter Letzt das Alleinstellungsmerkmal des Leistungsservice: maxpool als Partner des Maklers nicht nur beim Abschluss, sondern auch im Leistungsfall.

Weiterdenkend und die Dienstleistung weiter belebend, hat maxpool zum 1. Juni die Finanzierungsabteilung mit Endkundenberatung eingeführt. maxpool setzt dazu an, das erste Full-Service-Backoffice unter den Maklerpools zu werden, damit der Berater wieder seine Kunden betreuen kann und nicht als Verwalter seines Alltags an den Schreibtisch gefesselt ist. Um dem gerecht zu werden, benötigt ein Unternehmen Kreativität, gute Mitarbeiter, gute Partner und eine solide Finanzierung. Soweit ich das nach einem halben Jahr beurteilen kann, trifft dies alles auf maxpool zu.

Viel Spaß beim Lesen!  
Ihr Achim Denkel



**B · D · A · E**  
B D A E G R U P P E

*Mit Sicherheit ins Ausland!*

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

BDAE  
SEIT 17 JAHREN  
IHR SPEZIALIST  
ZUM THEMA  
LEBEN UND ARBEITEN  
IM AUSLAND

AUSLANDSVERSICHERUNGEN  
FÜR ALLE ZIELGRUPPEN

**UNSER SERVICE  
IST PERSÖNLICH**

**JETZT  
INFORMIEREN!**

**WWW.BDAE.COM**

• BDAE GRUPPE •  
KÜHNEHÖFE 3 • 22761 HAMBURG  
FON +49-40-306874-0  
FAX +49-40-306874-90  
info@bdae.de  
www.bdae.com

# Inhalt

32

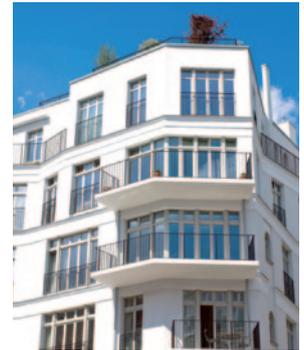


44



26

42



## ■ maxpool

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

**„Mit Wettbewerbern freundschaftlich verbunden“** Daniel Ahrend, Mitglied der Geschäftsleitung von maxpool, im Interview über seinen Wechsel von Qualitypool und den zukünftigen Poolmarkt. **08**

**„Da wusste ich, dass ich an der richtigen Adresse bin“** Achim Denkel, das zweite neue Gesicht in der maxpool-Führungsriege, im Gespräch. **09**

**Auf dem Weg zum Qualitätspool** Veredelte Policenmappen, Neues vom Leistungsservice, Produktempfehlungen mit Garantie. **10**

**Schalten Sie Ihre Verwaltung auf Autopilot** Das neue CRM-System von maxpool. **16**

**Unter maxpoolern – die neue maxpool-Freiheit** Zum ersten Mal in der Roadshow-Geschichte ging maxpool in diesem Jahr ohne Versicherer auf Sach-Tour. **18**

**Tarife par excellence** Die neuen Highlights unter den hauseigenen Deckungskonzepten in den Bereichen Tierhalterhaftpflicht und Unfall. **20**

**Die Pools & Finance – ein voller Erfolg!** Ein Nachbericht zur diesjährigen Pools & Finance. **24**

**Paragraf 34f GewO und seine interessanten Auswüchse** Die neue Gewerbeordnung ist teilweise unverhältnismäßig hart. **26**

**Es wird wild!** Die Teilnehmer der maxpool-Wettbewerbsreise gehen im Frühjahr 2014 auf Safari in Afrika. **28**

**Stellenangebote** **30**

## ■ Titel

**Träumt Ihr Kunde noch? Oder wohnt er schon?** Noch nie war es leichter, an Baugeld zu kommen. Allerdings: Welche Zinsentwicklung ist zukünftig zu erwarten, wer profitiert und wer verliert in dieser Marktphase? **32**

## ■ Versicherungen & Finanzen

**Buschfunk** Die neuesten Tarife, Produkte und Marktgeschehnisse schnell und kompakt erfasst. **40**

**Tarife unter der Lupe** Das spannende Thema Wohngebäudeschutz. **42**

**„Das ist ein Ergebnis der Medienkampagne, die dagegen gemacht wird“** poolworld sprach mit dem ehemaligen Bundesminister Walter Riestler über die anhaltende Kritik an den Produkten, die seinen Namen tragen. **44**

**Neuer Vermittlungsservice auf maxpool.de** Weiterer Service im Falle einer Kfz-Glasschadensmeldung. **48**

## ■ Vertriebstipps

**Freie Wahl für freie Bürger und kein Einheitsystem!** Was passiert eigentlich, wenn tatsächlich eine rot-grüne Mehrheit bestimmen sollte, dass zum Wohle aller die Bürgerversicherung eingeführt wird? **50**

**Pensionsverpflichtungen einfach und sicher optimieren** Beweggründe für die Überprüfung einer Pensionszusage. **52**

**Anschlussfinanzierung in der Niedrigzinsphase** Der ideale Zeitpunkt für ein Finanzierungsangebot an Bestandskunden mit Gebäudeversicherungen oder Haus- und Grundbesitzer-Haftpflichtversicherungen. **54**

**Gefährliche Schmiergeldzahlungen?** Die Gefahr „Schmiergeld“ lauert oft in unvermuteten Bereichen. **56**

## ■ Rubriken

**Editorial** **03**

**maxpool-Blog, Impressum, Verzeichnisse** **58**



## Auf Nimmerwiedersorgen! Mit den Makler MehrWerten der Gothaer.

- ✓ Know-How und Networking: Mehrwert-Veranstaltungen, GoWissen-Fachtagungen
- ✓ Zusatz-Services und Prozess: Online-Abschluss, Online Kundenspiegel
- ✓ Kommunikation: Medien- und Infocenter, Maklerportal mobil

Weitere Informationen bei Ihrem Maklerbetreuer oder auf [www.makler.gothaer.de](http://www.makler.gothaer.de)

**Gothaer**

## Der maxpool-Leistungsservice packt zu!

Es war ein warmer Abend während der Sach-Tour 2013. Nach dem Aufbau der Tour-Technik für die bevorstehende Roadshow in Leipzig beschloss das maxpool-Team, den Tag bei einem Bierchen im Leipziger Barfußgässchen ausklingen zu lassen. Kaum war ein Tisch in der Fußgängerzone gefunden und die Getränke geordert, passierte es. Ein unbekannter junger Mann gesellte sich dazu, bückte sich unter den Tisch und wollte sich kurz darauf unauffällig wieder entfernen – doch er hatte die Rechnung ohne das maxpool-Team gemacht. Rechtsanwalt Stephan Michaelis hatte das Geschehen zufällig aus dem Augenwinkel beobachtet und war aufs Höchste alarmiert: Der junge Mann hatte sich nämlich an der Jackentasche von Maklerbetreuer Hans Joachim Feyerherd zu schaffen gemacht und dessen Portemonnaie im Ärmel verschwinden

lassen. Also sprang Michaelis auf und riss den Dieb mit den Worten „Halt, hiermit verhafte ich Sie – weisen Sie sich aus!“ zu Boden. Nach einem kurzen Handgemenge konnte sich der Dieb jedoch losreißen und ergriff die Flucht. Jemand aus dem maxpool-Team brüllte etwas vom Leistungsservice und von Schadensprävention, erhob sich ebenfalls und nahm mit einigen Kollegen die Verfolgung auf. Eine wilde Hetzjagd durch die Leipziger Innenstadt begann,



die nur von einem kurzen Telefonat mit der Polizei unterbrochen wurde. Oliver Drewes gelang es schließlich, den Dieb einzuholen und ihn im Lauf an den Schultern zu packen. Kurz darauf erreichten auch Kevin Jürgens und Daniel Ahrend den Dieb und kreisten ihn ein. Ahrend fackelte nicht lange, packte zu und drückte den inzwischen etwas erschöpften Mann nach kurzem Kampf mit einem gekonnten Griff zu Boden. Dort blieb er trotz einiger Befreiungsversuche liegen, bis die Polizei mit einem regelrechten Großaufgebot anrückte. Der Dieb wurde abgeführt, Feyerherd erhielt sein Portemonnaie zurück und die Passanten im Barfußgässchen beklatschten den heldenhaften Einsatz des maxpool-Teams. Und die Moral von der Geschichte? Der Leistungsservice von maxpool kann nicht nur reden und verhandeln. Er ist auch schnell und kann zupacken!

Foto: nito/fotolia.com



## Hochwasser-Hotline traf voll ins Schwarze

Die Hochwasserkatastrophe hielt Deutschland wochenlang in Atem. Auch maxpool beschloss zu helfen und stellte deshalb eine Hotline zur Meldung von Hochwasserschäden bereit. Über die Telefonnummer (0 40) 29 99 40-110 stand maxpool seinen Maklern an sieben Tagen in der Woche von 9 bis 19 Uhr beratend zur Seite und nahm Schadensmeldungen entgegen. Zudem erklärte maxpool sich bereit, alle im Zusammenhang mit dem Hochwasser entstandenen Schäden im Rahmen des Leistungsser-

vice kostenfrei zu begleiten – für den Qualitätspool eine Selbstverständlichkeit. Beide Services stießen bei den maxpool-Partnern auf große Begeisterung. Dennoch konnte nicht immer geholfen werden: Viele Geschädigte sind nicht gegen Elementarschäden versichert. Da Hochwasser zumindest in einigen Teilen Deutschlands immer wieder vorkommt, sollten Makler Kunden in Risikogebieten daher unbedingt zur Schließung dieser Lücke raten. Auch hier unterstützt maxpool gern.

Foto: electriceye/fotolia.com

## Baufinanzierungsberatung leicht gemacht

Am 1. Juni fiel der Startschuss für den neuen Finanzierungsservice von maxpool. Seither können Makler auch im Bereich Baufinanzierung von attraktiven Unterstützungsangeboten profitieren. Dabei entscheiden Makler selbst, ob der Finanzierungsservice als reines Backoffice fungieren oder die Kundenberatung komplett übernehmen soll. Maren Straatmann (links) und Katharina Schlender bilden das Expertenteam

des neuen Kompetenzbereichs. Beide sind seit über zehn Jahren im Bereich Baufinanzierung tätig und aufgrund ihrer langjährigen Zusammenarbeit bestens eingespielt. Straatmann agiert als Abteilungsleiterin, Schlender übernimmt die Maklerbetreuung und stellt Partnern das neue Angebot im Bereich Baufinanzierung auf Wunsch gern vor Ort vor. Mehr zum Thema Baufinanzierung finden Sie ab Seite 32.



## Neuer Tarifrechner für Makler

maxpool bietet Maklern kostenlos Zugriff auf die Vergleichssoftware „Mr. Money“. Der Tarifrechner bietet umfangreiche Vergleichstechniken sowohl für den SHU-Bereich als auch für gewerbliche Sparten. Mit seiner Hilfe lassen sich aussagekräftige Marktvergleiche erstellen, zudem verfügt er über eine Online-Beratungsdokumentation. Auch die maxpool-Tarife max-UV, max-UV<sup>PLUS</sup>, maxFamily, maxKlassik und max2013 sind im Rechner enthalten. Zum Tarifrechner gelangen Sie über den Maklerbereich der maxpool-Homepage.

## Der „bewegte“ maxpool

Für alle, die schon immer mal einen Blick hinter die Kulissen von maxpool werfen wollten, lohnt sich ein Besuch der maxpool-Homepage. Direkt auf der Startseite finden sich zwei Filme, die dem Zuschauer einen Einblick in die Unternehmen der maxgroup AG und deren Services verschaffen. Ein Imagefilm vermittelt alle wissenswerten Fakten und gibt einen Überblick über die wichtigsten Veränderungen der letzten Monate. Ein zweiter Film stellt den Leistungsservice von maxpool vor und erläutert kurz und knapp Funktion und Vorzüge der am Maklerpoolmarkt wohl einmaligen Serviceleistung.

## Erweiterte Kooperation

maxpool und die Würzburger Versicherungs-AG haben ihre Zusammenarbeit intensiviert. Neben dem Tarif Travel-Secure können Makler nun auch weitere Produkte des Versicherers über maxpool vermitteln. Namentlich handelt es sich dabei um die Tarife Unfall Best 4 You, Haftpflicht Best 4 You, Hausrat/Glas und Ladylike Diagnose Krebs-Schutzbrief.

## Interview



*„Der Vertrieb darf bei einem Makler nicht zu kurz kommen“*

Jürgen Heller  
Maklerbetreuer  
maxpool

**poolworld:** Herr Heller, Sie kommen aus der Ausschließlichkeit. Wo lag für Sie der Reiz, zu einem Maklerpool zu wechseln?

**Jürgen Heller:** Stimmt, die letzten zweieinhalb Jahre war ich als Leiter einer Bezirksdirektion in der Ausschließlichkeit tätig. Da ich davor acht Jahre lang als Maklerbetreuer gearbeitet habe, konnte ich die Unterschiede unmittelbar am eigenen Leib erleben. Obwohl beide Aufgabengebiete völlig unterschiedlich waren, hatten sie doch eines gemeinsam. Beide Male war ich nur für eine Versicherungsgesellschaft tätig und musste folglich auch deren Produkte beim Vertragspartner promoten – unabhängig davon, ob diese marktgerecht waren oder nicht. Der Gedanke, dass abhängige Maklerbetreuer unabhängige Makler unterstützen, ist für mich nicht stimmig. Jeder Krämer lobt doch seine Ware, nicht wahr? Als Maklerbetreuer von maxpool kann ich nun unabhängig von Gesellschaftsinteressen dem Makler eine neutrale und objektive Unterstützung bieten.

**poolworld:** Welche Vertriebstipps können Sie maxpool-Maklern mit auf den Weg geben?

**Heller:** In dem Wort Vertriebstipp steckt das Wort Vertrieb – genau dieser darf bei einem Makler nicht zu kurz kommen. Es kommt also darauf an, administrative Arbeiten so zu optimieren, dass möglichst viel Zeit für den Vertrieb

bleibt. Genau auf diesem Gebiet unterstützt maxpool mit den neuesten Features ganz entscheidend. Unsere Produktvergleiche mit der Übernahme der Produktauswahlhaftung in Verbindung mit verschiedenen Vergleichsrechnern, aber auch unsere Angebotsabteilungen helfen den Maklern, Bürozeit einzusparen, um diese für den Vertrieb zur Verfügung zu haben. Zudem empfehle ich jedem Makler, sich für Dinge, die außerhalb der eigenen Kompetenz liegen, unabhängige Unterstützung zu holen. Auch hier bietet maxpool ausgezeichnete Services wie zum Beispiel die Vor-Ort-Betreuung beim Kunden in den Bereichen bAV, Baufinanzierung und Kapitalanlagen.

**poolworld:** Sie kommen aus Bayern, dort gelten Hamburger oft als unterkühlt und verschlossen. Können Sie dieses Klischee im Hinblick auf Ihre Hamburger Kollegen bestätigen?

**Heller:** Nein, auf gar keinen Fall! Ich habe bereits meine ersten Vertriebsjahre bei einem Hamburger Unternehmen verbracht und mit meinen norddeutschen Kollegen damals schon so manch lustige Runde erlebt. Zudem beeindruckt mich nach wie vor die ehrwürdige Tradition hanseatischer Kaufleute, die ich heute in Gesprächen noch oft spüre und die unserer Branche sehr gut zu Gesicht steht. Das Klischee vom kühlen Norden konnte ich bisher nur auf das manchmal ungemütliche Wetter beziehen.

# „Mit Wettbewerbern freundschaftlich verbunden“

Ein Interview mit Daniel Ahrend, Mitglied der Geschäftsleitung von maxpool

**poolworld:** Sie sind seit April in der Geschäftsleitung von maxpool und kamen von Qualitypool. Warum dieser Wechsel?

**Daniel Ahrend:** Im schnelllebigen Maklerpoolmarkt ist die Umsetzungsgeschwindigkeit von Veränderungs- und Entwicklungsprozessen erfolgsentscheidend. Für mich ist es wichtig, Entscheidungen und Entwicklungen schnell und effizient umzusetzen. Da Qualitypool in die Konzernstruktur der Hypoport AG eingebunden ist, war das nicht immer möglich.

**poolworld:** Was hat für maxpool den Ausschlag gegeben?

**Ahrend:** maxpool hat eine hervorragende Basis und ist bestens für die Zukunft aufgestellt. Für mich stimmte das gesamte „Setup“ und daher war es einfach, mich für den Wechsel zu entscheiden. Etwas schwerer fiel es mir allerdings, mich von Kollegen zu trennen, mit denen ich eng zusammengearbeitet hatte.

**poolworld:** Was ist bei maxpool besser oder anders?

**Ahrend:** Ich möchte hier nicht von besser oder schlechter sprechen. maxpool fokussiert sich zu 100 Prozent auf die Bedürfnisse seiner Makler. Die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen, die objektive Produktauswahl und absolute Entscheidungsfreiheit finde ich bei maxpool großartig. Auch die Zusammenarbeit mit meinen Partnern in der Geschäftsführung ist sehr freundschaftlich und macht mir großen Spaß.

**poolworld:** Wären Sie auch zu einem anderen Pool gegangen?

**Ahrend:** Vier Faktoren sind für den Erfolg im Maklervertrieb ausschlaggebend: Unternehmensdaten, Betreuung, Vergütungskonzepte und Service. Der erste Punkt ist der wichtigste. Wie sind das Image und der Bekanntheitsgrad des Unternehmens, wie steht es um die Finanzkraft, welche Eigentümerstruktur und Alleinstellungsmerkmale

hat der Anbieter? Für mich stehen dabei die Themen Unabhängigkeit und Angebotsspektrum im Vordergrund. In diesen Bereichen ist maxpool außerordentlich gut aufgestellt.

**poolworld:** Worum werden Sie sich bei maxpool kümmern und gibt es bereits erste Erfolge zu vermelden?

**Ahrend:** Ich bin für die Bereiche Betriebsorganisation, Controlling und IT verantwortlich und kümmere mich um die Entwicklung der Arbeitsabläufe und den Ausbau der IT. Arbeitserfolge können wir bereits vermelden, so starten wir im Juli mit unserem neuen CRM-System.

**poolworld:** Als Kenner der Poolbranche: Wie wird die Poollandschaft in fünf Jahren aussehen?

**Ahrend:** Anders. Entscheidend ist, was sich der Gesetzgeber noch alles einfallen lässt. Auf jeden Fall kommt es zu einer Marktkonsolidierung und einige Teilnehmer werden sich vom Markt verabschieden. Zweifellos zählt maxpool zu den soliden Anbietern, die dauerhaft am Markt bleiben.

**poolworld:** Gibt es Pools, die für Sie als Vorbild gelten oder wo Sie zumindest sagen würden, die machen einen ganz guten Job?

**Ahrend:** Einige Spezialanbieter und Vollsortimenter sind in technischen Teilbereichen hervorragend aufgestellt und haben sehr interessante Novationen auf den Markt gebracht. Bezüglich der unternehmerischen Leistung gibt es in München einen erstklassigen Pool. Gute Wettbewerber sind uns meist freundschaftlich verbunden und wir spornen uns gegenseitig an.



*„Zweifellos zählt maxpool zu den soliden Anbietern, die dauerhaft am Markt bleiben.“*

Daniel Ahrend  
Mitglied der Geschäftsleitung  
maxpool

# „Da wusste ich, dass ich an der richtigen Adresse bin“

Ein Interview mit Achim Denkel, Vorstand der maxgroup AG und Geschäftsführer von maxpool

**poolworld:** Herr Denkel, Sie sind seit Januar bei maxpool. Was haben Sie vorher gemacht?

**Achim Denkel:** Zuletzt habe ich mein Studium zum Master of Law and Business abgeschlossen. Diesen Traum vom Vollzeitstudium habe ich mir nach elf Jahren im Berufsleben erfüllt. Meine letzte berufliche Station war die Abteilungsleitung der Produktentwicklung bei einer Hamburger Privatbank.

**poolworld:** Im April wurden Sie in die Geschäftsführung berufen. Sind Sie diesbezüglich auf Oliver Drewes zugegangen oder er auf Sie?

**Denkel:** Oliver Drewes hatte die Idee vom ersten Moment an. 2012 haben wir uns einige Male getroffen und Ideen ausgetauscht. Der erste Schritt war die Geschäftsführung von maxinvest, wobei es dort um Baufinanzierung und Investment ging. Für den Versicherungsbereich kam dann die Geschäftsführung von maxpool hinzu. Der Kauf einer Gesellschaft bringt viele Aufgaben mit sich und maxpool ist ein großes Unternehmen. Hinzu kommen notwendige Schritte, um die Synergien zwischen HAMBURGER PHÖNIX und maxpool zu heben. Tagesgeschäft und Unternehmensstrategien zu entwickeln sind definitiv Full-Time-Jobs, so kam Oliver Drewes schon früh auf die Idee der Aufgabenteilung.

**poolworld:** Hätten Sie ein ähnliches Jobangebot auch von einem anderen Pool angenommen?

**Denkel:** Sicher, wenn der Eigentümer



*„Oliver Drewes kam schon früh auf die Idee der Aufgabenteilung.“*

Achim Denkel  
Vorstand der maxgroup AG und  
Geschäftsführer von maxpool

genauso sympathisch hanseatisch gewesen wäre wie Oliver Drewes! Das und noch viele andere Argumente waren ausschlaggebend. Überzeugend war aber, dass ein Hanseat, der das Gewerbe kennt, eine Vision hat, die er mit ganzem Einsatz umsetzen möchte und wofür er sein privates Vermögen investiert. Da wusste ich, dass er es wirklich ernst meint und ich an der richtigen Adresse bin.

**poolworld:** Was sind Ihre Aufgabenbereiche bei maxpool?

**Denkel:** Meiner Ausbildung entsprechend stehe ich den Ressorts Finanzen, Recht und Personal vor. Im Hinblick auf die Unternehmensentwicklung verantworte ich die Gebiete Finanzierung und Investment.

**poolworld:** In der Außenwahrnehmung gibt es bei maxpool derzeit viel Personalzuwachs. Geschieht auch

was „im Inneren“ und wann ist davon etwas zu spüren?

**Denkel:** Natürlich geschieht auch „im Inneren“ etwas. Wir haben schon einiges verändert und werden auch weiterhin Prozesse modifizieren. Wir sind Dienstleister – Servicedienstleister, um genau zu sein – und möchten Veränderungen mit Qualität umsetzen. Zudem arbeiten wir darauf hin, Allfinanz anzubieten, und auch das muss entsprechend aufgestellt werden. Wir haben ein Team für Baufinanzierung eingestellt, das viel Erfahrung mitbringt und diesen Markt seit Jahren betreut. Und wir haben einen neuen Kollegen in der Geschäftsführung, der ebenfalls jahrelange Erfahrung in der Planung und Durchführung von Projekten mitbringt. Also ja, intern ist sehr viel zu spüren und sehr bald auch extern.

# maxpool „veredelt“ Versicherungsscheine

maxpool setzt einmal mehr ganz neue Akzente und „veredelt“ Versicherungsscheine. Bereits seit dem 1. Mai werden nahezu sämtliche Vertragsunterlagen zu Vorsorgeprodukten aus den Bereichen Leben und Biometrie im Original über maxpool verschickt. Nur einzelne Direktversicherer mussten aus technischen Gründen bislang außen vor bleiben.



auf Personenversicherung unbedingt bei maxpool einzureichen und diesen neuen Service damit einfach einmal auszuprobieren. Diejenigen Makler, die das in den letzten Wochen getan haben, sind von den veredelten Versicherungsscheinen hellauf begeistert. Einige Kollegen nutzen die veredelten Policen wirklich als Verkaufsargument. Welcher Wettbewerber kann schon solch verständliche Versicherungsscheine bieten, noch dazu in Verbindung mit dem Leistungsservice für den Versicherungsfall?“, so maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes. ■

**B**eim Hamburger Maklerpool ist mithin Schluss mit öden und für den Laien wenig aussagekräftigen Versicherungsscheinen. maxpool ergänzt sämtliche Versicherungspolicen im Bereich Personenversicherung neuerdings um tiefgehende Erläuterungen zur abgesicherten Sparte und zum abgeschlossenen Produkt. Des Weiteren werden jedem Versicherungsschein Informationen zur Arbeitsweise des Maklers in Verbindung mit dem fachlichen Netzwerk von maxpool sowie dem Leistungsservice hinzugefügt. Auf Wunsch des Maklers legt maxpool dem Versicherungsschein auch das dem Vertrag zugrunde liegende Angebot inklusive einer Antragskopie bei. Nach Zusammenstellung der Unterlagen werden diese in der sogenannten

Policenmappe verleimt und geöst, so dass der Vertrag vollständig, selbsterklärend und damit wirklich gut aufbereitet ist. In dieser Form eignen sich die Unterlagen perfekt für die langfristige Ablage im Versicherungsordner des Kunden. Besonderes Plus: Sowohl die Schutzmappe als auch die zusätzlichen fachlichen Erläuterungen können auf Wunsch mit dem Logo und im Erscheinungsbild des Maklers gefertigt werden. Der Name „maxpool“ erscheint lediglich im „Kleingedruckten“, nämlich dort, wo die Leistungen des Netzwerkpartners als Pool, und damit als Service-dienstleister für Versicherungsmakler, kurz erläutert werden.

„Ich kann jedem unserer Makler nur empfehlen, seinen nächsten Antrag

## Die Vorteile zusammengefasst

Ob und in welcher Weise Sie an der maxpool-Policenveredelung teilnehmen möchten, können Sie selber auf der maxpool-Homepage im internen Bereich einstellen.

Verbessert noch weiter die Beratungsqualität

Beugt Missverständnissen vor/bessere Verständlichkeit für den Kunden

Mehr Rechtssicherheit für den Makler

Mehrwert im Verkaufsgespräch, nicht zuletzt wegen des Leistungsservice

## Kontakt

maxpool GmbH  
Vertriebsservice  
Telefon: (0 40) 29 99 40-350  
Telefax: (0 40) 29 99 40-626  
E-Mail: [vertriebsservice@maxpool.de](mailto:vertriebsservice@maxpool.de)

# Viele Strategien, ein Ziel: stabiles Wachstum. Der GARS

Der Global Absolute Return Strategies Fonds (GARS), managed by Standard Life Investments. Sein Ziel ist eine Rendite ähnlich der eines Aktieninvestments – jedoch bei einem Bruchteil der Volatilität. Unser Ansatz? Multi-Strategie: Risikostreuung nicht nur über verschiedene Anlageklassen, sondern über rund 30 vollwertige Anlagestrategien. Sichern Sie sich die Vorteile unseres Erfolgsfonds – zum Beispiel im Rahmen der fondsgebundenen Rentenversicherung Maxxellence Invest. Mehr erfahren Sie unter [www.standardlife.de](http://www.standardlife.de)

# Fallbeispiele aus dem maxpool-Leistungsservice

Im Oktober 2012 hat maxpool eine neue Serviceleistung für angeschlossene Makler eingeführt.



**K**ommt es zu einem Leistungsfall, können Endkunden über ihre Makler die Unterstützung des maxpool-Leistungsservice in Anspruch nehmen. Ein neutrales Expertengremium aus Fachberatern, Versicherungsfachleuten und auf Versicherungsrecht spezialisierten Rechtsanwälten nimmt sich der Fälle an, prüft jeweils, ob ein vom Versicherungsschutz umfasster Leistungsfall vorliegt, und begleitet anschließend die Leistungsbegehren der

Kunden. Auf diese Weise werden Missverständnisse vermieden und eine rasche Abwicklung des Leistungsverfahrens gewährleistet. Indem maxpool auf diese Weise auch die Beratung im Leistungsfall unterstützt, profitieren Makler ebenfalls von der neuen Serviceleistung. „Mit dem Leistungsservice verfolgen wir konsequent unseren Weg als unabhängiger Partner und guter Freund für Versicherungsmakler. Guter Freund aus dem Grund, weil ich der Meinung bin,

dass ein Pool den Maklern auch in schwierigen Fällen zur Seite stehen sollte. Schönwetter machen, solange es vorne gutes Geschäft gibt, das kann jeder. Im Leistungsfall schnell wegducken, den Kunden und damit auch den

*Stephan Michaelis, Kanzlei Michaelis*

*„Allein der Leistungsservice sollte Makler zu einer Kooperation mit maxpool bewegen.“*

Makler allein im Regen stehen lassen, das kann auch jeder. Als Qualitätspool sind wir selbst im Leistungsfall ein verlässlicher Partner und objektiver Interessenvertreter. Immerhin ist der Leistungsfall der eigentliche Sinn und Inhalt der meisten unserer Versicherungsprodukte“, erklärt maxpool-Chef Oliver Drewes. Der Hamburger Maklerpool betreibt den Leistungsservice im Rahmen einer eigens zu diesem Zweck gegründeten Rechtsberatungsgesellschaft und hat sich einen namhaften Kooperationspartner ins Boot geholt. Die renommierte Kanzlei Michaelis kommt zum Einsatz, wenn es dem Expertengremium einmal nicht gelingen sollte, eine Leistungsklärung herbeizuführen, und die Diskussion um die Bewilligung der Leistung vor Gericht ausgetragen werden muss. In besonders schwierigen Fällen kann die Kanzlei Michaelis jedoch auch von Beginn an hinzugezogen werden. Der Leistungs-



*„Die Regulierung von BU-Leistungsanträgen ist ein komplexes Thema mit vielen Stolpersteinen für Versicherte. Der Versicherungsmakler sollte seinen Kunden in diesem Prozess zur Seite stehen. Dabei ist unbedingt zu empfehlen, sich sachverständigen Rat einzuholen beziehungsweise mit erfahrenen Kollegen oder auf diesem Gebiet bewanderten Juristen zu kooperieren.“*

Michael Franke, Franke und Bornberg

service kommt an und wird von maxpool-Maklern inzwischen rege genutzt. Aus diesem Grund wird maxpool in Zukunft regelmäßig sowohl in der poolworld-Rubrik „Fallbeispiele aus dem Leistungsservice“ als auch auf dem Blog regelmäßig über einzelne Fälle aus der täglichen Arbeit des Expertengremiums berichten, um die daraus gewonnenen Erkenntnisse mit den Maklern zu teilen.

Seit Einführung des maxpool-Leistungsservice konnten bereits einige Fälle abgeschlossen werden, die eine Moderation erforderlich machten und sich rückblickend als Missverständnis oder gar Irrtum zwischen Versicherer und Makler herausstellten. Insofern war die Arbeit des maxpool-Leistungsservice bereits sehr produktiv und wichtig. Allerdings muss hinzugefügt

werden, dass sich bislang noch kein Fall als wesentlich berichtenswert erwiesen hat. Da in der poolworld-Rubrik „Fallbeispiele aus dem Leistungsservice“ nur spannende und abgeschlossene Fälle behandelt werden sollen, wird sich die Lage jedoch in Kürze ändern. Das Expertengremium bearbeitet momentan einige relevante Vorgänge, die aller Voraussicht nach in wenigen Tagen und Wochen abgeschlossen sein werden. Auf diese Weise dürfte es den Fachleuten aus dem Leistungsservice demnächst möglich sein, stets ausreichend viel und sehr interessanten Stoff für die neue Rubrik beizusteuern. Selbstverständlich werden im Zusammenhang mit den Fallbeispielen auch die Namen der betroffenen Versicherer und Makler genannt. maxpool ermöglicht darüber

hinaus allen Beteiligten, auf Wunsch auch ihre Sicht der Dinge darzulegen.

Der maxpool-Leistungsservice umfasst sämtliche über maxpool bestehenden versicherungsförmigen Produkte und steht allen aktiv kooperierenden Partnern mit ihren maxpool-Beständen zur Verfügung. Haben Sie Fragen zum Thema Leistungsservice? Oder haben Sie möglicherweise noch einen laufenden Leistungsvorgang, bei dem Ihnen das maxpool-Expertengremium behilflich sein kann? Dann wenden Sie sich gern an die Fachleute des maxpool-Leistungsservice. ■

#### Kontakt

maxpool GmbH  
Leistungsservice  
E-Mail: [leistungsservice@maxpool.de](mailto:leistungsservice@maxpool.de)



**Ich brauche finanzielle Sicherheit, wenn mir etwas zustößt.**

”

**DAS LEBEN BIETET VIELE ÜBERRASCHUNGEN** und leider nicht immer nur positive. Doch körperliche Einschränkungen müssen nicht zum finanziellen Engpass werden. Unsere innovativen Lösungen zur Risikoversorge helfen Ihren Kunden einen Gehaltsausfall oder zusätzliche Behandlungskosten zu finanzieren – für eine Zukunft ohne finanzielle Sorgen.

**Sie sind interessiert? Dann wenden Sie sich an Ihren vertrieblichen Canada Life-Ansprechpartner:**  
**Horst Bost, Tel.: 0173-6065815 oder [horst.bost@canadalife.de](mailto:horst.bost@canadalife.de)**



# Produkttempfehlungen mit Garantie

Die Finanzdienstleistungsbranche ist bunt und farbenfroh. Glaubt man der Werbung, dann erweist sich jedes Produkt auf seine Art als „das beste am Markt“. Der Makler als Branchenkenner hingegen weiß sehr genau, dass viele Produkte bei Licht betrachtet keineswegs auch halten, was sie versprechen.

häufig verbirgt sich hinter Produkten nur eine gut funktionierende Marketingstrategie. Oftmals sind gerade massiv beworbene Produkte in Wirklichkeit sogar außerordentlich schwach. Der versierte Makler traut daher kaum einer Werbung oder Produkttempfehlung über den Weg. Vielmehr ist er selbst dazu angehalten, sehr genaue Produktvergleiche anzustellen. Das hat auch maxpool erkannt und geht aus diesem Grund recht ungewöhnliche und neue Wege. Der Hamburger Maklerpool prüft die angebotenen Produkte nicht nur auf Herz und Nieren, sondern über-

nimmt für die getroffenen Produkttempfehlungen auch freiwillig die Produktauswahl. „Begonnen haben wir mit Massensparten wie beispielsweise Privathaftpflicht, Rechtsschutz, Hausrat, Wohngebäude und Tierhalterhaftpflicht. Zu diesen Produkten haben wir Gegenüberstellungen aller relevanten Tarife gefertigt und nebeneinandergestellt. Anschließend haben wir zahlreiche Anforderungen an die Tarifmerkmale ausgewertet, die aus unserer Sicht wirklich praxisrelevant sein können. Hieraus wurde anschließend eine Rangfolge zur eigentlichen Produktqualität erarbeitet,

wobei wir für unsere Auswertungen ausdrücklich garantieren und freiwillig die Produktauswahlhaftung übernehmen“, erklärt maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes. „An jeder Grafik ist zusätzlich das Beitragsgefüge musterhaft dargestellt. Auf diese Weise wird es dem Makler möglich, sehr einfach eine Produktaus-

Oliver Drewes, maxpool

**„Wir sprechen unsere Produkttempfehlungen nicht aus, um Produktgebern zu gefallen.“**

wahl vorzunehmen, die er mit seinem Kunden besprechen kann. Allerdings muss er im Rahmen der Beraterhaftung sicherstellen, dass das Produkt auch zu den individuellen Bedürfnissen des Kunden passt. Soll heißen: Wenn er seinem Kunden eine Pferdehalterhaftpflicht vermittelt, obwohl dieser einen Hund besitzt – vielleicht weil der Hund besonders groß ist –, dann ist das schlicht und einfach nicht richtig. Für Fehler dieser Art haftet der Makler auch weiterhin. Unter Zuhilfenahme des Produktvergleichs zur Pferdehalterhaftpflicht war der gewählte Tarif, sofern der Makler der Empfehlung von maxpool gefolgt ist, immerhin einer der führenden. Und für diese Aussage haften wir“, so Drewes weiter.

Die Produktvergleiche finden sich im Maklerbereich der maxpool-Homepage. Hinterlegt sind sämtliche Übersichten zu den bereits vorhandenen Sachsparten. Jene können für den Makler im täglichen Geschäft eine echte Erleichterung sein. Weitere Bereiche und Sparten folgen in Kürze. ■

## Kontakt

maxpool GmbH  
Vertriebsservice  
Telefon: (0 40) 29 99 40-350  
Telefax: (0 40) 29 99 40-626  
E-Mail: [vertriebsservice@maxpool.de](mailto:vertriebsservice@maxpool.de)

# Die perfekte Balance für Ihr Vermögen

**Kapital Plus von Deutschlands bestem Multi-Asset-Manager<sup>1</sup>**



Multi-Asset-Fonds investieren breitgestreut in verschiedene Anlageklassen. So können Renditechancen verschiedener Anlageklassen optimal genutzt und die Risiken abgemildert werden. Dieses Konzept setzt der Kapital Plus<sup>2</sup> bereits seit mehr als 18 Jahren sehr erfolgreich um. Dabei justieren unsere erfahrenen Experten den Fonds regelmäßig auf eine Mischung aus 70% europäischen Anleihen guter Bonität und 30% europäischen Wachstums-Aktien. Die vielen Auszeichnungen und die langfristig überlegenen Ergebnisse dieses defensiv ausgerichteten Fonds beweisen, dass sich eine ausgewogene Mischung und aktive Auswahl qualitativ hochwertiger Anleihen und Aktien lohnen.

[allianzgi.de/kapitalplus](http://allianzgi.de/kapitalplus)



**Allianz**   
Global Investors



<sup>1</sup> FERI Fund Awards: Bester Asset Manager „Multi Asset“ in Deutschland, Österreich und Schweiz (2013). Lipper Fund Awards: Platz 1 bei „Mixed Asset EUR Conservative – Europe“ über 3 Jahre (2013). Finanzen Euro Fund Award: Platz 1 bei „Mischfonds überwiegend Renten“ über 10 Jahre (2013). Ein Ranking, Rating oder eine Auszeichnung ist kein Indikator für die künftige Entwicklung und unterliegt Veränderungen im Laufe der Zeit. <sup>2</sup> ISIN DE0008476250, WKN 847 625, TER: 1,15%, TER (Total Expense Ratio): Gesamtkosten (ohne Transaktionskosten), die dem Fondsvermögen im letzten Geschäftsjahr belastet wurden. Stand: April 2013. <sup>3</sup> Morningstar Rating™: Stand per 28.02.2013. Investieren birgt Risiken. Der Wert einer Anlage und die Erträge daraus können sowohl ansteigen als auch sinken und Investoren erhalten den investierten Betrag möglicherweise nicht in voller Höhe zurück. Kapital Plus ist ein

offenes Investmentvermögen nach deutschem Recht. Die Volatilität des Fonds anteilwertes kann erhöht sein. Investmentfonds sind möglicherweise nicht in allen Ländern oder nur bestimmten Anlegerkategorien zum Erwerb verfügbar. Für ein kostenloses Exemplar des Verkaufsprospekts und der wesentlichen Anlegerinformationen in deutscher Sprache kontaktieren Sie bitte Allianz Global Investors Europe GmbH, Bockenheimer Landstraße 42-44, 60323 Frankfurt am Main oder [www.allianzglobalinvestors.de](http://www.allianzglobalinvestors.de). Bitte lesen Sie diese Unterlagen vor einer Anlageentscheidung sorgfältig. Hierbei handelt es sich um Werbung. Herausgegeben von Allianz Global Investors Europe GmbH.

**Verstehen. Handeln.**

# Schalten Sie Ihre Verwaltung auf Autopilot

Was macht Unternehmen wie Google, Facebook, Microsoft, Amazon oder Apple so erfolgreich? Sie haben jederzeit einen umfangreichen Einblick und Zugriff auf alle Ihre Kunden- und Interessentendaten. Diese Unternehmen sind dadurch in der Lage, jederzeit zielgerichtet Marketing- und Vertriebsmaßnahmen durchzuführen, oder einfach ihre Kunden gut zu betreuen.

Durch das CRM-System von maxpool liegen Ihre wirtschaftlichen Erfolge jetzt noch stärker und einfacher in Ihrem Bestand. Sie schalten auf Autopilot und haben alle Kunden, Verträge und Vorgänge im Überblick, oder erhalten schnell und einfach Antworten auf zum Beispiel folgende Fragen.

1. Wie viele offene Angebote oder Anträge liegen aktuell bei meinen Kunden?
2. Wie viele meiner Kunden haben eine geförderte Altersversorgung?
3. Wie viele Kunden haben keine BU oder eine BU-Rente kleiner als 800 Euro?
4. Wie viele (angestellte) Kunden haben

keine Krankenzusatzversicherung oder Krankentagegeld?

5. Wie viele Firmen mit Gewerbeverträgen haben keine bAV oder umgekehrt?

Erleben Sie hier einen ersten Eindruck vom neuen CRM-System, das Ihnen ab dem 22. Juli 2013 kostenlos zur Verfügung steht.

Eine der zentralen Herausforderungen wird es sein, die Durchdringung der Kundenbasis zu erhöhen. Dadurch wird die Wertschöpfung je Kunde gesteigert, beziehungsweise die Betreuungskapazitäten können den jeweiligen Kundenerträgen durch sinnvolle Betreuungskonzepte angepasst werden.

Die Schlüsselressource hierfür ist frei verfügbare Zeit, die sinnvoll in vertriebliche Maßnahmen investiert werden kann. Genau hier kommen durch die Vielzahl der Reformen und damit gestiegenen Verwaltungsaufwendungen die Betriebsabläufe im Maklerbüro in den Vordergrund. Neben einer soliden Datenbasis benötigt man auch ein auf die täglichen Maklerbedürfnisse ausgerichtetes Verwaltungssystem, oder besser CRM-System. Entscheidend ist, dass die vertrieblichen Makleranforderungen erfüllt werden: Beratungsanlässe identifizieren, die Arbeitsabläufe und Kommunikation zwischen den Parteien

## Startseite



- 1 Übersichtliches Navigationsmenü
- 2 Hier kommen Sie in den geschlossenen Maklerbereich.
- 3 Ihr Makler-Dashboard mit den wichtigsten Geschäftsvorfällen
- 4 Die Anzahl der aktuellen Vorgänge wird Ihnen farbig angezeigt. Terminangelegenheiten werden rot markiert.

erleichtern, aber auch im aktiven Beziehungsmanagement zwischen Makler und Kunde unterstützen. Die Summe dieser unterstützenden Funktionen führt nicht nur zu höheren Erträgen, sondern vor allem zu einer stärkeren Kundenbindung und -zufriedenheit.

Mit dem neuen CRM-System von maxpool sind Sie dem Wettbewerb einen Schritt voraus, gewinnen wertvolle Zeit und haben einen Autopiloten, der Sie bei der täglichen Arbeit unterstützt.

Das System steht Ihnen ab genanntem Datum im Maklerbereich der maxpool-Homepage zur Verfügung. Die Weiterentwicklung läuft. Sie können aus

*Alle sprechen von  
der Automation der  
Vertriebsprozesse. Wir  
automatisieren Ihre  
Verwaltungsprozesse.*

dem System direkt in Ihre gebuchten Angebots- und Vergleichsrechner mit den Kundendaten wechseln, die Ergebnisse ablegen und im Angebotsordner inklusive automatischer Wiedervorlage speichern. Das System wird in kurzen Zeitabständen um viele nützliche Funktionen, wie beispielsweise optimierte Vertragsspiegel, eine Terminfunktion mit Schnittstelle zu den gängigen lokalen E-Mail- und Kalendersystemen, ein Kunden-Login für Endkunden, aber auch den AMS.4-BiPRO-TAA-Prozess zu den Angebotswebservices der Gesellschaften. Berechnete Angebote werden selbstverständlich im CRM gespeichert. Gerne nehmen wir Ihre Anregungen mit auf. In der Zielversion wird Ihnen das System zudem zur Verwaltung Ihrer eigenen Bestände zur Verfügung gestellt. Hierzu wird eine weitere, eigenständige Datenbank des bewährten AMS.4 der Firma AssFiNET eingebunden, damit die Bestände getrennt sind und sämtliche Datenschutzanforderungen erfüllt werden. ■

## Interview



*„Wir wollen neben der Innovationsführerschaft auch die Prozessführerschaft übernehmen.“*

Andreas Zak  
Chefentwickler bei maxpool

**poolworld:** maxpool war in der Vergangenheit nicht berühmt für ein marktführendes CRM. Was verändert sich bei Ihnen?

**Andreas Zak:** Unser Ziel ist es, im Markt die Innovationsführerschaft wieder zurückzugewinnen.

**poolworld:** Wo liegen die konkreten Vorteile, die ein Vermittler bei maxpool findet und bei anderen Pools nicht?

**Zak:** Er findet bei uns die Kombination aus einfach zu bedienenden und verständlichen Anwendungen, den dazugehörigen Prozessen und Abläufen zwischen Kunden, Maklern, Qualitätspool und Gesellschaft sowie der notwendigen Vertriebsunterstützung – die Berücksichtigung der tatsächlichen Maklerbedürfnisse an ein System.

**poolworld:** Wie hoch hängt das Thema CRM bei maxpool künftig und was sind die nächsten Entwicklungsschritte?

**Zak:** Dieses Thema hat eine sehr hohe Priorität und ist mit entsprechendem Budget ausgestattet. Schließlich wollen wir neben der Innovationsführerschaft auch die Prozessführerschaft übernehmen. Die nächsten Entwicklungsschritte sind die BiPRO-Integration und die Anbindung einer zweiten Datenbank für die eigenen Maklerbestände, die nicht über maxpool eingereicht wurden.

**poolworld:** Auch andere Pools stellen das CRM zur kostenfreien Nutzung bereit. Was unterscheidet Ihres von den anderen kostenlosen Modellen?

**Zak:** Eine gute und berechtigte Frage, die am Ende nur die Anwender beantworten können. Wir werden in den nächsten poolworld-Ausgaben hierzu berichten. Was uns in jedem Fall auszeichnet, ist unser absolut vertrauenswürdiger Umgang mit den Daten des Maklers. Wir bauen die Datenbank der direkten Maklerbestände strukturell vollkommen getrennt auf. maxpool ist bekanntlich wirklich unabhängig und verfolgt daher auch keinerlei Interessen von Produktgebern.

**poolworld:** Was, denken Sie, wird zur „Lieblingfunktion“ des Maklers?

**Zak:** Ich vermute, dass die maxpool-Makler vom automatisierten Vorgangsmanagement und von den Auswertungen begeistert sein werden.

**poolworld:** Was kann das CRM noch nicht, was Sie gerne hätten?

**Zak:** Wir haben hierzu schon ein paar Ideen, die wollen wir jedoch an dieser Stelle noch nicht preisgeben. Wir wären gerne direkt mit den BiPRO-Prozessen gestartet, haben uns jedoch entschieden agil vorzugehen. Aber seien Sie sicher: Auch das Thema BiPRO werden wir noch in diesem Jahr umgesetzt haben.

# Unter maxpoolern – die neue maxpool-Freiheit

Zum ersten Mal in der Roadshow-Geschichte ging maxpool in diesem Jahr ohne Versicherer auf Sach-Tour und stemmte die Veranstaltung mit Fachleuten aus den eigenen Reihen. Was zunächst nach einer Herausforderung klang, wurde zu einem der größten Tour-Erfolge, die maxpool je verzeichnen konnte.



**A**m 8. April startete mit der Sach-Tour die wohl begehrteste aller maxpool-Roadshows. An insgesamt acht ausgebuchten Standorten erfuhren die Makler alles, was das Haus maxpool an Novationen zu bieten hat. Und das ist eine ganze Menge: So stellte maxpool-Chef Oliver Drewes den neuen spartenübergreifenden Leistungsservice ausführlich vor und präsentierte die neue Produktauswahlhaftung. Derzeit übernimmt maxpool die Auswahlhaftung für 18 Tarife aus den Komposit-Bereichen,

und es werden kontinuierlich mehr. „Ebenfalls begeistern konnte Drewes das Publikum zudem mit der neuartigen Veredelung von Versicherungsscheinen, die auf Wunsch in eine Mappe eingebunden und mit dem Logo des Maklers bedruckt werden können. Der Makler kann ebenfalls darüber entscheiden, ob er die Unterlagen des Kunden im Original erhalten möchte oder ob maxpool sie direkt an den Kunden schicken darf.

Neben diesen absoluten Highlights konnten die Teilnehmer der Tour Vor-

trägen zu allgemeinen Sach-Themen beiwohnen. Die Maklerbetreuer Stefan Klahn, Kevin Jürgens, Jürgen Heller und Hans Joachim Feyerherd referierten abwechselnd zu den Themen Unfall, THV, Haftpflicht, Kautionsversicherung, Rechtsschutz, Hausrat und Gebäude

*Die Sach-Tour wurde zu einem der größten Tour-Erfolge in der maxpool-Geschichte.*

und zu diversen Softwareangeboten und Vergleichsrechnern dieser Bereiche. Die maxpool-Expertin Patricia Puhl hielt außerdem Vorträge zu ihren Spezialgebieten Kfz und Gewerbe.

Des Weiteren wurden auch die Bereiche Leben und Pflege in den Tagesablauf integriert. Neben Maklerbetreuer Feyerherd freute sich auch Leben- und bAV-Spezialist Mathias Tröger darauf, die Fragen der Teilnehmer zu beantworten.

Zu guter Letzt hatten Besucher noch die Gelegenheit, den neuen maxpool-Geschäftsführer und Vorstand der maxgroup AG Achim Denkel kennenzulernen, der Vorträge zu den Themen Investment und Finanzierung hielt. In der zweiten Woche stellte sich zudem Daniel Ahrend vor, der zum 16. April 2013 in die Geschäftsleitung von maxpool eingetreten war. ■



## Nachgefragt: Stimmen zur Tour

Ein Interview mit den maxpool-Maklern Ramona Schneider, Marcel Barrabas, Markus Böttcher, Sascha Günther, Dirk Wiggermann, Katja Rausch und Manfred Irmeler

**poolworld:** maxpool war bei der diesjährigen Sach-Tour zum ersten Mal ohne Gesellschaften unterwegs. Wie beurteilen Sie diesen Schritt?

**Marcel Barrabas:** Eine Roadshow ohne Versicherer durchzuführen ist genau der richtige Weg. Dieser Weg wird sich langfristig auszahlen. Wer als Maklerpool Geschäft machen will, muss gute Produkte haben und nicht die beste Provision bieten. Eines ist klar: Hohe Courtagen enthaften den Makler nicht. Insofern ist der von maxpool eingeschlagene Weg der einzig richtige und maxpool ist dem Markt damit um einiges voraus.

**Dirk Wiggermann:** Endlich wurden die Unabhängigkeit und der Nutzen für den Partner neutral in den Vordergrund gestellt. Diese Art der Präsentation hat gezeigt, dass maxpool für seine Partner da ist. Als Qualitätsprüfer im „Hintergrund“ des Maklers, der sich dabei nicht von den Interessen der Gesellschaften leiten lässt.

**poolworld:** Auf der Sach-Tour präsentierte maxpool mit Oliver Drewes, Achim Denkel und Daniel Ahrend erstmals die neue Führungsriege. Was erwarten Sie von dem neuen Trio an der Spitze?

**Katja Rausch:** Die neue Ausrichtung gefällt mir ausgesprochen gut. Ich hoffe, dass der eingeschlagene Weg weitergegangen wird. Außerdem wünsche ich mir, dass die neue Führung weiterhin mit neuen, gut durchdachten Lösungsansätzen punktet!

**Ramona Schneider:** Die neue Führungsriege macht einen frischen und topmotivierten Eindruck. Herr Drewes wird nun sicher erheblich entlastet, vor allem aber können die neuen beziehungsweise geplanten Geschäftszweige so schneller aufgebaut werden.

**Sascha Günther:** Unsere Erwartung an das Führungstrio ist ebenso einfach wie

bescheiden: den eingeschlagenen Kurs fortsetzen und der Philosophie Herrn Möllers treu bleiben – ein unabhängiger Maklerpool zu bleiben, der seinen Kunden einen Mehrwert bietet.

**poolworld:** maxpool hat mit dem Leistungsservice über alle Sparten, der Produktauswahlhaftung und der neuen Policenveredelung die drei neuen Flaggschiffe vorgestellt. Was halten Sie von diesen Novationen und welche Mehrwerte erkennen Sie für sich und Ihre Kunden?

**Manfred Irmeler:** Die drei Flaggschiffe machen den Unterschied zu anderen Pools. Die Zeit der Provisionsschinderei ist vorbei, richtige Mehrwerte sind gefragt! Ich sehe schon, dass ich

mich hier von Mitbewerbern erheblich unterscheide. Der Kunde sieht, dass er nicht allein gelassen wird – das stärkt die Kundenbeziehung!

**Markus Böttcher:** Hier kommen echte Mehrwerte zutage. Mit dem Leistungsservice kann man seinem Kunden einen Partner zur Seite stellen, der bei der Durchsetzung von Schadenssprüchen hilft. Eine grandiose Idee! Mit der Produktauswahlhilfe kann jeder Makler sofort erkennen, welcher Vertrag wirklich etwas taugt. Und dank der Policenveredelung können wir unseren Mandanten die Policen in einem schicken Hefter samt wichtigen Vertragsinformationen als komplettes Heft an die Hand geben. ■

# Tarife par excellence

Mit den hauseigenen Deckungskonzepten bietet maxpool Tarflösungen an, die Maklern echte Wettbewerbsvorteile verschaffen. In den Bereichen Tierhalterhaftpflicht und Unfall gibt es nun neue Highlights.



## maxpool-THV

### Leistungsstark und flexibel

Die in Zusammenarbeit mit dem VOLKSWOHL BUND konzipierte Tierhalterhaftpflichtversicherung wurde einem gründlichen Make-over unterzogen. Das Ergebnis sind viele Leistungserweiterungen und eine komplett neue Tarifstruktur. Kunden können nun im Basis- wie auch Exklusivtarif zwischen zwei Tarifen wählen, einmal mit und einmal ohne Selbstbeteiligung. Insbesondere im Hundetarif kann der Jahresbeitrag in der Basisvariante so um fast 40 Pro-

zent reduziert werden. Die Hundehalterhaftpflichtversicherung enthält neuerdings zudem einen Seniorenrabatt, der im Basistarif mit 15 Prozent und im Exklusivtarif sogar mit 25 Prozent Berücksichtigung finden kann. In den Exklusivtarifen für Hunde und Pferde können aber auch Nachlässe für den Besuch einer Hundeschule oder für den Erwerb eines Reitpasses berücksichtigt werden.

Besonders die Leistungserweiterungen in der Exklusivdeckung können sich sehen lassen. In den Tarifvarianten für Hunde und für Pferde sind in der neuen

Tarifgeneration Bergungskosten für die versicherten Tiere bis zu 10.000 Euro mitversichert. Und wenn ein versichertes Tier nach einem versicherten Schadensfall so stark verletzt ist, dass es qualvoll verenden würde, werden künftig die Kosten für eine Nottötung des Tieres bis zu einer Höhe von 5.000 Euro übernommen.

Aber damit nicht genug. Im Tarif für

***Die Tierhalterhaftpflichtversicherung von maxpool gehört zu den leistungsstärksten der Sparte.***

Pferde hat maxpool auf die Bedürfnisse der Pferdebesitzer reagiert. Wer kennt das nicht: Auf einem Stadtfest möchte man sein Pferd gegen einen kleinen Obolus zum Reiten anbieten. In einer privaten Tierhalterhaftpflichtversicherung besteht dann kein Versicherungsschutz. Bei maxpool neuerdings schon. Bis zu einem Jahresumsatz von 5.000 Euro sind das entgeltliche „Reitenlassen“ sowie auch entgeltliche Kutschfahrten mitversichert. Über einen Zusatzbaustein kann die Begrenzung des Jahresumsatzes sogar auf 17.500 Euro erhöht werden. Und sogar die nebenberufliche Tätigkeit als Reitlehrer mit dem versicherten Pferd oder Pferdchen ist künftig über maxpool mitversichert – und das sogar ohne Zusatzbeitrag bis zu einem Jahresumsatz in Höhe von 17.500 Euro. Dank dieser Highlights gehört die Tierhalterhaftpflichtversicherung von maxpool zu den leistungsstärksten Tarifen der Sparte und belegt im objektiven Marktvergleich von maxpool Platz eins. ■

**Top 3 der Tierhalterhaftpflichtversicherung (Pferde)**

Versicherer	Tarif	Gesamtpunkte	Platzierung
VOLKSWOHL BUND/maxpool	Exklusiv Pferde (SB 125 €)	40	<b>Platz 1</b>
VHV	Klassik Garant (SB 125 €)	37	<b>Platz 2</b>
Janitos	Best Selection (SB 200 €)	35	<b>Platz 3</b>

Den Produktvergleich THV finden Sie im Maklerbereich unter [www.maxpool.de](http://www.maxpool.de)**Prämien**

Art des Tarifs	Basis 1	Exklusiv
Hund ohne SB	66,64 €	90,44 €
Hund mit SB 125 €	39,63 €	59,50 €
Pferd ohne SB	91,63 €	116,62 €
Pferd mit SB 125 €	68,72 €	107,93 €
Pferdchen ohne SB	66,05 €	85,68 €
Pferdchen mit SB 125 €	63,55 €	79,73 €
Aufzuchtpferd ohne SB	52,36 €	69,02 €
Aufzuchtpferd mit SB 125 €	48,79 €	64,26 €

**Leistungsmerkmale Tarifvariante Hund**

Einige Leistungsmerkmale	Tarif Basis 1/2/3 Hunde	Tarif Exklusiv Hunde
Deckungssumme für Personen-, Sach- und Vermögensschäden	5 Mio. €/10 Mio. €/5 Mio. €	15 Mio. €
Forderungsausfalldeckung	ab 1 €	ab 1 €
Ansprüche von Wohnungseigentümergeinschaften	-	✓
Bergungskosten für das versicherte Tier	-	bis 10.000 €
Kosten für die Nottötung nach einem versicherten Schadensfall	-	✓
Quotelungsverzicht bei grob fahrlässiger Verletzung bestimmter Obliegenheiten	-	bis 5.000 €
Regressansprüche von Sozialversicherungsträgern innerhalb einer eingetragenen Lebenspartnerschaft	-	✓

**Leistungsmerkmale Tarifvariante Pferd**

Einige Leistungsmerkmale	Tarif Basis 1/2 Pferde	Tarif Exklusiv Pferde
Deckungssumme für Personen-, Sach- und Vermögensschäden	5 Mio. €/10 Mio. €	15 Mio. €
Kleine Reitlehrerhaftpflicht (Versicherungssumme 5 Mio. € für Personen- und Sachschäden sowie 1 Mio. € für Vermögensschäden)	-	bis 17.500 € Jahresumsatz
Entgeltliches „Reitenlassen“ (Versicherungssumme 5 Mio. € für Personen- und Sachschäden sowie 1 Mio. € für Vermögensschäden)	-	bis 5.000 € Jahresumsatz
Entgeltliche Kutschfahrten (Versicherungssumme 5 Mio. € für Personen- und Sachschäden sowie 1 Mio. € für Vermögensschäden)	-	bis 5.000 € Jahresumsatz
Regressansprüche von Sozialversicherungsträgern innerhalb einer eingetragenen Lebenspartnerschaft	-	✓
Bergungskosten für das versicherte Tier	-	bis 10.000 €
Kosten für die Nottötung nach einem versicherten Schadensfall	-	bis 5.000 €
Kosten für die Abholung durch einen Abdecker nach einem versicherten Schadensfall	-	bis 5.000 €
Quotelungsverzicht bei grob fahrlässiger Verletzung bestimmter Obliegenheiten	-	✓



### max-UV<sup>PLUS</sup> mit Produktauswahlhaftung

Eine echte Neuerscheinung ist der gemeinsam mit der Ostangler Brandgilde VVaG konzipierte Unfalltarif max-UV<sup>PLUS</sup>. Das Deckungskonzept besinnt sich auf den Grundgedanken einer Unfallversicherung und bietet daher besonders im Invaliditätsfall eine umfangreiche Absicherung. So glänzt der max-UV<sup>PLUS</sup> mit einer der leistungsstärksten Gliedertaxen, die

im deutschen Versicherungsmarkt zu erlangen sind. Ein weiteres Highlight liegt im Mitwirkungsanteil. Dieser beträgt 75 Prozent und vermindert damit die Wahrscheinlichkeit einer Leistungsreduzierung aufgrund der Mitwirkung von Krankheiten und Gebrechen deutlich. Zudem bietet der max-UV<sup>PLUS</sup> hohe beitragsfreie Einschlüsse wie Bergungskosten oder kosmetische Operationen bis 30.000 Euro sowie eine Erweiterung des Unfallbe-

griffs wie zum Beispiel Eigenbewegungen. Hier sind sogar Verletzungen der Menisken mitversichert.

Attraktive Zusatzbausteine ermöglichen darüber hinaus eine individuelle und bedarfsgerechte Anpassung des Tarifs. Zu den Zusatzbausteinen zählen der Einschluss von frauen- wie männer-spezifischen Krebserkrankungen, eine Erweiterung der beitragsfreien Knochenbruchklausel, der Zusatzbaustein Assistance oder eine flexible und auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmte Anpassung der Pflegetagegeldzusatzversicherung. Aufgrund der genannten Highlights erlangt der max-UV<sup>PLUS</sup> im objektiven Marktvergleich von maxpool in der Sparte Unfall den dritten Platz. Neben dem Tarif XXL mit der Maxi-Taxe der InterRisk und dem Tarif Vario Vollschutz der Haftpflichtkasse Darmstadt übernimmt maxpool auch für den hauseigenen Tarif max-UV<sup>PLUS</sup> die Produktauswahlhaftung.

maxpool arbeitet kontinuierlich an der Verbesserung bestehender und der Konzeption neuer Deckungskonzepte. Angebundene Partner dürfen sich daher auch in Zukunft auf interessante Produktinnovationen freuen. ■

#### Top 3 der Unfallversicherung

Versicherer	Tarif	Gesamtpunkte	Platzierung
InterRisk	XXL - Maxi-Taxe	53	<b>Platz 1</b>
Haftpflichtkasse Darmstadt	Vario Vollschutz	50	<b>Platz 2</b>
Ostangler/maxpool	max-UV <sup>PLUS</sup> über Ostangler	50	<b>Platz 3</b>

Den Produktvergleich Unfall finden Sie im Maklerbereich unter [www.maxpool.de](http://www.maxpool.de)

#### Gliedertaxen im max-UV<sup>PLUS</sup>

Arm	Hand	Daumen	Bein	Fuß	Auge
100 %	90 %	45 %	100 %	70 %	75 %

#### Leistungseinschlüsse im max-UV<sup>PLUS</sup>

Bergungskosten	Kurkosten	Reha-Kosten	Umschulungsmaßnahmen	Eigenbewegungen	Innere Unruhen	Infektionskrankheiten	Nahrungsmittelvergiftungen
30.000 €	30.000 €	30.000 €	10.000 €	✓	✓	✓	✓

# „VON 0 AUF LEBENSVERSICHERT IN NUR DREI FRAGEN.“

## Die neue Risikoversicherung Kompakt: nur drei Fragen beantworten, 50.000 Euro Hinterbliebenenschutz sichern.

Die Risiko-Lebensversicherung Kompakt bietet 50.000 Euro Risiko-Basisschutz mit einer Laufzeit von 10 Jahren zu einem sehr günstigen Preis. Sie kann unkompliziert in wenigen Minuten abgeschlossen werden. Mehr Informationen finden Sie unter [hannoversche-partner.de](http://hannoversche-partner.de)



**proontra**  
Vermittlerstudie 2013

Hannoversche  
**Top**  
Versicherer  
Lebensversicherung  
Risikolebensversicherung

**Maklers Lieblinge**

**0511.95 65-806**  
**HANNOVERSCHE-PARTNER.DE**

**HANNOVERSCHE**  
EINFACH. BESSER. DIREKT.



## Die Pools & Finance – ein voller Erfolg!

Am 23. April fand die diesjährige Pools & Finance erstmalig mit maxpool als Mitveranstalter statt. Gemeinsam mit acht anderen Maklerpools und Verbänden organisierte maxpool eine der wohl erfolgreichsten Messen des Jahres. Die insgesamt über 3.200 Teilnehmer konnten Stände von 132 Ausstellern besuchen und sich in 48 Workshops über spannende Themen der Branche informieren.

**A**uch maxpool bot den Maklern einen Workshop an und informierte die gespannten Teilnehmer über die neuen innovativen Highlights der Vertriebsunterstützung. „Großes Interesse zeigten die Besucher an dem von uns vorgestellten Leistungsservice, der wohl einzigartig in der Assekuranz ist,“ sagt maxpool-Maklerbetreuer Jürgen Heller, der für das gesamte Gebiet Süd verantwortlich ist. Mit dem Leistungsservice

unterstützt maxpool seine Partner mittels einer Rechtshilfe-Kommission bei unberechtigten Leistungsablehnungen durch Versicherer. „Auch die neue Policenveredelung hat die Makler überzeugt und begeistert,“ ergänzt maxpool-Maklerbetreuer Stefan Klahn, der ebenfalls auf der Messe anwesend war und sich über zahlreiche Besuche der von ihm betreuten Makler aus dem Gebiet Nord freute.

Mit der Veredelung von Versicherungspolicen im Personenversicherungsbereich verschafft maxpool den Versicherungsscheinen eine neue Qualität, die sich sogar mit dem optionalen Aufdruck des Logos des Maklers noch weiter aufwerten lässt. „Auf diesen neuen Service bin ich besonders stolz,“ verrät maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes. „Der Makler gibt vor der Policierung an, ob er seine Kontaktdaten und sein Logo auf die Policenmappe gedruckt haben möchte – unser Team kümmert sich um den Rest und verschickt die Mappe wahlweise an den Makler oder direkt an den Kunden,“ so Drewes weiter.

Neben diesen herausragenden Highlights wurden auf der Pools & Finance auch einige neue Gesichter vorgestellt. „Wir sind derzeit mit Eifer dabei, maxpool weiter als Qualitätspool auszubauen – dazu gehört neben vielen innovativen Services auch der Ausbau der Teams,“ erklärt Achim Denkel, der neben Drewes seit dem 1. April als zweiter Geschäftsführer von maxpool unter anderem für das Ressort Personal zuständig ist. „Zum 15. April haben wir uns mit Maren Straatmann und Katharina Schlender fachkräftige Unterstützung für den Bereich Baufinanzierung ins Boot geholt, der zum 1. Juni starten wird. Und mit Daniel Ahrend als neuem Mitglied der Geschäftsleitung erweitern wir unsere Expertisen in den Bereichen Controlling und Administration,“ so Denkel weiter.

Ein weiteres großes Thema auf der Pools & Finance stellte die neue Haftungsübernahme dar, die maxpool seit dem 1. Mai für ausgewählte Produkte übernimmt. maxpool bietet seinen Maklern damit einen weiteren tollen, exklusiven Service sowie eine Haftungsentlastung. Eine Liste der Produkte, für die maxpool die Haftung übernimmt, finden Makler im internen Bereich der maxpool-Homepage.

„Die Pools & Finance war für uns ein voller Erfolg“, freut sich Drewes, der sich durchaus vorstellen kann, auch im kommenden Jahr wieder mit maxpool als Veranstalter an der Messe teilzunehmen. ■

DFV-Pflege-Webinare:  
jetzt anmelden unter  
[dfv.webex.com](http://dfv.webex.com)

# Kennst Du das Märchen von der gesetzlichen Pflege?

## Mit der DFV gibt es jetzt ein Happy End.

**Die Idee ist märchenhaft:** der Staat sorgt für eine angemessene Versorgung im Pflegefall. Die Realität sieht anders aus. Die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung reichen in der Regel nicht aus. Das heißt: die Angehörigen müssen pflegen und zahlen. In den meisten Fällen unmöglich! Die Bevölkerungsentwicklung wird diese Problematik noch weiter verstärken. Die einzige Möglichkeit, sich und seine Angehörigen zu schützen: eine private Pflege-Zusatzversicherung. Das hat auch der Staat erkannt und versucht, mit Pflege-Bahr Anreize zu schaffen: wer mindestens 10 Euro

monatlich einsetzt, erhält 5 Euro monatlich vom Staat dazu. Bei der DFV heißt das DFV-FörderPflege. In Kombination mit der DFV-DeutschlandPflege so ziemlich das Beste, was Ihre Kunden für die private Pflegevorsorge tun können. Damit wäre das Kapitel „Angst vor der Pflege“ für Ihre Kunden geschlossen und das gute Ende für sie vorprogrammiert.

Weitere Informationen erhalten Sie vom DFV-Maklermanagement unter 069 24794422 oder in den DFV-Webinaren für erfolgreichen Pflegevertrieb unter [dfv.webex.com](http://dfv.webex.com)

Die DFV-DeutschlandPflege ist ausgezeichnet:



DEUTSCHE  
FAMILIENVERSICHERUNG

# Paragraf 34f GewO und seine interessanten Auswüchse

Ordnung möchte der Gesetzgeber besonders dann, wenn es um die Beratung von Kunden geht. Verständlicherweise, sagen die einen. Andere hingegen bezeichnen die neue Gewerbeordnung als unverhältnismäßig hart.



**E**s stellt sich natürlich in keinerlei Hinsicht die Frage, ob Kundenschutz denn nun notwendig ist oder nicht. In der Vergangenheit gab es mehr als genug Fälle, in denen Kundenberatung wenig mit Hinweisen auf den sachlichen Inhalt des verkauften Produkts zu tun hatte. Entsprechend groß waren dann die Überraschung und die Enttäuschung der Kunden, wenn der als sichere Anlage deklarierte Private-Equity-Fonds plötzlich das Risiko enthüllte, das dem Kenner illiquider Anlagen eindeutig vor Augen schwebte: der Totalverlust. Schon vor einigen Jahren erkannte der Gesetz-

geber auch und gerade bei geschlossenen Fonds die Notwendigkeit einer ausführlichen Dokumentation dessen, was dem Kunden wie angeboten wurde. Und wenn sich anhand dieser Dokumentation dann eine falsche Beratung nachweisen ließ, fanden sich Anwälte, die dankbar die Aufgabe des zur Hilfe eilenden Samariters annahmen. Diese Art der beratungsnotwendigen Nachsorge soll nun durch den Nachweis einer Ausbildung für die Vermittlung von Finanzanlageprodukten eingedämmt werden. Schlüssig, könnte man dazu sagen. Immerhin lässt man auch niemanden mit

einem Auto auf die Straße, der die Fahrprüfung nicht bestanden oder gar nicht erst abgelegt hat.

Auf der Suche nach Unstimmigkeiten zwischen der Absicht des Regelaufstellers und der Ausführung im Gesetz wird man indes recht schnell fündig. Hierzu

*Man lässt ja auch niemanden mit einem Auto auf die Straße, der die Fahrprüfung nicht bestanden hat.*

folgendes Beispiel: Ein Verkäufer bietet seinem Kunden Goldbarren zum Verkauf an. Das darf er mittels eines normalen Gewerbescheins, eine Prüfung muss er nicht absolvieren. Bietet er nun Aktien einer börsennotierten Firma an, deren Geschäftszweck der Handel mit Goldbarren ist, darf er dies nur mit einer KWG-Zulassung. Ist diese Firma Teil eines Fonds mit Firmen gleichen Geschäftszwecks und dieser Fonds zum öffentlichen Vertrieb zugelassen, dann ist eine Lizenz nach Paragraf 34f GewO ausreichend. Wenn dieser Fonds nun als Anlage in einer Renten- oder Lebensversicherung genutzt wird, darf auch der Vermittler mit einer Erlaubnis nach 34d GewO, der eine Prüfung zur Erlangung einer Erlaubnis nach 34f vielleicht nie bestehen würde, die Anlage vertreiben. Was heißt das? Die Anlage bleibt quasi identisch, nur die Kosten steigen. Die Absicht des Gesetz-

gebers ist verständlich, die Umsetzung allerdings eher lückenhaft. In Verbindung mit dem Beispiel Führerschein könnte man sagen: Manch einer könnte sein Kfz im Straßenverkehr wahrscheinlich besser ohne Führerschein führen als einer, dessen Verhalten gewollt oder ungewollt fahrlässig ist. Zielführend wäre wohl eher eine Prüfung, die einem Kundenberater das generelle Verständnis für Kundenbelange zertifiziert und bescheinigt, dass er nur in Sachverhalten beratend tätig wird, die er wirklich beherrscht, und sich für andere Themen fachliche Unterstützung holt.

Die potenziellen Inhaber einer Erlaubnis nach 34f GewO können theoretisch in mehrere Gruppen aufgeteilt werden: solche, die mit der Finanzanlagevermittlung ihren Lebensunterhalt verdienen und ihre Zulassung nach 34f GewO entweder schon erhalten haben oder bald erhalten; solche, die eine Zulassung nach 34f GewO gerne beantragen würden, die Notwendigkeit jedoch nicht einschätzen können; und solche, die sich klar dagegen entschieden haben.

Für die letzten beiden Gruppen gibt es Alternativen. Seit vielen Jahren schon nehmen Banken besonders im Hinblick auf Kompetenzen eine klare Aufgabenteilung vor. Allerdings erfolgt die Abgrenzung meist zum Nachteil der Kunden, denn besonders in der Kapitalanlage wird nach liquiden Mitteln des Kunden im Anlagevolumen entschieden und nicht nach fachlichem Know-how des Kundenberaters. maxpool schafft Abhilfe und liefert entlang des bestehenden Finanzierungsmodells fachliche Unterstützung. Dies verschafft dem Vermittler Freiräume für weitere Kundengespräche und sorgt für Kundenzufriedenheit. Parallel dazu wird maxpool in Kürze eine Kooperation mit einem Anbieter eingehen, dessen Depots im Lebensversicherungsmantel geführt werden. Dem sei an dieser Stelle vorweggenommen, dass es sich hierbei um ein Unternehmen handelt, das seit vielen Jahren eine sehr ausgefeilte und rechtskonforme Strategie

### Unterschiedliche Zuständigkeiten für die Erlaubniserteilung



Quelle: Wirth Rechtsanwälte

Der neue Paragraph 34f GewO ist ein eigenständiger Erlaubnistatbestand für die Berufsausübung für Finanzanlagenvermittler. Er orientiert sich am bisherigen Paragraphen 34c GewO wie auch am Vorbild des 34d GewO für Versicherungsvermittler. Der neue Paragraph unterteilt die Vermittlung in drei Bereiche: Investmentfonds, Anteile an geschlossenen Fonds in KG-Form und sonstige Vermögensanlagen. Es kann auch für einzelne Teilbereiche eine Erlaubnis beantragt werden. Heutige 34c-Vermittler haben bis Ende Juni 2013 Zeit, die Erlaubnis

gemäß 34f zu beantragen. Dann müssen die geordneten Vermögensverhältnisse und der gute Leumund nicht erneut nachgewiesen werden. Für den Nachweis der Sachkunde (vorausgesetzt, es existiert nicht bereits ein der Sachkunde gleichgestellter Berufsabschluss) bleibt Zeit bis zum 31. Dezember 2014. Es gilt die „Alte-Hasen-Regelung“ (keine Sachkundeprüfung bei ununterbrochener Tätigkeit als Anlagevermittler seit 1. Januar 2006). Wer auch bereits den 34d hat, muss keine mündliche Prüfung bei der Sachkundeprüfung absolvieren.

gie fährt. Abgerundet wird das Konzept durch eine kompetente Vermögensanlage mit einem Angebot an Asset-Managern, die in der Vergangenheit selbst in Krisenzeiten vorzeigbare Ergebnisse erzielen konnten.

Die schon vor vielen Jahren erwartete Regulierung des Finanzanlagemarktes startet nun im Jahr 2013. Die im 34f GewO zusammengefassten neuen Regelungen für Finanzanlagevermittler kamen nicht überraschend, und ebenso wenig überraschend ist die Umsetzung, die doch wieder so klar auf fachliche Ausbildung und so

spärlich auf die notwendige kompetente, kundenorientierte Beratung abstellt. Dem Makler mit dem Ansatz der langfristigen und kompetenten Kundenbindung werden auch für diese Herausforderung Lösungen geboten, wohingegen sich dem abschlussorientierten Produktvermittler Jahr für Jahr mehr Ertragsquellen verschließen. ■

### Kontakt

maxpool GmbH  
Telefon: (0 40) 29 99 40-0  
E-Mail: info@maxpool.de

# Es wird wild!

maxpool belohnt seine treuesten Makler im Frühjahr 2014 mit einem Incentive der Extraklasse. Es wird anders, aufregender und wilder als jemals zuvor – denn es geht nach Afrika auf Safari.



**E**s war eine Entscheidung gegen den Trend: maxpool wird 2014 eine Wettbewerbsreise veranstalten. Und das, obwohl der Begriff Incentive in naher Vergangenheit einen negativen Beigeschmack erhalten hat.

Als maxpool-Chef Oliver Drewes seinen Entschluss zu einer Wettbewerbsreise anfangs des Jahres verkündete, stemmte er sich sehr bewusst gegen den allgemeinen Trend am Markt. Während Versicherer im Allgemeinen jegliche Form von Wettbewerbsreisen aus

Compliance-Gründen absagen, möchte maxpool mit seinen Partnern sogar bis nach Kenia, einem der schönsten Safariländer der Erde.

„Wir haben als Pool nicht das Problem, dass wir den Makler in seiner Unabhängigkeit beeinflussen. Immerhin wollen wir nicht dazu animieren, ein bestimmtes Produkt zu verkaufen oder dergleichen. Vielmehr bieten wir als Pool dem Makler und damit seinem Endkunden sämtliche Produkte der Marktspitze, garniert mit vielen weiteren objektiven Mehrwerten,

bis hin zum Leistungsservice. Darüber hinaus wird sich unsere Auswertung nicht rein auf platziertes Neugeschäft beziehen. Auch die Beratungsqualität und Serviceleistungen des Maklers werden entsprechend mit ausgewertet. Des Weiteren werden die teilnehmenden Makler einen kleinen Eigenanteil der Reisekosten übernehmen müssen und

**Stephan Michaelis, Kanzlei Michaelis**

**„Ein unabhängiger Pool kann selbstverständlich Wettbewerbs- und Weiterbildungsreisen ausrichten.“**

wir werden die Reise mit verschiedenen Weiterbildungsinhalten kombinieren. In Summe sehen wir uns somit in einem ganz anderen Licht als Versicherer und Produktgeber“, so Drewes.

Diese Auffassung wird auch vom maxpool-Compliance-Beauftragten, Rechtsanwalt Stephan Michaelis, gedeckt, der sogar meint: „Ein unabhängiger Pool kann selbstverständlich Wettbewerbs- und Weiterbildungsreisen ausrichten, solange keine gezielte Produktsteuerung als Bestandteil der Ausschreibung genommen wird.“

Die Gewinner und Teilnehmer werden zur Weihnachtszeit benachrichtigt und können sich auf eine Reise der Extraklasse freuen. Eine Woche lang werden sie dann im Januar gemeinsam mit einem maxpool-Team, bestehend aus Geschäftsführung und Maklerbetreuern, in Kenia auf Safari gehen und dabei mit Sicherheit eine Menge Spaß und Spannung erleben. ■



# Lust auf was Wildes?

maxpool startet eine Wettbewerbsreise der besonderen Art: Die erfolgreichsten Partner reisen zusammen mit maxpool im Januar 2014 nach Afrika. Es erwartet Sie eine Woche Safari, Abenteuer und unvergessliche Erinnerungen aus Kenia – einem der schönsten Safariländer der Erde.

Was Sie dafür tun müssen? Lassen Sie Ihre Kunden von den unabhängig ausgewählten und marktführenden Produkten aller relevanten Anbieter profitieren und ihnen im Ernstfall vom maxpool-Leistungsservice beistehen. Erleben Sie als Makler die Mehrwerte, die Ihnen eine rege Zusammenarbeit mit maxpool für Ihre tägliche Arbeit bietet. Kurz gesagt: Arbeiten Sie umfassend mit maxpool zusammen.

Weitere Einzelheiten finden Sie unter: [www.maxpool.de](http://www.maxpool.de)

**maxpool**

# Stellenangebote

maxpool sucht zum nächstmöglichen Termin eine/n

## Baufinanzierungsspezialist/in in der Maklerbetreuung

### Ihre Aufgaben

Unterstützung und Entwicklung der an maxpool angebundenen Vertriebspartner/Makler im Bereich Finanzierung

Prüfung und Bewertung von Baufinanzierungsanträgen sowie Erarbeitung und Optimierung von Finanzierungslösungen

Fachliche Unterstützung sowie technischer und vertrieblicher Support

Nutzung der marktführenden Abwicklungsplattformen

### Was Sie mitbringen sollten

Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, bestenfalls als Bankkaufmann/-frau

Erfahrung im Vertrieb und in der Beratung von Baufinanzierungen

Hohe Team- und Kundenorientierung

Flexible und zielorientierte Arbeitsweise

Sicherer Umgang mit MS-Office und idealerweise auch Plattform-Erfahrung

### Was wir Ihnen bieten

Ein hoch motiviertes, neu geschaffenes Team

Eine Anstellung mit Festgehalt nebst einer leistungsorientierten Bonusvergütung

Individuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten

Büro und Arbeitsplatz in Hamburg

Sie haben Lust auf eine neue, spannende Aufgabe und wünschen sich einen Arbeitgeber, der Leistung ebenso fordert wie fördert und anerkennt? Dann schicken Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Gehaltsvorstellung und Ihres möglichen Eintrittstermins an:

**[bewerbung@maxpool.de](mailto:bewerbung@maxpool.de)**.

Nutzen Sie Ihre Chance!

## Finanzbuchhalter/in (mind. 30 Wochenstunden)

### Ihre Aufgaben

Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung

Kontieren und Verbuchen von Geschäftsvorfällen aller zum Konzern gehörenden Unternehmungen

Erstellung, Prüfung und Zahlung von Rechnungen

Pflegen von Stammdaten

Kontenabstimmung

Verbuchen der Bankumsätze

Reisekosten- und Spesenabrechnung

Umsatzsteuervoranmeldung

Vorbereitung des Jahresabschlusses

Korrespondenz mit Geschäftspartnern, Finanzamt und Steuerberatung

Allgemeine administrative Aufgaben

### Was Sie mitbringen sollten

Kaufmännische Ausbildung und einschlägige Berufserfahrung in der Buchhaltung oder eine abgeschlossene Ausbildung zum/r Steuerfachangestellten

Beabsichtigte oder abgeschlossene Weiterbildung zum/r Bilanzbuchhalter/in wünschenswert

Sicherer Umgang mit Word, Excel und Outlook sowie gute Kenntnisse in DATEV und SFIRM

Selbstständiges und strukturiertes Arbeiten

Sehr gutes Zahlenverständnis und Interesse am Verstehen komplexer Zusammenhänge

Belastbarkeit, Verantwortungsbewusstsein, hohe Lern- und Leistungsbereitschaft

Gute Kommunikationsfähigkeit und Freude am Arbeiten im Team

### Was wir Ihnen bieten

Soziale Sicherheit durch ein Angestelltenverhältnis inklusive leistungsgerechter Entlohnung

Ein junges, dynamisches Team

Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten

Interessiert? Dann freuen wir uns über Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inklusive Angaben zu Ihren Gehaltsvorstellungen und des möglichen Eintrittstermins. Bitte senden Sie uns diese an: **[bewerbung@maxpool.de](mailto:bewerbung@maxpool.de)**. Nutzen Sie Ihre Chance!



## Der beste BU-Schutz ist maßgeschneidert!

Im Leben ändern sich die Umstände immer wieder einmal. Gut, wenn sich auch der Versicherungsschutz flexibel anpasst. Mit unserer SBU-solution® bieten wir jederzeit maßgenauen Schutz mit hohen Renten und niedrigen Beiträgen.

Mehr Infos unter: [www.dialog-leben.de](http://www.dialog-leben.de)

Das passt:  
SBU-solution®

5-Sterne-BU-Schutz  
Lebensphasenmodell  
Umfangreiche  
Nachversicherungsgarantie ohne  
Gesundheitsprüfung

DER Spezialversicherer für biometrische Risiken



# Träumt Ihr Kunde noch? Oder wohnt er schon?

Ein Haus kaufen, in den eigenen vier Wänden wohnen und irgendwann miet- und zinsfrei sein.

Dieser Traum ist zurzeit zum Greifen nah. Nie lagen die Zinsen in Deutschland niedriger als heute, nie war es leichter, an Baugeld zu kommen. Allerdings sind die Immobilienpreise deutlich gestiegen und relativieren somit den günstigen Zins. Welche Zinsentwicklung ist zukünftig zu erwarten, wer profitiert und wer verliert von dieser Marktphase? Ein Ausblick

**W**er sich einmal mit dem Thema Eigenheim beschäftigt, kommt nicht mehr davon los. Immobilienbesitz. Grundeigentum. Wer wünscht sich das nicht? Und angesichts der günstigen Marktverhältnisse fällt es doppelt schwer, die Finger vom Immobilienrechner zu lassen. Es ist zu verlockend; doch haben uns andere Länder nicht schon aufgezeigt, welche Gefahren ein niedriges Zinsumfeld birgt?

Als der große Bauboom in den USA ein plötzliches Ende fand, waren die Fehler so offensichtlich wie nachvollziehbar. Zinsen waren zu günstig gewesen, die Bewertung von Immobilien zu hoch, das Risikomanagement der Banken zu schwach. Nun befinden wir uns in Deutschland und damit in Europa. Die Zinsen aber sind ebenfalls niedrig, die Immobilienpreise haben besonders in den Großstädten deutlich angezogen und das Risikomanagement der Banken lässt sich von außen nur schwer beurteilen. Die offenkundigen Parallelen zu den USA sind allerdings nur eine Momentaufnahme.

**Die Marktsituation speist sich aus dem Wunsch nach einem vereinten Europa**

In der Tat sind die Zinsen sehr günstig und natürlich ergibt es in vielerlei Hinsicht Sinn, das auszunutzen. Nur dem Euroraum ist es zu verdanken, dass es so ist, wie es ist. Mario Draghi, Präsident der Europäischen Zentralbank, ist zum politischen Helfer des Europäischen Wirtschaftsraums geworden. Er steuerte den Leitzins auf ein historisches Tief. Für Deutschland volkswirtschaftlich logisch wäre ein gleichbleibender oder ansteigender Zins – allerdings ist Deutschland mehr Europa denn je. In den Augen der EZB jedoch ist Deutschland nur ein Land in der Europäischen Union, weshalb besonders die Schwierigkeiten im südlichen Europa derartige Maßnahmen erforderlich machen. Spanien, Griechenland und Co. weisen erschreckend hohe Arbeitslosenzahlen auf, ohne Aussicht auf Besserung durch

Investitionen in arbeitsplatzschaffende Unternehmen. Demnach ist absehbar, dass die Zinsen sich der 0-Prozent-Linie nähern oder sogar ins Minus abrutschen, bis Kapitalanleger sich gezwungen sehen zu investieren.

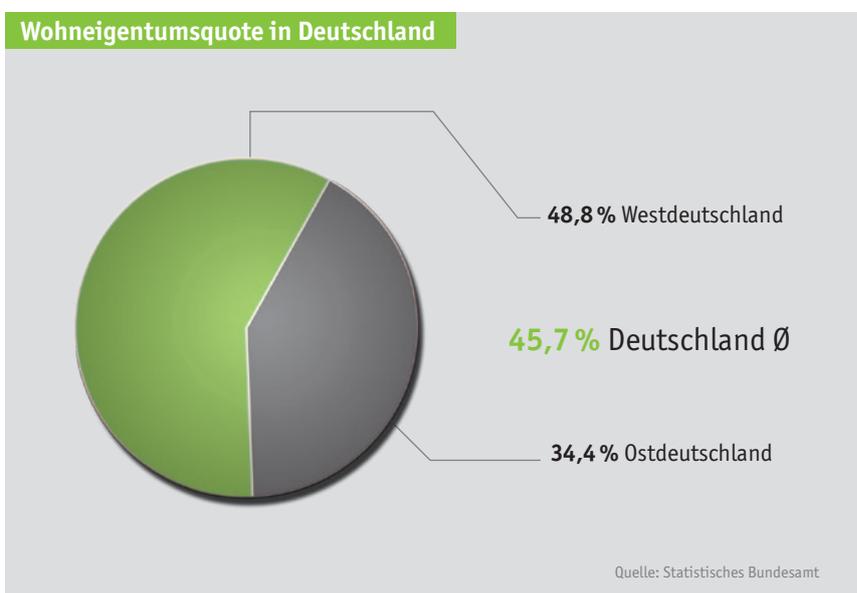
**Für Deutschland volkswirtschaftlich logisch wäre ein gleichbleibender oder ansteigender Zins.**

Die nächste von der Zinssenkung betroffene Branche ist die Versicherungswirtschaft, insbesondere die Kapitalanlagen der konservativen Lebensversicherer. Wenn sich auch noch Anleihen dem sicheren Bereich der 0-Prozent-Linie nähern, werden Garantieverzinsungen nicht mehr zu halten sein. Schon heute ist es für die Rentenmanager schwierig, nachhaltige Renditen zu erzielen. Allerdings schöpfen Versicherer ihre vorgegebenen Aktienquoten bislang nicht aus, um die Erträge zu verbessern. Kurzfristig wird von einer spürbar schlechteren Rendite nicht nur der Garantiezins betroffen sein, sondern auch die Überschusszinsen von bestehenden Verträgen. Um

Finanzierungslücken zu schließen, stehen Konsumenten mit endfälligen Darlehen und rückgedeckten Pensionszusagen somit massiv unter Handlungsdruck. Dass der Gesetzgeber sich an dieser Stelle einbringt und Anlagealternativen zulässt oder sogar vorgibt, ist nicht abzusehen. Daraus lässt sich ein dringender Beratungs- und Handlungsbedarf der Kunden ableiten.

**Was tun mit einer Finanzierung gegen Lebensversicherung?**

Von 2004 bis 2006 wurde eine endfällige Immobilienfinanzierung, also die Tilgungsaussetzung bis zur Fälligkeit der Lebensversicherung, primär als vertriebsfördernde Maßnahme zum Verkauf von Lebensversicherungen eingesetzt. Diese Finanzierungen stehen nun kurz vor dem Ende der zehnjährigen Zinsfestschreibung. Somit hat der Kunde die Möglichkeit, sich den momentan günstigen Zins zu sichern, und kann nach Ablauf der Zinsbindungsphase die Bank wechseln, also sein Darlehen umschichten. Durch die gestiegenen Immobilienpreise verbessert sich gegebenenfalls sogar der Beleihungsauslauf, der sich bedeutend auf die Konditionen auswirken kann. Die theoretisch maximale Beleihbarkeit ist von Bank zu Bank variabel und kann die Konditionen um »



» 1 Prozent oder mehr beeinflussen. Hierdurch kann beim Kunden natürlich auch der Wunsch entstehen, die Immobilie zu verändern oder zu renovieren.

Zunächst muss der Wert der bestehenden Lebensversicherung geprüft werden. Besteht eine kapitalbildende Versicherung schon über einen Zeitraum von fast zehn Jahren, ist der vertraglich vereinbarte Garantiezins höher als bei jeder Versicherung, die der Kunde heute abschließen könnte. Der meist fehlende Überschuss, der nahezu immer für die Tilgung mitkalkuliert wurde, muss dann über eine neu zu vereinbarende Tilgungsart kompensiert werden. Einst waren es die Versicherer, die ihren Kunden zu Hochzinsphasen interessante Angebote machen konnten. Heute sind es die Banken, die sich über den günstigen Kapitalmarktzins preiswert refinanzieren können.

**Sind die Immobilien in Deutschland überbewertet?**

Durch den Preisanstieg bei Immobilien hat sich der Beleihungsauslauf deutlich verändert. Getrieben wurde der Preisanstieg von der Flucht in Sachwerte. Investitionsstau nannte es die Fachpresse. Der Kapitalmarkt bot keine Alternative zur Anlage, und so zogen auch private Investoren die Immobilie als Geldanlage vor. Von sogenannten Zinshäusern war die Rede. Aktuell kann man von angebotenen Mietshäusern als Renditeobjekt nicht mehr wirklich sprechen. Die guten Lagen sind meist vergeben, und nur wer zu überhöhten Preisen kauft, wird bei der Suche nach einer rentablen Immobilie fündig. Einzelne Immobilienangebote können daher als vermeintliches Schnäppchen am Markt auftauchen. Anders als in den USA gibt es hierzulande keine unbe-

grenzten Möglichkeiten, um neue Projekte in Stadtnähe aus dem Boden zu stampfen. Die Nachfrage basiert somit eher auf einer Gelegenheit als auf Visionen, die mit zu hohen Renditeerwar-

*Das in den vergangenen Jahren rechnerisch doch recht uninteressante Eigenheim erscheint plötzlich in einem ganz anderen Licht.*

tungen einhergehen, wie es besonders in der „Subprime-Krise“ der Fall war. Folglich besteht die Gefahr einer Immobilienblase in Deutschland nicht.

**Welche Immobilieninvestitionen sind interessant?**

Das in den vergangenen Jahren rechnerisch doch recht uninteressante Eigenheim erscheint plötzlich in einem ganz anderen Licht. Aufgrund der gestiegenen Preise für Wohnimmobilien werden sich Vermieter gezwungen sehen die Mietpreise anzuheben, um die Immobilie wieder rentabel werden zu lassen. Damit bricht für den Kauf von Eigenheimen, egal ob Wohnung oder Einfamilienhaus, eine neue Ära an. Durch die attraktiven Angebote der Kreditbanken sind Zinsfestschreibungen von bis zu 30 Jahren für den konservativen Rechner ein kalkulierbares Investment. Ein weiterer Vorteil für die Eigenheiminvestition ist das wegfallende Risiko des Leerstands einer Immobilie. Allerdings gibt es auch gegen dieses Risiko mittlerweile Möglichkeiten der Absicherung.

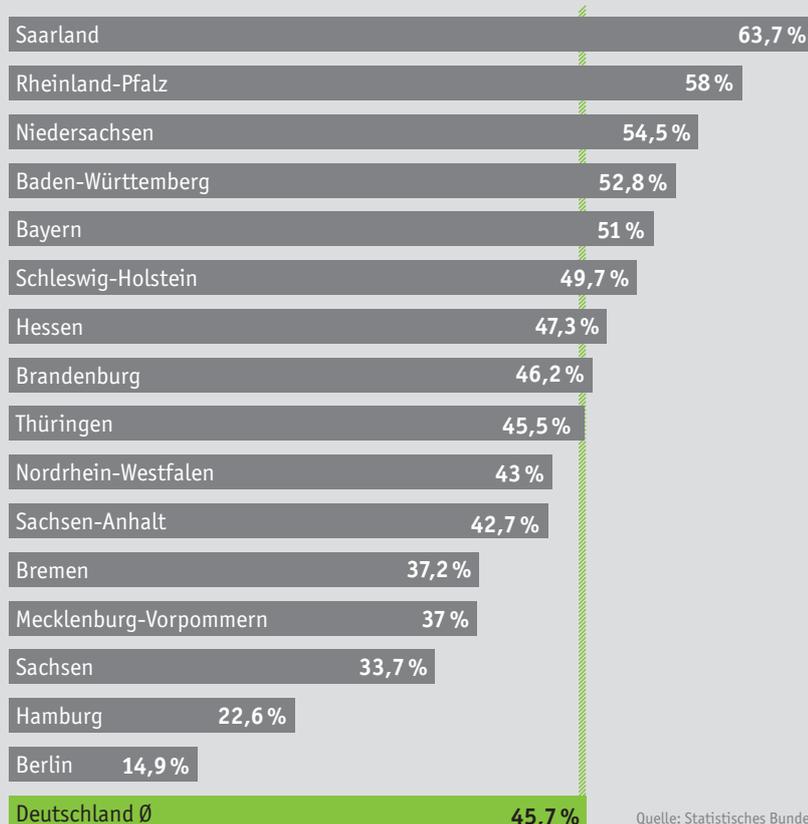
**Mietausfallversicherung als Kapitalschutz**

In den Medien tauchen immer wieder Schreckensmeldungen auf, die Vermieter aufhorchen lassen. Mieter, die ihrer Verpflichtung nicht nachkommen, »

*lesen Sie weiter auf Seite 37*

**Wohneigentumsquote in Deutschland**

Aufteilung nach Bundesländern



Quelle: Statistisches Bundesamt

# Sie wollen hoch hinaus?



## Dann integrieren Sie das Thema **BAUFINANZIERUNG** in Ihren Berateralltag!

Der neue Finanzierungsservice von maxpool bietet Ihnen fachkundige Unterstützung nach Maß in zwei Servicestufen:

### **BAUFI max**

Wir begleiten Sie vom Erstgespräch bis hin zur Auszahlung als Backoffice, damit Sie sich auf die Betreuung Ihrer Kunden konzentrieren können.

### **BAUFI maxplus**

Sie legen die Kundenberatung ganz in unsere Hände.

Interesse? Dann rufen Sie uns an unter 040/29 99 40-850  
oder schreiben eine E-Mail an [finanzierung@maxpool.de](mailto:finanzierung@maxpool.de)

**maxpool**

## Interview



*„Jeder, der sich thematisch nicht sattelfest fühlt, findet beim Finanzierungsservice von maxpool die passende Unterstützung.“*

Maren Straatmann  
Abteilungsleiterin  
maxpool-Finanzierungsservice

**poolworld:** Frau Straatmann, wenn ein Kunde beispielsweise im Juni 2005 ein Darlehen in Höhe von 150.000 Euro mit einer zehnjährigen Zinsbindung aufgenommen hat und dieses mit 1 Prozent Tilgung bedient, welche Belastung hatte er damals und welches Angebot kann man ihm heute machen?

**Maren Straatmann:** Diesem Kunden können wir heute richtig tolle Angebote machen. Und das, obwohl sich viele Immobilienbesitzer momentan verzweifelt denken: „Mist, meine Finanzierung läuft noch ein paar Jahre, bis ich umschulden kann – jetzt habe ich gar nichts davon, dass es gerade so günstige Zinsen gibt.“ Abhilfe schafft das Forward-Darlehen – eine Darlehensvariante, mit der sich der Kunde schon heute eine verbindliche Reservierung für seine Umschuldung, die noch bis zu fünf Jahre in der Zukunft liegen darf, sichern kann. Ungeahnt viele Darlehenskunden versetzt diese Möglichkeit in die Situation, mitbestimmen zu können, wann sie umschulden. In dem genannten Beispiel könnte ein Forward-Darlehen das bisherige Darlehen zum Umschuldungstermin 2015 ablösen. Bis zu diesem Zeitpunkt entstehen dem Kunden auch keinerlei Kosten wie etwa Zinsen für dieses Darlehen. Die zwei Jahre bis Juli 2015 lassen sich die Banken mit einem kleinen Zinsaufschlag bezahlen. Die Höhe dieses Aufschlags richtet sich primär nach der jeweils zu überbrückenden Zeitspanne. In der Tabelle auf Seite 37 findet sich ein kleiner Vergleich

der Finanzierungsdaten für einen Darlehensabschluss 2005, heute und 2015. Daraus geht auch ganz deutlich hervor, warum es gerade heute so spannend ist, das Thema Umschuldung genauer unter die Lupe zu nehmen: Kunden können viel Geld sparen. Es wäre in meinen Augen am falschen Ende gespart, die Rate bei Abschluss eines Forward-Darlehens wieder auf das mögliche Minimum von 1 Prozent zu reduzieren. Makler sollten ihren Kunden lieber vorschlagen, die alte Rate beizubehalten und so in eine höhere Tilgung zu investieren. Das spart viele Jahre in der Gesamtlaufzeit des Darlehens.

**poolworld:** Es ist bekanntlich nicht ganz trivial, eine neue Finanzierung abzuschließen. Lässt sich eine Anschlussfinanzierung mit einem Neuabschluss vergleichen oder gestaltet Ersteres sich einfacher in der Abwicklung?

**Straatmann:** Ja, es ist tatsächlich etwas einfacher. Jeder Kunde, der eine Anschlussfinanzierung benötigt, hat ja bereits irgendwann schon einmal ein Darlehen abgeschlossen. Das allein macht schon vieles leichter. Der Kunde ist mit den Begrifflichkeiten vertraut und hat bereits ein Gefühl für die notwendigen Unterlagen. Zudem gibt es bei einer Umschuldung wesentlich weniger Beteiligte, die aufeinander abgestimmt werden müssen. Es gibt einen festen Termin und einen leicht zu ermittelnden Umschuldungsbetrag, da kann man wenig falsch machen. Auch die Banken gehen mit diesem Geschäft

etwas entspannter um, denn es ist nicht nur schon ein Teilbetrag des Darlehens über die Jahre getilgt worden, sondern man hat es auch mit einem Kunden zu tun, der sich bereits daran gewöhnt hat, jeden Monat pünktlich seine Raten zu zahlen. Ich möchte jetzt aber nicht den Eindruck erwecken, dass ein Kauf oder Neubau ganz furchtbar schwierig in der Abwicklung sei. Man muss eben einige Parameter mehr mit einplanen – und jeder, der sich hier nicht sattelfest fühlt, findet beim Finanzierungsservice von maxpool genau die passende Unterstützung, um auch diesem Geschäft professionell zu begegnen.

**poolworld:** Nicht ganz unwichtig für den Vertrieb ist natürlich auch die Provision. Verdient man bei einer Anschlussfinanzierung weniger als bei einem Neuabschluss?

**Straatmann:** Mit Blick auf das Thema Provisionen ist bei Anschlussfinanzierungen darauf zu achten, ob es sich um die Verlängerung des Darlehens bei der bisherigen Bank (Prolongation) oder um die Umfinanzierung zu einem neuen Bankpartner (Umschuldung) handelt. Prolongationen werden von Bankpartnern zu Bankpartnern sehr unterschiedlich und häufig nur geringfügig vergütet. Bei Umschuldungen zu einem neuen Bankpartner ist die Antwort ganz einfach: Hier werden dieselben Provisionen wie im Neugeschäft gezahlt. Es lohnt sich also immer, gemeinsam mit maxpool über den Tellerrand zu schauen.

» verursachen in Deutschland enorme Schäden und können Eigentümer in den finanziellen Ruin treiben. Durch passende Angebote kann sich ein Vermieter schützen und zumindest Teile absichern. Besondere Auswirkungen hat dies auf Immobilienbesitzer, die nur eine Immobilie vermieten und auf die Mietzahlung angewiesen sind, ob als monatliches Einkommen zum Lebensunterhalt oder als notwendiger Bestandteil zur Zahlung von Zins und Tilgung. Trotzdem ist die Durchdringungsquote dieser Versicherungssparte am Markt sehr gering, sollte sie doch ein Standardangebot für jeden Vermieter sein. Ein Angebot der Rhion Versicherung AG sichert ab einem Jahresbeitrag von 59 Euro für einen Zeitraum von sechs Monaten 830 Euro pro Monat ab. Bei zwölf Monaten liegt der

**Finanzierungsdatenvergleich für einen Darlehensabschluss**

	Darlehensabschluss 2005	Darlehensabschluss 6/2013	Forward-Darlehen 7/2015 (1 % Tilgung)	Forward-Darlehen 7/2015 (alte Rate)
Volumen/ Umschuldungsbetrag	150.000 €	150.000 €	132.000 €	132.000 €
Sollzinssatz	ca. 3,40 %	ca. 2,00 %	ca. 2,47 %	ca. 2,47 %
Mtl. Belastung (bei 1 % Tilgung)	550 €	375 €	433,75 €	558,75 €
Kalkulatorische Gesamtzeit ab Kreditaufnahme	43 Jahre 8 Monate	55 Jahre	50 Jahre 6 Monate	32 Jahre 8 Monate

Es wird von einem 60-prozentigen Beleihungsauslauf ausgegangen.

Jahresbeitrag bei 99 Euro inklusive Versicherungssteuer. Zusätzlich können Sachschäden an vermieteten Wohneinheiten in Höhe von 10.000, 20.000 und 30.000 Euro abgesichert werden. Die Jahresbeiträge liegen bei 29, 39 und 49 Euro inklusive Versicherungssteuer.

**Welche Kunden profitieren besonders und wie spricht man sie an?**  
 Durch den hervorzuhebenden Wertanstieg von Immobilien seit 2008 profitieren jene Eigenheimbesitzer von der Marktsituation, die sich vor fünf oder mehr Jahren für einen Immobilien- »

**Kasko-Extra-Versicherung (KEX)**

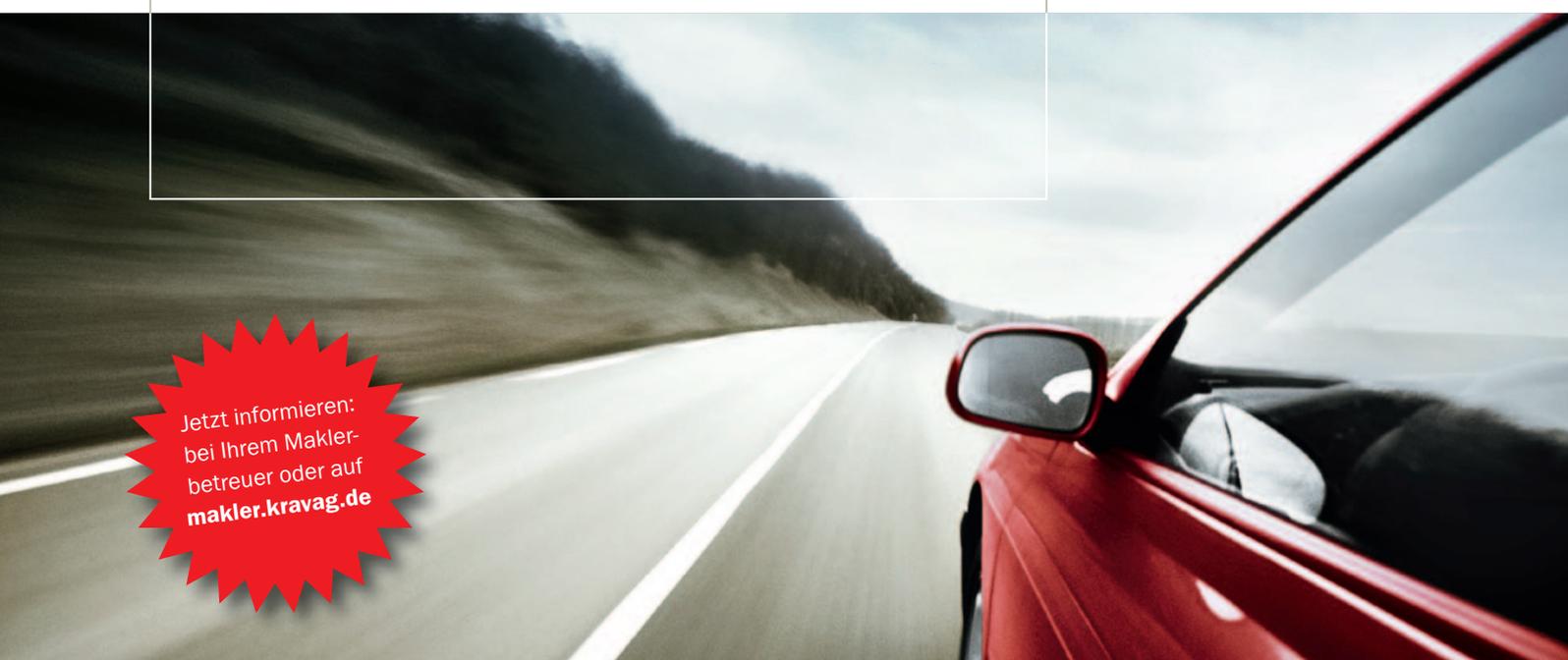
Versicherung für Brems-, Betriebs- und Bruchschäden

Auch für Pkw!

Ein Unternehmen der R+V Versicherungsgruppe



**KRAVAG-ALLGEMEINE Versicherungs-AG**  
 Heidenkampsweg 102  
 20097 Hamburg  
 www.makler.kravag.de



» kauf entschieden haben. Befindet sich eine Immobilie in einer guten Lage, hat sich der Wert deutlich erhöht. Daraus lassen sich verschiedene Modelle berechnen, entweder eine höhere Tilgung mit einer deutlich kürzeren Finanzierungszeit oder eine Entlastung des monatlichen Zinses und der Tilgung. Eine kurze Befragung der Expertin für Finanzierung im Hause maxpool, Maren Straatmann, gibt mehr Aufschluss über die relevanten Beträge. Zusammenfas-

send erweist es sich derzeit als lohnenswert, nicht nur, aber besonders solche Kunden anzusprechen, die schon ein bestehendes Objekt finanziert haben und mittelfristig ein neues Darlehen abschließen müssen. Das interessante Marktumfeld belohnt es mehr denn je, sich auch eine Berechnung hinsichtlich einer Eigenheimimmobilie erstellen zu lassen. Für den Berater gestalten sich viele Möglichkeiten, diese Marktphase zu nutzen und mit dem maxpool-Finan-

zierungsteam in die Akquise zu gehen. Informationen findet man entweder im Maklerbereich der maxpool-Homepage oder direkt beim Finanzierungsteam von maxpool. ■

#### Kontakt

maxpool GmbH  
 Finanzierungsservice  
 Telefon: (0 40) 29 99 40-850  
 E-Mail: [finanzierung@maxpool.de](mailto:finanzierung@maxpool.de)

## Interview



*„Versicherungsmakler haben in ihren Kundenbeständen ungeahntes Potenzial für Baufinanzierung.“*

Katharina Schlender  
 Maklerbetreuerin Finanzierung  
 maxpool

**poolworld:** Was können Sie einem Makler empfehlen, der seit Jahren erfolgreich im Versicherungsgewerbe tätig ist, allerdings bislang nicht im Thema Immobilienfinanzierung gearbeitet hat, um eine Potenzialanalyse vorzunehmen?

**Katharina Schlender:** Besonders Versicherungsmakler haben in ihren Kundenbeständen ungeahntes Potenzial für Baufinanzierung. Statistisch lebt in Deutschland jeder dritte Kunde in Wohneigentum und benötigt kurz- oder mittelfristig eine Anschlussfinanzierung. Mit einer Selektion der Bestandskunden, etwa nach Vorhandensein einer Wohn- oder Haftpflichtversicherung für Grund- und Hauseigentümer, lassen sich Immobilienbesitzer leicht identifizieren. Was viele Kunden nicht wissen: Sie können sich bereits 66 Monate im Voraus die derzeit niedrigen Zinsen mit einem Forward-Darlehen sichern. Und nur wenige kennen die gesetzliche und

kostenlose Kündigungsoption nach zehn Jahren Darlehenslaufzeit, egal ob einmal 15 Jahre oder mehr abgeschlossen wurden. Es lohnt sich also, mit den Kunden ins Gespräch zu gehen und sie auf dem Weg zu einer günstigen Anschlussfinanzierung zu unterstützen.

**poolworld:** Das klingt interessant. Wie unterstützen Sie Ihre Makler konkret dabei, die Potenziale aus dem Bestand zu heben?

**Schlender:** Makler können bei maxpool aus acht verschiedenen Potenzialauswertungen für Baufinanzierung auswählen und sie schnell und einfach per Mausklick bei uns anfordern. Die Mailingtexte für die gezielte Ansprache zu Themen wie Anschlussfinanzierung, Neuerwerb einer Immobilie oder Modernisierung stehen ebenfalls zum Download bereit. Natürlich unterstütze ich als Maklerbetreuerin gern in der Planungsphase und bei Umsetzung einer gezielten Anspracheaktion.

**poolworld:** Viele Versicherungsmakler haben das Thema Baufinanzierung bislang nicht in ihren Beratungsalltag aufgenommen, oft aus zeitlichen Gründen oder mangelnden Kenntnissen. Welche Unterstützung liefern Sie diesen Maklern?

**Schlender:** Wir liefern maxpool-Partnern das Maß an Unterstützung, das sie benötigen, um die Baufinanzierung in ihren Beratungsalltag erfolgreich zu integrieren. Diese Unterstützung reicht so weit, dass wir auch die Kundenberatung für den Makler übernehmen. Diese ist für den Finanz- und Vorsorgemakler aus meiner Sicht ein extrem wichtiges Werkzeug für die Kundenbindung und Bestandssicherung. Denn kauft ein Kunde das Produkt Baufinanzierung bei einem Wettbewerber, ist das Risiko vorhanden, dass er dort auch Versicherungs- und Vorsorgeprodukte angeboten bekommt.

Die **1**  
Nummer



# Sie punkten – und wir geben Ihnen Deckung.

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

Jetzt anrufen und  
Rückendeckung sichern!  
**0711/665-74**



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

Zukunft machen wir aus Tradition.



**Die Stuttgarter**  
Der Vorsorgeversicherer

*VHV-Manager Frank Hilbert (49) übernimmt Mitte Juli zusätzlich die Vorstandsleitung beim Direktversicherer Hannoversche. Hilbert ist seit 2004 im Holding-Vorstand und zudem Vorstandssprecher der Hannoversche Leben.*



# Buschfunk

## ■ Skandal im Saarland

Versicherungsvermittler aus dem Saarland sowie ein weiterer aus Baden-Württemberg sollen im LV-Bereich einen Schaden von zehn Millionen Euro angerichtet haben. Die Vermittler, die sich auf Firmenkunden aus dem Bau- und Handwerksgewerbe spezialisiert hatten, haben unter anderem bei Allianz, AXA, ARAG, Swiss Life und R+V LV-Policen mit bis zu 12.000 Euro Monatsbeiträgen abgeschlossen. Teile der Provisionen sind dann direkt wieder als Beitragszahlungen verwendet worden. Nach Durchsuchungen im Saarland und Baden-Württemberg sitzt bereits einer der Vermittler in Untersuchungshaft.



## ■ BGH mit Herz für Makler

Die LVM in Münster weigerte sich konsequent, die Kundenkorrespondenz an von Kunden bevollmächtigte Versicherungsmakler zu richten, und begründete dies damit, dass die Versicherung grundsätzlich nicht mit Maklern zusammenarbeite und dies nicht in das Geschäftskonzept passe. Das Amtsgericht und Landgericht Münster gaben der Versicherungsgesellschaft Recht. Das BGH entschied nun zugunsten des Kunden, der

dagegen geklagt hatte. Das Gericht betonte, dass es nichts zur Sache tut, dass ein Versicherer nur Ausschließlichkeitsvertreter beschäftigt und kein Maklergeschäft annimmt. Das wäre nur relevant, wenn es um Courtageansprüche ginge.

## ■ Makler vernachlässigen Pflege

YouGov hat im Auftrag der HDI Lebensversicherung 203 selbstständige Makler in Deutschland zum Thema Kundenberatung bezüglich Pflegeprodukte befragt. Nur 10 Prozent der Befragten bieten ihren Kunden einen sogenannten Pflegebaustein ihres Lebensversicherers an. 23 Prozent wünschen sich ein solches Produkt. Der Grund für diese Vernachlässigung ist laut Umfrage mangelndes Wissen über neue, geeignete Produkte.

## ■ „Finanztest“ testet Baufinanzierung

Auf Basis einer Modellfamilie hat „Finanztest“ die Finanzierung einer Eigentumswohnung bei Banken getestet. Von den 21 Anbietern haben nur zwei mit der Note „gut“ abgeschnitten. Zehn erhielten „befriedigend“, sechs „ausreichend“ und drei sogar „mangelhaft“. Kritikpunkte waren unter anderem: zu hohe monatliche Raten, zu hoher Kreditrahmen und riesige Zinsunterschiede. Bei maxpool sind Kunden und Makler natürlich besser aufgestellt. Alles

zum neuen Baufinanzierungs-Service von maxpool finden Sie in dieser poolworld-Ausgabe gleich an mehreren Stellen.

## ■ Wahlkampfthema PKV

Die von der SPD geforderte Bürgerversicherung ist ein heißes Thema im diesjährigen Wahlkampf. Bereits im Vorfeld der Veröffentlichung des Gutachtens „Auswirkungen der Bürgerversicherung auf die Beschäftigung in der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) und der Privaten Krankenversicherung (PKV)“ von der gewerkschaftsnahen Hans-Böckler-Stiftung waren die Befürchtungen der PKV-Branche groß. Von 100.000 wegfallenden Arbeitsplätzen war die Rede, wenn denn eine Bürgerversicherung eingeführt würde. Da sich die Stiftung zunächst weigerte, das



Gutachten zu veröffentlichen, forderte der PKV-Verband zur Veröffentlichung auf. Mittlerweile ist das

Gutachten auf der Website der Stiftung ([www.boeckler.de](http://www.boeckler.de)) einsehbar. Ein Übergang zu einem neuen Krankenversicherungssystem würde rund 67.000 Arbeitsplätze gefährden, und zwar 50.000 in den Versicherungsgesellschaften mit überwiegendem PKV-Bezug (wie beispielsweise Barmenia oder Debeka) und rund 17.100 im Vermittlergewerbe.

# MEHR ERFOLG

mit flexiblen und leistungsstarken LV-Produkten der HanseMerkur



Jetzt informieren – wir beraten Sie gerne:  
Organisation Leben, Michael Giesler  
Telefon: (040) 4119 4051  
E-Mail: [michael.giesler@hansemerkur.de](mailto:michael.giesler@hansemerkur.de)

**HanseMerkur**   
*Versicherungsgruppe*

**Mehr Qualität im Leben.**

# Zweimal sehr gut und doch so unterschiedlich

Wohngebäudeschutz ist zurzeit sicher eines der spannendsten Themen am Versicherungsmarkt. Insofern war es für maxpool eine besondere Herausforderung, auch für diese Sparte einen objektiven Marktüberblick mit einer unabhängigen Bewertung vorzunehmen.



**D**ie Anforderungen waren hoch, da zunächst die Vergleichskriterien festgelegt werden mussten. Trotzdem konnten sich das Produktmanagement und die maxpool-Maklerbetreuer, die den Rückmeldungen von Maklern eine starke Bedeutung zukommen ließen, schnell einigen. Es galt, sowohl den Regelungen zur grob fahrlässigen Schadensherbeiführung als auch dem Versicherungsschutz der Rohrsysteme die größte Gewichtung zukommen zu lassen. Genau diese Punkte machen den Unterschied zwischen den Plätzen eins und zwei im Bedingungsranking von

maxpool. Der erste Platz ging an den Tarif XXL der InterRisk, Platz zwei belegt der von maxpool gemeinsam mit der Medien-Versicherung konzipierte Tarif max-VGV<sup>PLUS</sup>.

## Versicherungsschutz der Rohrsysteme

Der große Vorteil des Tarifs XXL gegenüber dem max-VGV<sup>PLUS</sup> liegt im Versicherungsschutz der Zu- und Ableitungsrohre. Im Wohngebäudekonzept der InterRisk gelten grundsätzlich keine Entschädigungsgrenzen, unabhängig davon, ob jene auf oder außerhalb des Grundstücks liegen. Im max-VGV<sup>PLUS</sup> be-

stehen bis zu einem Gebäudealter von zehn Jahren zwar auch keine separaten Entschädigungsgrenzen, allerdings sind darüber hinaus unterschiedliche Sublimits vereinbart. Bei den Ableitungsrohren ist eine Entschädigungsleistung auf 7.500 Euro und bei den Zuleitungsrohren auf 12.500 Euro begrenzt. Besonders aufgrund der eingeführten DIN 1986, die künftig auch eine regelmäßige Prüfung der Ableitungsrohre vorschreibt, wurde diesem Punkt in der Tarifauswahl eine große Bedeutung zugemessen. Prüfungen dieser Art decken oft Schäden auf, die sonst noch lange im Verborgenen geblieben wären. Bezüglich Zeitpunkt und Regelmäßigkeit der sogenannten Dichtheitsprüfung gibt es in beiden Tarifen unterschiedliche Regelungen. Im Tarif XXL wird sie bereits ab einem Gebäudealter von 30 Jahren, bei dem Tarif max-VGV<sup>PLUS</sup> ab einem Gebäudealter von 40 Jahren vorausgesetzt. Beide Tarife binden eine wiederkehrende Prüfung an die regionalen Vorgaben dieser Norm.

## Quotelungsverzicht

Den zweiten Schwerpunkt legte maxpool auf den Verzicht einer Quotelung bei grob fahrlässiger Herbeiführung eines

## Kontakt

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

Leistungsfall und legte hierbei auch großen Wert auf die Bedingungsgestaltung in Verbindung mit Obliegenheiten und den Sicherheitsvorschriften. In diesem Punkt hat der Tarif max-VGV<sup>PLUS</sup> die Nase vorne. Er bietet auch dann Versicherungsschutz ohne gesonderte Entschädigungsgrenze, wenn der Leistungsfall durch eine grob fahrlässige Verletzung von Obliegenheiten oder Sicherheitsvorschriften verursacht wurde,

ohne dass eine Quotelung in Betracht kommt. Zwar besteht im Tarif XXL ebenfalls Versicherungsschutz bei grob fahrlässig herbeigeführten Schäden. Beruht ein Schadensfall jedoch auf der grob fahrlässigen Verletzung von Obliegenheiten oder Sicherheitsvorschriften, verzichtet die InterRisk beispielsweise nur bei behördlich genehmigten Abweichungen der Sicherheitsvorschriften oder aus Unkenntnis auf die Quotelung,

sofern diese schadensursächlich ist. Trotz dieser unterschiedlichen Regelungen zu zwei wichtigen Leistungsmerkmalen handelt es sich bei dem Wohngebäudekonzept XXL und dem max-VGV<sup>PLUS</sup> in der Summe um zwei der leistungsstärksten Wohngebäudekonzepte am Versicherungsmarkt. Insofern stellt sich maxpool seiner Verantwortung und übernimmt für beide Tarife die Produktauswahlhaftung. ■

### Beide Tarife im objektiven Marktvergleich von maxpool<sup>1</sup>

	InterRisk XXL		maxpool max-VGV <sup>PLUS</sup> über Medien-Versicherung	
Verzicht auf Quotelung bei grob fahrlässiger Schadensherbeiführung	ohne Begrenzung	5	bis 2,5 Mio. €, 250 € SB	4
Verzicht auf Quotelung bei grob fahrlässiger Verletzung von Obliegenheiten und Sicherheitsvorschriften	§ 15 1.3 Wir verzichten auf eine Leistungskürzung wegen grober Fahrlässigkeit, sofern und solange die Obliegenheitsverletzung aus Unkenntnis einer Sicherheitsvorschrift oder Anzeigepflicht erfolgte oder Sie vergeblich versuchten, diese zu erfüllen.	2	bis 2,5 Mio. €, 250 € SB	8
Versicherungsschutz für einfachen Diebstahl von Gebäudebestandteilen	bis 1.000 €	1	bis 1.000 €	1
Versicherungsschutz für Vandalismusschäden	ohne Begrenzung	3	bis 3.000 €	1
Versicherungsschutz für Schäden durch Graffiti	ohne Begrenzung	3	bis 3.000 €	1
Versicherungsschutz für Ableitungsrohre auf dem Grundstück	ohne Begrenzung	5	bis 7.500 €	3
Versicherungsschutz für Ableitungsrohre außerhalb des Grundstücks	ohne Begrenzung	5	bis 7.500 €	3
Versicherungsschutz für Zuleitungsrohre auf dem versicherten Grundstück	ohne Begrenzung	5	bis 12.500 €	4
Versicherungsschutz für Zuleitungsrohre außerhalb des versicherten Grundstücks	ohne Begrenzung	5	bis 12.500 €	4
Versicherungsschutz für Rückstauschäden ohne Einschluss von Elementarschäden	nicht mitversichert	0	bis 2,5 Mio. €	2
Versicherungsschutz für Schäden durch Starkregen oder Schmelzwasser ohne Einschluss von Elementarschäden	bis 3.000 €	1	nicht mitversichert	0
Extrapunkt		0	Ab- und Zuleitungsrohre auf dem Grundstück unbegrenzt bis Gebäudealter 10 Jahre	1
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>Platz 1</b>	<b>44</b>	<b>Platz 2</b>	<b>40</b>
Jahresbeitrag Neubau höchster Tarifzone*	215,51 €		172,73 €	
Jahresbeitrag Neubau niedrigster Tarifzone*	107,75 €		120,55 €	
Jahresbeitrag 25-jähriges Haus höchster Tarifzone*	399,03 €		213,38 €	
Jahresbeitrag 25-jähriges Haus niedrigster Tarifzone*	200,35 €		148,91 €	

\* Prämiengrundlage: selbstgenutztes Einfamilienhaus, 100 qm bzw. Wert 1914: 20.000 Mark, BAK 1, 1 Geschoss, ohne Keller, 1 Garage; ohne Elementar. Sofern zur Beitragsermittlung Sanierungspflichten aufgrund des Gebäudealters gefordert sind, wurden diese als durchgeführt bestätigt. <sup>1</sup> Diese Tabelle ist nur ein Auszug, daher weicht die Gesamtsumme der Punkte vom Gesamtergebnis ab.

# „Das ist ein Ergebnis der Medienkampagne, die dagegen gemacht wird“

Private Altersvorsorgeprodukte, die mit dem Namen des Ex-Bundesministers Walter Riester verbunden sind, kommen nicht aus den Schlagzeilen. poolworld sprach mit dem gebürtigen Allgäuer und ehemaligen Gewerkschaftsfunktionär über die anhaltende Kritik und die neuen SPD-Rentenkonzept-Vorschläge.



**poolworld:** Herr Riester, die Kritik an der Riester-Rente reißt nicht ab, aktuell besagt eine Studie von Dr. Johannes Steffen, dass durch einen zu hoch angesetzten Riester-Faktor die staatlichen

Rentenerhöhungen zu gering ausfielen. Das wird den Rentnerinnen und Rentnern nicht schmecken ...

**Walter Riester:** Ich kenne jetzt diese Studie ad hoc nicht. Ich kenne aber

natürlich Dr. Steffen von der Arbeitnehmerkammer Bremen. Man kennt sich in der Szene. Dr. Steffen hat auch schon in der Vergangenheit oft gegen die Riester-Rente gewettert. Diese Kritik ist dabei oftmals ideologisch geprägt.

**poolworld:** Gegen ein „Schlechtreden“ der Riester-Renten haben Sie und auch andere Experten sich bereits gewehrt. Haben Sie eine Erklärung dafür, warum das Produkt angeblich absichtlich schlechtgemacht wird? Ohne Grund wird dies doch niemand tun.

**Riester:** Das ist eine interessante Frage. Denn in diesem Fall sind es keine wirtschaftlichen Interessen, was sonst oftmals bei solchen Vorgängen der Fall ist. Sondern, und da muss ich mich leider wiederholen, es sind ideologisch geprägte Motive, die möglicherweise auch auf Negativmeldungen aus dem Ausland basieren. Wie beispielsweise die illiquiden angelsächsischen Pensionskassen. Damit genau das hierzulande nicht passiert, habe ich Sicherungen eingebaut, und zwar zweifach. Einmal, damit der Sparer nicht zugreift und es wie bei anderen Altersvorsorgeprodukten zu vorzeitigen und damit für den Sparer nachteiligen Kündigungen kommt, und zweitens bezüglich der Substanz. Damit das Anlagevermögen seitens des Produktgebers nicht in den

Spekulationsbereich überführt wird.

**poolworld:** Auch Verbraucherschützer werden nicht müde, Riester-Produkte zu kritisieren. So raten Verbraucherzentralen dazu, Riester-Verträge nicht bei Versicherungen, sondern der geringeren Kostenbelastung wegen bei Banken und Sparkassen abzuschließen. Was sagen Sie dazu?

**Riester:** Ich würde mir von kritischen Verbraucherschützern eigentlich mal wünschen, dass einige Grundlagen deutlich gemacht werden wie zum Beispiel, wo der Unterschied zwischen einem Versicherungsprodukt und einem Kapitalsparprodukt liegt. Bei einem Versicherungsprodukt kaufe ich eine Versicherung und sichere mich gegen ein Risiko ab. Die Debatte läuft ganz verquer. Kommen wir zu den Kosten. Es gibt fünf Bereiche, wo mit staatlicher Förderung Vorsorge betrieben wird. Da sind die deutsche Rentenversicherung und die vier Riester-Produkte wie der Banksparplan, die Bausparverträge, das Investmentsparen und das Versicherungsprodukt. Bei keinem dieser Produkte, die auch ungefordert zu bekommen sind, haben Sie einen Cent weniger an Kosten. Die Förderung läuft also ohne einen Cent kosten, obwohl sie

erheblichen Mehraufwand auf Seiten des Anbieters verlangt. Das ist belegbar.

**poolworld:** Aber die Kritik diesbezüglich richtet sich vornehmlich gegen das Versicherungsprodukt.

**Riester:** Ja, kommen wir dazu. Ich habe mal Frau Barbara Sternberger-Frey von „Öko-Test“, die oft Riester-Produkte kritisiert, darum gebeten, die Kostenstruktur anderer vergleichbarer

### „Altersvorsorge ist doch kein Nachfrageprodukt.“

Altersvorsorgeprodukte mit der der Riester-Rente zu vergleichen und darzustellen, ob diese Produkte weniger Kosten haben. Da kam aber nichts. Natürlich kann man über die Sinnhaftigkeit einzelner Finanzprodukte und deren Kostenstruktur diskutieren. Aber das hat null mit der Riester-Förderung zu tun. Das ist das Verrückte dabei.

**poolworld:** Wird das Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz (AltVVerbG) mit dem vorgesehenen Produktinformationsblatt für Riester- und Basisrenten die Vergleichbarkeit der Produkte erhöhen und dieses Problem beheben?

**Riester:** Es muss noch durch den Ver-

mittlungsausschuss und ich halte es für unwahrscheinlich, dass dieses Gesetz noch vor der Wahl verabschiedet wird. Ich glaube nicht, dass die Vergleichbarkeit erhöht wird. Das Gesetz sieht eine lange Liste von Anforderungen vor, die vor allem von den Verbraucherschützern kommen. Der Aufwand im Kundengespräch wächst dadurch erheblich. Die juristischen Abteilungen der Versicherer müssen die gesetzlichen Anforderungen in einem Beipackzettel erfüllen. Da kann ich mir vorstellen, wie das aussehen wird. Ich habe auch inhaltliche Zweifel.

**poolworld:** Inwiefern?

**Riester:** In so einem Beipackzettel soll ja die Hauptfrage der Risikobehaftung geklärt werden. Es gab ja mal den Vorschlag, die Ampelkennzeichnung Rot, Gelb, Grün für die Risikobehaftung in solchen Beipackzetteln zu verwenden. Ich habe dazu die Diskussion im Bundestag miterlebt und Franz Müntefering sagte noch zu mir: Das ist ja toll, das versteht der Kumpel im Ruhrgebiet auch. Ich sagte: Falsch, denn ein rot gekennzeichnetes, also stark risikobehaftetes Altersvorsorgeprodukt wird nicht zu verkaufen sein. Auch das gelbe nicht. Ein Altersvorsorgeprodukt ist, 

## ▼ 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



» anders als ein technisches Produkt oder ein Lebensmittel, für die Kennzeichnung nicht geeignet. Wie war beispielsweise das Rating der Lehman-Bank kurz vor der Insolvenz? Hier kommt es zu einer Scheinüberlegung. Deshalb werden wir auch nach dieser Sache keine bessere Vergleichbarkeit haben.

**poolworld:** Die Vorteile der Riester-Verträge haben Sie auf vielen Veranstaltungen schon hinlänglich dargestellt, dennoch stecken jene zumindest im Vergleich zu den Vorjahren in einer Absatzkrise. Wenn die Produkte doch so vorteilhaft sind, warum werden sie von Vermittlern nicht stärker verkauft?

**Riester:** Kommen wir mal zu dem häufig geäußerten Kritikpunkt des sogenannten Riester-Faktors, also das halbe Prozent, um das die gesetzliche Rente über einen Zeitraum von acht Jahren weniger erhöht wird. Das ist das Äquivalent zum Demografiefaktor, der schon im Gesetz enthalten war. Die ergänzende Förderung führt also nicht zu einer irgendwie gearteten Minderung der Rentenentwicklung. Mein „Fehler“ war es, dass ich das, was meine Partei im Wahlkampf unisono vertreten hat, dass nämlich der Demografiefaktor weg müsse, auch gemacht habe. Aber ich musste ein

Äquivalent einbauen.

**poolworld:** Nun aber zu der Absatzkrise ...

**Riester:** Von 2002 bis 2004 lief der Absatz äußerst zäh. Und zwar deshalb, weil ich ins Gesetz hereingenommen

*„Ich würde mir von kritischen Verbraucherschützern eigentlich mal wünschen, dass einige Grundlagen deutlich gemacht werden.“*

habe, dass die Kosten über zehn Jahre verteilt werden müssen. Deshalb war es natürlich für Versicherungsmakler und Finanzberater nicht interessant. Erst als es bei der Kapitallebensversicherung steuerliche Veränderungen gab, ist die Riester-Rente hochgegangen wie eine Rakete. Dass es aber nun so einbricht, ist ein Ergebnis der Medienkampagne, die dagegen gemacht wird. Millionen von Menschen sind verunsichert. Und das Ganze noch bei einem Thema, das kein Nachfrage Thema ist. Altersvorsorge ist doch kein Nachfrageprodukt. Es kollidiert immer

mit aktuellen Konsumwünschen. Aber ungeachtet dessen ist die Frage, ob 15 bis 16 Millionen Verträge ein Erfolg sind oder nicht. Stellen Sie sich vor, wir hätten keine Pflicht zur gesetzlichen Rentenversicherung. Wie viele Millionen würden denn dann Rücklagen fürs Alter bilden? Ein solches Ergebnis der Riester-Verträge angesichts der Medienberichte und auch zweier großer Finanzkrisen, der New-Economy-Blase und der Weltfinanzkrise seit 2007/2008, finde ich klasse.

**poolworld:** Auf der Website Ihrer Partei heißt es unter anderem zum neuen SPD-Rentenkonzept: „Bei Riester-Verträgen verdienen Vermittler, Makler, Versicherungskonzerne mit. Das fällt bei der Betriebsrente weg. Und das Risiko, von windigen Geschäftemachern übers Ohr gehauen zu werden, gibt es bei der betrieblichen Altersvorsorge auch nicht.“ Starker Tobak, oder?

**Riester:** (lacht) Ich habe das auch gelesen. Die Autoren, die das auf der Website geschrieben haben, sollten sich damit mal beschäftigen. Denn die betriebliche Altersvorsorge ist kapitalgedeckt und die Anlage erfolgt ausschließlich in Fonds und Versicherungen. Wo auch sonst. Und wer verkauft es? Der größte Betreiber der betrieblichen Altersvorsorge ist die Metallrente und der größte Anbieter für die Metallrente ist die Allianz.

**poolworld:** Nicht alles, was von der SPD kommt, ist also richtig ...

**Riester:** Nun gut, das gilt ja generell.

**poolworld:** Haben Sie eine Erklärung dafür, warum das dort so dargestellt ist?

**Riester:** Nun ja, das ist das Gleiche wie bereits erwähnt. Ich kenne diese Personen, die sagen, Hände weg von allem, was in Versicherungen, in Finanzen, in Kapitaldeckung hineingeht.

**poolworld:** Aber dann müsste man auch gegen die Betriebsrente argumentieren.

**Riester:** Ja, das haben diese Personen noch nicht bemerkt. Das ist das, was so peinlich ist an der ganzen Geschichte. ■

### Absatzzahlen der Riester-Verträge

Bis 31. Dezember 2012 sind knapp 15,7 Millionen Riester-Verträge abgeschlossen worden. Das größte Wachstum verzeichnet dabei Wohn-Riester. Die Entwicklung der Vertragsbestände (in Tsd.) stellt sich wie folgt dar:

Jahr	Versicherungsverträge	Banksparverträge	Investmentfondsverträge	Wohn-Riester/Eigenheimrente	Gesamt
2001	1.400	k. A.	k. A.	-	1.400
2002	3.047	150	174	-	3.371
2003	3.486	197	241	-	3.924
2004	3.660	213	316	-	4.190
2005	4.797	260	574	-	5.631
2006	6.468	351	1.231	-	8.050
2007	8.355	480	1.922	-	10.757
2008	9.185	554	2.386	22	12.147
2009	9.794	633	2.629	197	13.253
2010	10.380	703	2.815	460*	14.359*
2011	10.882	750	2.953	724*	15.309*
2012	10.956	781	2.989	953	15.679

Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales, \* teilweise revidiert



**1** Eine Erfahrung:

Wir betrauen Sie im Team, weil wir so den besten Service bieten können.

Stephan Leitner – Allianz Maklerbetreuer (Sach)

Julia Halli – Allianz Maklerbetreuerin Vertriebsunterstützung (Sach)

### **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** 

# Neuer Vermittlungsservice auf maxpool.de

Im Falle einer Kfz-Glasschadensmeldung bieten Carglass und maxpool allen Maklern ab sofort einen weiteren Service. Im Maklerbereich der maxpool-Homepage wurde ein neues Tool zur Vermittlung von Fahrzeugglasschäden implementiert, das einen noch schnelleren Service und Prozessoptimierungen für den Vermittler garantiert.



## Was bedeutet dieser Service für die Nutzer im Detail?

Im geschlossenen Bereich gibt der Makler nur noch die Kfz-Daten, den Namen des Versicherungsnehmers und den Ort für eine Reparatur oder einen Austausch der Windschutz-, Heck- oder Seitenscheibe ein. Im nächsten Schritt erhält das Carglass-Kundencenter automatisch eine E-Mail mit allen relevanten Informationen. Anschließend setzt sich der Fahrzeugglasspezialist umgehend mit dem Versicherungsnehmer in Verbindung und stimmt mit ihm alle notwendigen Details für einen exzellenten Service

vor Ort oder in einem der 250 Servicecenter ab. Nach einem erfolgreich erledigten Auftrag erhält der Makler von maxpool eine E-Mail zur Information und hat dann die Möglichkeit, erneut mit seinem Kunden Kontakt aufzunehmen.

## Vorteile des Service

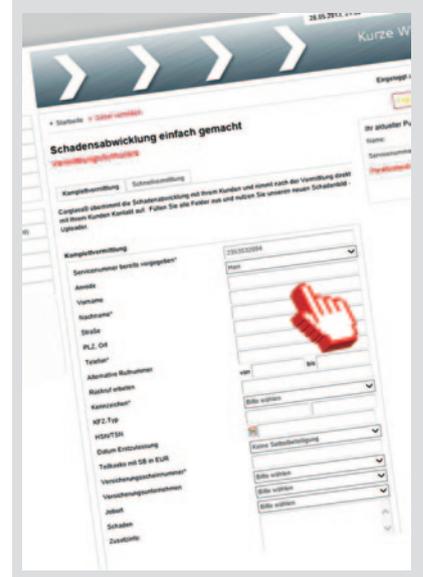
Die hohe Zufriedenheit des Carglass-Kunden ist nur einer der Vorteile des erweiterten Vermittlungsservice. Dieser trägt erheblich zu einer Minimierung des Bestandsrisikos bei und eröffnet dem Makler zudem neue Verkaufschancen. Natürlich werden alle an maxpool an-

gebundenen Makler in einem separaten Newsletter über die Vorteile des neuen Tools informiert. In klassischen Teaserboxen auf der Homepage und

*Der Vermittlungsservice minimiert das Bestandsrisiko und eröffnet neue Verkaufschancen.*

auf den gängigen Social-Media-Kanälen werden parallel alle freien Vermittler über den neuen Service und seine Vorteile informiert. ■

## Einfache Schadensabwicklung





# Es ist Zeit, auf reale Erträge zu bauen

*Mit Congenial real in Sachwerte investieren*

Altersvorsorge mit dem Ziel Inflationsschutz  
und Wertbeständigkeit

- Individuelle Sachwertstrategie durch Kombination von bis zu zehn sachwert-orientierten Fonds
- Breites Spektrum an Sachwerten wie Substanzaktien, Rohstoffe, Gold, Immobilienaktien, inflationsgeschützte Anleihen, Wandelanleihen, Waldinvestments etc.
- Schon ab 20 Euro monatlich oder ab 2.500 Euro Einmalbeitrag möglich

In allen fondsgebundenen Tarifen der privaten und betrieblichen Altersvorsorge wählbar!

**Informieren Sie sich jetzt!**

[www.condor-versicherungen.de/congenial-real](http://www.condor-versicherungen.de/congenial-real)  
oder unter (040) 3 61 39 - 660

# Freie Wahl für freie Bürger und kein Einheitssystem!

Am Sonntag, den 22. September 2013 ist Bundestagswahl. Was passiert eigentlich, wenn tatsächlich eine rot-grüne Mehrheit bestimmen sollte, dass zum Wohle aller die Bürgerversicherung eingeführt wird? Das Ende der Zwei-Klassen-Medizin?



*„Lange Wartezeiten für Arzttermine und die Entwicklung einer echten Zwei-Klassen-Medizin sind die zu erwartenden Folgen einer Bürgerversicherung.“*

Alexander Schäfer  
Leiter KV-Management

**D**ieses herbeigeredete Ende ist doch nur ideologischer Wunsch! Die SPD, Linke und Grünen wollen, dass alle Menschen eine gleich gute medizinische Versorgung erhalten. Die Idee ist gut – warum machen wir es nicht einfach?

Weil auch bei einer Bürgerversicherung der „Wohlhabende“ die Mehrbeziehungsweise Besserleistungen hinzukaufen kann – und schwupps: Da ist sie wieder, die Zwei-Klassen-Medizin!

Das deutsche Gesundheitssystem ist eines der besten der Welt! Freie Arzt- und Krankenhauswahl, ein flächendeckendes medizinisches Versorgungsnetz mit kurzen Wartezeiten für alle Menschen. Dies verdanken wir im Wesentlichen dem dualen System aus gesetzlicher und privater Krankenversicherung.

Die Erfahrungen aus den Niederlanden oder Großbritannien zeigen: Zugang zu Spitzenmedizin haben in solchen Einheitssystemen nur Menschen, die es sich leisten können (siehe „Handelsblatt“ vom 5. März 2013: „Hor-

ormeldungen aus dem Krankenhaus“). Die Bürgerversicherung wäre somit der Beginn einer echten Zwei-Klassen-Medizin!

In der Studie „Rationierung und Versorgungsunterschiede im Gesundheitssystem“ können Sie dies auf der Homepage des PKV-Verbands ([www.pkv.de](http://www.pkv.de)) auch nachlesen. Auszug aus der Studie: „In den steuerfinanzierten Einheitssystemen Dänemark, Finnland, Spanien und Portugal kann weder der Hausarzt noch der Facharzt vom Patienten selbst ausgesucht werden. Insbesondere im spanischen SNS ist Patientenwahlfreiheit kaum vorhanden. Ein Hausarzt kann grundsätzlich nur wohnortbezogen gewählt werden und der Facharzt oder das behandelnde Krankenhaus werden dem Patienten zugewiesen.“

Wenn die Bürgerversicherung kommt, würden zusätzlich circa 75.000 Arbeitsplätze in der Versicherungsbranche gefährdet sein. Daher haben alle Betriebsräte der Versicherungsgesellschaften eine gemeinsame Initiative ins Leben gerufen. Unter dem Motto „Bürgerver-

sicherung – Nein danke!“ wird über die Gefahren der Bürgerversicherung informiert.

Es gilt, die Kunden aufzuklären und aufzuzeigen, dass die Einführung der Bürgerversicherung keine Lösung darstellt. Beraten Sie Ihre Kunden und zeigen Sie ihnen die Vorteile einer privaten Krankenversicherung auf. Wir unterstützen Sie dabei! Unsere Kunden können sich in einem System versichern, in dem bei Vertragsabschluss die gewählten Leistungen garantiert sind und keine Leistungskürzungen vorgenommen werden. Vertrag ist schließlich Vertrag!

Informieren Sie sich und Ihre Kunden. Wir unterstützen Sie gern! ■

## 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.

# Pensionsverpflichtungen einfach und sicher optimieren

Bereits in der letzten Ausgabe hat Kai Säland (Steuerberater, mpl GmbH) über den Verzicht im Bereich der Pensionszusage berichtet. Aufgrund der hohen Nachfrage möchten wir Ihnen weitergehende Tipps und Informationen geben.



*„Es gibt zahlreiche  
Beweggründe dafür, eine  
Pensionszusage auf den  
Prüfstand zu stellen.“*

Mathias Tröger  
Vorsorge-Team

**D**ie Pensionszusage ist ein Versprechen des Arbeitgebers gegenüber seinen Arbeitnehmern, betriebliche Versorgungsleistungen zu zahlen. Alle Rechte und Pflichten leiten sich dabei aus der erteilten Versorgungszusage ab. Gerade bei Gesellschafter-Geschäftsführern (GGF) muss jedoch einiges bei der Erteilung beziehungsweise Änderung der Versorgungszusage beachtet werden. So wurden zum Beispiel die Fragen nach der Probezeit des GGF (zwei bis drei Jahre) und der Leistungsfähigkeit des Unternehmens (fünf Jahre) von der Finanzverwaltung beantwortet. Deutliche Erleichterung hat auch die Klarstellung zum Verzicht auf den zukünftig zu erdienenden Teil der Versorgungsverpflichtung gebracht (siehe *poolworld*-Ausgabe 1 – März 2013), so dass sich eine Überprüfung bestehender Pensionszusagen für viele Unternehmer wieder lohnt.

Es gibt zahlreiche Beweggründe, eine Pensionszusage auf den Prüfstand zu stellen. Wir ermitteln die bestehenden Motive und erstellen maßgeschneiderte

Konzepte für Ihren Kunden. Dabei unterstützen wir Sie unabhängig und fachgerecht, mit einer eindeutigen Abgrenzung zwischen den standesrechtlichen Aufgaben bei der steuerlichen, rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Beratung.

Zunächst geben wir Ihnen eine unverbindliche erste Einschätzung zur Versorgungszusage. Hierzu benötigen wir folgende Unterlagen:

- Textfassung der Erstzusage, inklusive Gesellschafterbeschluss
- Textfassung aller Ergänzungen oder Änderungen der Pensionszusage, inklusive GGF-Beschluss
- Letztes versicherungsmathematisches Gutachten
- Kopien der Rückdeckungsversicherungen, inklusive des letzten Nachtrags
- Verpfändungserklärung, inklusive GGF-Beschluss

Auch Veränderungen der Firmen- oder Lebenssituation eines Gesellschafter-Geschäftsführers können Veränderungs-

wünsche hinsichtlich der Altersversorgung hervorrufen, zum Beispiel:

## **Komplikationsloser**

### **Verkauf der Firma**

Hier kommt eine Auslagerung in Betracht. Anwartschaften aus bereits abgeleiteten Dienstzeiten übernimmt der Pensionsfonds gegen Zahlung eines Einmalbeitrags. Dies gilt für zugesagte Rentenleistungen und zukünftig auch für Einmalkapitalzahlungen. Künftige Anwartschaften können durch laufende Beiträge an eine Unterstützungskasse übernommen werden.

## **Nachfolge im Familienunternehmen**

Durch eine kongruente Ausfinanzierung der Versorgungsansprüche wird die folgende Generation nicht mit bestehenden Finanzierungslücken belastet.

## **Liquidation aufgrund fehlender Nachfolge**

Die Pensionsverpflichtung kann schuld-befreiend von einer Liquiditätsdirektversicherung übernommen werden. Gerne unterstützen wir Sie auch bei einer Mailingaktion oder einer Informationsveranstaltung für Ihre Kunden, Steuerberater und so weiter. ■

## **Kontakt**

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

# Anschlussfinanzierung in der Niedrigzinsphase

Momentan ist für Makler der ideale Zeitpunkt, Bestandskunden mit Gebäudeversicherungen oder Haus-und-Grundbesitzer-Haftpflichtversicherungen ein Finanzierungsangebot zu unterbreiten.



*„Kunden können sich schon heute günstige Zinsen für die Zukunft sichern.“*

Achim Denkel  
Leiter Ressort Finanzierung

**W**arum? Anhand der Gebäudeversicherer lassen sich Eigenheimbesitzer nach Art und Baujahr des Hauses selektieren. Solchen Kunden kann der Makler derzeit zu fantastischen Konditionen ein Angebot zur Umschuldung ihres Darlehens unterbreiten. Für Gebäude, die vor sieben bis zehn Jahren finanziert wurden, kann man mit einer neuen Zinsfestschreibung deutlich günstigere Darlehen erhalten. Dabei gilt es, einen Zeitraum von drei Jahren vor Ablauf einer zehnjährigen Zinsfestschreibung im Blick zu haben, denn diese Kunden können sich schon heute günstige Zinsen für die Zukunft sichern. Und es ist unstrittig, dass eine Anschlussfinanzierung deutlich einfacher zu platzieren ist. Kunden haben das Prozedere vor vielen Jahren schon einmal hinter sich gebracht, kennen die Fachtermini und wissen, welche Unterlagen benötigt werden. Auch organisatorisch gestaltet sich eine Anschlussfinanzierung

leichter. Es gibt einen festen Termin und der Umschuldungsbetrag ist leicht auszumachen. Doch nicht nur für Makler mit vielen Gebäudeversicherungen im Bestand ist das Thema Baufinanzierung interessant. Auch die Kundenbestände der übrigen Versicherungsmakler weisen potenzielle Baufinanzierungskunden auf, denn statistisch gesehen ist jeder zweite Kunde Haus- oder Wohnungseigentümer.

Vielen Kunden ist nicht bewusst, dass Darlehen nach zehnjähriger Laufzeit kostenfrei gekündigt werden können – unabhängig von der ursprünglich vereinbarten Zinsfestschreibung und unter Einhaltung einer sechsmonatigen Kündigungsfrist. Somit können auch jene Kunden bereits heute vom niedrigen Zinsniveau profitieren, die 2008 oder früher eine Zinsfestschreibung von 15 oder 20 Jahren abgeschlossen haben. Demnach zahlt es sich in jedem Fall aus, das Gespräch mit Kunden zu suchen und ihnen Un-

terstützung bei der Anschlussfinanzierung zu leisten. All denjenigen, die sich mit dem Thema Baufinanzierung nie auseinandergesetzt haben, steht das maxpool-Finanzierungsteam zur Verfügung. Selbst für den Makler ohne Vorkenntnisse im Bereich Finanzierung hat maxpool eine Lösung. Wir freuen uns auf Ihre Fragen! ■

## Auf den Punkt gebracht

Eigenheimbesitzer lassen sich leicht anhand des eigenen Gebäudeversicherungsbestands ermitteln.

Auch die Kundenbestände aller übrigen Makler weisen potenzielle Baufinanzierungskunden auf – statistisch ist jeder zweite Kunde Haus- oder Wohnungseigentümer.

Legen Sie das Augenmerk auf Eigenheimbesitzer, deren Finanzierung in drei Jahren ausläuft. Diesen Kunden können Sie aufgrund der Niedrigzinsphase derzeit fantastische Angebote zur Umschuldung ihres Darlehens unterbreiten.

Makler ohne Vorkenntnisse im Bereich Finanzierung erhalten bei Bedarf Unterstützung vom maxpool-Finanzierungsteam.

## Kontakt

maxpool GmbH  
Finanzierungsservice  
Telefon: (0 40) 29 99 40-805  
E-Mail: [finanzierung@maxpool.de](mailto:finanzierung@maxpool.de)

# 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).

# Gefährliche Schmiergeldzahlungen?

Schmiergeldzahlungen zur Vorteilerlangung sind natürlich etwas, von dem sich jeder ordentliche Darlehensvermittler sofort distanzieren wird, wenn er hierauf angesprochen wird. Dabei lauert die Gefahr „Schmiergeld“ oft in Bereichen, in denen es der Vermittler gar nicht vermutet.



*„Der aufgrund der Schmiergeldzahlung vermittelte Darlehensvertrag ist grundsätzlich weiterhin wirksam.“*

Jens Reichow  
Rechtsanwaltskanzlei Michaelis

**F** in Blick auf die Entscheidung des BGH vom 16. Januar 2001 (Aktenzeichen XI ZR 113/00) zeigt, dass Schmiergeldzahlungen bei der Darlehensvermittlung durchaus nicht ungewöhnlich sind. Problematisch wird es immer dann, wenn sich der Darlehensnehmer eines Verhandlungsführers bedient (etwa Angestellte/-r oder Vertrauensperson). Oftmals neigen Darlehensvermittler dazu, sich die Loyalität dieser Verhandlungsführer durch finanzielle Begünstigungen zu sichern oder die einzelnen Verhandlungsführer sind auf die Sicherung eigener Vorteile bedacht und der Vermittler muss sich dem Druck des Verhandlungsführers beugen, um den Darlehensnehmer als Kunden nicht zu verlieren. In Anbetracht der weitreichenden Haftungsfolgen lohnt es sich jedoch, sich die Haftungsfolgen dieses Verhaltens anhand des BGH-Falls vor Augen zu führen.

Im vom BGH zu entscheidenden Fall zahlte die darlehensgebende Bank einen Teil des Disagio an den bei dem Kreditnehmer für den Abschluss des Darlehensvertrages zuständigen Mitarbeiter aus. Die Zahlung erfolgte, ohne dass der Ge-

schäftsführer des Darlehensnehmers hiervon Kenntnis hatte.

Der BGH urteilte, dass entsprechende Zahlungen als „Schmiergeld“ zu werten seien, und unterschied hinsichtlich der Konsequenzen zwischen der Unterzeichnung des Vertrages durch den Schmiergeld erhaltenden Mitarbeiter selbst und dem Geschäftsführer. Im ersten Fall führe die Schmiergeldzahlung zur Sittenwidrigkeit des Gesamtvertrages, mithin zu dessen Nichtigkeit. Im letzteren Fall bliebe der Vertrag zwar wirksam, jedoch bestünde eine Aufklärungspflicht der Bank gegenüber dem Darlehensnehmer. Hieraus folgt dann ein Schadensersatzanspruch in Höhe des „Vertragswertes“, so dass Nachteile haftungsrechtlich kompensiert werden.

Übertragen auf die Vermittlung durch einen selbstständigen und unabhängigen Darlehensvermittler heißt dies, dass der aufgrund der Schmiergeldzahlung vermittelte Darlehensvertrag grundsätzlich weiterhin wirksam ist, da der Darlehensvermittler regelmäßig im Lager des Darlehensnehmers steht und die Bank nicht

vertritt. Die Sittenwidrigkeit dürfte sich jedoch auf den geschlossenen Maklervertrag beziehen, mit der Folge, dass der Darlehensvermittler gegenüber der Bank seinen Courtageanspruch verlieren würde.

Es bleibt dann noch die Aufklärungspflicht des Darlehensvermittlers, welche grundsätzlich gegenüber dem Darlehensnehmer selbst zu erfüllen ist. Erfolgt keine Aufklärung des Vertretenen beziehungsweise kann der Vermittler eine solche im Haftungsprozess nicht beweisen, so ergibt sich dadurch eine gesamtschuldnerische Haftung des Vermittlers mit dem Verhandlungsführer für etwaige Schäden des Vertretenen (dem Darlehensnehmer).

## Fazit

Aus Vermittlersicht empfiehlt sich die ausdrückliche Zustimmung des Darlehensnehmers penibel zu dokumentieren, um im Nachhinein nicht mit Provisionsrückforderungen der darlehensgebenden Bank und mit Schadensersatzforderungen des Darlehensnehmers konfrontiert zu werden. Auch aus Sicht des Verhandlungsführers empfiehlt sich eine entsprechende Dokumentation, will er nicht nur haftungsrechtliche, sondern auch arbeitsrechtliche Folgen im Fall der ungenehmigten Entgegennahme von „Schmiergeldzahlungen“ ausschließen. ■

## Kontakt

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



CG | sales.support | hu | poolworld | Jun 2013

# Neuer Onlinevermittlungsservice auf maxpool.de

Jetzt noch schneller KFZ-Glasschäden online vermitteln und alle Vorteile einer Partnerschaft mit Carglass® genießen.

Nur kurz das Vermittlungsformular ausfüllen, den Rest erledigt Carglass® für Sie!

Weitere Infos unter [www.maxpool.de](http://www.maxpool.de)

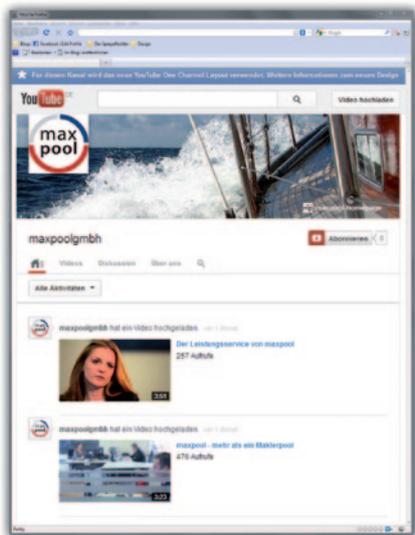


[www.carglass4partners.de](http://www.carglass4partners.de)



# Bewegtes maxpool

Der Hamburger Maklerpool präsentiert sich in Bewegtbild.



maxpool ist im Social Web breit aufgestellt. Seit Neuestem betreibt der Pool neben Profilen bei Facebook, Twitter, Google+ und XING auch einen Kanal auf YouTube. Die Idee zu diesem neuen Auftritt entstand im April, als maxpool sich erstmals in bewegter Form vorstellte und einen neuen Imagefilm präsentierte.

Interessierte Makler können den Film seither auf der Startseite der maxpool-Homepage sowie auf dem neuen YouTube-Kanal ansehen. Dort findet sich zudem auch der neue Film zum spartenübergreifenden maxpool-Leistungsservice. Darin erklären die maxpool-Rechtsanwälte Yvonne Czernetzki sowie Stephan Michaelis, wie sie im Leistungsfall vorgehen, um die Ansprüche des Kunden durchzusetzen. Den YouTube-Kanal von maxpool erreichen Sie unter: [www.youtube.com/user/maxpoolgmbh](http://www.youtube.com/user/maxpoolgmbh)

## Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel	6, 8, 18 f., 24
Barrabas, Marcel	19
Böttcher, Markus	19
Czernetzki, Yvonne	58
Denkel, Achim	3, 9, 18 f., 24, 54
Draghi, Mario	33
Drewes, Oliver	3, 6, 9 f., 12, 14, 18 f., 24, 28
Feyerherd, Hans Joachim	6, 18
Franke, Michael	13
Günther, Sascha	19
Heller, Jürgen	7, 18, 24
Hilbert, Frank	40
Irmeler, Manfred	19
Jürgens, Kevin	6, 18
Klahn, Stefan	18, 24
Michaelis, Stephan	6, 12, 28, 58
Müntefering, Franz	45
Puhl, Patricia	18
Rausch, Katja	19
Reichow, Jens	56
Riester, Walter	44 ff.
Säland, Kai	52
Schäfer, Alexander	50
Schlender, Katharina	6, 24, 38
Schneider, Ramona	19
Steffen, Johannes	44
Sternberger-Frey, Barbara	45
Straatmann, Maren	6, 24, 36, 38
Tröger, Mathias	18, 52
Wiggermann, Dirk	19
Zak, Andreas	17

## Firmenverzeichnis

Allianz	40, 46
Amazon	16
Apple	16
ARAG	40
AXA	40
Barmenia	40
Carglass	48
Debeka	40
Facebook	16
Franke und Bornberg	13
Google	6
Haftpflichtkasse Darmstadt	22
HAMBURGER PHÖNIX	9
Hannoversche	40
HDI	40
Hypoport	8
InterRisk	22, 42
Kanzlei Michaelis	12
Lehman Brothers	46
LVM	40
Medien-Versicherung	42
Microsoft	16
mpls	52
Ostangler Brandgilde	22
Qualitypool	8
R+V	40
Rhion	37
Swiss Life	40
VHV	40
VOLKSWOHL BUND	20 f.
Würzburger	7
YouGov	40

## Impressum

### Verlag und Redaktion:

Alsterspree Verlag GmbH  
Schumannstraße 17  
10117 Berlin  
Telefon: (0 30) 68 83 720 20

### Herausgeber:

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

### Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Daniel Ahrend, Ralf Barth,  
Achim Denkel, Oliver Drewes, Nina Kehrle,  
Marcel Kranert, Robert Krüger-Kassissa,  
Kendra Möller, Jens Reichow,  
Alexander Schäfer, Katharina Schlender,  
Maren Straatmann, Mathias Tröger

### Lektorat:

TextSchleiferei.de

### Layout und Gestaltung:

Art Director: Niels Flender

Layout: Jörn Salberg

### Anzeigenverkauf:

Nadin Prüwer  
Telefon: (0 30) 68 83 720 23  
E-Mail: n.pruewer@alsterspree.de

### Anzeigenservice:

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

### Herstellungsleitung:

Marcel Berno

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

### Mediadaten mit Preisliste:

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

### Bildnachweis:

Deckblatt: lassedesignen/Fotolia.com

### Haftung:

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

die in der Regel dynamisch sind. Weder Herausgeber, Redaktion noch Verlag können eine Haftung für die Richtigkeit des Inhalts übernehmen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.  
© 2013 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.

Wie wird man  
**besten Multi-Asset  
Manager?** Durch  
ausgezeichnete  
Leistungen.



Über 60 Jahre Erfahrung mit Multi-Asset-Produkten schafft Vertrauen. Genauso wie die Gewissheit, dass sich mehr als 70 Investmentspezialisten weltweit aktiv um die Auswahl der chancenreichsten Anlageklassen kümmern. Mit dem Wissen um deren komplexe Zusammenhänge wählen sie die jeweils am besten geeigneten Anlagestile aus. Ganzheitliches Risikomanagement zählt dabei zu unserer Kernkompetenz und ist fester Bestandteil der Investmentstrategien. All das hat uns mit rund 69 Milliarden Euro verwaltetem Vermögen<sup>1</sup> zum besten Multi-Asset Manager<sup>2</sup> 2013 gemacht. Eine Auszeichnung, die für die Erfahrung unserer Fondsmanager und ihre erfolgreichen Investmentprozesse spricht.

Mehr Höchstleistungen unter [allianzgi.de](http://allianzgi.de)

**Allianz**   
Global Investors

<sup>1</sup> Per 31. Dezember 2012. <sup>2</sup> Quelle: FERI EuroRating Services AG. FERI Fund Awards: bester Asset Manager „Multi Asset“ in Deutschland, Österreich und Schweiz (2013). Stand: 28.11.2012.  
Ein Ranking, Rating oder eine Auszeichnung ist kein Indikator für die künftige Entwicklung und unterliegt Veränderungen im Laufe der Zeit. Investieren birgt Risiken. Der Wert einer Anlage und die Erträge daraus können sowohl ansteigen als auch sinken und Investoren erhalten den investierten Betrag möglicherweise nicht in voller Höhe zurück. Stand: April 2013.  
Hierbei handelt es sich um eine Marketingmitteilung. Herausgegeben von Allianz Global Investors Europe GmbH, Bockenheimer Landstraße 42–44, 60323 Frankfurt am Main, [www.allianzgi.de](http://www.allianzgi.de).

**Verstehen. Handeln.**



# WWK IntelliProtect® MACHT DIE RENDITE NOCH SICHERER. WWK Premium FörderRente *protect*.

- Erweitertes, offenes Fondsspektrum beim iCPPI der nächsten Generation
  - Neue Option auf Wunsch: Ablaufmanagement mit Höchststandsabsicherung
  - Harte Garantie eines deutschen Versicherungsunternehmens
- Profitieren auch Sie vom intelligenten Schutz der starken Gemeinschaft.

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



**WWK**  
Eine starke Gemeinschaft