

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Finanzielle Ruhestandsplanung

Qualifizierte, unabhängige, faire und
umfassende Beratung mit dem Ziel, die
Liquidität der Kunden auf Dauer zu sichern

Pools gegen GDV

Wie sich die Poolbranche
gemeinsam gegen Eingriffe
ins Provisionssystem wehrt

maxpool auf Tour

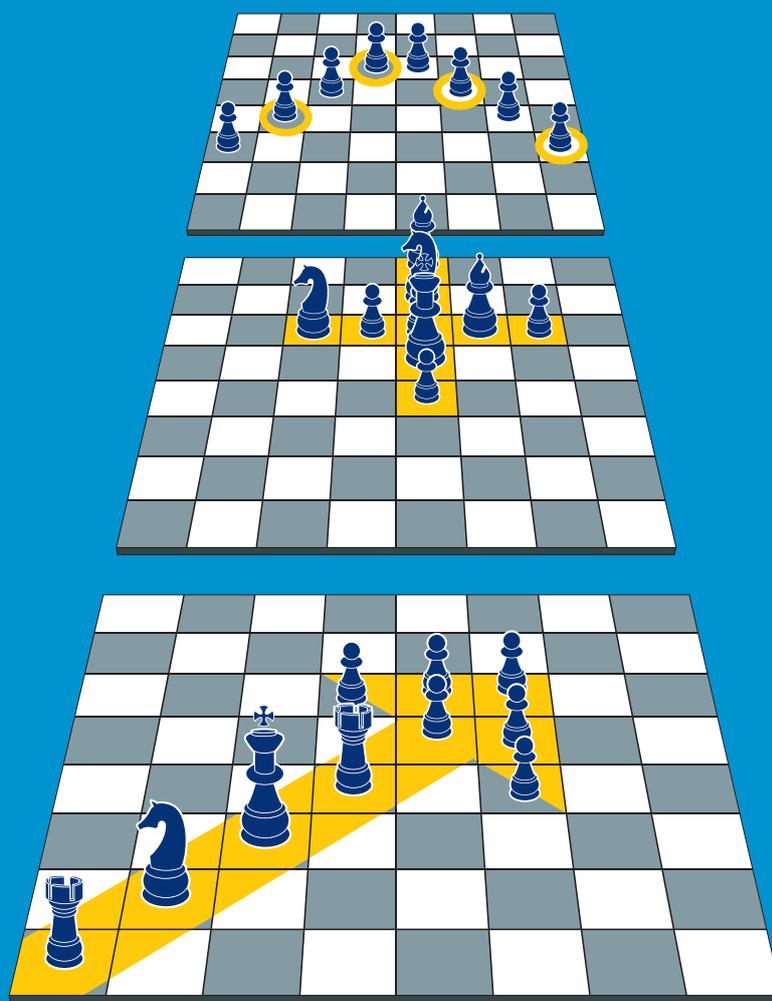
Alles zu den neuen maxpool-
Services und vieles mehr in
acht deutschen Städten

14 Seiten Bilanzcheck

Wie es um den Gesundheits-
zustand der deutschen
Lebensversicherer bestellt ist



Für jede Marktsituation perfekt aufgestellt: der GARS



Mehr als ein geschickter Zug: der Global Absolute Return Strategies Fonds (GARS). Er streut das Risiko nicht nur über verschiedene Anlageklassen, sondern über rund 30 vollwertige Anlagestrategien. Mit diesem Multi-Strategie-Ansatz streben unsere Standard Life Investments-Fondsmanager langfristig eine Rendite ähnlich der eines Aktieninvestments an – jedoch bei einem Bruchteil der Volatilität im Vergleich zu internationalen Aktien. Mehr über unseren Erfolgsfonds, zum Beispiel im Rahmen der fondsgebundenen Rentenversicherung Maxxellence Invest, unter www.standardlife.de

Liebe Leserin, lieber Leser,

SERVICE immer großzuschreiben ist das Motto von maxpool. Das hat sich bislang gut durchgesetzt und auch herumgesprochen. Denn nur wenig, was in der jüngsten Vergangenheit bei maxpool passiert ist, hat nicht mit Service zu tun. Selbst die jüngst erfolgte Umstrukturierung steht in Zusammenhang mit Service, denn die Trennung zwischen Angebots- und Betriebsabteilungen verfolgt das Ziel, schneller arbeiten und damit auch besseren Service leisten zu können. So finden sich die Sparten LV, KV, Sach, bAV, Finanzierung und bald auch Investment nun in jeweils eigene Angebotsabteilungen aufgeteilt und unterstützen Sie bei der Klärung einzelner Sachverhalte wie auch im zielgruppenorientierten Marketing. Dabei soll die Unterstützung nicht nur in den üblichen Zielgruppen stattfinden, sondern verstärkt auch in der neuen Zielgruppe 55plus. Erfahrungsgemäß wird mit dem Dienstleister auch der Kundenkreis älter. Was vor Jahren schon als Verkaufsansatz für die Altersvorsorge diente, wie der Hinweis auf fallende gesetzliche Renten und einen erhöhten Kapitalbedarf, mitunter auch durch steigende Lebenserwartungen, ereilt nun die betreuten Kunden. Was folgt, ist die Angebotslosigkeit beim Kundenbesuch, denn die Zielgruppe benötigt nur bedingt eine Berufsunfähigkeitsversicherung und bestimmt keinen Sparplan für die Altersvorsorge mit Hinterbliebenenversorgung – fraglich, ob die Gesundheitsfragen dies überhaupt noch zulassen. Wie lässt sich jedoch trotzdem eine gute Beratung durchführen, die für den Kunden wie auch den Berater betriebswirtschaftlich sinnvoll ist? Hierzu bedarf es eines sinnhaften, nachhaltig durchdachten und lückenlosen Gesamtkonzepts, mehr Alleinstellungsmerkmalen für den Makler im Vergleich zum Wettbewerb mit den Banken sowie flexibler Angebote mit hinreichenden Gestaltungsmöglichkeiten im Ernstfall bei Rente, Pflege oder dem Äußersten. Warum? Wir werden alle steinalt, bleiben kerngesund und wenn wir nicht mehr sind, stellen sich die Hinterbliebenen Hand in Hand in einen Kreis und verteilen fürsorglich und friedlich. Vielleicht nicht, denken Sie? Dann sollten wir uns einmal unterhalten, ich hätte ein paar Vorschläge. Bis bald, wir sprechen uns auf der Tour!

Ihr Achim Denkel, Geschäftsführer von maxpool



B · D · A · E
B D A E GRUPPE

Mit Sicherheit ins Ausland!

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

UNSERE POLICEN:

- AUSLANDSKRANKENVERSICHERUNGEN
- GESCHÄFTSREISEVERSICHERUNGEN
- KRANKENTAGEGELD
- ARBEITSLOSENVERSICHERUNG
- AUSLANDSRECHTSSCHUTZ
- UNFALL UND HAFTPFLICHT

**PASSENDER
SCHUTZ FÜR ALLE**

**BESUCHEN SIE UNS
AUF DER DKM:
STAND 3B-A04**

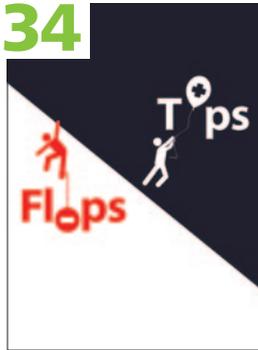
WWW.BDAE.COM

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

Inhalt



28



34

■ maxpool

Interne Meldungen, maxINTERN – der neue Log-in-Bereich für Makler, die eigene Homepage 06

Qualitätspool: Tagesgeschäft leicht gemacht Erste Rückmeldungen zum neuen maxpool-CRM. 10

Die neue maxpool-Aufbauorganisation für noch mehr Maklerservice Nicht nur Policenveredelung, Produktauswahlhaftung und Leistungsservice, sondern noch mehr die Bedürfnisse von Maklern im Blick. 12

maxpool, der Pferdeflüsterer maxpool zählt mit seinen THV-Tarifen seit vielen Jahren zu den Top-Anbietern. 14

Ein Fallbeispiel des maxpool-Leistungsservice Der maxpool-Leistungsservice ist ein schlagendes Verkaufsargument. 16

Sind Sie richtig versichert? Der kostenlose Check Ihrer Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung. 17

Vertriebsunterstützung mit Wirkung Eine wertvolle Beratungshilfe – die Positivbücher. 18

DKM ist ... wenn die Branche zum Dorf wird! maxpool ist ebenfalls wieder beim Pflichttermin mit dabei – und der Branche einen Schritt voraus. 20

maxpool wieder auf Tour Die nächste maxpool-Tour steht vor der Tür: vom 7. bis zum 17. Oktober 22

Pools gegen GDV Seltene Einigkeit unter den Maklerpools beim Thema Eingriff ins Provisionssystem 26

■ Titel

Finanzielle Ruhestandsplanung Altersvorsorgeplanung mit den gängigen Produktlösungen wie etwa Riester-Rente, Betriebsrente, Aktien oder Fonds sind Tagesgeschäft von Maklern und Finanzberatern. Doch wie sieht eine optimale Ruhestandsplanung aus? 28



22



14

■ Versicherungen & Finanzen

Buschfunk Marktgeschehnisse schnell und kompakt erfasst. 32

Höchste Zahnersatzleistungen – geringer Beitrag Die Gothaer hat ihr Produktangebot im Bereich Zahnergänzungsversicherung um ein Premiumprodukt erweitert. 33

Die Last alter Versprechen Die Luft für Lebensversicherer wird dünner, solange die Zinsen niedrig bleiben. Ein Blick in die Bilanzen. 34

Echte Mehrwerte durch die Versicherungslösung Die Beratung zum Thema Erben und Schenken hat enorme Potenziale für qualifizierte Berater. 48

Stabile Renditen mit stählernen Kisten Substanzwerte gehören in jedes ausgewogene Portfolio. 50

Erfolg in Social Networks Texte waren gestern. Videos sind heute. 51

Bausparen – so sexy wie schon lange nicht mehr Das Finanzprodukt schafft es mit 47 Prozent auf Platz drei der beliebtesten Finanzprodukte. 52

Vertriebsthema Arbeitskraftsicherung Die Absicherung der Arbeitskraft ist eines der wichtigsten und zugleich anspruchsvollsten Vorsorgethemen überhaupt. 53

■ Vertriebstipps

Betriebliche KV (bKV) – eine Investition, die sich lohnt! 54

Wettbewerbsvorteil durch tarifvertragliche Lösungen 55

Mit dem CRM verpassen Sie keinen Ablauf mehr 56

Vorsicht bei Gruppenversicherungsverträgen 57

■ Rubriken

Editorial 03

maxpool-Blog, Impressum, Verzeichnisse 58



Auf Nimmerwiedersorgen! Mit dem Gothaer Zahntarif Premium.

- 90% Erstattung für Zahnersatz
- Erstattung auch ohne Vorleistung der GKV
- Verblendungen auch im hinteren Zahnbereich
- Keine Begrenzung bei Implantaten

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

Gothaer

maxpool – der außergewöhnliche Qualitätspool

Die kürzlich veröffentlichte „Poolstudie“ von Brunotte Konzept, eine der umfassendsten und renommiertesten Ausarbeitungen zum Poolmarkt, bestätigt die Stellung von maxpool als Qualitätspool. Mit der freiwilligen Haftungsübernahme für die Produktauswahl sowie der inhaltlichen „Veredelung“ von Policenunterlagen kann maxpool eindeutige Alleinstellungsmerkmale vorweisen. Auch die Unabhängigkeit von Produktgebern und der „maxpool-Leistungsservice für den Schadensfall“ sind eindeutige Mehrwerte, von denen Makler durch eine Zusammenarbeit mit maxpool profitieren. Darüber hinaus bietet maxpool drei unterschiedliche Beratungsstufen, die je nach Bedarf bis zur Unterstützung der Kundenberatung vor Ort reichen. Auch im Hinblick auf das normale Tagesgeschäft sind Makler bei maxpool richtig: Eine überdurchschnittliche Anzahl von Vergleichsrechnern und Musterverträgen zum Download im Maklerbereich der maxpool-Homepage tragen erheblich zur Erleichterung des Arbeitsalltags bei. Mit seinen Alleinstellungsmerkmalen, seiner breiten Angebotsauswahl und der individuellen Servicetiefe wird maxpool seinem Ruf als Qualitätsanbieter und auch dem Ergebnis der Studie demnach in vollem Umfang gerecht.



Foto: mattheacock/istockphoto.com



Der Finanzierungsservice rüstet auf

Personalzuwachs für den maxpool-Finanzierungsservice: Seit dem 16. August 2013 verstärkt Nadine Voß das Baufinanzierungsteam des Hamburger Maklerpools als Kreditspezialistin. „Seit dem Startschuss am 1. Juni hat die Nachfrage im Bereich Baufinanzierung enorm zugenommen“, erklärt Abteilungsleiterin Maren Straatmann. „Über dieses positive Feedback unserer Kooperationspartner freuen wir uns sehr. Um das Niveau unserer Dienstlei-

stung weiter hoch halten zu können, haben wir uns für eine personelle Aufstockung der Abteilung entschieden. Wir freuen uns, in Frau Voss eine junge, dynamische und kompetente Kollegin gewonnen zu haben“, so Straatmann weiter. Bei Fragen rund um die Servicemodelle, Prozesse und Möglichkeiten im Bereich Vertriebsunterstützung steht Katharina Schlender, Maklerbetreuerin Finanzierung, wie gewohnt als Ansprechpartnerin zur Verfügung.

Tarife mit Produktauswahlhaftung auf einen Blick

Tarife, für die maxpool die Haftung für die Produktauswahl übernimmt, sind in Mr. Money und dem SHU-Lotsen ab sofort ganz leicht zu finden. Im Vergleichsrechner Mr. Money sind die betreffenden Tarife mithilfe eines gelben Kästchens als Tipp gekennzeichnet. Im SHU-Lotsen finden sich die Tarife ihrer Positionierung im Positivbuch entsprechend und mit den Farben Gold, Silber und Bronze unterlegt. Gemäß der ihnen zugewiesenen Priorisierung tauchen die Tarife nun beitragsunabhängig auf den Positionen eins bis vier auf. Darüber hinaus sind in beiden Vergleichsrechnern das Zertifikat zum Leistungsservice sowie eine Teilverzichts-erklärung verfügbar. Beide Dokumente können bei Bedarf auch ausgedruckt werden.



Foto: SP-PLC/fotolia.com

maxpool-Newsletter jetzt wöchentlich

Gute Nachrichten für alle Newsletter-Fans: maxpool informiert die Leser des hauseigenen Newsletters seit August wöchentlich über die neuesten internen Meldungen, über Neuigkeiten der angebundenen Versicherungsgesellschaften und über aktuelle Entwicklungen in der Versicherungsbranche. Was die Branche bewegt, erfahren Leser seit Kurzem über das Branchenportal Pfefferminzia. Mithilfe der höheren Frequenz möchte maxpool den Kommunikationsfluss mit Vertriebspartnern optimieren und diese noch schneller über etwaige Veränderungen informieren.

maxpool kooperiert mit GMP

maxpool verfügt neuerdings über eine Anbindung an die GMP Vertriebsgesellschaft mbH. Das Unternehmen ist seit 2008 exklusiver Anbieter einer auf die Bedürfnisse von Patent- und Markeninhabern abgestimmten Marken- und Patentschutzversicherung. Mithilfe des Produkts gibt GMP besonders kleinen und mittelständischen Unternehmen, Hochschulen und Instituten sowie Privatpersonen die Chance, ihr Recht auf geistiges Eigentum durchzusetzen.

Neue Absicherungsmöglichkeiten im Bereich KV

maxpool-Makler können neuerdings auch Pflege-Bahr-Versicherungen und betriebliche Krankenversicherungen der HanseMerkur vermitteln. Die Krankenversicherungsprodukte der HanseMerkur eignen sich besonders zur Absicherung von EU-Bürgern, die keine 24 Monate in Deutschland gemeldet sind und bei denen im genannten Zeitraum keine Vorversicherung bestanden hat.

Interview



„Im KV-Bereich sind Erfahrung und Fachwissen gefragt.“

Gudrun Denecke
Abteilungsleiterin KV-Kompetenzteam
maxpool

poolworld: Sie sind seit über zehn Jahren Leiterin private Krankenversicherung bei der HAMBURGER PHÖNIX AG. Wie kamen Sie zu dem Unternehmen und was verbindet Sie mit ihm?

Gudrun Denecke: In den zehn Jahren vor HAMBURGER PHÖNIX war ich Bezirksleiterin bei der Vereinten Krankenversicherung. Als diese 2003 in die Allianz Private Krankenversicherung übergang und der Schwerpunkt nicht mehr auf der Krankenversicherung lag, war das für mich der richtige Zeitpunkt, mir eine neue Herausforderung zu suchen. Auf meine Anzeige meldete sich damals unter anderem die HAMBURGER PHÖNIX AG. Schnell war klar, dass dieses Unternehmen zu mir passt. Oliver Drewes hat mir von Anfang an freie Hand gelassen, und so konnte ich mit Einsatz und Spaß die KV-Abteilung ausbauen. Bis heute fühle ich mich bei der HAMBURGER PHÖNIX AG sehr wohl, nicht zuletzt auch durch das wirklich angenehme Betriebsklima.

poolworld: Seit Kurzem verantworten Sie auch die Abwicklung des KV-Geschäfts von maxpool. Was sehen Sie dabei als größte Herausforderung?

Denecke: Die neuen gesetzlichen Regelungen wie zum Beispiel Unisex-Tarife oder die notwendige Anpassung des kalkulatorischen Rechnungszinses machen den Verkauf einer privaten Vollkostenversicherung nicht unbedingt einfacher. Trotzdem gibt

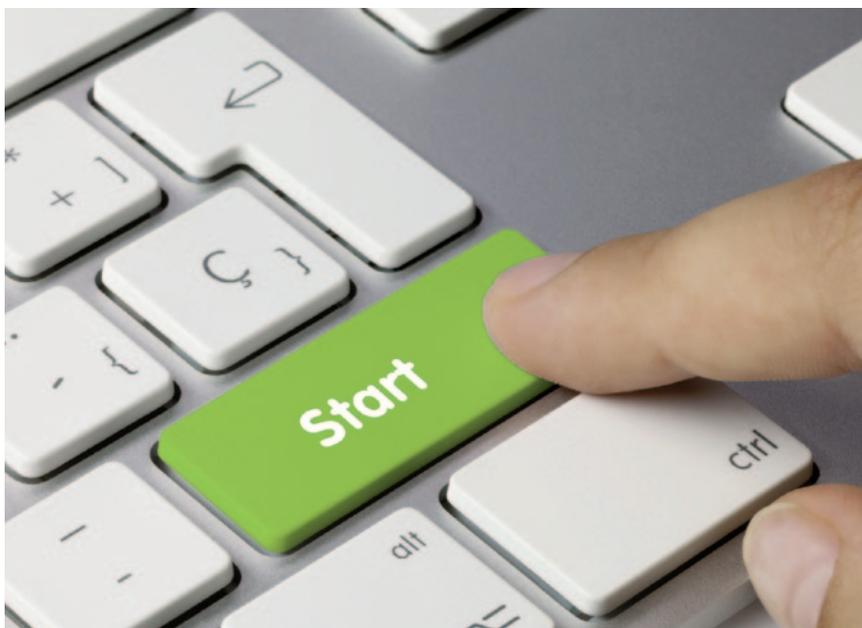
es nach wie vor Bedarf an privaten Krankenversicherungen. Deshalb sehe ich gerade bei den engagierten maxpool-Maklern ein riesiges Potenzial, und wir werden sie mit unserem neuen KV-Kompetenzteam sowie unserer neuen Zielstruktur tatkräftig unterstützen. Zudem möchten wir die Vermittler verstärkt für die wichtigen Themen betriebliche Krankenversicherung und Pflegezusatzversicherung sensibilisieren. Besonders für Versicherungsmakler sind diese Bereiche attraktive Vertriebsfelder, man muss die Themen nur anpacken.

poolworld: Was macht die Sparte Krankenversicherung im Gegensatz zu anderen Sparten für Sie so interessant?

Denecke: Gerade in der Vollkostenversicherung gibt es keine Lösung von der Stange. Es kommt neben dem Gesundheitszustand auch auf die aktuelle und geplante Lebenssituation des Kunden an. Das muss bei der Tarifauswahl unbedingt berücksichtigt werden. Nur so kann ein idealer Vorschlag erstellt und gewährleistet werden, dass der Einzelne mit seinen unterschiedlichen Bedürfnissen am besten untergebracht ist. In diesem Bereich sind Erfahrung und Fachwissen gefragt, ein Vergleichsprogramm allein hilft hier nicht weiter. Im KV-Bereich nimmt auch die laufende Vertragsbetreuung einen hohen Stellenwert ein und im Laufe der Jahre entsteht daraus ein enger Kundenkontakt.

maxINTERN – der neue Log-in-Bereich für Makler

Er hatte schon viele Namen: „maxpool-Log-in-Bereich“, „der interne Bereich auf der maxpool-Homepage“ oder „Makler-Bereich“ – jeder hatte seine ganz eigene Bezeichnung für das Herzstück der maxpool-Homepage. Doch das Herumstochern hat nun ein Ende, denn wir präsentieren das maxINTERN und eine relaunched Homepage.



Alles neu macht der ... September! In Bezug auf maxpool trifft die Umwandlung des allseits bekannten Satzes absolut zu. Eine neue Zielstruktur mit neuen Ansprechpartnern, das neue CRM, viele neue Kollegen, eine „nach Hause geholte“ KV-Abteilung und sehr viele neue vertriebsunterstützende Maßnahmen zeigen, dass sich viel tut beim Hamburger Maklerpool. Da darf natürlich auch eine Überarbeitung des Online-Auftritts nicht fehlen. Wir haben uns noch einmal mächtig ins Zeug gelegt und freuen uns, Ihnen eine komplett relaunched Homepage sowie das neue maxINTERN präsentieren zu können.

Was ist neu?

Wir haben das Design der Homepage

optimiert und angepasst. Die Seite wirkt nun sehr viel klarer und aufgeräumter. Zudem ist die Menüführung intuitiver gestaltet und wir haben mehr Querverweise eingebaut, die es Ihnen ermöglichen, die von Ihnen gesuchten Themen schneller zu finden. Darüber hinaus wurden das neue CRM und unsere zahlreichen Vergleichs- und Tarifrechner noch besser in die Seite integriert.

Wie kann ich mich zurechtfinden?

Im offenen Bereich der Homepage finden Sie nach wie vor alle Themen rund um maxpool. Sie erfahren mehr über das Team, die Historie, das Credo, die angebotene Software und werden über

allgemeine interne und externe Neuigkeiten auf dem Laufenden gehalten.

Sobald Sie sich im maxINTERN eingeloggt haben (sollten Sie keine Zugangsdaten besitzen, kontaktieren Sie bitte unseren Vertriebsservice), können Sie in der linken Menüleiste die Sparte auswählen, auf die Sie zugreifen möchten. Über das Menü können Sie zudem auch direkt auf die Bereiche Service, Courtage und Rechner sowie auf das CRM zugreifen.

Was ist geplant?

Mittelfristig möchten wir Ihnen ein Dokumentencenter zur Verfügung stellen, in dem Sie nach Sparte, Gesellschaft oder Art des Dokuments selektieren und die von Ihnen gesuchten Unterlagen noch schneller finden können. Außerdem sind Optimierungen im Bereich Vergleichsrechner geplant.

Darüber hinaus werden wir die Menüstrukturen kontinuierlich verbessern und freuen uns in diesem Zusammenhang über Ihre Verbesserungsvorschläge – denn nur Sie können feststellen, ob die Seite für Ihr tägliches Geschäft optimal aufgebaut ist. ■

Kontakt

maxpool GmbH
Vertriebsservice
Telefon: (0 40) 29 99 40-330
E-Mail: vertriebsservice@maxpool.de

Mit der eigenen Homepage zu mehr Umsatz und neuen Kunden

Laut einer GfK-Studie nutzen mehr als 70 Prozent der Deutschen Vergleichsportale im Internet. Versicherungsmakler müssen auch Vergleichsmöglichkeiten anbieten, um im Geschäft zu bleiben.

Am häufigsten werden Reisen mit 48 Prozent, Strom- und Gastarife mit 47, Elektronik und Haushaltsbedarf mit 45 und Versicherungen mit 42 Prozent verglichen. Stellt der Versicherungsmakler seinem Kunden einen solchen Vergleich nicht zur Verfügung, wird er perspektivisch seine Kunden an die großen Vergleichsportale im Internet verlieren.

Kommunikation im Zeitalter des Web 2.0

Das gegenüber den 80er- und 90er-Jahren komplett veränderte Informationsverhalten der Kunden im Kaufprozess hat Auswirkungen auf den Vertrieb und dessen Kommunikation in der Akquise und im Verkauf und eröffnet dem Finanzdienstleister einzigartige Chancen.

Es ist denkbar einfach geworden, das eigene Angebot einer breiten Masse zur Verfügung zu stellen, um neue Kunden zu gewinnen, denn in Deutschland sind

aktuell 56 Millionen Nutzer im Internet unterwegs und verbringen dort im Schnitt 2,5 Stunden pro Tag. Zudem war es noch nie so einfach, dem Kunden in den Social-Media-Kanälen wie Facebook, XING & Co. nahe zu sein, weil hier zurzeit in Deutschland mehr als 46 Millionen Menschen aktiv sind.

Spezielle Angebote für Finanzdienstleister

Aus diesem Grund hat maxpool in Kooperation mit der Firma iNeeds GmbH aus Troisdorf spezielle Pakete für Finanzdienstleister entwickelt. Diese Pakete bestehen neben einer komplett fertigen Internetseite, die für den Makler mit dessen Farben, Logo und Kontakt- sowie Impressumdaten eingerichtet wird, aus einem XING-Profil oder einer Facebook-Fanpage. Bei der Entwicklung der Internetseiten wurde auf die perfekte Darstellung der Webpräsenz über alle Geräte hinweg geachtet. Dabei ist es egal, ob

Ihr Kunde vom Smartphone, Tablet, Laptop oder Desktop auf Ihre Internetseite zugreift. Er findet immer eine optimale Les- und Bedienbarkeit vor.

Wie kann ich diese Möglichkeiten für mich nutzen?

Durch die Kombination des Vergleichsrechner-Angebots von Mr. Money, der Internetseite sowie einer Facebook-Fanpage (laden Sie sich hier Checklisten für Texterstellung und Fanaufbau herunter: www.ineeds.de/social-media-facebook-fanpage/) können Sie neue Kunden direkt im Netz gewinnen und bestehende Kunden an sich binden. Laden Sie Ihre Kunden mit einem Newsletter zu einem Vergleich auf Ihre Homepage ein und generieren Sie dort Ihre ersten Online-Umsätze. Nähere Informationen dazu finden Sie auf der Musterhomepage unter www.maxpool.ineeds.de

iNeeds GmbH

iNeeds GmbH ist ein auf Verkaufsförderung spezialisiertes Unternehmen mit dem Schwerpunkt Finanzdienstleister. Seine Gründer Marc Binasch und Ingo Töpfer sind seit mehr als 20 Jahren in Vertrieb und Marketing für Finanzdienstleistungsunternehmen tätig. ■



Kontakt

maxpool GmbH
Marketing
Telefon: (0 40) 29 99 40-430
Fax: (0 40) 29 99 40-9430
E-Mail: redaktion@maxpool.de

Tagesgeschäft leicht gemacht

Im April 2013 hat maxpool beschlossen, ein funktionales Kunden- und Bestandsverwaltungsprogramm mit umfangreichen CRM-Funktionen für Makler einzuführen.



Eine umfangreiche Analyse und Marktrecherche ergab, dass ein System „von der Stange“ nicht genug auf die Bedürfnisse der Makler eingeht. Eine umständliche Menüführung, unlogische Eingabemasken und komplizierte Selektionen sowie zu viele „Knöpfe und Schalter“ erleichtern dem Makler die Arbeit nicht – im Gegenteil. Zudem stehen die Kosten für Lizenzen und individuelle Anpassungen und Schnittstellen in keinem Verhältnis zum Nutzen. Der Auffassung von maxpool nach muss jedes System aufgrund mangelnder Selbsterklärung zudem intensiv geschult werden. Unser Anspruch ist, Ihnen ein selbsterklärendes System bereitzustel-

len. Grund genug für maxpool, ein eigenes, auf die individuellen Bedürfnisse der Makler abgestimmtes CRM zu entwickeln. Daher hat sich maxpool bewusst

Jens Schulz, prOteam Maklerservice:

„Ich bin von dem System begeistert! Machen Sie weiter so.“

dazu entschlossen, das System zum frühestmöglichen Zeitpunkt an die Makler auszuliefern, um deren Anregungen ab dem Start direkt in die Weiterentwicklung einfließen zu lassen. Am 22. April 2013 startete das Team um Andreas Zak,

Abteilungsleiter des Bereichs Anwendungsentwicklung, mit der Programmierung, so dass maxpool die Version 1.0 zum anvisierten Zieltermin am 22. Juli erfolgreich an die Makler ausliefern konnte. Das Feedback war umfangreich, mit konstruktiven Anregungen durchsetzt sowie durchweg positiv, was uns sehr gefreut hat und uns in unserem Entschluss nochmals bestärkte.

Stimmen zum CRM-System von maxpool-Partnern

Jens Schulz, prOteam Maklerservice: „Ich bin von dem System begeistert! Machen Sie weiter so, ich freue mich schon jetzt auf die ganzen Neuerungen im CRM-System.“

VMB Versicherungsmakler Markus Böttcher: „Endlich habe ich alle Kunden und Verträge im Blick und kann sehr komfortabel und nachhaltig arbeiten. Ich freue mich auf die kommenden Erweiterungen.“

Zum 1. August wurde die Version 1.01 ausgeliefert. Erste Anregungen der Benutzer sowie die Eingangspost und Vorgangsbearbeitung oder der komplett überarbeitete Vertragsspiegel wurden eingeführt. Ein Wunsch war beispielsweise, die gesamte Eingangspost als gelesen markieren zu können. Zum 1. September kamen weitere Funktionen hinzu: die Schnittstelle zu Mr-Money, die Übersicht der Provisionsbuchungen zur nächsten Abrechnung, die Eingangspost als ZIP-Datei zum Download oder die eigenständige Bearbeitung der Kundenkontaktdaten durch den Makler.

Aktuell arbeiten wir an weiteren Neuerungen. Hierzu gehören der Ausbau der Schnittstellen zu den Vergleichsrechnern, damit alle gerechneten Angebote im CRM-System gespeichert werden kön-

Startseite CRM

Dank der übersichtlichen Startseite behalten Sie stets alles im Blick.

The screenshot displays a CRM dashboard with the following widgets:

- Nachbearbeitungen**: 0, Ihre aktuellen Vorgänge
- Eingangspost**: 27, Neu eingegangene Poststücke
- nächste Abrechnung**: 65, Ihre Buchungen auf der nächsten Abrechnung
- offene Angebote**: Übersicht Ihrer offenen Angebote
- Verträge suchen**: Alle Verträge im Überblick, Suchen
- Kunden suchen**: Alle Kunden im Überblick, Suchen

nen, der Ausbau der Bearbeitung von Kunden- und Vertragsdaten durch den Makler, die BiPRO-Schnittstelle sowie die Einbindung des Google-Kalenders. Zukünftig soll das System monatlich mit neuen Funktionen ausgestattet werden, damit Sie noch komfortabler und einfacher arbeiten können.

Alle geplanten Weiterentwicklungen werden im CRM-System veröffentlicht, um Maklern die Möglichkeit zu geben, online direkten Einfluss auf die Weiterentwicklung zu nehmen.

Welchen Nutzen und welche Vorteile Ihnen das CRM-System von maxpool bringt, können Sie unter anderem dem Vertriebstipp auf Seite 56 entnehmen.

Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Spaß und Erfolg mit der Anwendung und freuen uns auf Ihr Feedback. ■

IHR PLUS AN KOMPETENZ

Das R+V-Entscheidertreffen auf der DKM.

Treffen Sie unsere Entscheider am 23. und 24.10.2013 auf der DKM!

Jetzt anmelden, registrieren und vom Fachwissen profitieren: www.mydkm.de/event/RV

Ihr Partner
im Maklermarkt

Gemeinsam Zukunft sichern. **R+V**

Die neue maxpool- Aufbauorganisation für noch mehr Maklerservice

Neben Highlights wie Policenveredelung, Produktauswahlhaftung und Leistungsservice für mehr Maklerservice hat maxpool sich jetzt noch stärker auf die Bedürfnisse der Makler eingestellt. Durch eine neue Aufbauorganisation wird die Zusammenarbeit mit maxpool nun einfacher, schneller und serviceorientierter.



Eine starke Vertriebsunterstützung mit Spezialisten aus allen Sparten wird um eine qualitativ hochwertige Betriebseinheit zur Abwicklung von Geschäftsvorfällen in den Bereichen Antrag, Vertrag und Provision ergänzt.

Seit mehr als 20 Jahren ist maxpool bekannt als der Spezialpool für Sachversicherungen mit marktführenden Deckungskonzepten. Aufgrund der ständigen Veränderungen in unserer Branche und auf Wunsch vieler Vertriebspartner hat maxpool sein Leistungsangebot stetig erweitert und ist mittlerweile zu einem „Vollsortimenter“ über alle Sparten herangewachsen. Diese Entwicklung führte auch zu der bisherigen Aufbau-

organisation nach Sparten, wovon einige, wie zum Beispiel der Bereich private Krankenversicherung, von ausgelagerten Netzwerkpartnern betreut wurden. Nun war es an der Zeit, diese Aufbauorganisation zu überdenken und sich neu auszurichten. Wir haben den Bereich Krankenversicherung „nach Hause geholt“ und mit qualifiziertem Personal schlagfertig ausgestattet sowie das gesamte Unternehmen anhand der Wertschöpfungskette eines Maklers aufgestellt.

Die „alte“ Aufbauorganisation führte dazu, dass innerhalb einer Sparte sämtliche Geschäftsvorfälle bearbeitet wurden: Angebots- und Vergleichsberechnungen, Antrags-, Vertrags- und teilweise auch Pro-

visionsbearbeitung. So war es unmöglich, inhaltlich zusammenhängende Tätigkeiten strukturiert und routiniert auszuführen, was unter anderem auch zu längeren Bearbeitungszeiten führte. Zudem bestand die Gefahr, dass ein Geschäftsvorfall innerhalb der Sparten unterschiedlich bearbeitet wurde. Wird diese Leistung, wie bisher in der Krankenversicherung, auch noch über einen Netzwerkpartner erbracht, konnte zum Beispiel durch den fehlenden direkten Zugriff auf das Personal nur schwer auf dringliche Vorfälle reagiert werden.

Abstimmungen zwischen den Abteilungen oder mit Kooperationspartnern erschweren die Führung und Steuerung eines Unternehmens zudem erheblich. Eine weitere Herausforderung ist aufgrund des umfangreichen Anforderungsprofils die Personalgewinnung. Neben einer vertrieblichen Ausprägung für die Angebots- und Vertriebsunterstützung muss der geeignete Bewerber auch noch die erforderlichen Qualifikationen für den Bereich Antrag, Vertrag und Provision mitbringen – welche Person mit „Vertrieb“ im Blut bearbeitet mit der gleichen Hingabe Antrags- beziehungsweise Vertragsanliegen oder umgekehrt? Und welcher Mitarbeiter, der sich im Bereich Vertrags- und Bestandsbetreuung zu Hause fühlt, sucht den ständigen vertrieblichen Kontakt? Aus diesem Grund haben wir uns mit allen

Mitarbeitern zusammengesetzt und das Personal anhand individueller Stärken und Wünsche in die einzelnen neuen Teams eingeteilt.

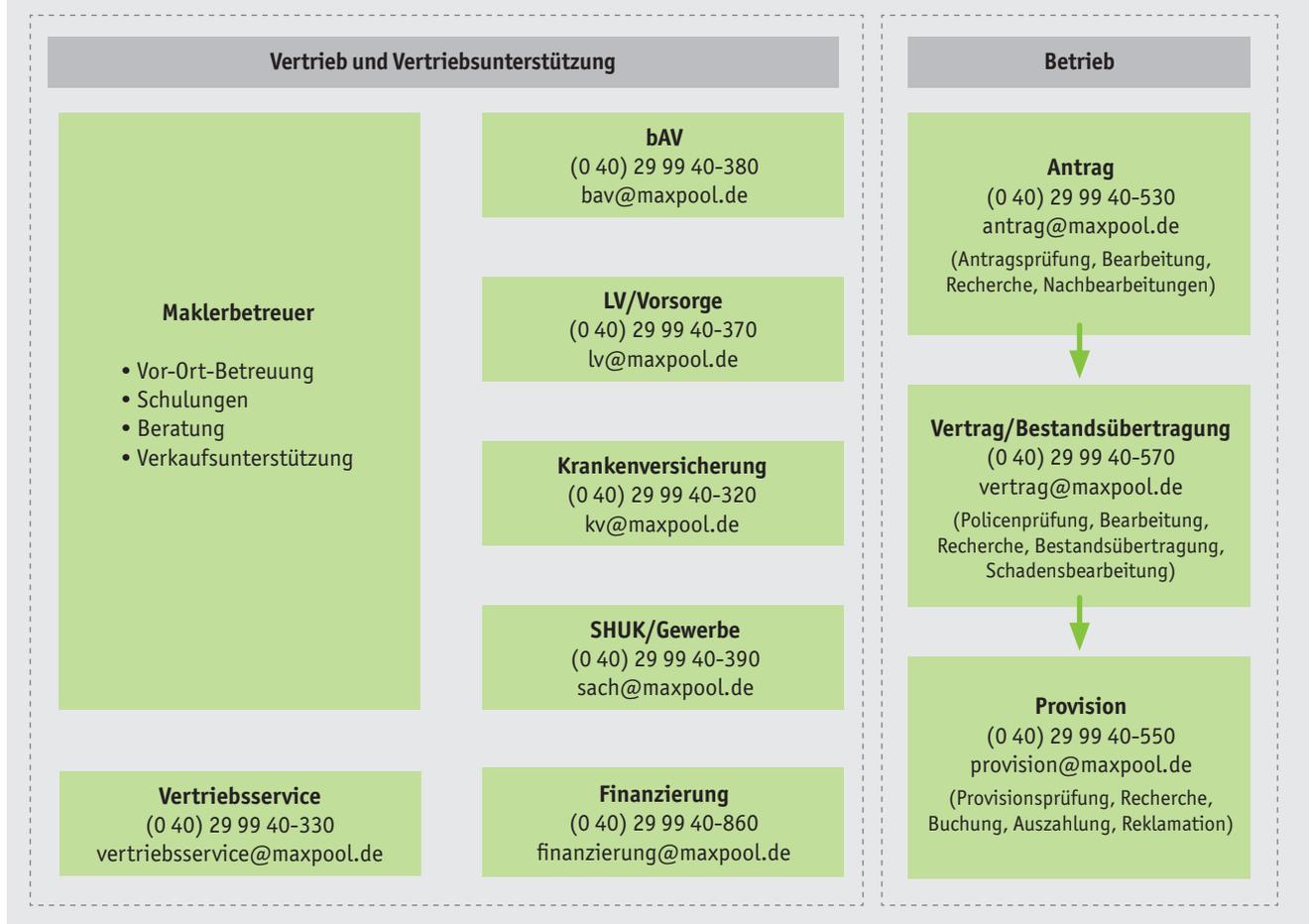
Das Ergebnis ist die neue, funktionale Aufbauorganisation, ausgerichtet an der Wertschöpfungskette des Maklers. Spartenspezialisten in der Vertriebsunterstützung und Fachspezialisten im Betrieb. In der Vertriebsunterstützung bekommen Sie schnell und kompetent Rat und Hilfestellung rund um die Angebotserstellung, den Versicherungsschutz für Kunden mit Vorerkrankungen oder fachliche Unterstützung zu speziellen Fragestellungen zu Tarifen und Besonderheiten von Gesellschaften. Daneben stehen Ihnen wie gewohnt Ihre persönlichen Maklerbetreuer beziehungsweise unser Vertriebsservice für alle Fragen rund um Technik, die Zusammenarbeit mit maxpool oder organisatorische An-

gelegenheiten zur Verfügung. Die Betriebseinheit haben wir in drei starke Teams aufgeteilt – Antrag, Vertrag und Provision. Diese Spezialisierung auf die entsprechenden Geschäftsvorfälle wird von Beginn an zu mehr Service, einer höheren Qualität und zu schnelleren Bearbeitungszeiten führen. Das Team Antrag betreut künftig die Antragsprüfung, Antragsbearbeitung, Nachbearbeitungen zu Anträgen, Recherche und das Wiedervorlagenmanagement (Erinnerung der Produktgeber an Bearbeitung der eingereichten Anträge). Sollten Sie Fragen rund um die Antragsbearbeitung haben, steht Ihnen dieses Team zur Verfügung. Im Bereich Vertrag erfolgt die Policenprüfung hinsichtlich richtiger und vollständiger Dokumentation, Policenrecherche, Policenveredelung, Schadensbearbeitung, Bestandsübertragung sowie allgemei-

ner Bestandsbetreuung. Das Provisonsteam ist für die Provisionsrecherche und -prüfung, Provisionsbuchung, Reklamation und Provisionsauszahlung zuständig.

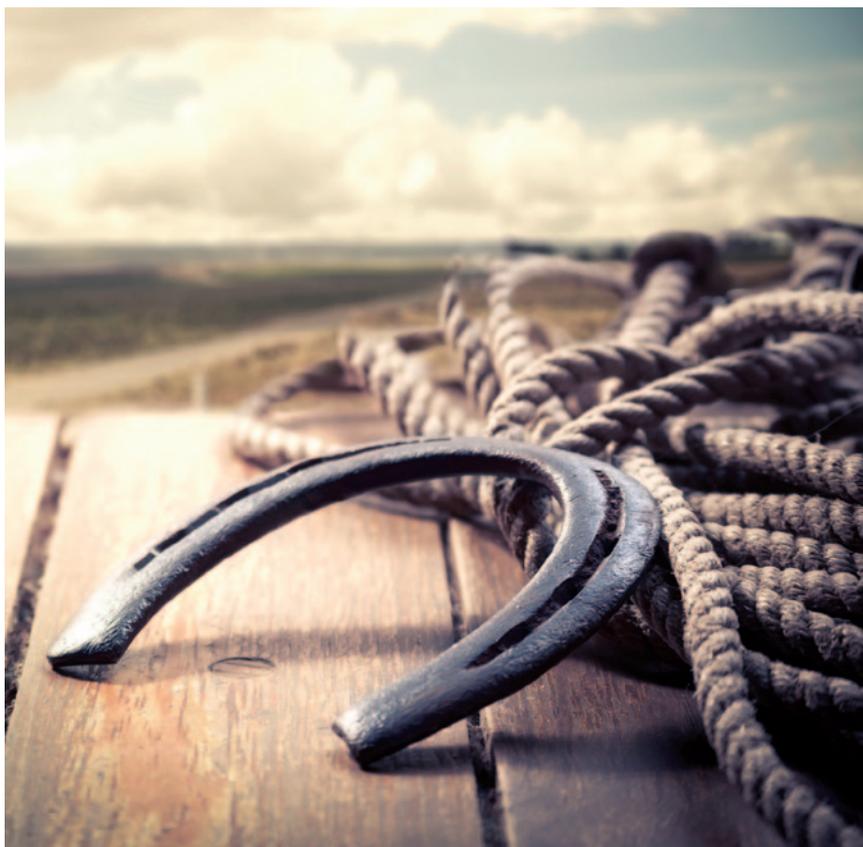
Ziel dieser Umstrukturierung ist es, Sie zukünftig noch besser zu unterstützen und Ihre Anliegen schneller bei einer verbesserten Qualität zu bearbeiten. Der nachfolgenden Grafik können Sie die neue Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Kontaktdaten der Teams entnehmen. Sämtliche Ansprechpartner finden sie wie gewohnt im maxINTERN. Die Ihnen bekannten Telefonnummern der Mitarbeiter wurden auf die neuen Rufnummern umgeleitet. Wir freuen uns auf die gemeinsame Zusammenarbeit in der neuen Aufbauorganisation – fordern Sie uns! Wir sind in jeder Situation für Sie da und geben Ihnen unverzichtbare Services an die Hand. ■

Die neue Aufbauorganisation für noch mehr Maklerservice



maxpool, der Pferdeflüsterer

maxpool zählt mit seinen THV-Tarifen seit vielen Jahren zu den Top-Anbietern am Markt. Durch die jahrelange Erfahrung auch als Schadensabwickler hat maxpool inhaltlich viele sinnvolle Detaildeckungen weiterentwickelt und jetzt auch Varianten mit Selbstbeteiligung für seine eigenen Tarife eingeführt.



Trotzdem übernimmt maxpool für die besten vier THV-Tarife am Markt freiwillig die Haftung für die Produktauswahl und berücksichtigt diese auch im Rahmen des maxpool-Leistungsservice. „Unter unseren Mitarbeitern finden sich gleich mehrere Pferdefreunde, die an der Weiterentwicklung sowie der Gestaltung unserer Produkte mitgewirkt haben. Auch ich selbst halte privat zwei Ponys und habe mich daher sehr für die Ausgestaltung des Produkts interessiert. Unser Ziel war es, die wohl umfassendste und beste Deckung am Markt zu kreieren“, erklärt maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes.

Die Besonderheiten des maxpool-Produkts zusammengefasst

Aus Sicht von maxpool sind alle Bedingungsbereiche bestmöglich geregelt und mit den marktführenden Produkten gleichgestellt. Zudem verfügt der Tarif über einige nennenswerte Highlights (siehe Kasten). Das maxpool-THV-Deckungskonzept läuft seit Jahren sehr erfolgreich und blieb in der Prämie stets stabil. Nebenbei gesagt, ist der Tarif auch für andere Vierbeiner wie Ponys, aber auch für Hunde mit sehr günstigen Beiträgen und einem wohl führenden Leistungsumfang im Markt positioniert.

maxpool bietet sogar noch mehr

Sollte ein über das maxpool-Deckungskonzept versichertes Tier ein Schadensereignis herbeiführen, kommt natürlich automatisch der maxpool-Leistungsservice zum Tragen. „Unsere Mitarbeiter dürften über die Jahre schon das meiste erlebt haben, was Pferde so anrichten können. Daher ist maxpool besonders auch im Schadensfall ein wertvoller

Highlights des THV-Tarifs

Auf Wunsch mit Selbstbeteiligung (125 Euro)

Forderungsausfalldeckung ohne Mindestschadenshöhe

Weltweiter Versicherungsschutz

Verzicht auf Quotelung bei grob fahrlässiger Verletzung von Obliegenheiten

Mitversichertes Fremdreiterrisiko

Einschluss von Reitbeteiligungen

Versichertes Kutschrisiko, sofern das Gespann auch beim VOLKSWOHL BUND versichert ist

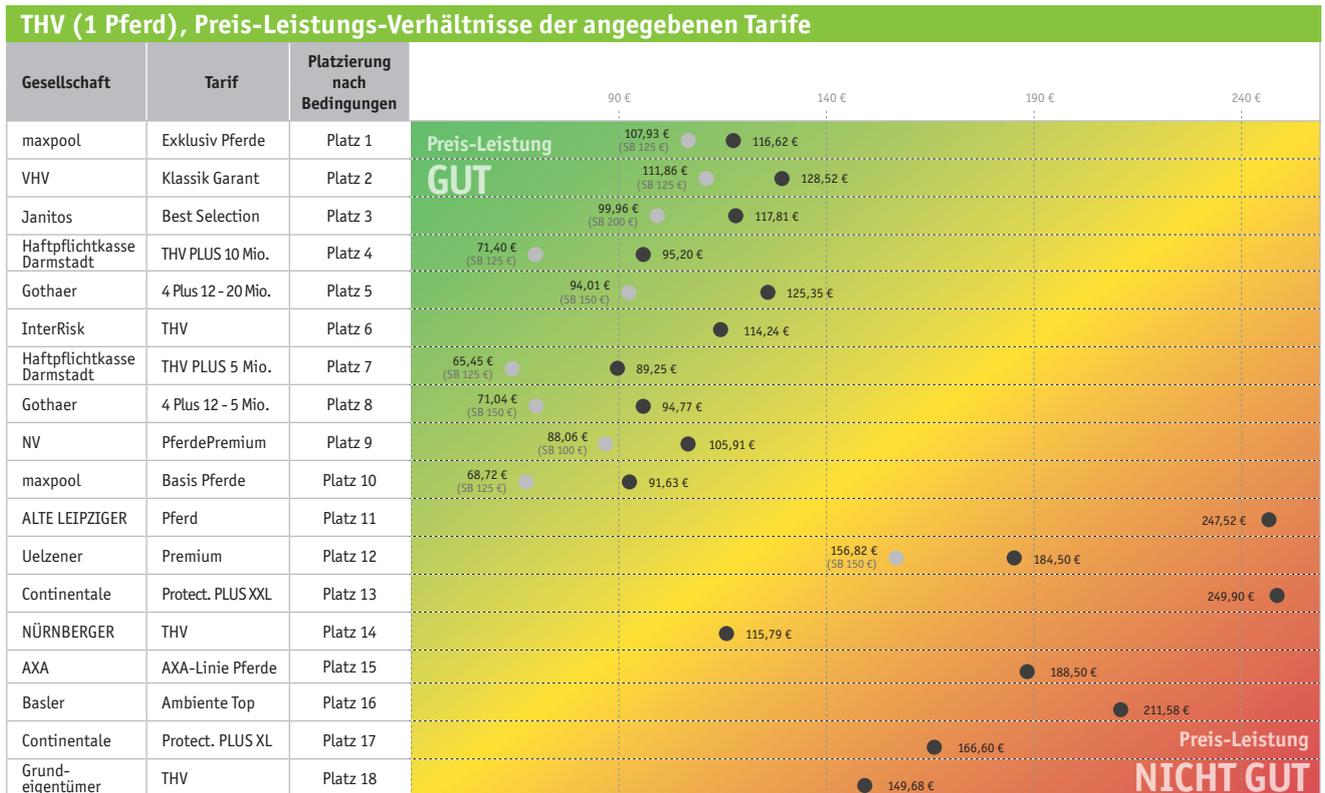
Bergungskosten für das versicherte Tier bis 10.000 Euro

Kleine Reitlehrerhaftpflicht bis zu einem Jahresumsatz von 17.500 Euro (Exklusiv-Tarif)

Entgeltliches Reitenlassen bis zu einem Jahresumsatz von 5.000 Euro (Exklusiv-Tarif)

Kontakt

maxpool GmbH
Angebot Sach/Gewerbe
Telefon: (0 40) 29 99 40-390
E-Mail: sach@maxpool.de



Partner für jeden Makler und seinen Kunden. Unser Leistungsservice hat bekanntlich – je nach Schadensereignis – ein dazu passendes Expertengremium, welches den Schaden begleitet. Insofern stellen wir auch im THV-Bereich sicher, dass die Schadensabwicklung von allen Seiten beleuchtet und fachlich sehr hochwertig begleitet wird. Das ist ein Mehrwert für den Makler und seinen Kunden. Auch der VOLKSWOHL BUND als Trägergesellschaft zu unserem Tarif ist für unsere fachliche Begleitung in diesem recht speziellen Markt sicher sehr dankbar.“

Sie wollen trotzdem lieber einen der anderen führenden Tarife?

Kein Problem. maxpool bietet gut durchdachte Deckungskonzepte, aber natürlich können auch alle übrigen relevanten Tarife des Marktes über maxpool eingereicht werden. Die Besonderheit: Für alle über maxpool platzierten Tarife steht maxpool Ihnen und Ihrem Kunden mit dem Leistungsservice im Schadensfall hilfreich zur Seite. „Für uns ist es

nicht wichtig, ob unser Deckungskonzept ausgewählt wird oder ob der Makler für seinen Kunden beispielsweise den noch etwas preiswerteren Tarif der Haftpflichtkasse Darmstadt bevorzugen möchte. Für uns ist nur wichtig, dass das Produkt über maxpool platziert ist. Im Schadensfall sind wir generell beratend an der Seite des Maklers“, so Drewes.

maxpool führt in den jeweiligen Spartenbereichen Tarifübersichten, ermittelt anhand von verschiedenen praxisnahen Qualitätskriterien und technischen Auswertungstools ein Bedingungsranking und veranschaulicht einen dazu passenden Preisvergleich (siehe Grafik). Je nach Sparte übernimmt maxpool für die aus seiner Sicht als führend anzusehenden Tarife freiwillig die Produktauswahlhaftung für den Makler. Im Fall THV zählen in den Augen des Hamburger Maklerpools vier Tarife zu den führenden Produkten – neben dem eigenen Deckungskonzept auch noch jene der VHV, Janitos und der Haftpflichtkasse Darmstadt. Die vollständigen Unterlagen zu den maxpool-Tarifvergleichen – auch

zu anderen Sparten – finden Sie unter www.maxpool.de

„Ob unser Deckungskonzept oder eines der anderen führenden Produkte ausgewählt wird, ist nicht entscheidend. Wichtig ist aber, dass es eines der wirklich guten Produkte ist. Besonders im Bereich THV passiert es leicht, dass versehentlich ein Produkt mit doppelt so hohem Beitrag bei einem zum Teil erheblich geringeren Leistungsumfang genommen wird. In einem solchen Fall ist Ärger vorprogrammiert. Gleiches gilt für den Schadensfall: Viele Makler würden im Schadensfall Schwierigkeiten bekommen, schon weil Schäden mit Pferden für die meisten Makler eher selten im Bestand vorkommen. maxpool hilft Ihnen in beiden Themen, empfiehlt fundiert die richtigen Produkte und steht auch im Schadensfall für eine reibungslose Abwicklung mit ein. Denn der Grundgedanke bei jeder Versicherung sollte ja sein: ein guter Tarif, der im Schadensfall auch richtig leistet. Mit maxpool können Sie da sicher sein“, resümiert Drewes. ■

Ein Fallbeispiel des maxpool-Leistungsservice

Einzelne Makler nutzen den maxpool-Leistungsservice in Kundengesprächen sehr aktiv als schlagendes Verkaufsargument. An ihm lässt sich sehr plastisch aufzeigen, weshalb der Kunde die Versicherung unbedingt über einen Versicherungsmakler abschließen sollte und nicht direkt bei einer Versicherungsgesellschaft oder einem Agenten.



Nur durch die Zusammenarbeit mit dem Makler hat der Kunde im Schadensfall einen kompetenten Partner, der ihn – in Zusammenarbeit mit maxpool – bei der Geltendmachung des Leistungsfalls gegenüber der Versicherung objektiv und unabhängig unterstützt.

Ein Fall, der bewegt

Ein besonders bewegender Fall für den Leistungsservice war die Ablehnung der Kostenübernahme für eine besondere Nahrungsmittelergänzung durch die Union Krankenversicherung (kurz: UKV). In dem genannten Fall ging es um ein kleines Mädchen, das bereits im Säuglingsalter einen langen Leidensweg wegen starker Neurodermitis hinter sich hatte. Erst nach Verschreibung eines speziellen Milchpulvers trat eine erhebliche Linderung

der Symptome auf. Obwohl verschiedene Ärzte mehrfach attestierten, dass die Verordnung des Milchpulvers medizinisch indiziert ist und die Nichteinnahme einen stationären Krankenhausaufenthalt zur Folge hätte, verweigerte die UKV eine Kostenübernahme – dies sei bedingungsgemäß ausdrücklich ausgeschlossen. Paradoxerweise hätte der Versicherungsschutz aber den ansonsten wohl unabwendbaren (Langzeit-)Krankenhausaufenthalt bezahlt. Gleichzeitig konnte das maxpool-Expertengremium zusätzlich den Beleg beisteuern, dass das entsprechende Milchpulver sogar von der gesetzlichen Krankenkasse übernommen wird, sofern es – wie im vorliegenden Fall – ärztlich verordnet wird. Durch das Engagement des Leistungsservice konnte maxpool zumindest schon jetzt eine

50-prozentige Übernahme der Kosten für das Milchpulver durch die UKV bewirken. „Die privaten Krankenversicherer liefern Maklern stets das Verkaufsargument, dass die PKV die Leistungen der gesetzlichen Krankenkassen in jedem Fall umfassten und darüber hinaus noch weitaus bessere Leistungen böten. Daher halte ich die Ablehnung der UKV in diesem Fall für blamabel für die PKV, zumal die Situation auch für den Makler durchaus problematisch ist“, erklärt Oliver Drewes. „Auch im Sinne der ‚Schadenminderungspflicht‘ ist es doch absurd und für die Versicherten-gemeinschaft der UKV unverantwortlich, dass statt des Milchpulvers lieber ein langfristiger Krankenhausaufenthalt bezahlt wird. Das ist nicht unser Verständnis von einem sinnvollen Versicherungsschutz. Auch eine 50-prozentige Kulanzzahlung ist nicht das Ziel unseres Gremiums – insofern werden wir diesen eigenwilligen Fall weiterhin begleiten und dem Kunden, wenn nötig, auch einen Gerichtsprozess empfehlen“, so Drewes weiter. Das Rechtshilfegremium von maxpool hat für diesen Fall bereits die Kostenübernahme für den etwaigen Gerichtsprozess gegen die UKV erklärt – die poolworld wird über den Ausgang des Falls berichten. ■

Kontakt

maxpool GmbH
 Leistungsservice
 Telefon: (0 40) 29 99 40-425
 E-Mail: leistungsservice@maxpool.de

Sind Sie richtig versichert?

maxpool und CORPORATE INSURANCE Versicherungsmakler GmbH bieten einen kostenlosen Check Ihrer Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung.

Die zum 1. Januar in Kraft getretene Richtlinie für Finanzanlagenvermittler rief auch Inhaber einer Zulassung als Anlagevermittler/-berater nach Paragraf 34c GewO zum Handeln auf. Diese mussten bis zum 1. Juli 2013 eine neue Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler nach 34f GewO beantragen und sich registrieren lassen. Die Frist ist bekanntlich längst abgelaufen, und Vermittler sollten spätestens jetzt über eine adäquate Deckung verfügen und diese ihrer zuständigen Aufsichtsbehörde (IHK oder Gewerbeamt, je nach Bundesland) gemeldet haben. Im besten Fall verfügen sie bereits über eine Registernummer und können nun – zumindest was ihre Absicherung über eine Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung betrifft – bedenkenlos weiter beraten und vermitteln. So der Idealfall.

Die letzten Monate haben aber gezeigt, dass die Übergangsfrist zum 1. Juli in den Augen vieler Vermittler zu knapp bemessen war. Folglich sahen sich viele zum überstürzten Abschluss einer Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung gezwungen, ohne darüber nachzudenken, ob der Umfang der abgeschlossenen Bedingungen auch wirklich zu den individuellen Bedürfnissen passt. Doch es gibt auch gute Nachrichten: In Sachen AIFM-Richtlinie ist vorerst Ruhe eingekkehrt und es besteht die Möglichkeit, entspannt zu überprüfen, ob und – wenn ja – welche Fehler aufgrund der gebotenen Eile begangen wurden. Dabei ist maxpool gern behilflich. In Zusammenarbeit mit dem Exklusivpartner im Bereich Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung, der CORPORATE INSURANCE Versicherungsmakler GmbH, bietet der

Maklerpool Ihnen die Möglichkeit, Ihre bestehende Versicherung einer eingehenden Prüfung zu unterziehen. Das Angebot ist für Sie selbstverständlich kostenlos und unverbindlich. Im Rahmen der Prüfung geht maxpool unter anderem folgenden Fragen auf den Grund:

- Sind alle Risiken abgesichert?
- Ist das zugrunde liegende Bedingungsmerk dafür ausreichend?
- Stimmt die Höhe des Schadensselbstbetrags?
- Liegt die Prämie nicht vielleicht doch zu hoch?
- Was ist mit den Versicherungssummen und welche Maximierung liegt zugrunde?

Nach abgeschlossener Untersuchung teilen die Experten Ihnen mit, ob die bereits abgeschlossene Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung Ihren Bedürfnissen entspricht. Wenn nicht, erhalten Sie wertvolle Tipps zur Optimierung der bestehenden Absicherung.

Wenn auch Sie Ihre Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung etwas überstürzt abgeschlossen haben und diese einmal auf Herz und Nieren untersuchen lassen möchten, dann lassen Sie sich dieses Angebot nicht entgehen. Gern senden wir Ihnen auf Anfrage einen Checkbogen zu, den Sie uns ausgefüllt und inklusive einer Kopie Ihrer aktuellen Versicherungspolice zurückschicken. Innerhalb von vier Werktagen teilen wir Ihnen unsere Einschätzung mit. ■



Kontakt

maxpool GmbH
Telefon: (0 40) 29 99 40-400
E-Mail: vsh@maxpool.de

Vertriebsunterstützung mit Wirkung

Seit Anfang des Jahres können maxpool-Makler von einem ganz besonderen Service im Bereich Vertriebsunterstützung profitieren und ihre Beratung beim Kunden sehr viel einfacher gestalten.

Sie bekommen von maxpool eine wertvolle Beratungshilfe an die Hand – die Positivbücher.



Als Makler hat man es oft nicht leicht. Es wird an allen Ecken und Enden reguliert und reglementiert, die Kunden werden immer anspruchsvoller und das Internet muiert in einigen Sparten zum regelrechten Wettbewerber. „Do it yourself“ ist nicht mehr nur das Motto der Heim-

*Mit den Positivbüchern
reduziert der
Makler seine Haftung
gegenüber dem Kunden.*

werkerfraktion, sondern bestimmt mehr und mehr auch den Markt der Versicherungen. Makler müssen sich da einiges einfallen lassen, um sowohl den gesetzlichen Regularien wie der Beratungs- und Dokumentationspflicht als auch den gesteigerten Ansprüchen der Kunden gerecht zu werden – und am besten liefern sie die Ergebnisse ihrer Tarifvergleiche sofort auf dem Tablett. Google kann das ja schließlich auch!

Damit die Qualität der Beratung dabei nicht auf der Strecke bleibt, muss der Makler entweder ein Lexikon an Begrifflichkeiten und Tarifwerken mit sich herumtragen oder sich mit einem starken Partner zusammenschließen, der ihn bei der Beratung unterstützen kann und das geforderte Fachwissen für ihn bereithält. Diesen Partner ha-

ben maxpool-Makler bereits gefunden. maxpool hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Makler bestmöglich zu unterstützen, um ihnen den Arbeitsalltag erheblich zu erleichtern. Zu Beginn des Jahres hat der Qualitätspool daher die neue Haftungsübernahme für die Produktauswahl ins Leben gerufen.

Die maxpool-Experten sondieren im Rahmen der Produktauswahlhaftung den gesamten Produktmarkt. Anschließend werden die Tarife in leistungsstarke und -schwächere Kategorien eingeordnet und in Form einer Tabelle in den sogenannten Positivbüchern dargestellt. Nach eingehender Prüfung durch die Experten entsteht anhand eines definierten Leistungskatalogs eine Reihenfolge der Produktempfehlungen. Für die ersten zwei bis vier Produkte eines jeden Ver-

gleichs übernimmt maxpool die Auswahlhaftung für den Makler – und das völlig freiwillig. Der Makler reduziert mit dieser Serviceleistung seine Haftung gegenüber dem Kunden, denn für den unwahrscheinlichen Fall, dass die Beratung des Maklers gerichtlich verhandelt werden muss, spricht maxpool ihn von jeder Schuld frei.

Der Makler hat somit eine optimale Vertriebsunterstützung parat und kann den Kunden mithilfe des Positivbuchs bestmöglich beraten. Die neuesten Versionen der nach Sparten aufgeteilten Bücher enthalten sogar einen Bereich für den Kunden, über den er direkt seinen Wunsch für oder gegen einen bestimmten Tarif zum Ausdruck bringen und mit seiner Unterschrift versehen kann. Damit ist der Makler auch in Bezug auf seine Beratungs-

und Dokumentationspflicht auf der sicheren Seite.

Interessierte Makler können sich die Positivbücher im maxINTERN unter der Rubrik „Service“ anschauen und bestellen. Derzeit werden sieben Bereiche aus der Sachversicherungssparte sowie die Direktversicherungsbereiche Einzel und Gruppe abgebildet, weitere Vergleiche sind in Arbeit. maxpool stellt Maklern die Positivbücher als achtseitige Broschüren sowie als PDF-Dokumente zum Selbstausschicken zur Verfügung. ■

Kontakt

maxpool GmbH
Vertriebsservice
Telefon: (0 40) 29 99 40-330
E-Mail: vertriebsservice@maxpool.de

Der jährliche Fitness-Check für Ihre Fonds

*Die unabhängige Prüfung durch
Feri EuroRating Services AG*

Profitieren Sie mit Ihrem CONDOR-Fondsangebot von den exklusiven Vorteilen:

- Kostenlose Prüfung Ihrer Fonds durch den Experten Feri
- Jährlich bis zum Rentenbeginn
- Performancetest, Risikoanalyse, Gebührencheck etc.
- Kostenlose Wechselempfehlung



Informieren Sie sich jetzt:

www.condor-versicherungen.de/fitness-check2013
oder unter (040) 3 61 39 - 660*

* Bitte beachten Sie die Telefongebühren Ihres Telefonanbieters.

DKM ist ... wenn die Branche zum Dorf wird!

Die DKM ist ein Pflichttermin für alle Teilnehmer der Versicherungs- und Finanzbranche, denn kein anderer Anlass lockt so viele Gesellschaften, Makler und Entscheider. maxpool ist ebenfalls mit dabei – und der Branche einen Schritt voraus.



Am 23. und 24. Oktober öffnen die Dortmunder Westfalenhallen zum 17. Mal die Tore für die Leitmesse DKM. maxpool lässt sich das Branchenhighlight auch in diesem Jahr nicht entgehen und präsentiert als Aussteller erneut zwei Tage lang die neuesten Unternehmenshighlights. Messebesucher können sich am maxpool-Stand C16 in Halle 4 auf ein regelrechtes Feuerwerk an Informationen rund um die neuesten Serviceleistungen freuen und erfahren mehr über die neue Zielstruktur des Maklerpools sowie die überarbeiteten Deckungskonzepte im Sachbereich. Zudem hat das Messteam von maxpool auch das eine oder andere Werbegeschenk so-

wie kompakte Informationen zum exklusiven Leistungsservice über alle Sparten, zur Produktauswahlhaftung

Auch in diesem Jahr ist maxpool der Branche wieder einen Schritt voraus.

und zu den neu designten Policenmappen im Gepäck.

Die DKM bietet darüber hinaus die seltene Gelegenheit, die gesamte Führungsriege zu treffen. So freuen sich nicht nur die maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes und Achim Denkel, sondern auch der Geschäftsleiter Daniel Ahrend sowie Ennedi Gargiso, Vorstand der maxgroup AG, auf viele interessante Gespräche. Unterstützt wird die Führungsriege von den Maklerbetreuern und einem spartenübergreifenden Messteam.

Auch in diesem Jahr ist maxpool der Branche wieder einen Schritt voraus. Denn wer maxpool kennt, weiß, dass der Hamburger Qualitätspool sich nicht „nur“ mit einem Messestand zufrieden gibt.

Neben dem konventionellen Messestand in Halle 4 gibt es daher auch einen maxpool-Treffpunkt unter freiem Himmel. Zwischen den Hallen 4 und 7, also der Haupthalle und dem Food-Corner, finden Besucher im „maxSTOP“ einen Stand, der zum Verweilen einlädt. Neben frischem Kaffee und kühlen Energydrinks hält das maxTEAM auch ein paar Zigaretten für die Besucher bereit und

steht stets für entspannte Gespräche zur Verfügung.

Verpassen Sie die DKM daher auf keinen Fall und lassen Sie sich von uns einladen! Sie haben Interesse an einer Freikarte? Dann scannen Sie einfach den nebenstehenden Barcode ein oder sichern Sie sich auf www.dkm-messe.de/maxpool/2013 eine kostenlose Freikarte. Wir freuen uns, Sie an unserem Stand begrüßen zu dürfen! ■

DKM 2013

Termin

23./24.10.2013

Ort

Westfalenhallen Dortmund

Was ist los?

Auf der DKM präsentieren zahlreiche Aussteller aus der Finanz- und Versicherungsbranche ihre Produkte und Dienstleistungen. Die Leitmesse eignet sich daher hervorragend, um sich einen umfassenden Marktüberblick zu verschaffen.

Mehr Informationen



„EIN ECHTER VERKAUFSSCHLAGER!“

GÜNSTIGE TARIFE FÜR ALLE – NEUE MÖGLICHKEITEN FÜR SIE!

Zusätzliche Vorteile, attraktive Rabatte für Gesundheitsbewusste, günstige Tarife: Überzeugen Sie Ihre Kunden mit ausgezeichneten Leistungen und erstklassigem Service!

**NEUE TARIFE
AB 26.09.**

proontra
Vermittlerstudie 2013

Hannoversche
**Top
Versicherer**
Lebensversicherung
Risikolebensversicherung

Maklers Lieblinge

0511.956 58 06

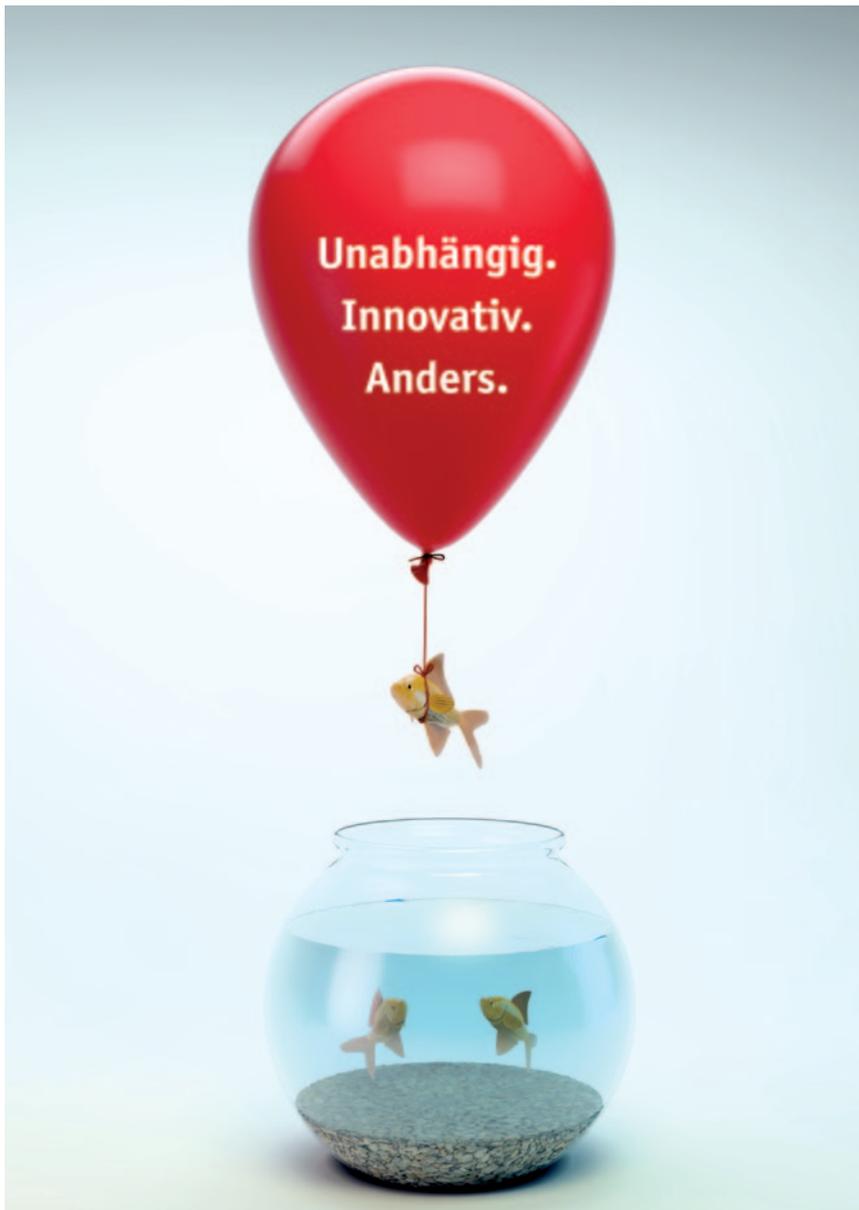
HANNOVERSCHE-PARTNER.DE



// HANNOVERSCHE
EINFACH. BESSER. DIREKT.

maxpool wieder auf Tour

Die nächste maxpool-Tour steht vor der Tür. Vom 7. bis zum 17. Oktober lädt der Hamburger Maklerpool seine Partner im Rahmen der Personen-Tour 2013 an unterschiedliche Veranstaltungsorte herzlich ein.



Neben informativen und branchenübergreifenden Fachvorträgen können sich Besucher auf ein hochmotiviertes Team aus Geschäftsführung, Maklerbetreuern und anderen maxpool-Experten der jeweiligen Spartenbereiche freuen. Als einziger externer Referent

begleitet Michael Franke aus dem Analysehaus Franke & Bornberg die maxpool-Crew. Auf die Teilnahme von Gesellschaften verzichtet maxpool auch bei dieser Roadshow wieder ausdrücklich – eine Ausrichtung, die Geschäftsführer Oliver Drewes bereits bei der Sach-Tour im April

Themenübersicht der Tour

maxpool intern

Einblick: maxpool und der Markt in Bewegung u. a. Vergütungssysteme in Gefahr? Was ist die Initiative „Gut beraten“? usw.

Einmalig: unsere Highlights für Sie
Erste Fallbeispiele aus dem Leistungsservice, die Produktauswahlhaftung, Policenveredelung

Erstmalig: das neue Format maxTV
Individuelle Filme für Sie und Ihre Kunden für mehr Image, Bindung und Empfehlung

Einfach? Das Versicherungsquiz von maxpool und F&B als Selbstcheck

Unabhängiger Spartenüberblick

Krankenversicherung: PKV nach der Wahl, aktueller Marktüberblick, neuer Vertriebsansatz bKV uvm.

Altersvorsorge: Vorsorge- und bAV-Themen, Handhabung problematischer LV-Produkte im Bestand, der „maxpool-LV-TÜV“, neue LV-Garantien im Vergleich uvm.

Zielgruppen: 55+ mal anders: Der Schlüssel liegt im Gesamtkonzept! Häuslebauer: Baufinanzierung als Türöffner und Umsatzbringer des Jahres

Alternativen zur BU

Die BU in unruhigem Fahrwasser – Lösungsansätze für langfristige Stabilität

Was tun, wenn es mit der BU nicht klappt? Ein Überblick

„Arbeitskraftsicherung für alle!“ Welche Ansätze bietet der Markt heute?

Ein innovatives Konzept: Beraten und Vergleichen

dieses Jahres eingeführt hat und die bei den Maklern auf äußerst positive Resonanz stieß.

„Für einen Pool ist das sicherlich ungewöhnlich. Aber es ist uns wichtig, die Unabhängigkeit von maxpool auch im Außenverhältnis erkennbar zu leben. Das gelingt uns nur, wenn wir die strategische Ausrichtung als branchenübergreifender und unabhängiger Anbieter in allen Medien und Plattformen einhalten“, sagt Drewes. „Eine Tour, die inhaltlich von Produktgebern gelenkt wird, beinhaltet immer fachliche Kompromisse, und das passt nicht zu maxpool und zum Maklermarkt. Makler können sich auf die bunten und fachlich einseitigen Folien von Produktgebern nur sehr eingeschränkt verlassen, da sie als unabhängige Berater den Kunden gegenüber den Markt eigenständig sondieren müssen. Wir als maxpool sind für unabhängige Makler hingegen ein unabhängiger Partner. Wir empfehlen Produkte so verbindlich, dass wir freiwillig die Produktauswahlhaftung für den Makler übernehmen, und wir liefern umfassende Marktübersichten und keine einzelnen und zusammenhanglosen Siegel, Sterne und Ratings“, so Drewes weiter.

Doch nicht nur die Abwesenheit von Gesellschaftsvertretern ist eine Novation der diesjährigen Personenversicherungs-Tour, die schon vor einigen Jahren, noch unter der Leitung Carsten Möllers, aus den beiden Roadshows Leben und Kranken zusammengewachsen ist. Zum ersten Mal tritt auf der kommenden Roadshow die gesamte Führungsriege des Makler-

Auf die Teilnahme externer Gesellschaften verzichtet maxpool auch bei dieser Roadshow wieder ausdrücklich.

pools gemeinsam auf. Der zum April 2013 in die Geschäftsführung berufene Achim Denkel wurde den Maklern bereits auf der Sach-Tour 2013 vorgestellt, den Mitte April in die Geschäftsleitung aufgenommenen Daniel Ahrend haben bisher noch nicht alle Makler zu Gesicht bekommen können. Auch Ennedi Gargiso, der langjährige Geschäftspartner von Drewes, und natürlich auch dieser selbst werden die Tour begleiten. „Meine Kollegen aus der Geschäftsführung, Herr Franke, die

anderen Referenten aus dem Hause maxpool und natürlich ich selbst freuen uns sehr auf die anstehende Tour. Wir beabsichtigen, in diesem Jahr deutlich mehr Einzelgespräche mit Maklern als bisher zu führen. Ziel ist es, nicht nur die Makler durch unsere Vorträge zu inspirieren, sondern auch Anregungen und Ideen aus der Maklerschaft zu bekommen. Wir haben ja bekanntlich die seltene und eigenwillige Angewohnheit, uns stetig weiterzuentwickeln und die Dinge, die wir von Maklern hören, daher auch wirklich ernst zu nehmen. Der maxpool-Leistungsservice ist wohl das prominenteste Beispiel dafür“, erklärt Drewes.

Im Rahmen der Personen-Tour setzt der Maklerpool erstmals eine Kostenbeteiligung für inaktive Makler an. „Eine Roadshow durch ganz Deutschland kostet viel Geld, das wir als maxpool aufwenden müssen. Insofern ist es aus unserer Sicht nicht richtig, Makler einzuladen, die vorher schon wissen, dass sie nicht mit uns zusammenarbeiten möchten. Bei aller Liebe zum Berufsstand des Maklers möchten wir uns ausschließlich auf jene Partner konzentrieren, die mit unserem Haus auch aktiv zusammenarbeiten. Insofern berechnen wir allen ☞



GENAU RICHTIG FÜR MICH:

Eine „Rente vom Chef“

”

DIE BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG (BAV)

ist ein wichtiger Bestandteil der Altersvorsorgeplanung. Unsere fondsgebundenen bAV-Tarife kombinieren Sicherheit mit Renditechancen – damit sich Ihre Kunden auch im Alter ihre Träume erfüllen können.

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

Tour- und Hoteldaten		
Düsseldorf	7.10.2013	Intercontinental Düsseldorf Königsallee 59 40215 Düsseldorf Tel.: (02 11) 82 85-1607 Fax: (02 11) 82 85-1605 www.duesseldorf.intercontinental.com
Bad Homburg	8.10.2013	Steigenberger Hotel Bad Homburg Kaiser-Friedrich-Promenade 69-75 61348 Bad Homburg Tel.: (0 61 72) 18 10 Fax: (0 61 72) 18 16-30 www.steigenberger.com
Stuttgart	9.10.2013	Pullman Stuttgart Fontana Vollmoellerstraße 5 70563 Stuttgart Tel.: (07 11) 73 0-0 Fax: (07 11) 73 0-2525 www.pullmanhotels.com
München	10.10.2013	Holiday Inn Hotel Inselkammerstr. 7-9 82008 Unterhaching Tel.: (0 89) 66 69 19 78 Fax: (0 89) 66 69 17 02 www.holiday-inn-muenchen.de
Hamburg	14.10.2013	Steigenberger Hotel Hamburg Heiligengeistbrücke 4 20459 Hamburg Tel.: (0 40) 36 80 6-0 Fax: (0 40) 36 80 6-777 www.hamburg.steigenberger.de
Berlin	15.10.2013	NH Hotel Berlin Potsdam Zehlendorfer Damm 190 14532 Kleinmachnow Tel.: (0 33 20) 3490 www.nh-hotels.de
Leipzig	16.10.2013	Lindner Hotel Leipzig Hans-Driesch-Str. 27 04179 Leipzig Tel.: (03 41) 44 78-0 Fax: (03 41) 44 78-478 www.lindner.de
Hannover	17.10.2013	Best Western Premier Parkhotel Kronsberg Gut Kronsberg 1 30539 Hannover Tel.: (05 11) 87 40-0 Fax: (05 11) 86 71 12 www.parkhotel-kronsberg.de

» ‚D-Maklern‘ einen pauschalen Betrag von 49 Euro brutto für ihre Teilnahme an der Veranstaltung. Ich muss jedoch direkt dazusagen, dass wir auf eine Belastung der Kostennote verzichten, sofern der Makler acht Wochen nach der Tour mindestens zwei LV-/KV-Anträge oder fünf SHU-/K-Anträge über maxpool platziert hat. Wir verzichten ebenfalls auf die Kostenbelastung, wenn uns der Makler konstruktiv und nachvollziehbar aufzeigt, was maxpool aus seiner Sicht verkehrt macht“, erläutert Drewes.

Die Personen-Tour 2013 beinhaltet neben zahlreichen Branchenthemen, Marktübersichten, Beispielen aus dem maxpool-Leistungsservice und einem unterhaltsamen Fachwissen-Quiz viele weitere Themen: So wird der Hamburger Maklerpool erstmals sein „maxTV“ vorstellen, mit dem es Maklern möglich wird, ohne nennenswerten Aufwand einen professionellen Imagefilm produzieren zu lassen. Makler dürfen sich zudem auf zahlreiche praxisrelevante Vertriebstipps sowie auf Hintergrundwissen zum Thema Berufsunfähigkeitsabsicherung von Franke und Bornberg freuen. „Makler, die maxpool und seine Ziele bislang nicht verstanden haben und die sich nicht für unsere Touren interessieren, die verpassen viel mehr, als sie denken“, resümiert Drewes.

Interessierte Makler können sich ab sofort zur Personenversicherungs-Tour anmelden. Eine Übersicht mit allen Daten und Standorten sowie eine Anmelde-möglichkeit finden sich im maxINTERN der maxpool-Homepage oder in dem dieser Ausgabe beiliegenden Folder. Die Teilnehmerzahlen sind wie immer begrenzt. Zögern Sie also nicht und melden Sie sich schnell an. Wir freuen uns auf Sie!

Kontakt
maxpool GmbH
Vertriebsservice
Telefon: (0 40) 29 99 40-330
E-Mail: tour@maxpool.de

Für Cowboys, Pferdeflüsterer und Makler wichtig zu kennen: Die maxpool THV



- Basis Pferde ab 68,72 Euro p. a.
 - Exklusiv Pferde ab 107,93 Euro p. a.
- jeweils mit 125 Euro Selbstbeteiligung

Die Pferdehalterhaftpflichtversicherung von maxpool und dem VOLKSWOHL BUND zählt seit Jahren zu den Top-Produkten am Markt.

Produkt-Highlights

- Basis- und Exklusivtarif
- Frei wählbare Selbstbeteiligung
- Forderungsausfalldeckung ohne Mindestschadenhöhe
- Weltweiter Versicherungsschutz
- Verzicht auf Quotelung bei grob fahrlässiger Verletzung von Obliegenheiten
- Mitversichertes Fremdreiterrisiko
- Einschluss von Reitbeteiligungen
- Unentgeltliches Kutschrisiko mitversichert, entgeltliches Kutschrisiko bis 5.000 Euro.*)
- Bergungskosten für das versicherte Tier bis 10.000 Euro (Exklusiv-Tarif)
- Kleine Reitlehrerhaftpflicht bis zu einem Jahresumsatz von 17.500 Euro mitversichert (Exklusiv-Tarif)
- Entgeltliches Reiten lassen bis zu einem Jahresumsatz von 5.000 Euro (Exklusiv-Tarif)
- Unterstützung durch den maxpool-Leistungsservice im versicherten Schadenfall
- Übernahme der Produktauswahlhaftung durch maxpool (Basis- und Exklusiv-Tarif)

*) Details entnehmen Sie bitte den Versicherungsbedingungen

Interesse geweckt? Wir sind für Sie da unter (040) 29 99 40 - 390
oder per E-Mail unter sach@maxpool.de | www.maxpool.de

maxpool

Pools gegen GDV

Wer als Makler Veranstaltungen von Maklerpools besucht, kam immer auch in den Genuss kleiner Sticheleien gegen den einen oder anderen Pool-Mitbewerber. Beim Thema Provisionsdeckelung zeigt die Poolbranche aber ungewohnte Einigkeit.



Diese Pool-Repräsentanten haben die „Berliner Erklärung“ unterzeichnet:

Dr. Jutta Krienke (Vorstand BCA AG), Oliver Lang (Vorstand BCA AG), Norbert Porazik (Geschäftsführer Fonds Finanz GmbH), Sven Burkart (Vertriebsleiter WIFO GmbH), Andreas Kison (Vorstandsvorsitzender INFINUS AG), John Schröder (Vorstand Jung, DMS & Cie. AG), Oliver Kieper (Vorstand Netfonds AG), Matthias Kschinschig (Geschäftsführer ARUNA GmbH), Oliver Pradetto (Geschäftsführer blau direkt GmbH & Co. KG), Oliver Drewes (Geschäftsführer maxpool GmbH), Hartmut Goebel (Vorstand germanBroker.net AG), Hans Schex (Geschäftsführer monad GmbH), Michael Bade (Geschäftsführer Status GmbH), Guntram Schloß (Vorstandsvorsitzender Apella AG)

Der AfW-Bundesverband Finanzdienstleistung lud Geschäftsführer und Vorstände von Maklerpools zum 11. September 2013 nach Berlin ein. Anlass war die öffentlich gewordene Diskussion innerhalb des Gesamtverbands der Versicherungswirtschaft (GDV) über Eingriffe in das derzeitige Provisionsystem. Herausgekommen ist die Berliner Erklärung (siehe Kasten). „Die Berliner Erklärung wurde von allen anwesenden Poolgesellschaften einstimmig beschlos-

sen. Insofern steht auch maxpool umfassend zu den genannten Punkten“, erklärt maxpool-Chef Oliver Drewes. Natürlich lässt das Vorgehen der Pools den Verdacht aufkommen, hier ginge es in erster Linie um die Sorge um die eigenen Margen. „Die eigentliche Gefahr einer etwaigen Deckelung der Abschlussprovisionen liegt aber woanders“, so Drewes. „Pools würden ihre Leistungen weiterhin erbringen und ihre Margen damit sicherlich auch in Zukunft abrechnen.

Insofern würde im Ergebnis eine einseitige Reduzierung der Einkommen der freien Makler dabei herauskommen, die somit im Vergleich zu den abhängigen Vertretern stark benachteiligt würden.“ Eine Reduzierung der Kostendiskussion auf das Thema Abschlussprovision „ist unfair“. Der Vertriebsweg der Ausschließlichkeitsorganisationen ist teilweise sogar erheblich teurer als das freie Maklergeschäft. Die Kosten des angebotenen Vertriebs werden in der Praxis

lediglich auch in anderen Kostenarten geführt. „Was spricht denn dagegen, dass Versicherer die Kosten in ihren Produkten eigenverantwortlich senken?“, fragt Drewes. Schon heute gebe es doch zahlreiche Gesellschaften mit reduzierten Provisionssätzen und die Pro-

„Was spricht denn dagegen, dass Versicherer die Kosten in ihren Produkten eigenverantwortlich senken?“

dukte würden von Maklern dennoch verkauft. „Das ist schön zu sehen an der Hannoverschen Leben, der Swiss Life oder der Allianz im bAV-Bereich, um nur einige Beispiele zu nennen.“ Wenn Versicherer einen Bereich nicht mehr profitabel gestalten können, bleibt auch immer noch der Rückzug, so wie bei der Zurich im Bereich klassische Lebensversicherung oder der Skandia, die ebenfalls ihr Neugeschäft eingestellt hat. Möglich ist zudem die Fokussierung auf andere Vertriebswege, wie es beispielsweise die AachenMünchener jüngst getan hat oder wie es die Debe-ka schon immer macht. Die Diskussion

Berliner Erklärung

Wir sprechen uns für frei verhandelbare Vergütungen in der Lebensversicherung aus. Die Branche steht dem Verbraucher gegenüber in der Verantwortung und ist in der Lage, ihre Vergütungsmodelle selbst zu regeln – und dies ohne kartellrechtlich bedenkliche Absprachen.

Wir sprechen uns für eine Erweiterung der Kostendiskussion auf die Gesamtkosten in privaten Altersvorsorgeprodukten aus. Eine Einschränkung der Diskussion auf einzelne Kostenarten (wie die Abschlussprovision) trägt dem Interesse der Verbraucher nicht ausreichend Rechnung. Kostenersparnisse müssen vollumfänglich beim Verbraucher ankommen. Jede Initiative muss dies verbindlich sicherstellen.

Wir sprechen uns für unabhängige und qualitativ hochwertige Verbraucherberatung aus. Sie ist Voraussetzung für eine Altersvorsorge aller Bevölkerungsschichten.

Wir sprechen uns für den Berufsstand des unabhängigen Versicherungsmaklers aus, der im ausschließlichen Interesse seiner Kunden handelt und hierfür angemessen vergütet werden muss. Im Versicherungsvertrieb führen steigende Anforderungen durch Regulierung und Administration zu höheren Kosten. Während Versicherungsmakler diese Kosten selbst tragen müssen, werden abhängige Versicherungsvertreter durch Ausschließlichkeitsorganisationen der Versicherer subventioniert.

Wir sehen unsere Aufgabe darin, die Unabhängigkeit des Versicherungsmaklers zu garantieren und ihn mit unserer Tätigkeit wettbewerbsfähig zu halten. 94 Prozent der Versicherungsmakler sind in Maklerpools organisiert. Daher setzen wir uns für die Interessen des unabhängigen Vertriebs ein.

um die Abschlusskosten benachteiligt den Berufsstand der freien Makler, der aber für Qualität und Unabhängigkeit steht und damit im Sinne der Verbrau-

cher ist. Dies wiederum kann nicht im Interesse der Politik sein, wenn das Thema Verbraucherschutz wirklich ernst gemeint 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



Finanzielle Ruhestandsplanung

Aktuelles Vertriebsthema und Chance für Vermittler. Doch worin liegt der Unterschied zwischen Ruhestandsplanung und Altersvorsorge?



Die individuelle Altersvorsorgeplanung mit den gängigen Produktlösungen wie etwa Riester-Rente, Basisrente, Betriebsrente, Aktien oder Fonds beherrscht aktuell das Alltagsgeschäft von Maklern und Finanzberatern. Die Altersvorsorgeplanung richtet sich an Kunden ab circa 30 Jahren und zielt auf den Vermögensaufbau bis zum Eintritt des Ruhestands ab. Themen und Inhalte eines Beratungsgesprächs für den Vermögensaufbau sind langjährig bekannt und im Markt erprobt. In der Regel konzentrieren sich Beratungsansätze und Produktlösungen auf Kunden, die sich im aktiven Berufsleben befinden und ein regelmäßiges Arbeitseinkommen beziehen. Doch sobald der Ruhestand erreicht ist und das Arbeitseinkommen wegfällt, endet in der Regel die Betreuung durch den Berater. An dieser Stelle setzt die Ruhestandsplanung an. Gemeinsam mit ihren Kunden betrachten Ruhestandsberater gezielt die individuelle finanzielle Absicherung ab dem Zeitpunkt des eintretenden Ruhestands. Und da niemand weiß, wie alt er wird, ist es eine große Herausforderung für den Kunden, seine Anlagen für die Zeit des Ruhestands im Spannungsfeld von Rendite, Sicherheit und Flexibilität ausgewogen zu strukturieren.

Ruhestandsplanung ist qualifizierte, unabhängige, faire und umfassende Beratung mit dem Ziel, die Liquidität der Kunden auf Dauer zu sichern. Die Aufgaben des Ruhestandsplaners sind also vielschichtig und müssen individuell auf jede Kundensituation angepasst werden. Neben der konkreten Aufstellung der aktuellen Vermögenssituation, der Überprüfung der bestehenden Policen und einer fundierten Prognose der möglichen Entwicklung der zukünftigen, individuellen Finanzsituation steht die Erarbeitung eines ganzheitlichen Finanzkonzepts für den Ruhestand im Mittelpunkt. Der Ruhestandsberater zeigt Handlungsoptionen auf, optimiert bei Bedarf die Finanzsituation und er-



mittelt den tatsächlichen Kapitalbedarf des Kunden bis ans Lebensende, auch unter Einbeziehung von Inflation und Steuern.

Nicht nur die tatsächlichen Lebenshaltungskosten werden bei der Ruhestandsplanung betrachtet, in deren Fokus stehen vor allem auch die individuellen Kundenwünsche und -ziele, die weiterhin finanzierbar sein sollen. Denn eines muss Kunden und Vermittlern gleichermaßen bewusst sein: Obwohl im Ruhestand das Arbeitseinkommen wegfällt, soll der bisher erreichte Lebensstandard oftmals nicht sinken.

Kernfragen der Ruhestandsplanung

Um den erreichten Lebensstandard zu erhalten, ist es oftmals notwendig, das im Rahmen der Altersvorsorge angesparte Vermögen zu „entsparen“. Was ist Entsparen? Darunter versteht man das Auflösen von Ersparnissen bis zum Lebensende. Beispielsweise bedeutet dies, dass möglicherweise nur ein Teil des angesammelten Vermögens weiter wachsen soll, um spätere Kosten zum Beispiel für Pflege oder Haushaltshilfe

abzudecken. Je nachdem, in welcher Höhe Einkünfte im Ruhestand erzielt werden, muss gegebenenfalls jedoch ein wesentlicher Teil des angesparten Vermögens in laufendes Einkommen umgewandelt werden, um eine mögliche Lücke zwischen Ein- und Ausgaben zu schließen. Das ist dann der klassische Fall des Entsparens. Das Vermögen

Kernfragen der Ruhestandsplanung

Wie sieht die finanzielle Situation heute und in Zukunft aus – unabhängig von der Lebensdauer?

Welche Wünsche möchten sich Kunden auch zukünftig leisten können?

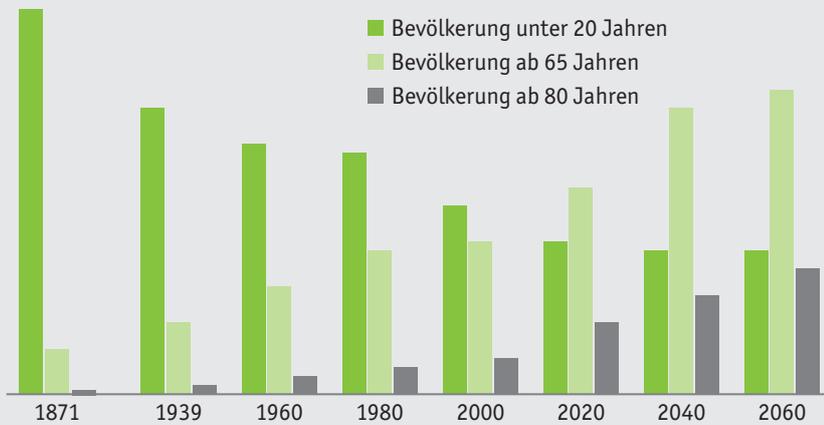
Wie kann auch zukünftig flexibel auf unvorhergesehene Ereignisse reagiert werden?

Wann soll welcher Teil des Vermögens übertragen/vererbt werden?

Möchte ich weiterhin in der selbstgenutzten Immobilie wohnen, die nach Auszug der Kinder gegebenenfalls zu groß geworden ist?

Entwicklung der Zielgruppe

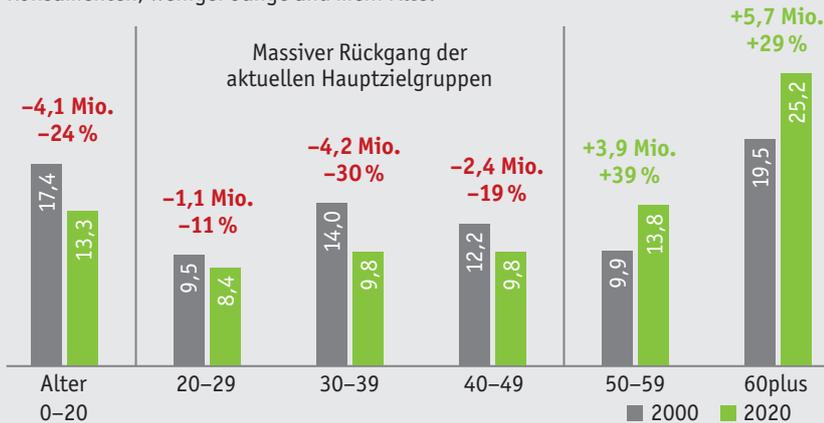
Anteile der Altersgruppen 1871 bis 2060



Quelle: Statistisches Bundesamt, ab 2020 Ergebnisse der 12. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung, Stand 2010

Verschiebung der Kundengruppen 2000–2020

Dramatische Auswirkungen auf das Kerngeschäft. Weniger Menschen, weniger Konsumenten, weniger Junge und mehr Alte!



Quelle: Birg und Bösch-Supan 1999 und Steria Mummert Consulting 2006, Bevölkerung in Millionen

» wird für den laufenden Unterhalt verbraucht. Hier gilt es zu entscheiden, ob für den gewünschten Bedarf die Erträge aus dem Vermögen genügen oder ob das Ersparte kontinuierlich aufgebraucht werden soll.

Aus den individuellen Zielen und Wünschen ergibt sich ein umfassendes Bild, das für eine bedarfsgerechte finanzielle Ruhestandsplanung unverzichtbar ist. Das optimale und bedarfsgerechte Ruhestandskonzept stellt daher die Weichen für einen in finanzieller Hinsicht sorgenfreien Ruhestand.

Aktuelle Erfahrungen zeigen jedoch, dass die konkrete Planung des Ver-

mögens im Ruhestand nur in wenigen Fällen mit Kunden detailliert und individuell erörtert wird. So passen oft Wünsche und Vorstellungen der Kunden nicht mit der aktuellen Strukturierung des Vermögens überein. Erkenntnisse der Marktforschung bestätigen diesen Eindruck, so dass man durchaus von einer „unberatenen“ Zielgruppe 55plus sprechen kann. Ruhestandsberatung schlägt nun die Brücke zwischen den sich verändernden Bedürfnissen der Zielgruppe nach dem Erwerbserleben und einer individuellen, bedarfsgerechten und flexiblen Allokation der Vermögenswerte im Ruhestand.

Über die Planung der Kapitalverwendung hinaus ergeben sich Fragen in der Beratung, zu denen ein geschulter Berater schnell und unkompliziert hilfreiche Auskünfte geben kann, womit er einen wichtigen Stellenwert beim Kunden bekommt.

Antworten zur Umsetzung des Testaments, zur Vorsorgevollmacht oder Patientenverfügung gehören zum Repertoire eines Beraters in der Zielgruppe, ebenso wie die Themen Pflege- und Unfallversicherung. Gerade im Pflegefall durch Krankheit oder Unfall wird das lang ersparte Kapital schnell verzehrt, wenn es keine weitere Absicherung gibt. Fehlerhafte Testamente bringen Streitigkeiten in die Erbengemeinschaft und fehlende Vollmachten können besonders bei Unternehmern Betriebsabläufe lähmen und unbeteiligte Dritte in Mitleidenschaft ziehen.

Zusammenfassend lässt sich konstatieren, dass die finanzielle Ruhestandsplanung auf Ziele, Wünsche und Bedürfnisse eines Ruheständlers ausgelegt ist und neue Ertragsmöglichkeiten für Berater eröffnet. Aus dem klassischen Financial Planning abgeleitet, stellt finanzielle Ruhestandsplanung Kundenbedürfnisse in den Mittelpunkt und ermöglicht so ganzheitliche Lösungskonzepte für die strategische Vermögensplanung und Vorsorge im Alter. Nutzen Sie das Konzept der Ruhestandsplanung zur Positionierung bei Ihren Kunden und schaffen Sie Mehrwert bei einer wachsenden Zielgruppe.

maxpool bietet Ihnen zu diesem Thema ein breites Angebot – angefangen bei Marketingmaßnahmen über individuelle Angebotsunterstützung bis hin zu Referenten für Endkundenveranstaltungen im Zielgruppensegment. ■

Kontakt

maxpool GmbH
 Achim Denkel
 Telefon: (0 40) 29 99 40-403
 E-Mail: achim.denkel@maxpool.de



Besuchen Sie uns auf der DKM vom 23. – 24.10. in Dortmund. Westfalenhallen. Halle 3B, Stand F13

Ausgezeichnet. Die Pflegeversicherung zu diesen Testurteilen finden Sie nur bei uns.

Auf der diesjährigen DKM lässt die Deutsche Familienversicherung Fakten sprechen: Assekurata Rating 2011 „GUT“, 2012 „GUT“, 2013 „SEHR GUT“. Aber nicht nur das Unternehmen selbst glänzt mit Bestnoten. Besonders die Pflegeversicherungen der Deutschen Familienversicherung konnten bei allen wichtigen Vergleichstests absolute Spitzenplätze belegen: Morgen & Morgen, Premium Circle, Euro, ÖKO-TEST, Witte Financial Services, Focus Money, Stiftung Warentest – alle sind sich einig: Die DFV-DeutschlandPflege ist das Top Produkt. Auf der DKM stellen wir Ihnen aber noch mehr vor. Wir informieren Sie auch zu Verkaufshilfen und Vertriebsunterstützung. Interessierte Vertriebspartner erhalten auf unserem

Stand die Beratermappe „Pflege“. Die optimale Verkaufshilfe für Ihr Kundengespräch und ein Garant für den Erfolg. Außerdem gibt es Marktübersichten zur DFV-DeutschlandPflege im Konditionenvergleich zum Gesamtmarkt und einen Marktvergleich der Testsieger. Mit den speziellen Webinaren zum Thema Pflege unter <https://dfv.webex.com> erhöhen Sie Ihre Abschlussquote signifikant. Unsere Mitarbeiter beraten Sie auch hierzu. Erschließen Sie sich mehr Verkaufspotenzial zum wichtigsten Zukunftsmarkt mit der wahrscheinlich besten Pflegeversicherung Deutschlands. Besuchen Sie uns auf der DKM und vereinbaren Sie gerne vorab feste Termine. Rufen Sie an unter 069 24794422.

Michael Kurtenbach (49) wird zum 1. Oktober 2013 neben seiner Funktion als Vorstandsvorsitzender der Gothaer Krankenversicherung AG auch den Vorstandsvorsitz bei der Gothaer Lebensversicherung AG übernehmen.



Buschfunk

■ Union Service insolvent

Die Union Service GmbH aus Rendsburg, ein Dienstleister für PKV-Makler, mit dem maxpool in der Vergangenheit eng zusammengearbeitet hat, ist insolvent. Gleiches gilt für drei weitere Unternehmen der Hartmann Gruppe, nämlich die Hartmann & Partner Holding, den Hartmann und Partner Wirtschaftsdienst für das Schornsteinfegerhandwerk und die Hartmann & Partner Versicherungsdienste. Der vorläufige Insolvenzverwalter, Rechtsanwalt Justus von Buchwaldt, hat das Ziel geäußert, die Geschäftstätigkeit weiterlaufen zu lassen und einen Verkauf anzustreben. Grund für die Insolvenzen ist die Entnahme erheblicher liquider Mittel für Immobiliengeschäfte durch den Gesellschafter der Hartmann und Partner Holding. maxpool betont in diesem Zusammenhang, dass die Zusammenarbeit mit der UNION seit einiger Zeit schon beendet sei. Die Provisionen und Bestände der maxpool Partner waren zu keinem Zeitpunkt durch den Insolvenzfall gefährdet oder davon betroffen, da das über maxpool platzierte Geschäft stets in den Beständen und in den Systemen der maxpool Gruppe geführt wurde und zu keiner Zeit in denen der UNION.

■ Versicherer und Maklerpools

Makler wünschen sich Unabhängigkeit und wenden sich deshalb auch an

Pools. Doch nicht alle Pools werden diesem Anspruch gerecht. Denn die 6. Maklerpool-Studie von Brunotte Konzept kommt zu dem Ergebnis, dass Versicherer an mindestens elf Maklerpools Anteile halten. Nur wenige Pools wie 1:1 Assekuranzservice (WWK) und SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG (SIGNAL IDUNA) befinden sich im vollständigen Besitz von Versicherern. Weitere „abhängige“ Pools sind ALVECON (Geschäftsbetrieb eingestellt), BCA, CARAT Fonds Service, Clarus, EKE-Finance, Jung, DMS & Cie., Qualitypool und verticus Finanzmanagement.

■ Große Aufregung um Assapp

Die Assapp AG in Ettlingen bei Karlsruhe bietet beziehungsweise bot nach eigenen Angaben „seit 2007 revolutionäre Cloud-Verwaltungslösungen für Versicherungsmakler“ an. Laut Auskunft des Insolvenzgerichts Karlsruhe liegt für das Unternehmen nun ein Eigenantrag zwecks Durchführung eines Insolvenzverfahrens vor. Viele Makler befürchteten im Zuge der Insolvenz den Verlust ihrer Kundendaten, die sie beispielsweise mit ass-CRM hinterlegt haben. Auch die Verbindungen zwischen der WIFO und Assapp sorgten für Fragezeichen. Denn Assapp-Vorstand Marco Burkart ist der Sohn des WIFO-Firmengründers Karl Burkart. Eine weitergehende Verbindung hat WIFO allerdings verneint:

„Mit großer Betroffenheit haben wir daher festgestellt, dass lediglich aus dem Umstand heraus, dass ein nicht bei WIFO beschäftigter und/oder beteiligter Sohn des Firmengründers Karl Burkart als Vorstand bei der Assapp AG tätig ist, von offenbar interessierten Kreisen unzutreffende Informationen und teils wilde Spekulationen über angebliche Verhältnisse zwischen der Assapp AG und WIFO verbreitet werden. WIFO wird dagegen mit allen rechtsstaatlich verfügbaren Mitteln vorgehen.“

■ Medialer Wind gegen die LV

Anwälte nutzen die derzeitige Verunsicherung um die Lebensversicherung (Niedrigzinsumfeld, Provisionsdeckelung – siehe auch Seite 26) und verweisen auf den Notfall-Paragrafen 89 VAG. Dieser besagt, dass der Versicherer zur Vermeidung einer Insolvenz die Versicherungsleistungen herabsetzen kann. Dies klingt für viele Versicherungsnehmer dramatisch. Doch so schlecht steht es um die Lebensversicherer keineswegs. Zudem sind die Sicherungssysteme der Lebensversicherer tief gestaffelt und staatlich beaufsichtigt. Sogar die Mannheimer Lebensversicherung, die vor zehn Jahren unter den Schutzschirm der Protaktor ging, war nicht „pleite“, sondern ging als Vorsichtsmaßnahme unter die Obhut der Sicherungseinrichtung.

Höchste Zahnersatzleistungen – geringer Beitrag

Die Gothaer hat ihr Produktangebot im Bereich Zahnergänzungsversicherung um ein Premiumprodukt mit einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis erweitert.



verzichten wollen. So zahlt ein 30-jähriger Antragsteller nur 13 Euro im Monat.

Für Kunden, die einen Zahnzusatztarif mit umfassenden Leistungen in allen Bereichen wünschen und auch bereit sind, mehr Geld zu investieren, empfehlen wir aktuell den AXA-Tarif „DENT Premium“, den Tarif „Z100“ der ARAG oder den „ZahnTOP“ der SIGNAL IDUNA.

Den genauen Leistungsinhalt des MediZ Premium der Gothaer entnehmen Sie bitte den Allgemeinen Versicherungsbedingungen in Verbindung mit den Tarifbedingungen. Alle Informationen und Antragsunterlagen hierzu finden Sie im Mitgliederbereich maxINTERN der maxpool-Homepage.

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

Seit Juli 2013 rundet der Tarif MediZ Premium die Produktpalette der Gothaer für leistungsorientierte Kunden ab. Nach Vorleistung der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) werden, neben einer 100-prozentigen Kostenerstattung für Zahnersatz im Rahmen der Regelversorgung, bis zu 90 Prozent der Kosten für Zahnersatz bei privat-zahnärztlicher Behandlung erstattet. Voraussetzung hierfür ist allerdings ein Nachweis über Vorsorgeuntersuchungen der letzten fünf Jahre, ansonsten erfolgt eine 85-prozentige Erstattung. Bei Nichtanspruchnahme der GKV, beispielsweise wenn der Zahnarzt keine Kassenzulassung mehr besitzt, werden die Leistungen zur Hälfte erbracht. Die Erstattung von Inlays und Implantaten ist bei der

Gothaer betragsmäßig nicht begrenzt. Verblendungen aus Keramik werden bei MediZ Premium – anders als meist üblich – auch im hinteren Zahnbereich übernommen.

Im Rahmen des Tarifs wird die Kieferorthopädie für Personen vor Vollendung des 18. Lebensjahres bezuschusst. Generell ist auf Summenbegrenzungen in den ersten Jahren zu achten. Sollte die gesetzliche Krankenversicherung Leistungen aus ihrem Katalog streichen, erstattet MediZ Premium diese Leistung trotzdem.

maxpool kann den Tarif MediZ der Gothaer solchen Kunden empfehlen, die höchste Erstattungen im Bereich Zahnersatz wünschen und auf Zahnbehandlung oder professionelle Zahnreinigung

Gothaer-Tarif MediZ Premium

Extrem günstige Prämie

Höchste Leistungen im Bereich Zahnersatz, Zuschuss zur Kieferorthopädie

Allerdings keine Leistungen für Zahnbehandlung und professionelle Zahnreinigung

In Zukunft eventuell von der GKV gestrichene Leistungen werden übernommen.

Kontakt

maxpool GmbH
KV-Kompetenzteam
Telefon: (0 40) 29 99 40-320
E-Mail: kv@maxpool.de

Die Last alter Versprechen

Die Luft für Lebensversicherer wird dünner, solange die Zinsen niedrig bleiben. Einige beschreiten daher neue Wege, andere kämpfen ums Überleben. Ein Blick in die Bilanzen gibt Aufschluss über den Gesundheitszustand der Anbieter.



Statistisch gesehen besitzt jeder Bundesbürger immer noch mehr als eine Lebensversicherung. Doch die laut GDV 89,1 Millionen Verträge zum

Ende 2012 bedeuten auch eine Bestandschmelze im siebten Jahr in Folge.

Kaum eine andere Branche leidet so sehr unter niedrigen Zinsen wie die der

Lebensversicherer. Aus dieser Abhängigkeit versuchen sich die Versicherer nun zu lösen. Zukunftsfähiger formuliert: Sie müssen es. Als Erstes wagten

ERGO und Allianz diesen „kalten Entzug“. Ihre neuen Produkte verzichten auf den Garantiezins, der die vergangenen Jahre ohnehin nur gesenkt wurde (aktuell 1,75 Prozent). Den Kunden bleiben bei den neuen Konzepten noch der Beitragserhalt und eine Mindestrente. Im Gegenzug wird eine höhere Rendite in Aussicht gestellt, nicht garantiert. Kritik an diesen ersten Gehversuchen blieb nicht aus. So wies der „Focus“ darauf hin, dass das „Risiko des Auf und Ab der Kapitalmärkte damit größtenteils auf den Kunden abgewälzt“ werde. Die Nachfrageseite wird ohnehin entscheiden, ob sich diese Neukonstruktionen etablieren werden.

In jedem Fall verschaffen sie den Anbietern etwas Luft. Der Bestand alter 4-Prozent-Versprechen aus den 90er-Jahren wiegt immer schwerer, vor allem da es selbst bei einer Zinswende noch ein langer Weg bis zu diesem Niveau wäre. Diesen Versprechen mit einer Kapitalmarktstruktur nachzukommen, die überwiegend aus festverzins-

procontra-LV-Note

Die Gesamtnote setzt sich aus den vier Teilbereichen **Finanzstärke, Kosten & Erträge, Geschäftsentwicklung** sowie **Kundenzufriedenheit** zusammen. In diese Kategorien fließen die relevanten Bilanzkennzahlen – unter anderem Reservequote, Solvabilität, Nettoverzinsung oder auch Storno- und Kostenentwicklung – gewichtet ein. Um die Aussagekraft zu erhöhen, wird jeweils der zurückliegende Dreijahreszeitraum betrachtet. Die konkreten Gewichtungen der Bilanzkennzahlen für die Teilnoten beziehungsweise die der jeweiligen Teilbereiche für die Gesamtnote können Sie den Tabellen auf den Folgeseiten entnehmen. Die procontra-LV-Note gibt lediglich eine Orientierungshilfe im Markt der Lebensversicherer auf Basis zurückliegender Geschäftsjahre und stellt keine Garantie über zukünftige Entwicklungen dar.

Nettoverzinsung

#	Versicherer	3-Jahres-Schnitt (2010–2012 in %)	2010	2011	2012
			in %		
1	ALTE LEIPZIGER	4,92	4,82	4,49	5,44
2	Debeka	4,90	5,07	4,79	4,84
3	PB Leben	4,86	4,32	4,60	5,65
4	Swiss Life	4,83	4,72	4,73	5,05
5	Öffentliche Braunschweig	4,79	5,61	4,08	4,67
Marktmittel		4,21	4,27	3,90	4,45
75	Generali	3,53	3,01	3,36	4,22
76	Landeslebenshilfe LLH	3,34	3,63	3,11	3,29
77	Delta Lloyd	3,34	3,23	3,19	3,60
78	Heidelberger*	2,54	3,06	2,42	2,13
79	Hamburger	1,96	3,94	-0,37	2,31

Marktmittel in Prozent

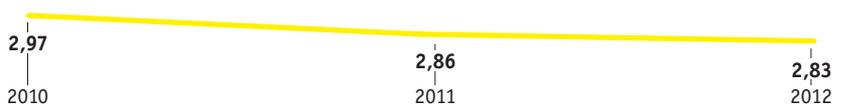


* Überwiegend fondsgebundenes Geschäft, Nettoverzinsung daher mit untergeordneter Rolle

Verwaltungskostenquote

#	Versicherer	3-Jahres-Schnitt (2010–2012 in %)	2010	2011	2012
			in %		
1	EUROPA	0,79	0,78	0,80	0,79
2	Cosmos	0,84	0,92	0,94	0,66
3	neue Leben	1,08	1,11	1,06	1,06
4	Allianz	1,14	1,10	1,11	1,21
5	Hannoversche	1,22	1,24	1,22	1,21
Marktmittel		2,89	2,97	2,86	2,83
75	InterRisk	5,21	5,48	5,23	4,92
76	myLife	6,38	6,93	6,35	5,85
77	PB Leben	6,76	8,39	5,82	6,05
78	Heidelberger	9,13	10,65	9,17	7,56
79	TARGO	12,62	14,86	12,42	10,58

Marktmittel in Prozent



Abschlusskostenquote

#	Versicherer	3-Jahres-Schnitt (2010–2012 in %)	2010	2011	2012
			in %		
1	Cosmos	2,70	3,00	3,20	1,90
2	HUK-COBURG	2,78	3,24	2,80	2,30
3	LVM	3,15	3,13	3,11	3,20
4	Süddeutsche	3,26	3,32	3,01	3,45
5	Debeka	3,31	3,33	3,23	3,36
Marktmittel		5,24	5,38	5,09	5,24
75	VPV	7,07	7,44	6,84	6,94
76	Delta Lloyd	7,10	13,54	7,09	0,68
77	Skandia	8,17	7,23	7,55	9,72
78	Direkte Leben	10,16	12,06	9,71	8,71
79	myLife	15,92	17,07	12,25	18,44

Marktmittel in Prozent



PB Leben aufgrund der Verschmelzung mit PBV 2011 bei der Geschäftsentwicklung nicht berücksichtigt

Interview



„Aggressives Einmalbeitrags- geschäft belastet Bestandskunden.“

Ralf Berndt
Vertriebs- und Marketingvorstand, Stuttgarter Leben

Im Dreijahresrückblick ist die Geschäftsentwicklung der Stuttgarter marktführend. Sicher sprangen Kunden und Makler auch auf die hohen Überschussdeklarationen an. Wie kommt dieser Anlagezins zustande?

Ralf Berndt: Ein Unterschied ist sicher unsere signifikant höhere Aktienquote von aktuell 8 Prozent. Der Marktschnitt liegt zwischen 3 und 4 Prozent; rechnet man hier noch die Allianz heraus, tendiert er gegen 1 Prozent. Im Immobiliengeschäft weisen wir mit 9 Prozent eine doppelt so hohe Quote aus wie der Markt. Neben dem Wollen einer derartigen Investitionsquote in Aktien und Immobilien stellt sich aber eher die Frage nach dem Dürfen. Schließlich stellt diese aus Solvenzsicht auch ein Risiko dar, welches Versicherer entsprechend mit Sicherheitskapital unterlegen müssen.

Ihr Einmalbeitragsgeschäft lieferte 2012 mehr Neuzugang als das Geschäft aus laufenden Beiträgen. Woraus resultiert dieses Geschäft?

Berndt: Unser Einmalbeitragsgeschäft ist breit gestreut. Auslagerungen in der betrieblichen Altersvorsorge, sofort beginnende Renten oder Basisrenten spielen hier ebenso mit rein wie aufgeschobene Renten, die geschätzt die Hälfte ausmachen ...

... und kritisiert werden, da es hier um kurzfristige Renditeversprechen geht. Da diese aktuell nicht gegenfinanziert werden können, muss es die Versicherungsgemeinschaft schultern.

Berndt: Die Gefahr besteht. Laut GDV liegt das Verhältnis zwischen einmaligen und laufenden Beiträgen im Neugeschäft bei 85:15. Bei uns liegt es bei 60:40 und wird sich im zweiten Halbjahr ausgleichen, da wir unser gesetztes Limit für Einmalbeiträge bereits Ende Juni erreicht haben.

Sie deckeln Ihr Einmalbeitragsgeschäft?

Berndt: Ja, im Gesamtbestand liegen unsere Einmalbeiträge bei gerade mal 15 Prozent und damit deutlich unter dem Marktdurchschnitt. Wir wollen Altersvorsorge machen und die Bestandskunden schützen. Aggressives Einmalbeitragsgeschäft geht oft zulasten der Bestandskunden, deswegen sind wir da sehr zurückhaltend.

Welche Rolle spielt die Haftungsübernahme für den Makler nach Paragraph 60 VVG, die Sie als einziger Versicherer aussprechen, für Ihre Geschäftsentwicklung?

Berndt: Das hat bestimmt einen positiven Effekt. Wir wollten unsere Qualität nicht an einer einzigen Kennzahl, bei der wir vielleicht Marktspitze sind, festmachen. Stattdessen wollen wir den objektiven Auswahlprozess fördern und haften für die Überzeugung und objektiv vorhandene Qualität unserer Finanzstärke. Nach aktuellen Zahlen werden wir diese Haftung auch im kommenden Jahr aussprechen.

Ihre Verwaltungskostenquote sank in den vergangenen Jahren stetig und liegt mit 2,3 Prozent nun unter dem Marktschnitt. An welchen Stellschrauben haben Sie dafür gedreht?

Berndt: Wir versuchen über Prozessoptimierungen, erhöhten technischen Einsatz und einen überschaubaren Personalaufwand die Effizienz zu steigern. Dieses Effizienzstreben hat ja jedes Unternehmen. Der wichtigste Faktor, um die Kostenquote zu verbessern, ist allerdings das Wachstum. Die Verwaltungskostenquote sinkt automatisch, wenn die gebuchten Bruttobeiträge stärker wachsen als die Aufwendungen.

Ist mit 2,3 Prozent schon das Optimum an Effizienz erreicht?

Berndt: Nein. Wengleich eine Mindestausstattung erforderlich ist, streben wir in den kommenden drei Jahren eine Quote von unter 2 Prozent an. Auf Seiten der Abschlusskos-

ten lautet unser Ziel 5,2 Prozent (Anm. d. Red.: aktuell 5,4 Prozent), was für einen reinen Maklerversicherer schon sehr ambitioniert ist.

Dennoch lägen Sie damit nicht an der Spitze, in einem kostenaffinen Markt.

Berndt: Es darf nicht der Eindruck entstehen, der günstigste Versicherer sei auch der beste. Das stimmt absolut nicht. Der Kostenunterschied ist nicht so ausschlaggebend wie die Leistungsstärke. 1 Prozent Kosten ist nicht in dem Maße relevant wie 1 Prozent Unterschied in der Verzinsung. Abschluss- und Verwaltungskosten wirken sich zwar direkt auf Produkte aus, vergleichen sollte der Kunde eher über die

Nettorendite auf Basis der Reduction in Yield.

Die die Stuttgarter immer noch nicht ausweist.

Berndt: Richtig. Das liegt aber primär daran, dass es bisher lediglich Empfehlungen des GDV zur Berechnung gab. Durch die kürzliche Verabschiedung des Altersvorsorgeverbesserungsgesetzes haben wir nun die nötigen gesetzlichen Rahmenbedingungen, so dass wir ab 2014 die Gesamtkostenquote und damit auch die Reduction in Yield ausweisen werden.

Der Ball liegt also nicht mehr bei der Politik?

Berndt: Nein. Es liegt nun an der Branche selbst, diese Transparenz im Kostenbereich nicht nur zu proklamieren, sondern auch zu fördern.

lichen Wertpapieren besteht, erscheint ambitioniert. Vor allem da die alten, hoch verzinsten Coupons nach und nach auslaufen und aktuell nur durch geringer verzinsten ersetzt werden können. Daran glauben auch die Kunden nicht mehr. Das Neugeschäft entwickelt sich rückläufig.

Nettoverzinsung zurück über 4 Prozent

In Anbetracht dieser Voraussetzung passt das gesteigerte Ergebnis der Net-

toverzinsung optisch nicht so recht ins Bild. Mit 4,45 Prozent fiel es 2012 bei den insgesamt 79 analysierten Unternehmen um rund 0,6 Prozentpunkte höher aus als im Berichtsjahr 2011 (3,9 Prozent). Was die Anbieter als „Beleg für die hervorragende Arbeit der Kapitalanlage-Spezialisten“ bewerten, ist auf den zweiten Blick vor allem auch Sondereffekten zuzuschreiben, etwa durch „außerordentliche Erträge aus der Realisierung von Rentenpapieren“, wie Dr. Walter Botermann, Vorstandsvorsitzen-

der der ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE, im Interview einräumt. Ein Blick in die Gewinn- und Verlustrechnungen der Anbieter bestätigt die signifikante Steigerung der „Erträge aus Zuschreibungen“, die das Nettoergebnis aus Kapitalanlagen positiv beeinflussen.

Um diese Effekte etwas zu glätten, ist die mehrjährige Betrachtung der Nettoverzinsung empfehlenswert. Für die Bewertung wurde daher auch der Durchschnitt der vergangenen drei Jahre und nicht des Einzeljahres ausgewer-



Lust auf mehr?



Der neue proontra Newsletter

3 mal pro Woche
das Wichtigste zusammengestellt –
für alle, denen 6 mal im Jahr
nicht genug ist.

www.proontra-online.de/newsletter

Reservequote*

#	Versicherer	3-Jahres-Schnitt (2010–2012 in %)	2010	2011	2012
			in %		
1	Allianz	13,58	9,89	11,12	19,73
2	ALTE LEIPZIGER	10,61	5,45	10,37	16,01
3	PB Leben	10,47	3,13	10,22	18,06
4	Versicherungskammer Bayern	10,15	6,31	9,51	14,62
5	Stuttgarter	9,38	7,54	8,14	12,44
Marktmittel		5,94	2,60	4,33	10,88
75	Hamburger	1,61	-1,32	0,10	6,06
76	myLife	1,56	1,73	0,50	2,45
77	Landeslebenshilfe LLH	1,54	0,75	0,60	3,29
78	INTER	1,18	-3,84	-2,60	9,99
79	Gothaer	-0,65	-2,34	-3,98	4,37

Marktmittel in Prozent

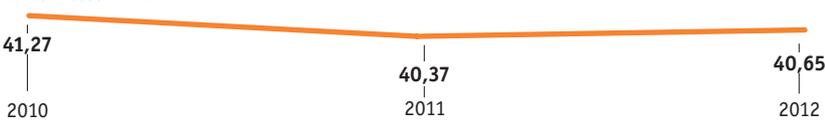


* Bewertungsreserven im Verhältnis zu den Kapitalanlagen

Freie-RfB-Quote

#	Versicherer	3-Jahres-Schnitt (2010–2012 in %)	2010	2011	2012
			in %		
1	Delta Direkt	74,67	77,94	73,30	72,78
2	Heidelberger	71,70	70,19	72,81	72,10
3	Dialog	71,12	74,07	68,13	71,18
4	EUROPA	70,62	67,03	70,46	74,39
5	Süddeutsche	70,32	60,51	70,77	79,68
Marktmittel		40,76	41,27	40,37	40,65
75	Uelzener	17,65	16,16	0,00	36,79
76	die Bayerische	17,43	25,33	11,11	15,84
77	Swiss Life	16,56	15,71	16,44	17,54
78	VHV	11,85	11,82	17,91	5,81
79	myLife	6,94	1,39	3,11	16,33

Marktmittel in Prozent



Solvabilitätsquote*

#	Versicherer	3-Jahres-Schnitt (2010–2012 in %)	2010	2011	2012
			in %		
1	Landeslebenshilfe LLH	532,13	551,30	521,10	524,00
2	Neckermann	504,33	479,00	505,00	529,00
3	Mecklenburgische	334,67	341,00	341,00	322,00
4	VHV	309,70	309,00	319,00	301,10
5	myLife	294,00	305,00	292,00	285,00
Marktmittel		190,11	194,92	190,08	185,33
65	Münchener Verein	137,78	135,14	129,47	148,74
66	Dialog	136,00	139,60	132,60	135,80
67	Helvetia	134,97	127,50	135,60	141,80
68	VPV	133,67	140,00	130,00	131,00
69	Zurich	132,80	134,70	137,90	125,80

Marktmittel in Prozent



* Credit Life, WWK, neue Leben, TARGO, Barmenia, Öffentliche Berlin, PB Leben, Rheinland, HDI und Uelzener weisen weder in den Geschäftsberichten noch auf Nachfrage die Solvabilitätsquoten aus.

tet. Hier liegt der Branchenschnitt der Lebensversicherer bei 4,2 Prozent, die Drei-Jahres-Range der Anbieter erstreckt sich von 1,96 (Hamburger Leben) bis hin zu 4,92 Prozent (ALTE LEIPZIGER). Nur die Nettoerendite des Versicherers heranzuziehen greift ohnehin zu kurz. Vermittler sind nicht zuletzt durch die Beratungsgrundlage (Paragraf 60 VVG) dazu verpflichtet, ihre Empfehlungen eben auch auf Anbieterebene hinreichend zu begründen. Dafür müssen sie weitere Kennzahlen betrachten, vor allem die der Finanzstärke. Sie dienen mit als Indikator dafür, ob und wie lange die Niedrigzinsphase kompensiert werden kann.

Bewertungsreserven steigen (leider)
Wichtig sind dabei die Bewertungsreserven, die Differenz zwischen Zeit-

Dr. Volker Priebe, Allianz

„Hohe Gesamtreserven ermöglichen eine chancenreiche Kapitalanlage und attraktive Rendite bei hoher Sicherheit.“

und Buchwert der Kapitalanlagen. Dieser Puffer sichert die Kapitalanlagen gegen Kursrückschläge. „Hohe Gesamtreserven ermöglichen zudem eine chancenreiche Kapitalanlage und versetzen den Versicherer in die Lage, eine attraktive Rendite bei hoher Sicherheit zu gewährleisten“, fügt Dr. Volker Priebe, Leiter der Allianz-Produktentwicklung, an. Die Bewertungsreserven der 79 analysierten Lebensversicherer stiegen seit 2009 von 22 Milliarden auf 98 Milliarden Euro (2012). Der Hauptgrund: Die Nachfrage nach gut verzinsten festverzinslichen Wertpapieren stieg zuletzt mit anhaltendem Niedrigzinsniveau stark an. Von diesen Papieren haben die Versicherer jede Menge im Bestand, noch. Der aktuelle Zeitwert liegt also deut-

lich über den damaligen Buchwerten, was die Bewertungsreserven aufbläht. An diesen Reserven müssen die Assekuranten ihre Kunden hälftig beteiligen. Doch da diese Reserven keinen Barbestand darstellen, sondern zum Bilanzstichtag eine Momentaufnahme nicht realisierter Gewinne, tut sich die Branche schwer mit dieser Beteiligung. Dr. Peter Schwark, Mitglied der Hauptgeschäftsführung des GDV, verteidigt diese Haltung: „Die Ausschüttungen an Kunden mit heute auslaufenden Verträgen müssen die anderen Kunden durch rückläufige Überschussbeteiligungen mitbezahlen. Und das ist ungerecht.“ Die Gegenseite sieht den Verweis auf die Versichertengemeinschaft nur als vorgeschoben. „Die Anbieter wissen genau um ihre zukünftigen Probleme der Garantieerbringung und wollen möglichst jeden Euro im eigenen Haus behalten“, meint etwa Aktuar Peter Schramm. Der Lobbyverband beantragte sogar eine Gesetzesänderung zur Beteiligung der Kunden an den Bewertungsreserven, 50 Prozent seien zu hoch. Doch der Bundesrat lehnte ab. Schwark kündigte an, mit neuer Legislaturperiode auch einen neuen Anlauf starten zu wollen.

Gesamtreserven im Blick

Ein noch schärferes Bild der Finanzstärke geben die Gesamtreserven ab, die neben den Bewertungsreserven die freien RfB sowie die Schlussüberschüsse enthalten. „Die Betrachtung der gesamten Reserven ist für die Beurteilung der Finanzstärke sinnvoller als einzelne Reservekomponenten. Auch mit Blick auf weitere Herausforderungen des Niedrigzinsumfelds wie die Bildung der Zinszusatzreserve“, sagt Dr. Priebe und erklärt an einem Beispiel: „Der Referenzzinssatz, der sich an einem durchschnittlichen Zinssatz europäischer Staatsanleihen orientiert, lag Ende 2012 bei 3,64 Prozent. Unterschreitet dieser Zins eine Rechnungszinsgeneration im Bestand des Versicherers, ☞

Neuzugang nach APE*

#	Versicherer	3-Jahres-Entwicklung (2010–2012 in %)	2010	2011	2012
			in Mio. €		
1	Stuttgarter	81,8	42,5	60,9	77,3
2	Karlsruher	75,2	3,7	5,7	6,5
3	Cosmos	62,9	156,5	138,0	254,9
4	HanseMerkur	53,2	17,4	19,4	26,7
5	Condor	48,0	19,6	27,0	29,0
Marktsumme		-0,04	7.930,6	8.109,0	7.927,5
74	Skandia	-30,6	32,0	32,2	22,2
75	Heidelberger	-41,6	58,3	38,0	34,0
76	Öffentliche Berlin	-42,2	37,0	27,3	21,4
77	Delta Lloyd	-61,9	17,3	10,1	6,6
78	Hamburger	-78,7	1,3	0,6	0,3

Marktsumme in Mio. €

* Neuzugang laufender Beitrag + 10 % des Neuzugangs Einmalbeiträge

Gebuchte Bruttobeiträge

#	Versicherer	3-Jahres-Entwicklung (2010–2012 in %)	2010	2011	2012
			in Mio. €		
1	Cosmos	44,6	1.928,0	1.732,2	2.788,4
2	oeco	25,7	33,1	40,3	41,6
3	Öffentliche Braunschweig	23,5	150,3	154,1	185,6
4	die Bayerische	21,1	85,6	95,5	103,7
5	HanseMerkur	20,4	161,2	157,2	194,0
Marktsumme		-2,7	83.478	80.250	81.221
74	Hamburger	-20,6	31,7	28,1	25,1
75	IDUNA	-22,4	1.660,3	1.338,7	1.289,0
76	ERGO Direkt	-24,6	932,9	960,7	703,1
77	Sparkassenversicherung	-25,6	2.203,5	1.637,3	1.639,2
78	Delta Lloyd	-27,7	353,4	303,9	255,5

Marktsumme in Mio. €

Anzahl Policen

#	Versicherer	3-Jahres-Entwicklung (2010–2012 in %)	2010	2011	2012
			Anzahl		
1	oeco	26,9	27.529	32.424	34.924
2	die Bayerische	16,5	86.358	94.882	100.599
3	ALTE LEIPZIGER	13,1	1.065.551	1.125.564	1.204.719
4	Öffentliche Sachsen-Anhalt	9,9	215.004	227.192	236.301
5	VHV	9,3	13.412	14.115	14.653
Marktsumme		-0,6	85.198.971	85.384.611	84.668.645
74	INTER	-9,2	163.802	156.028	148.720
75	myLife	-10,1	126.623	120.449	113.835
76	DBV	-12,6	1.840.042	1.708.465	1.607.950
77	Delta Lloyd	-20,9	521.932	471.573	412.677
78	Rheinland	-63,3	281.197	282.884	103.130

Marktsumme Anzahl Policen

PB Leben aufgrund der Verschmelzung mit PBV 2011 bei der Geschäftsentwicklung nicht berücksichtigt

Stornoquote laufender Beitrag

#	Versicherer	3-Jahres-Schnitt (2010–2012 in %)	2010	2011	2012
			in %		
1	Hannoversche	1,91	1,94	1,95	1,84
2	WGV	1,91	2,13	1,95	1,66
3	HUK-COBURG	2,22	2,14	2,18	2,34
4	EUROPA	2,27	2,47	2,29	2,07
5	Credit Life	2,48	2,41	2,32	2,70
Marktmittel		5,27	5,41	5,21	5,20
75	Skandia	7,76	7,34	7,10	8,83
76	Rheinland	8,26	8,29	7,93	8,55
77	WWK	8,54	8,76	8,54	8,32
78	PB Leben	9,81	8,10	12,89	8,45
79	TARGO	19,19	21,33	18,76	17,47

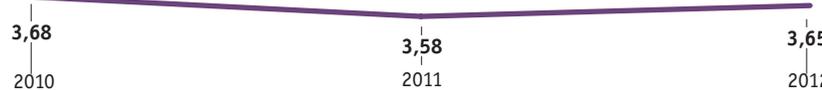
Marktmittel in Prozent



Stornoquote Anzahl

#	Versicherer	3-Jahres-Schnitt (2010–2012 in %)	2010	2011	2012
			in %		
1	HUK-COBURG	1,95	1,91	1,93	2,01
2	Allianz	2,06	2,14	2,01	2,04
3	Süddeutsche	2,06	2,22	2,05	1,92
4	oeco	2,13	1,79	2,20	2,39
5	Debeka	2,14	2,15	2,11	2,14
Marktmittel		3,64	3,68	3,58	3,65
75	neue leben	5,83	5,90	5,80	5,79
76	Rheinland	7,34	6,52	6,09	9,41
77	PB Leben	7,69	8,71	8,71	5,65
78	TARGO	11,34	11,79	11,21	11,01
79	myLife	12,87	10,23	13,15	15,22

Marktmittel in Prozent



Beschwerden

#	Versicherer	3-Jahres-Schnitt (2010–2012 in %)	2010	2011	2012
			Anzahl je 1 Million Verträge		
1	7 Anbieter*	0,00	0,00	0,00	0,00
8	myLife	2,63	0,00	7,90	0,00
9	Dialog	2,91	3,00	5,74	0,00
10	Saarland	4,44	0,00	6,70	6,63
11	Neckermann	5,13	15,40	0,00	0,00
Marktmittel		26,46	31,72	25,82	21,85
75	Heidelberger	77,35	118,20	55,09	58,75
76	Asstel	78,15	100,44	61,25	72,76
77	Uelzener	101,61	230,33	74,52	0,00
78	Hamburger	124,44	40,07	205,06	128,20
79	oeco	125,17	246,67	36,33	92,52

Marktmittel Anzahl je 1 Million Verträge



* Für die WGV, Süddeutsche, Öffentliche Oldenburg, Öffentliche Braunschweig, Öffentliche Sachsen-Anhalt, Itzehoe, VHV wurden keine Beschwerden bei der BaFin registriert.

so ist für diese Generation eine Zinszusatzreserve verpflichtend zu bilden.“ Für alle „Generation 4 Prozent“-Verträge demnach 0,36 Prozent. In den Bilanzen 2011 und 2012 war die Allianz dadurch für die „Generation 4 Prozent“ verpflichtet, eine Milliarde Euro Zinszusatzreserve zu stellen. Aus welchen Töpfen die Versicherer sich dafür bedienen – Bewertungsreserven, freie RfB oder Rohüberschüsse –, steht ihnen frei, doch jene müssen ausreichend gefüllt sein, um dieser Verpflichtung nachkommen zu können. Und daher wird die Finanzstärke eines Versicherers – basierend auf den Gesamtreserven – in Zukunft eine zunehmend wichtigere Rolle spielen.

Wenn es um die Finanzstärke geht, dann spricht man automatisch auch über die Solvabilitätsquoten der Versicherer.

Peter Schramm, Aktuar

„Die Anbieter wissen um ihre Probleme der Garantierbringung und wollen möglichst jeden Euro im eigenen Haus behalten.“

Obleich jene im Dreijahreszeitraum gesunken sind, weisen die 69 Versicherer, die ihre Solvaquoten preisgaben, immer noch einen gesunden Mittelwert von 185,3 Prozent aus. Die Marktaufsicht fordert mindestens eine 100-prozentige Eigenmittelausstattung. Unter Solvency I wird der Solvabilitätsquote jedoch eine gewisse Statik angekreidet. „Die jetzige Definition kann nicht auf unterschiedliche Zinsniveaus reagieren“, meint auch Priebe. Außerdem könne es je nach Geschäftsschwerpunkt auch zu Verzerrungen in der Höhe kommen, etwa bei Anbietern, die ihr Hauptgeschäft im Bereich der Risiko- oder fondsgebundenen Lebensversicherung haben. Solvency II soll hier eine risikoadäquatere Definition bereithalten, in jedem Fall die Anforderungen verschärfen, auch wenn

Weiter auf Seite 44

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.

Geschäftsentwicklung										
#	Versicherer	Neuzugang lfd. Beitrag	Note	Neuzugang Einmalbeitrag	Note	gebuchte Bruttobeiträge	Note	Anzahl Policen	Note	Geschäfts-entwicklung
		30 %		15 %		45 %		10 %		100 %
1	ALTE LEIPZIGER	35,85	1++	34,06	1++	20,21	1++	13,06	1++	1++
2	Condor	52,28	1++	29,16	1++	12,95	1++	5,97	1+	1++
3	HanseMercur	56,15	1++	47,11	1++	20,37	1++	2,82	2++	1++
4	Stuttgarter	88,81	1++	50,24	1++	17,07	1++	4,46	1+	1++
5	Cosmos	17,08	2++	114,87	1++	44,63	1++	0,91	2	1+
6	die Bayerische	19,04	1	6,16	2++	21,12	1++	16,49	1++	1+
7	VHV	14,96	2++	7,69	1	14,73	1++	9,25	1++	1+
8	ARAG	29,74	1+	-21,53	3	11,10	1+	2,75	2++	1
9	Continentale	38,98	1++	10,83	1+	3,77	2+	1,52	2+	1
10	HUK-COBURG	41,12	1++	33,38	1++	3,60	2+	0,36	2	1
11	VOLKSWOHL BUND	11,64	2+	1,79	2+	11,97	1+	5,40	1+	1
12	Debeka	7,61	2	7,93	1	9,09	1+	2,87	2++	2++
13	Dialog	1,64	3+	15,71	1+	10,49	1+	8,73	1++	2++
14	EUROPA	29,33	1+	9,56	1	3,59	2+	3,58	1	2++
15	Itzehoer	30,47	1++	-10,69	3++	3,17	2+	6,05	1++	2++
16	NÜRNBERGER	7,09	2	26,11	1+	6,12	1	-4,14	4++	2++
17	oeco	-2,70	3	12,82	1+	25,71	1++	26,86	1++	2++
18	Öffentliche Braunschweig	-2,94	3	58,70	1++	23,48	1++	-2,19	3+	2++
19	R+V	14,14	2+	4,31	2++	6,11	1	3,38	1	2++
20	Barmenia	25,17	1+	-12,93	3++	-1,44	3++	0,82	2	2+
...										
78	Hamburger	-76,18	5	-94,59	5	-20,61	5+	-8,66	5++	5+

Quelle: procontra_ Relative Entwicklung von 2010 bis 2012

Finanzstärke										
#	Versicherer	Reserve- quote	Note	Freie-RfB- Quote	Note	Zuführung zur RfB in Mio. €	Note	Solvabili- tätsquote*	Note	Finanzstärke
		35 %		20 %		10 %		35 %		100 %
1	Allianz	13,58	1++	38,73	1+	1.917,97	1++	200,03	1++	1++
2	R+V	9,23	1++	50,65	1++	636,77	1++	208,34	1++	1++
3	ALTE LEIPZIGER	10,61	1++	42,61	1+	223,50	1+	163,60	1	1+
4	Direkte Leben	8,52	1++	32,70	1	6,50	4+	241,70	1++	1+
5	Heidelberger	8,98	1++	71,70	1++	16,19	3	248,90	1++	1+
6	Itzehoer	9,13	1++	37,27	1+	1,74	5+	247,00	1++	1+
7	LVM	7,65	1	45,28	1+	108,88	2++	240,63	1++	1+
8	Stuttgarter	9,38	1++	28,92	1	86,57	2++	249,17	1++	1+
9	VK Bayern	10,15	1++	40,22	1+	279,35	1++	171,33	1	1+
10	VOLKSWOHL BUND	7,27	1	46,38	1+	114,67	1	190,33	1+	1+
11	Basler	8,22	1+	49,04	1+	62,78	2+	165,13	1	1
12	Condor	6,72	2+	53,78	1++	46,31	2	253,37	1++	1
13	Delta Direkt	7,71	1+	74,67	1++	8,64	4	157,60	2++	1
14	ERGO	7,05	2++	21,63	1	274,48	1++	180,83	1+	1
15	HanseMercur	7,01	2+	38,61	1+	21,65	3++	210,30	1++	1
16	HUK-COBURG	7,09	2++	61,54	1++	99,48	2++	168,68	1	1
17	Mecklenburgische	7,57	1	43,43	1+	16,88	3+	334,67	1++	1
18	NÜRNBERGER	6,34	2	67,20	1++	350,83	1++	178,63	1	1
19	Öffentliche Sachsen-Anhalt	8,44	1+	44,27	1+	13,40	3	162,00	1	1
20	Provinzial Hannover	7,69	1+	26,96	1	114,05	1	171,33	1	1
...										
79	Uelzener	2,82	5++	17,65	2++	0,57	5	n. a.	4++	4++

Quelle: procontra_* Die Nichtveröffentlichung der Solvabilitätsquote floss negativ in die Bewertung ein._ Durchschnitt der vergangenen drei Geschäftsjahre 2010 bis 2012

Kosten & Erträge								
#	Versicherer	Netto- verzinsung	Note	Abschluss- kosten	Note	Verwaltungs- kosten	Note	Kosten & Erträge
		60 %		20 %		20 %		100 %
1	Allianz	4,63	1++	4,19	1+	1,14	1++	1++
2	Debeka	4,90	1++	3,31	1++	1,26	1++	1++
3	Öffentliche Braunschweig	4,79	1++	4,35	1+	2,09	1+	1++
4	WGV	4,61	1++	3,73	1++	1,72	1++	1++
5	ALTE LEIPZIGER	4,92	1++	4,85	1	2,21	1	1+
6	DEVK Allgemeine	4,52	1+	5,39	2++	2,04	1+	1+
7	die Bayerische	4,64	1++	5,22	2++	2,70	2++	1+
8	Stuttgarter	4,62	1++	5,71	2+	2,34	1	1+
9	Süddeutsche	4,57	1+	3,26	1++	2,35	1	1+
10	Swiss Life	4,83	1++	5,47	2++	2,30	1	1+
11	HDI	4,52	1+	6,74	3++	2,94	2++	1
12	HUK-COBURG	4,33	2+	2,78	1++	1,56	1++	1
13	InterRisk	4,62	1++	3,48	1++	5,21	4+	1
14	neue leben	4,49	1	4,54	1	1,08	1++	1
15	Öffentliche Sachsen-Anhalt	4,46	1	4,79	1	1,57	1++	1
16	PB Leben	4,85	1++	4,42	1+	6,76	4+	1
17	R+V	4,35	2++	4,24	1+	1,62	1++	1
18	SV Sachsen	4,49	1	5,59	2+	1,69	1++	1
19	Versicherungskammer Bayern	4,42	2++	4,57	1	1,68	1++	1
20	VOLKSWOHL BUND	4,48	1	4,93	1	2,02	1+	1
...								
79	Heidelberger	2,54	5	6,91	3++	9,13	4+	5++

Quelle: procontra_ Durchschnitt der vergangenen drei Geschäftsjahre 2010 bis 2012

Kundenzufriedenheit								
#	Versicherer	Storno lfd. Beitrag	Note	Storno Anzahl Polizen	Note	Beschwerden*	Note	Kundenzufriedenheit
		45 %		40 %		15 %		100 %
1	Cosmos	2,95	1++	1,68	1++	20,91	2	1++
2	Debeka	2,85	1++	2,14	1++	8,38	1+	1++
3	Delta Direkt	2,86	1++	2,16	1++	8,84	1+	1++
4	Dialog	3,07	1++	1,57	1++	2,91	1++	1++
5	Direkte Leben	2,49	1++	2,25	1++	12,15	1	1++
6	EUROPA	2,27	1++	1,71	1++	8,20	1+	1++
7	HUK-COBURG	2,22	1++	1,95	1++	15,51	2+	1++
8	WGV	1,91	1++	1,12	1++	0,00	1++	1++
9	Allianz	4,25	1++	2,06	1++	22,40	3++	1+
10	ALTE LEIPZIGER	4,03	1++	2,52	1+	22,30	3++	1+
11	Asstel	3,05	1++	1,51	1++	78,15	2	1+
12	Credit Life	2,48	1++	1,56	1++	22,69	3++	1+
13	DBV	4,05	1++	1,92	1++	21,49	3++	1+
14	Deutsche Ärzteversicherung	4,01	1++	1,71	1++	40,42	4+	1+
15	Familienfürsorge	2,78	1++	1,36	1++	32,62	4++	1+
16	Hannoversche	1,91	1++	0,74	1++	33,54	4++	1+
17	IDEAL	4,44	1++	2,70	1+	8,01	1+	1+
18	Karlsruher	3,98	1++	1,94	1++	26,01	3+	1+
19	Landeslebenshilfe LLH	3,14	1++	1,84	1++	49,21	5++	1+
20	LVM	4,19	1++	2,90	1	11,65	1	1+
...								
79	TARGO	19,19	4+	11,34	4+	17,97	2+	4++

Quelle: procontra_* Anzahl der BaFin-Beschwerden im Verhältnis zu 1 Million Verträge_ Durchschnitt der vergangenen drei Geschäftsjahre 2010 bis 2012

Interview



„Die Nettoverzinsung hat nur mehrjährig eine Aussagekraft.“

Dr. Walter Botermann
Vorstandsvorsitzender, ALTE LEIPZIGER – HALLESCHER

Die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen legte im Vergleich zum Vorjahr wieder kräftig zu. Wie gelang 2012 wieder der Sprung über die 4-Prozent-Marke?

Dr. Walter Botermann: Die Lebensversicherer erzielten Aktienerträge (Zuschreibungen) aufgrund der guten Performance und realisierten außerordentlichen Erträge zur Finanzierung der Zinszusatzreserve. Unser Ergebnis resultierte überwiegend aus der Performance am Aktienmarkt, infolge von Zuschreibungen. Aufgrund der niedrigen Zinsen wuchsen die Reserven auf Rentenpapieren, die teilweise realisiert wurden, um die Anteile an den Bewertungsreserven auszuzahlen und die Zinszusatzreserve zu finanzieren. Außerordentliche Erträge aus der Realisierung von Rentenpapieren trieben die Nettoverzinsung nach oben. Ohne diesen Effekt hätte unsere Nettoverzinsung bei 4,5 Prozent gelegen.

Das Gros der Kapitalanlagen der Lebensversicherer fließt in festverzinsliche Wertpapiere. Wo ist in diesem Niedrigzinsumfeld noch Rendite zu holen?

Dr. Botermann: Die Niedrigzinsphase hat zu hohen Kursreserven bei Renten-

papieren geführt. Zusätzlich konnten aufgrund der Spread-Einengungen Investoren in Kreditrisiken weitere Reserven generieren oder Abschreibungen aufholen. Diese Entwicklungen überdecken kurzfristig die negativen Entwicklungen der niedrigen Zinsen. Die Bildung der Zinszusatzreserve stärkt die Qualität der Garantieverpflichtung hoher Zinsen. Demgegenüber steht jedoch die Substanz vernichtende Mitgabe von Bewertungsreserven der Zinspapiere. Hier werden zulasten der Mehrheit der Versicherten Reserven ausgeschüttet und die langfristige Ertragskraft untergraben.

In Ihrem Bericht prognostizieren Sie ein ähnlich ertragreiches Jahr 2013, für 2014 geht die Tendenz allerdings wieder nach unten. Begründen Sie bitte Ihre Annahmen.

Dr. Botermann: Das niedrige Zinsniveau macht sich – mit Verzögerung – auch in unseren Unternehmen im Zeitablauf immer stärker bemerkbar. Hohe Coupons werden fällig, niedrige kommen hinzu. Folglich sinkt die laufende Verzinsung der Kapitalanlagen. Daher ist unsere Prognose für 2014 etwas reservierter.

Vor allem die stark gesunkenen

Aufwendungen aus Kapitalanlagen beeinflussten marktweit das Nettoergebnis der Kapitalanlagen positiv. Welche Positionen konnten hier konkret reduziert werden?

Dr. Botermann: In erster Linie interne Verwaltungsaufwendungen und Abschreibungen beziehungsweise Verluste auf Kapitalanlagen. Da die Kapitalmärkte 2012 nahezu alle gut performten, gab es, wenn überhaupt, nur geringe Abschreibungen, oft sogar Zuschreibungen, die dann die Ertragsseite stärkten.

Für den Kunden gilt am Ende die Gesamtverzinsung. Warum ist diese anbieterübergreifend so schwer beziehungsweise gar nicht vergleichbar?

Dr. Botermann: Die absolute Höhe der Überschussbeteiligung ergibt sich aus der Gesamtverzinsung und den Bezugsgrößen für die Verzinsung. Letztere unterscheiden sich von Anbieter zu Anbieter. Daher ist die alleinige Betrachtung der Gesamtverzinsung nicht ausreichend.

Wie sieht es mit der Nettoverzinsung aus? Diese ist immerhin einheitlich berechenbar.

Dr. Botermann: Die Nettoverzinsung ist als Ertragsmaß nur dann aussagekräftig, wenn man ihre mehrjährige Entwicklung betrachtet, da ein einzelnes Jahr stark von Sondereffekten geprägt sein kann. Zudem sollte man das Verhältnis zwischen Deckungsrückstellungen und Kapitalanlagen betrachten, da eine hohe Überdeckung für eine gute Risikotragfähigkeit spricht und den Anbieter in die Lage versetzt, eine höhere Verzinsung bezogen auf die Deckungsrückstellungen erwirtschaften zu können.

» der Zeitpunkt der Umsetzung noch offen ist.

Effizienz als Hebel

Die Kundschaft wird immer kostenaffiner. Gut möglich, dass sie im Bera-

tungsgespräch auch einen möglichst preiswerten Versicherer nachfragt. Dass der günstigste nicht gleich der beste ist, betont aber auch Ralf Berndt, Vertriebsvorstand der Stuttgarter Leben, der ebenso auf die ständige Prozessop-

timierung verweist, die die Kostenseite schlanker werden lässt (siehe Interview). Der Kostenblock ist mit in den Auswahlprozess einzubeziehen. Die Verwaltungskosten konnten die analysierten Versicherer im Vergleich zum »

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.

Die 30 besten Lebensversicherer 2013

#	Versicherer	procontra-LV-Note				Gesamt
		Kosten & Erträge	Finanzstärke	Geschäfts-entwicklung	Kundenzu-friedenheit	
		30 %	40 %	20 %	10 %	
1	Allianz	1++	1++	3++	1+	1+
2	ALTE LEIPZIGER	1+	1+	1++	1+	1+
3	R+V	1	1++	2++	1+	1+
4	Stuttgarter	1+	1+	1++	3++	1+
5	Debeka	1++	2+	2++	1++	1
6	HUK-COBURG	1	1	1	1++	1
7	Itzehoer	2++	1+	2++	2+	1
8	Öffentliche Braunschweig	1++	2++	2++	1	1
9	VOLKSWOHL BUND	1	1+	1	2+	1
10	Condor	3++	1	1++	2++	2++
11	DEVK Allgemeine	1+	2+	2+	2	2++
12	Direkte Leben	2++	1+	3+	1++	2++
13	EUROPA	2++	2	2++	1++	2++
14	Hannoversche	2++	2++	2+	1+	2++
15	HanseMerkur	2+	1	1++	2	2++
16	InterRisk	1	2+	2+	1	2++
17	LVM	2++	1+	2	1+	2++
18	Mecklenburgische	2	1	2+	2++	2++
19	Öffentliche Sachsen-Anhalt	1	1	3+	2+	2++
20	Süddeutsche	1+	2++	3++	1	2++
21	Swiss Life	1+	2++	4+	1	2++
22	Versicherungskammer Bayern	1	1+	4++	1	2++
23	WGV	1++	2	2+	1++	2++
24	ARAG	2++	2+	1	2	2+
25	AXA	2+	2++	3	1	2+
26	Basler	2++	1	3	3	2+
27	Concordia	2+	2++	2	1	2+
28	Continental	2+	2+	1	2	2+
29	Cosmos	3+	2	1+	1++	2+
30	Delta Direkt	3+	1	2	1++	2+
...						
79	Hamburger	4+	3+	5+	3+	4++

Quelle: procontra

Vorjahr (2,87 Prozent) leicht auf 2,83 Prozent senken. Die hohe Kostenquote der TARGO Leben (10,6), die sich gemessen am GDV-Standard konsequenterweise ergibt, erklärt das Unternehmen auf Nachfrage von procontra wie folgt: „Die Höhe der Verwaltungskosten ist auf den hohen Anteil an Kreditlebensversicherungen zurückzuführen. Um mit anderen Marktteilnehmern bezüglich der tatsächlichen internen Verwaltungskosten vergleichbar zu sein, werden die nach GDV-Standard ausgewiesenen Verwaltungskosten um die Bestandspflegeprovisionen und Gewinnbeteiligungen bereinigt. Beide Positionen veröffentlichen wir nicht. Es ergibt sich damit für die TARGO Lebens-

versicherung für das Geschäftsjahr 2012 eine Verwaltungskostenquote von 1,1 Prozent (Vorjahr: 1,3 Prozent).“ Der Raum für diese Erklärung sei gestattet. Um die Einheitlichkeit gewährleisten zu können, basiert die procontra-Analyse jedoch auf dem Standard, den der GDV vorgibt.

Auf den ersten Plätzen der Kostenkennziffern tummeln sich gewöhnlich die Direktversicherer, was man für die Vergleichbarkeit auch kritisch ansehen könnte. Doch auch sie zählen zu den Marktteilnehmern und stehen für ein bedeutend großes Stück vom Kuchen. Und dass man es auch als „normaler“ Versicherer unter die kostengünstigsten schaffen kann, beweist beispielsweise

die Allianz mit einer Verwaltungskostenquote von 1,14 Prozent im Dreijahresschnitt.

Konsolidierung des Marktes

Die Versicherer stehen weiter vor enormen Herausforderungen. Einige Anbieter suchen ihr Heil in neuen Pro-

Oliver Drewes, maxpool

„Im Angebotswesen bei maxpool spielen die Bilanzrahmendaten der unterschiedlichen Anbieter traditionell eine bedeutsame Rolle. Ein reiner Zahlenvergleich der Angebote ist aus unserer Sicht nicht zeitgemäß.“

dukten, andere geben das klassische Geschäft gänzlich auf, wiederum andere überleben durch Kosteneffizienz.

In einer Interviewreihe auf www.procontra-online.de prophezeien mehrere Marktteilnehmer, dass einige ihrer Mitbewerber durch den Rost fallen werden. Vermittler sollten aus diesem Grund ihren Auswahlprozess besonders sorgsam vornehmen und auf dieses Szenario hin anpassen. ■

maxpool-Fazit

Die 30 besten Lebensversicherer 2013 aus Sicht des procontra Ratings decken sich inhaltlich sehr stark mit den Favoriten aus maxpool-Sicht. Seit Jahren zählen ALLIANZ und ALTE LEIPZIGER zu unseren stärksten Partnern. Auch die STUTTGARTER und der VOLKSWOHL BUND zählen zu den Gesellschaften, die am häufigsten von unseren Fachberatern angeboten werden und deren Tarifen wir sehr schätzen.



Es gibt nur einen ersten Eindruck.

persönlich – individuell – kompetent

Einrichtungskonzepte
von kirsch&lütjohann aus Hamburg



Schauen Sie vorbei, digital oder persönlich



z.B. Sedus quarterback
424,00 € frei Haus



Echte Mehrwerte durch die Versicherungslösung

Die Beratung zum Thema Erben und Schenken bietet große Potenziale für qualifizierte Berater, denn in den letzten 50 Jahren wurden von der Nachkriegsgeneration enorme Vermögenswerte geschaffen, die nun auf die „Generation der Erben“ übergehen.



Wer soll mein Vermögen bekommen, wenn ich nicht mehr bin? Um die Nachlassregelung kümmern sich viele Menschen oft spät oder gar nicht. Zugegeben, es ist kein schönes Thema, trotzdem sollte sich jeder rechtzeitig Gedanken darüber machen. Wer zu Lebzeiten keine Regelung trifft, entscheidet sich automatisch für die gesetzlich vorgesehene Erbfolge nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch beziehungsweise dem Le-

benspartnerschaftsgesetz und wehrt sich so die aktive Gestaltung und mögliche Vorteile. So erben in erster Linie Kinder und Ehe- beziehungsweise Lebenspartner, danach erst die übrigen Angehörigen, je nach Verwandtschaftsgrad. Es gibt Fälle, in denen die gesetzlichen Regelungen genau den Wünschen des Planenden entsprechen. Aber sind die finanziellen und steuerlichen Folgen automatisch auch sinnvoll? Diese Frage

lässt sich ganz einfach aus der Praxis beantworten.

Viele Erbschaften übersteigen die Freibeträge und führen bei den Erben zu erheblichen Steuerabzügen. Um diese zu begleichen oder gegebenenfalls gleichzeitig Miterben auszuzahlen, müssen oft Immobilien und Wertpapiere schnell veräußert werden – häufig mit Verlust und immer zu einem nicht selbstbestimmten Zeitpunkt. Die über Jahrzehnte aufgebauten Vermögenswerte fließen den Hinterbliebenen empfindlich gemindert zu, was zu schwerwiegenden Folgeproblemen führen kann.

Hier rückt das „vorgezogene Erben“ – die Schenkung – in den Fokus. Durch die rechtzeitige Planung und gezielte Nutzung von Freibeträgen lässt sich die Erbschaftsteuer reduzieren oder ganz vermeiden. Häufig ist es für Familien einfacher, die gezielte „Nachfolgeplanung“ von neutraler Seite anzusprechen. Die potenziellen Erben stehen immer im Verdacht, Interessen zu verfolgen, und der jeweils älteren Generation fällt es verständlicherweise schwer, sich mit dem eigenen Ende zu beschäftigen.

Verschenkt werden kann praktisch alles. Aber immer, wenn es sich um Geld oder Wertpapiere handelt, entstehen bei vergleichender Betrachtung der bestehenden Möglichkeiten große finanzielle Unterschiede. Der Königsweg ist, die jährlich anfallende Abgeltungsteuer zu vermeiden und

den Zinseszins enorm zu erhöhen. Mit Hilfe einer Versicherungslösung gelingt dies ganz einfach. Aber auch in den Fällen, in denen die gesetzliche Erbfolge angepasst werden soll, ist die Versicherungslösung die clevere Wahl. Vorausgesetzt, sie bietet alle Gestaltungsmöglichkeiten, die für eine individuelle Nachfolgeplanung notwendig sind.

Über einen Versicherungsvertrag lassen sich viele erdenkliche Situationen darstellen. Stiftungen und andere mögliche Konstruktionen lassen sich nur für sehr große Vermögen und mit weit höherem Aufwand realisieren. Im Versicherungsvertrag können Versicherungsnehmer, versicherte Personen und auch Begünstigte individuell bestimmt werden. Teilweise ist dies nicht nur bei Vertragsschluss, sondern auch zu späteren Zeitpunkten möglich. Selbst komplexe Situationen, in denen zum Beispiel eine Schenkung vollzogen wird, der Schenker aber weiterhin Einfluss auf Verfügungen oder die Art der Anlage haben möchte, sind an der Tagesordnung. Ebenso ist die Vereinbarung einer Nießbrauchsregelung darstellbar.

Der Versicherungsvertrag bietet durch die vom Gesetzgeber definierten Rahmenbedingungen klare Vorteile, wenn es darum geht, Geldwerte oder Wertpapiere zu vererben oder zu verschen-

ken. Es lassen sich Abgeltungsteuer, Erbschaft- und Schenkungsteuer reduzieren oder sogar ganz vermeiden. Daneben lassen sich die individuellen Wünsche des Planenden umsetzen. Ein wichtiger Vorteil ist hierbei, dass sich der Vertrag auch zukünftig den Lebenssituationen anpasst und somit immer der aktuellen Lebensphase entspricht.

Der Königsweg ist, die jährlich anfallende Abgeltungsteuer zu vermeiden und den Zinseszins enorm zu erhöhen.

Viele Versicherer sind an der „Generation der Erben“ interessiert, aber nur sehr wenige in der Lage, die Mindestanforderungen auch nur annähernd zu erfüllen.

Da es sich hier um langfristig laufende Verträge handelt, ist die Auswahl der Anlagemöglichkeiten eines der beiden entscheidenden Kriterien. Diese sollten idealerweise kaum eingeschränkt sein und bestenfalls alle zugelassenen Fonds, Exchange Traded Funds (ETFs) und Anlagestrategien von Vermögensverwaltern mit einschließen. So ist der Versicherungsvertrag niemals veraltet und hat auch

in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten ausreichend Spielraum für Anpassungen der Anlagestrategie. Das zweite Kriterium ist die Bandbreite der vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten, um die tatsächliche Lebenssituation und gleichzeitig die Wünsche des Planenden auch umsetzen zu können.

Mit flexfolio stellt maxpool in Zusammenarbeit mit Baloise Assurances neuerdings eine Lösung zur Verfügung, die ab einer Einmalzahlung von 10.000 Euro alle Möglichkeiten eröffnet, die Kunden und Berater erwarten. Seit der Markteinführung im Jahr 2009 hat flexfolio die Standards für moderne Versicherungslösungen gesetzt – die Möglichkeiten und der Leistungsumfang der sogenannten Plattformpolice wurden bislang von keinem Wettbewerber annähernd erreicht. Baloise Assurances ist ein Tochterunternehmen der börsennotierten Baloise Group, die den Fokus seit jeher auf innovative Vorsorgeprodukte für Privatkunden in ganz Europa legt. Für Fragen zu flexfolio steht maxpool jederzeit gern zur Verfügung. ■

Kontakt

maxpool GmbH
Kompetenzteam Investment
Telefon: (0 40) 29 99 40-880
E-Mail: investment@maxpool.de

Bin kurz
CONTAINER
kaufen!

Stabile Renditen mit stählernen Kisten

Substanzwerte gehören in jedes ausgewogene Portfolio. Aber: Anleger sollten dabei nicht nur an Immobilien denken. Auch Container bieten mehr als nur den reinen Geldwert – und das bei überschaubaren Laufzeiten.



„Sauber kalkulierte Containerinvestitionen punkten mit Zuverlässigkeit.“

Achim Denkel
Geschäftsführer, maxpool

Anleger sind bescheiden geworden. Sie suchen Stabilität – und wünschen sich, dass sich ihr Vermögen mehrt. Mit Tagesgeldkonten und Bundesanleihen ist das angesichts von Niedrigzinsen schwierig geworden. Sachwertinvestitionen versprechen dagegen stetige, planbare Einnahmen. Ein weiterer Wunsch: Die Laufzeit soll überschaubar sein.

Fester Bestandteil des Welthandels

Auf Container trifft dies alles zu. Die stabilen Stahlkisten sind fester Bestandteil des Welthandels. Die Linienreedereien mieten gut 40 Prozent der Container, die sie benötigen – Tendenz steigend, denn die Container für ein Schiff kosten meistens noch einmal halb so viel wie der Frachter selbst. Dazu kommt die Laufzeit: Sie liegt oft zwischen drei und sechs Jahren. Kein Wunder, dass die Boxen ein beliebtes Investment sind: Einer aktuellen Fondsmedia-Studie zufolge haben die Deutschen derzeit rund 9,7 Milliarden Euro in Container investiert.

Anpassungsfähiger Markt

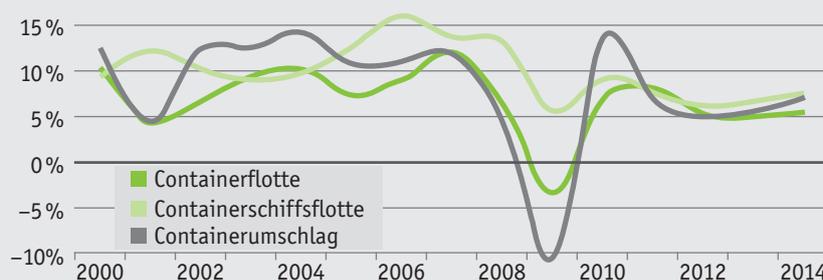
Im Vergleich zu vielen anderen Märkten ist das Containerleasing berechenbar. Denn Container werden erst dann hergestellt, wenn sie wirklich gebraucht werden. Sonst schließen die Hersteller einfach ihre Pforten – wie 2009. Weil ältere Boxen ausgemustert werden, schrumpft der Bestand. Bei hoher Nachfrage legen die Hersteller Zusatzschichten ein. Folglich passt sich das Angebot der Nachfrage an.

Mit Containern Geld verdienen

Wie können private Investoren davon profitieren? Es gibt derzeit zwei Anlageformen: die indirekte über einen Fonds und das Direktinvestment. Bei beiden wird der Anleger direkt oder mittelbar Eigentümer der Container. Die Stahlkisten werden dann über weltweit tätige Leasinggesellschaften an Reedereien vermietet, die Rückflüsse kommen den Anlegern zugute. Am Ende der Laufzeit wird entweder das Containerportfolio verkauft, oder der Vertragspartner kauft die Boxen zurück. Idealerweise ist der Preis dafür bereits vertraglich festgelegt. Zu beachten ist, dass die meisten Container in US-Dollar gekauft und vermietet werden. Es ist aber möglich, sich die Auszahlungen in Euro überweisen zu lassen. Einige Angebote verfügen auch über eine Währungssicherung. Sie laufen komplett in Euro. maxpool kann Ihnen neuerdings auch zum Thema Containerleasing wertvolle Vertriebsanreize bieten. Sprechen Sie uns einfach an. ■

Anpassungsfähiger Markt

Während sich die Containerschifffahrt (blau) nur schwer an Änderungen der Nachfrage (grau) anpassen kann, reagiert der Containermarkt (orange) rasch.



Quelle: Darstellung Buss Capital auf Basis von Alphaliner 08/2013, Drewry 07/2013, ISL 06/2013; ab 2012 vorläufig/Prognose

Erfolg in Social Networks

Texte waren gestern. Videos sind heute. So könnte man den neuesten und sehr verkaufsfördernden Trend im Internet-Marketing kurz zusammenfassen.



Erfolg in Social Networks ist einfacher, als man denkt. Es gibt heute sehr viele einzelne kleine Social-Media-Netzwerke im Internet, man sollte sich aber aus Gründen der Zeitersparnis auf die beiden wesentlichen im deutschsprachigen Raum konzentrieren. Und diese sind Facebook und XING. Facebook allein hat heute circa 26 Millionen Nutzer in Deutschland und rund 1,1 Milliarden weltweit. Ein unglaubliches Zielgruppen-Potenzial, welches uns heute zur Verfügung steht. XING liegt aktuell bei etwa 13,5 Millionen Nutzern.

Beide Netzwerke haben ihre Eigenheiten. Facebook bildet eher eine private Community, hier die Leute direkt auf Businesssthemen anzusprechen ist

schwierig, daher sollte man eher auf Werbeanzeigen zurückgreifen, mit denen man sehr gezielt die Menschen ansprechen kann.

Wichtig ist hier, dass man versucht, die Nutzer mit einem Gutschein oder Freebie (zum Beispiel einem Gratis-E-Book) von der Registrierung für den eigenen Newsletter zu überzeugen. Denn nur so kann ich die Menschen auch außerhalb der Netzwerke sehr gezielt erreichen und mache mich nicht völlig abhängig von diesen Plattformen im Internet.

Einfach gestaltet sich der Zielgruppen-Aufbau über XING. Manche Experten bezeichnen XING zwar als sterbendes Netzwerk, aber es wächst und generiert jeden Monat neue Nutzer. Hier wissen

alle, dass es um Business geht, und so kann ich die Menschen sehr gezielt mit meinen Themen individuell ansprechen. Ich kann filtern nach Berufsgruppen, Orten, Branchen, Interessen und so weiter. Meiner Meinung nach ist XING das beste Netzwerk für die Ansprache einer spezifischen Zielgruppe.

Wenn man sich ein Netzwerk im Internet aufgebaut hat, dann ist es sehr sinnvoll, diese Menschen auch in den E-Mail-Verteiler zu bekommen. Denn nur so kann ich die Menschen direkt erreichen und eine Beziehung aufbauen. Und dies bildet eine Grundvoraussetzung, um erfolgreich über das Internet zu verkaufen.

Es gibt Statistiken, die besagen, dass ich Zielgruppen im Internet fünf bis zwölf Mal mit meiner Botschaft erreichen muss, bevor eine Handlung beziehungsweise ein Kauf ausgelöst wird. Und dies erreiche ich am besten mit gezieltem E-Mail-Marketing. Wenn wir die Zielgruppen in Social Networks und via E-Mail-Marketing erreichen, nutzen wir verschiedene Tools, um die Conversion (Verkaufsraten) zu erhöhen. Dies schaffen wir einerseits durch Videomarketing und Webinare (Online-Seminare). Videos verkaufen dreimal mehr, als ein Text jemals könnte. Dazu ist Videomarketing aktuell ein globaler Trend im Internetmarketing. Über kostenlose Webinare kann ich sehr stark Vertrauen aufbauen und die Menschen danach abholen.

Wenn man so strukturiert vorgeht, dann hat man auch Erfolg im Internet und es macht viel Spaß, damit zu arbeiten.

Wer dies einmal live bei uns erleben möchte, kann sich zu einem unserer Gratis-Webinare anmelden:

www.bit.ly/poolworld ■

Bausparen – so sexy wie schon lange nicht mehr

Kaum ein deutsches Finanzprodukt polarisiert bei Finanz- und Vorsorgemaklern so sehr wie das gute alte Bausparen. Dennoch liegt es mit 47 Prozent auf Platz drei der beliebtesten Finanzprodukte.



Bereits 37 Prozent der deutschen Bevölkerung sind heute schon Bausparer. Das Produkt genießt also absolute Beliebtheit bei den Kunden und gehört somit in das Produktangebot jedes Maklers, getreu dem Motto „Der Wurm muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler“. Makler, die das Thema Bausparen bisher gemieden haben, weil ihnen die Tariflandschaft zu kompliziert, die Suche nach dem richtigen Produkt oft mühsam ist und der Marktüberblick fehlt, werden ab sofort mit maxpool zum Bauspar-Fan. maxpool erspart Maklern lästige Tarifvergleiche und stellt ihnen die Produkthighlights

zusammengefasst in einer Übersicht zur Verfügung. Konkrete Produktempfehlungen zu bestimmten Kundenwünschen helfen dabei, immer das richtige Angebot für den Kunden parat zu haben. Das zeitaufwendige Suchen nach passenden Formularen und Anträgen auf den verschiedenen Seiten der Bausparkassen hat ab sofort ein Ende. Makler finden auf den Bausparseiten im Maklerbereich der maxpool-Homepage ein gut sortiertes und topaktuelles Download-Formularcenter und können schnell und einfach per Klick auf die Rechentools der Gesellschaften zugreifen. Die Vermittlung von Bausparverträgen der fol-

genden Gesellschaften ist über maxpool möglich: ALTE LEIPZIGER, BHW, Deutscher Ring, SIGNAL IDUNA und Wüstenrot. „Wir haben uns gezielt für ein kleineres, aber dafür schlagkräftiges Gesellschaftsangebot entschieden“, so Katharina Schlender, Maklerbetreuerin Finanzierung bei maxpool. „Jede dieser Bausparkassen bietet absolute Markt-

maxpool erspart Maklern lästige Tarifvergleiche.

highlights. Sie decken in ihrer Mischung jeden Kundenbedarf erstklassig ab“, so Schlender weiter. Sie sehen: Bausparen ist so sexy und modern wie schon lange nicht mehr. Verstaubte und komplexe Tarife mit schlechten Zinskonditionen und das spröde Image der Bausparkassen gehören weitestgehend der Vergangenheit an. Egal ob als sichere Sparanlage mit einer Verzinsung von 2,5 Prozent p. a. und mehr, als Blankodarlehen für Modernisierungen ohne Grundbucheintrag, als Auszahlplan zur Liquiditätsbeschaffung statt teurem Ratenkredit oder aber als Zinsabsicherung für bestehende Immobilienfinanzierungen – Bausparen macht immer eine gute Figur. ■

Kontakt

maxpool GmbH
Finanzierungsservice
Telefon: (0 40) 29 99 40-860
E-Mail: bausparen@maxpool.de

Vertriebsthema

Arbeitskraftsicherung

Wer die Hintergründe kennt, sorgt für langfristig stabile Kundenbeziehungen.

Die Absicherung der Arbeitskraft ist eines der wichtigsten und zugleich anspruchsvollsten Vorsorgethemen überhaupt. Das Wissen – und damit auch die Beratung – konzentriert sich häufig auf die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Die Empfehlung der BU ist der beste Rat, aber nicht für alle Kunden bezahlbar. Hier liegt ein großes Potenzial brach, meinen die Versicherungsanalysten von Franke und Bornberg.

Rund zwei Drittel aller Erwerbstätigen verzichten bislang auf einen BU-Schutz. Nicht immer ganz freiwillig, denn der hochkarätige „Goldstandard“ BU ist vor allem für körperlich Tätige zunehmend unerschwinglich. Alternative Produkte existieren zwar, werden

aber kaum angeboten: Berater und Vermittler befürchten Haftungsrisiken bei einer Abkehr vom Top-Produkt. Dieses Versorgungsdilemma gelte es zu beheben, meinen Franke und Bornberg. Ihr „Forum Arbeitskraftsicherung“ bietet Fachwissen und Hintergründe.

Vorgelegt werden unter anderem neue Gestaltungsvarianten der BU, Erwerbsunfähigkeits- und Grundfähigkeitstarife sowie Multi-Risk-Deckungen als Alternativen zur klassischen BU. „Die Investition in Know-how lohnt sich“, erklärt Michael Franke, Geschäftsführer der Franke und Bornberg Research GmbH und Moderator des Expertenforums. Der Bedarf der Verbraucher sei enorm. „Selbst wer eine BU-Absiche-

rung besitzt, liegt mit seiner Rente oft nur knapp über Hartz-IV-Niveau.“ Die Durchschnittsrente in der selbstständigen BU betrage 946 Euro, in der Zusatzversicherung nur 522 Euro monatlich. Leistungen aus der BU werden aber gegen Hartz-IV-Ansprüche verrechnet.

Im Forum stellen sich sechs Versicherer, die Produkte zur Arbeitskraftsicherung anbieten, kritischen Fragen. „Wir legen den Finger direkt in die Wunde: Wie wird sinnvoller Versicherungsschutz erreichbar, wenn die BU zu teuer wird? Wie sieht es bei der BU mit der Stabilität von Überschüssen aus? Wie beraten Sie körperlich Tätige optimal? Und wie lässt sich die Lücke zwischen Arbeitsunfähigkeit, Berufsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit schließen?“, erläutert Franke. „Arbeitskraftsicherung ist ein Wissensthema: Wer die Hintergründe kennt, macht nicht nur das Geschäft, sondern sorgt auch für zufriedene Kunden.“

Ergänzend begleiten die Analyseprofis auch die maxpool-Roadshow im Oktober und präsentieren dort anbieterunabhängiges Fachwissen zur BU. Vorgestellt wird zudem das fb-aks-tool, ein neues Instrument für die Analyse und Beratung zur Arbeitskraftsicherung – über Produktgrenzen hinaus. Verpassen Sie die Personenversicherungs-Tour 2013 daher auf keinen Fall und sichern Sie sich noch heute einen der begehrten Plätze! ■



Kontakt

Vertriebsservice
 Telefon: (0 40) 29 99 40-330
 E-Mail: tour@maxpool.de

Betriebliche KV (bKV) – eine Investition, die sich lohnt!

Auch in der Eurokrise beweist die deutsche Wirtschaft Stärke und Stabilität. Ein Grund dafür ist die vergleichsweise hohe Produktivität der deutschen Unternehmen.



„Es bedarf individueller Konzepte und Lösungen, die einen echten Nutzen bieten.“

Gudrun Denecke
Abteilungsleiterin KV-Kompetenzteam

Die Experten gehen davon aus, dass es in den nächsten Jahren darauf ankommen wird, die Leistungsfähigkeit der vorhandenen Arbeitnehmer zu erhalten und zu steigern. Durch immer höhere Belastungen und Alterung der Belegschaft werden die krankheitsbedingten Kosten jedoch noch weiter steigen. Neben vielen Maßnahmen, die dem betrieblichen Gesund-

heitsmanagement (BGM) zuzuordnen sind, wird auch die bKV eine immer größere Rolle spielen. Arbeitgeber, die ihren aktuellen und potenziellen Mitarbeitern den Abschluss einer bKV anbieten, erhöhen ihre Attraktivität im Wettbewerb um qualifiziertes Personal.

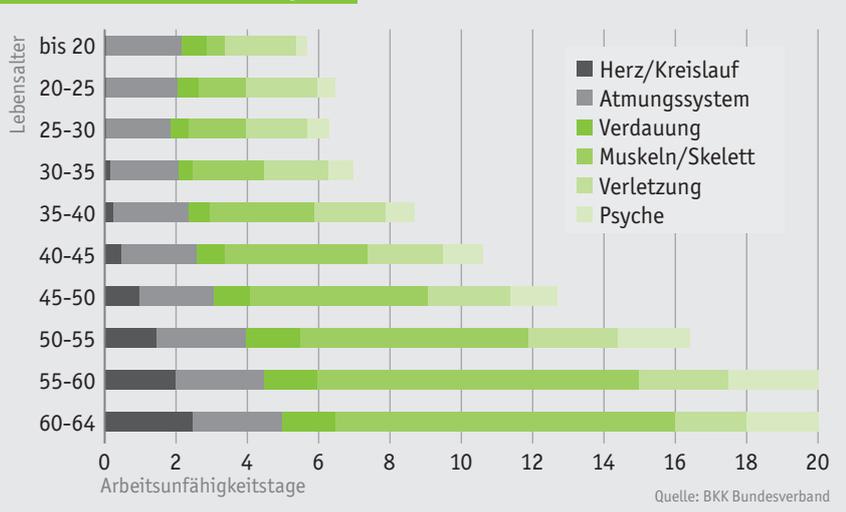
Die Hoffnung ist also berechtigt, dass hier ein weiteres attraktives Vertriebsfeld besonders für Versicherungsmakler

entsteht. Allerdings wird häufig noch vergessen, dass es bei der bKV, wenn man die Beratung von Unternehmen ernst nimmt, um einiges mehr geht als um Steuervorteile und günstige Prämien. Zur erfolgreichen Vermittlung betrieblicher Krankenversicherungen kommt es nicht darauf an, vorgefertigte Paketlösungen anzubieten. Vielmehr bedarf es individueller Konzepte und Lösungen, die einen echten Nutzen für das Unternehmen und die Mitarbeiter bieten.

Auch bei der Auswahl des Anbieters ist auf andere Kriterien zu achten als in der „normalen“ KV. Hier geht es verstärkt um die problemlose Abwicklung eines Vertrages im Unternehmen und um Stabilität des Anbieters – kurz: Dem Firmenkunden ist eine reibungslose Integration ohne Probleme wichtiger als die letzten 5 Prozent Leistung bei Zahnersatz!

Da ein solches Vorgehen in Beratung und Verkauf von Krankenversicherungen aber eher Neuland für viele Makler darstellt, ist es sinnvoll, sich hier fachliche Unterstützung bei einem Dienstleister zu holen. Dann steht auch einem erfolgreichen Verkauf von bKV-Lösungen nichts mehr im Wege!

Gründe für Arbeitsunfähigkeit



Kontakt

maxpool GmbH
KV-Kompetenzteam
Telefon: (0 40) 29 99 40-320
E-Mail: kv@maxpool.de

Wettbewerbsvorteil durch tarifvertragliche Lösungen

Aufgrund des sinkenden gesetzlichen Rentenniveaus hat die betriebliche Altersversorgung (bAV) immer mehr an Bedeutung gewonnen. Durch die Steuer- und Sozialversicherungersparnisse bietet sie eine der höchsten staatlichen Förderungen. Für Unternehmen ist die bAV daher ein bedeutendes personal- und finanzpolitisches Steuerungselement geworden.



„Wer sich als Arbeitgeber im Wettbewerb um Fach- und Führungskräfte behaupten will, sollte die bAV bei der Mitarbeitergewinnung und -bindung nutzen.“

Ennedi Gargiso
Vorstand, HAMBURGER PHÖNIX AG

Wer sich als Arbeitgeber im Wettbewerb um Fach- und Führungskräfte behaupten will, sollte die bAV bei der Mitarbeitergewinnung und -bindung nutzen, denn sie bietet klare Wettbewerbsvorteile. Studien zufolge geben 96 von 100 Arbeitgebern mit bAV-Angebot an, damit ein zusätzliches Argument bei der Personalsuche zu haben. Knapp 90 Prozent sagen, damit bei ihren Arbeitnehmern mit sozialer Verantwortung punkten zu können. Und drei Viertel geben an, dass ein bAV-Angebot sich positiv auf die Personalbindung auswirkt. In Deutschland nutzt heute allerdings erst die Hälfte der Arbeitnehmer diese Form der staatlich geförderten Altersvorsorge. Grund ist die Tatsache, dass die bAV hierzulande kaum Bestandteil von Tarifvereinbarungen ist. Das sollte sich ändern, um die Anreize zur Einrichtung einer bAV zu erhöhen.

Anschauliche Beispiele sind der Tarifvertrag für Medizinische Fachangestellte/Arzthelferinnen und der im Januar 2012 in Kraft getretene Apotheken-Tarifvertrag.

Diese Tarifverträge bieten Ihnen hervorragende Vertriebschancen, denn nahezu jeder hat Zugang zu der entsprechenden Zielgruppe. Zudem sehen Tarifverträge einen Arbeitgeberzuschuss, teilweise zusätzlich zu VWL-Leistungen, vor.

Wie bei allen tarifvertraglich geregelten Versorgungen kommt es auch hier auf die Details an. So ist bei der Umsetzung der Versorgung zu prüfen, ob Tarifgebundenheit vorliegt. Wenn ja, sind die tarifvertraglichen Regelungen zwingend zu beachten. Das ist dann der Fall, wenn der Arbeitgeber Mitglied im Arbeitgeberverband und der Arbeitnehmer Mitglied in der Gewerkschaft ist (beidseitige Tarifgebundenheit), der Arbeit-

geber Mitglied im Arbeitgeberverband ist (einseitige Tarifgebundenheit), der Tarifvertrag für allgemeinverbindlich erklärt wurde oder im individuellen Arbeitsvertrag auf den Tarifvertrag Bezug genommen wird.

Durch die „Allgemeinverbindlicherklärung“ kann die rechtliche Wirkung eines Tarifvertrages auf nicht tarifgebundene Arbeitgeber und Arbeitnehmer im Geltungsbereich des Tarifvertrages erstreckt werden.

Erfahrungen aus der Umsetzung des Tarifvertrages für Medizinische Fachangestellte haben gezeigt, dass auch die nicht dem Fachverband angehörenden Arbeitgeber für diese Form der Arbeitgeberleistung offen sind. Sprechen Sie Ihre Firmenkunden gezielt auf dieses Thema an.

Wir stehen Ihnen gern mit weiterführenden Informationen oder einem Gespräch beratend zur Verfügung. ■

Mit maxpools CRM verpassen Sie keinen Ablauf mehr

Wer kennt das nicht? Plötzlich fällt bei einem Kundenbesuch auf, dass ein bestehender Vertrag angepasst werden müsste, weil für den Kunden ein besserer oder preisgünstigerer Versicherungsschutz möglich ist oder sich das Risiko komplett geändert hat.



„Wir automatisieren Ihre Bestandsprozesse und Sie können sich auf Ihren vertrieblichen Erfolg konzentrieren.“

Daniel Ahrend
Mitglied der Geschäftsleitung, maxpool

Bei einer durchschnittlichen Bestandsgröße von über 1.500 Verträgen mit unterschiedlichen Fälligkeiten ist es schwer, hier den Überblick zu behalten. Zumal der Makler aus seinem Status heraus zu dieser Überprüfung verpflichtet ist und seinen Kunden genau zu diesen Themen ein Serviceversprechen gibt.

Kommen nun noch Verträge hinzu, die als Bestandsübertragung ohne eingehende Prüfung oder mit dem Hinweis „Wir passen diesen Vertrag Ihrer persönlichen Situation zur Hauptfälligkeit an“ versehen sind, kann es im Rahmen der Maklerhaftung auch mal kritisch werden.

Mit dem CRM-System von maxpool verpassen Sie nie mehr den Ablauf. In der Rubrik Verträge können Sie sich alle ablaufenden Verträge der nächsten 30, 60, 90 oder 120 Tage anzeigen lassen und diese Auswahl nach Sparten selektieren. Zudem erkennen Sie am Status, ob es sich um einen aktiven Vertrag handelt oder zum Beispiel um eine Korre-

spondenzmaklerschaft. Das System generiert Ihnen eine übersichtliche Liste, mit der Sie Ihre Vertriebsaktionen starten können. Erfüllen Sie Ihre Pflichten aus Ihrem Maklervertrag, lösen Sie Ihr Serviceversprechen ein oder erhalten Sie einfach nur einen Anlass, Ihren Bestandskunden zu kontaktieren. Gerade zum Jahresendgeschäft lässt sich mit dieser Funktion schnell und einfach im Bestand arbeiten, denn dort sind oft wahre Schätze verborgen. Ein Servicetermin für eine PHV bringt manches Mal einen neuen Auftrag für eine Finanzierung, eine Beratung zur Einkommenssicherung oder eine Empfehlung mit sich, oder Ihr Kunde ist einfach nur positiv überrascht, dass Sie Ihr Serviceversprechen einlösen.

Die entscheidenden Kriterien der Zukunft, egal wie sich unsere Branche verändern wird, sind ein jederzeitiger Überblick über die eigenen Bestände sowie die Durchführung zielgerichteter Selektionen. Viele Makler haben immer noch kein übergreifendes, gepflegtes Be-

standsführungssystem. Ihre Bestände liegen bei diversen Pools oder Versicherungsgesellschaften. Eine nachhaltige, effiziente Bestandsarbeit und Betreuung der Kunden sind so nur sehr schwer möglich. Neben einmaligen Argumenten wie der Policenveredelung, Produktauswahlhaftung und dem Leistungsservice ist diese Funktion ein Argument mehr für die Zusammenarbeit mit maxpool. Nutzen Sie zur Bestandsübertragung unseren Service und platzieren Sie Ihr Neugeschäft bei uns. Wir automatisieren Ihre Bestandsprozesse und Sie können sich auf Ihren vertrieblichen Erfolg konzentrieren. Mit maxpool verpassen Sie den Anschluss nicht! ■

Kontakt

maxpool Servicegesellschaft für
Finanzdienstleister mbH
Friedrich-Ebert-Damm 143
22047 Hamburg
Telefon: (0 40) 29 99 40-436
Fax: (0 40) 29 99 40-9430

Vorsicht bei Gruppenversicherungsverträgen

Die versicherte Person aus einem Gruppenversicherungsvertrag kann sogar einen bereits erworbenen vertraglichen Anspruch verlieren, so der BGH in seiner aktuellen Entscheidung vom 8. Mai 2013 (Aktenzeichen IV ZR 233/11).



„Die Vertragsgestaltungshoheit liegt grundsätzlich beim Versicherungsnehmer.“

RA Stephan Michaelis
Fachanwalt für Versicherungsrecht, Hamburg

Denn es hat der Versicherungsnehmer des Gruppenversicherungsvertrages das Dispositionsrecht über die vertraglichen Inhalte. Änderungen der Versicherungsbedingungen kann daher der Versicherungsnehmer des Gruppenversicherungsvertrages mit dem Versicherer rechtswirksam vereinbaren. Dies auch für den Fall, dass die versicherte Person Versicherungsschutz „verliert“.

In dem zuvor geschilderten Fall ging es um eine Gruppenrechtsschutzversicherung für Mitglieder einer Gewerkschaft. Diese war Versicherungsnehmerin. Es erfolgten mehrere Vertragsaktualisierungen, so dass sich die Versicherungsbedingungen der Gruppenrechtsschutzversicherung änderten. Ursprünglich waren es die ARB/G_94, dann die ARB/G_2007. Überdies wurde auch diese Zusatzvereinbarung verabredet:

Die neu vereinbarten Risikoausschlüsse, wie zum Beispiel (entfallen-der) Versicherungsschutz bei Kapitalanlagegeschäften, sollen erst für Rechtsschutzfälle gelten, die ab dem 1.1.2008 ge-

meldet werden. Die ... neu vereinbarten Risikoausschlüsse gelten unabhängig vom Zeitpunkt des Eintritts des Versicherungsfalles, das heißt sie kommen auch für alle ab dem 1.1.2008 gemeldeten Rechtsschutzfälle zum Tragen, auch wenn der Versicherungsfall vor diesem Zeitpunkt eingetreten ist. Die tatbestandlichen Voraussetzungen dieser Vereinbarung lagen hier bei einem Kläger vor, der Versicherungsschutz begehrte, mit der Rechtsauffassung, dass der bereits erworbene Versicherungsschutz nicht erst durch eine spätere Meldung wieder nachträglich entfallen könne.

Der Bundesgerichtshof wies die Revision zurück. Der Versicherte sei nicht „Herr des Vertrages“, wie es früher vom OLG München (vergleiche VersR 1995, 902) vertreten wurde. Es handelt sich bei dem Gruppenversicherungsvertrag um einen Versicherungsvertrag für fremde Rechnung (vergleiche Paragraph 43 VVG, neue Fassung). Zudem ist es dem Versicherungsnehmer gestattet, mit dem Versicherer Individualverein-

barungen zu treffen. Als individuell ausgehandelte Zusatzvereinbarung unterliegt eine solche Übergangsregelung auch nicht der Kontrolle nach den Paragraphen 305c ff. BGB. Der BGH kann keine treuwidrige Benachteiligung des Klägers erkennen. Eine solche Zusatzvereinbarung ist auch nicht sittenwidrig und verstößt auch nicht gegen die Gebote von Treu und Glauben. Der Versicherungsnehmer eines Gruppenversicherungsvertrages kann daher als „Herr des Vertrages“ mit dem Versicherer Vereinbarungen treffen, die sich nachteilig auf den Versicherungsschutz einer versicherten Person auswirken.

Fazit:

Die Vertragsgestaltungshoheit liegt grundsätzlich beim Versicherungsnehmer. Wenn sich also eine versicherte Person einem Gruppenversicherungsvertrag anschließt, dann genießt sie nicht nur die wirtschaftlichen Vorteile eines solchen Rahmenvertrages. Wenn die versicherte Person also die Vertragsgestaltungsbefugnis einem anderen überlässt, dann darf sie sich auch nicht wundern, wenn die Gruppen-Versicherungsnehmerin von diesem Gestaltungsrecht Gebrauch macht. ■

Kontakt

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

Neues aus dem Social Web

maxpool ist im Bereich Social Media mittlerweile breit aufgestellt. Neben Profilen auf Facebook, Twitter, XING und YouTube sowie einem eigenen Blog betreibt der Hamburger Qualitätspool neuerdings auch ein Profil auf Google+. Ein Schritt, der maxpool zum einzigen Maklerpool macht, der auf allen gängigen Netzwerken vertreten ist. Nutzer von Google+ werden über das maxpool-Profil stets mit Neuigkeiten aus dem Hause und Informationen zu den neuesten Entwicklungen am Versicherungsmarkt versorgt. Zudem besteht die Möglichkeit, mit dem maxpool-Team in Kontakt zu treten. Wenn Sie Google+ nutzen, dann kommen Sie in unseren Kreis und profitieren Sie von dem Informationsangebot, das wir auf Google+ für Sie bereitstellen!

Unsere Online-Auftritte

Facebook: www.facebook.com/maxpool.maklerservice
Twitter: www.twitter.com/maxpool1
XING: www.xing.com/companies/maxpoolgmbh
Google+: www.gplus.to/maxpool
YouTube: www.youtube.com/user/maxpoolgmbh
Blog: www.maxpool-blog.de
Homepage: www.maxpool.de

Impressum

Herausgeber:
 Alsterspree Verlag GmbH
 Schumannstraße 17
 10117 Berlin
 Telefon: (0 30) 21 96 08 30

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
 Daniel Ahrend, Ralf Barth,
 Gudrun Denecke, Achim Denkel,
 Oliver Drewes, Ennedi Gargiso,
 Nina Kehrlé, Kendra Möller,
 Katharina Schlender, Andreas Zak

Lektorat:
 Sebastian Brass

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

Herstellungslleitung:
 Marcel Berno

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

Mediadaten mit Preisliste:
www.maxpool.de > Mediale Infos >
 poolworld > Mediadaten

Bildnachweis:
 Deckblatt: peshkova/Fotolia.com

Haftung:
 Den Artikeln, Empfehlungen, Tabellen und Grafiken liegen Informationen zugrunde, die in der Regel dynamisch sind.
 Weder Herausgeber, Redaktion noch Verlag können eine Haftung für die Richtigkeit des Inhalts übernehmen.
 Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.
 © Copyright für alle Beiträge bei Alsterspree Verlag GmbH, alle Rechte, insbesondere alle Urheber- und Verlagsrechte, vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form, wie durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische Datenbanken oder Online-Dienste und Internet sowie auf Datenträger wie DVD und CD, vervielfältigt und verbreitet werden.

Personenverzeichnis

Ackermann, Josef	32
Ahrend, Daniel	20, 23, 56
Bade, Michael	26
Berndt, Ralf	36 f., 40
Biniäsch, Marc	9
Botermann, Walter	37, 44
Böttcher, Markus	10
Burkart, Karl	32
Burkart, Marco	32
Burkart, Sven	26
Denecke, Gudrun	7, 54
Denkel, Achim	3, 20, 23, 50
Drewes, Oliver	7, 14 ff., 20, 22 ff., 26 f.
Franke, Michael	22, 53
Gargiso, Ennedi	20, 23, 55
Goebel, Harmut	26
Kieper, Oliver	26
Kison, Andreas	26
Krienke, Jutta	26
Kschinschig, Matthias	26
Kurtenbach, Michael	32
Lang, Oliver	26
Michaelis, Stephan	57
Möller, Carsten	23
Porazik, Norbert	26
Pradetto, Oliver	26
Priebe, Volker	38 f.
Schex, Hans	26
Schlender, Katharina	6, 52
Schloß, Guntram	26
Schramm, Peter	38
Schröder, John	26
Schulz, Jens	10
Schwark, Peter	38 f.
Straatmann, Maren	6
Töpfer, Ingo	9
von Buchwaldt, Justus	32
Voß, Nadine	6
Wauthier, Pierre	32
Zak, Andreas	10

Firmenverzeichnis

1:1 Assekuranzservice	32
AachenMünchener	27
Allianz	7, 27, 34 ff., 38 ff., 42 f., 46
ALTE LEIPZIGER	15, 35, 37 ff., 42 ff., 46, 52
ALVECON	32
Apella	26
ARAG	33, 46, 52
ARUNA	26
Assapp	32
Asstel	40, 43
AXA	15, 33, 46
Bäloise	49
Barmenia	38, 42
Basler	15, 42, 46
Bayerische	38 f., 42 f.
BCA	26, 32
BHW	52
blau direkt	26
Brunotte Konzept	6, 32
Buss Capital	50
CARAT Fonds Service	32
Clarus	32
Concordia	46
Condor	39, 42, 46
Continentale	15, 42, 46
CORPORATE INSURANCE	17
Cosmos	35, 39, 42 f., 46
Credit Life	38, 40, 43
DBV	39, 43
Debeka	27, 35, 40, 42 f., 46
Delta Lloyd	35, 38 f., 42 f., 46
Deutsche Ärzteversicherung	43
Deutscher Ring	52
DEVK Allgemeine	43, 46
Dialog	38, 40, 42 f.
Direkte Leben	35, 42 f., 46
EKE-Finance	32
ERGO	34, 39, 42
EUROPA	35, 38, 40, 42 f., 46
Familienfürsorge	43

Fonds Finanz	26
Fondsmedia	50
Franke und Bornberg	22, 24, 53
Generali	35
germanBroker.net	26
GfK	9
GMP	7
Gothaer	15, 32 f., 38
Grundeigentümer	15
Haftpflichtkasse Darmstadt	15
Hamburger	35 f., 38 ff. 42, 46
HAMBURGER PHÖNIX	7, 55
Hannoversche	27, 35, 40, 43, 46
HanseMerkur	7, 39, 42, 46
Hartmann Gruppe	32
HDI	38, 43
Heidelberger	35, 38 ff., 42 f.
HUK-COBURG	35, 40, 42 f., 46
IDEAL	43
iNeeds	9
INFINUS	26
INTER	38 f.
InterRisk	35, 43, 46
Itzehoer	40, 42, 46
Janitos	15
Jung, DMS & Cie	26, 32
Karlsruher	39, 43
Landeslebenshilfe	35, 38, 43
LVM	35, 42 f., 46
Mannheimer	32
Mecklenburgische	38, 42, 46
monad	26
Münchener Verein	38
myLife	35, 38 ff.
Neckermann	38, 40
Netfonds	26
neue leben	35, 38, 40, 43
NÜRNBERGER	15, 42 f.
NV	15

oeco	39 f., 42
Öffentliche Berlin	38 f.
Öffentliche Braunschweig	35, 39 f., 42 f., 46
Öffentliche Oldenburg	40
Öffentliche Sachsen-Anhalt	39 f., 42 f., 46
PB Leben	35, 38, 40, 43
prOteam	10
Provincial Hannover	42
Qualitytypool	32
R+v	42 f., 46
Rheinland	38 ff.
Saarland	40
SDV	32
SIGNAL IDUNA	32 f., 39, 52
Skandia	27, 35, 39 f.
Sparkassenversicherung	39
Status	26
Stuttgarter	36 ff., 42 f., 46
Süddeutsche	35, 38, 40, 43, 46
SV Sachsen	43
Swiss Life	27, 35, 38, 43, 46
TARGO	35, 38, 40, 43 f.
Uelzener	15, 38, 40, 42
Union Krankenversicherung	16
Union Service	32
Vereinte Krankenversicherung	7
Versicherungskammer Bayern	38, 43, 46
verticus	32
VHV	15, 38 ff., 42
VK Bayern	42
VMB	10
VOLKSWOHL BUND	14 f., 42 f., 46
VPV	35, 38
WGV	40, 43, 46
WIFO	26, 32
Wüstenrot	52
WWK	40
Zurich	27, 32, 38

**NEHMEN SIE GESCHWINDIGKEIT AUF
- mit maxpool und Carglass®**

Carglass® und das Logo sind eingetragene Marken der Belron SA und ihrer Konzerngesellschaften

Vermitteln Sie Ihre Kunden im Glasschadenfall jetzt noch schneller
mit der Nr. 1 der Fahrzeugglasspezialisten.
Überzeugen sie sich live beim Branchentreff am 23. & 24. Oktober.
Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Kostenlose Eintrittskarten unter
www.carglass4partners.de


CARGLASS®
4Partners

ZIEHEN SIE SICHER AUF DER ÜBERHOLSPUR DAVON, WENN ANDERE GARANTIEMODELLE AUSFALLEN.

Vertrauen Sie dem leistungsstarken
i-CPPI Modell WWK *IntelliProtect*®.

- Breite Auswahl an renommierten Investmentgesellschaften
- Freie Investition in echte Investmentfonds, maximale Anlagequote
- Kein Garantiefonds erforderlich

Profitieren auch Sie vom intelligenten Schutz der starken Gemeinschaft.



Infovideos der WWK jetzt auf
www.poolnews.tv/wwk

poolnews.tv

WWK VERSICHERUNGEN Vertriebsberatung: 089/51 14 20 00 oder info@wwk.de



WWK

Eine starke Gemeinschaft