

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Wie bei der neuen
maxadvice-Beratungsdokumentation
Anlagetipps und schlüssige
Handlungsempfehlungen
ineinandergreifen



Dokumentiert erfolgreich beraten

BU

Multi-Risk-Policen als eine
denkbare Alternative

Datenschutz

Einmalige maxpool-Lösung
für Kundendaten

Ratenkredite

Besser beim Makler als bei
der Bank



Stefanie Wollny – Allianz Maklerbetreuerin

1

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

Sicher, stabil und transparent – die Lebensversicherung der Allianz.

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



Liebe Leserin, lieber Leser,

Fs ist Weihnachtszeit und das Jahr 2013 fast vorüber. In Politik und Wirtschaft sind in den vergangenen zwölf Monaten Dinge geschehen, die viele von uns nicht unbedingt erwartet hätten. Der DAX knackte die Höchstmarke, wir tendieren wieder zur Großen Koalition und zuletzt ist mit Nelson Mandela ein Mann gestorben, der die Welt verändert hat. Nur eines gab es nicht: eine gesetzliche Novation wie etwa die Unisex-Tarife oder eine Garantiezinssenkung in der Lebensversicherung.

Wir bei maxpool haben ein sehr aufregendes Jahr hinter uns. Die Geschäftsführung hat sich komplett verändert. Folglich konnten wir uns in einem Jahr um alle Unternehmensbereiche kümmern und operativ in die Umsetzung gehen. Würde man einen vergleichbaren Prozess bei einem Versicherungsunternehmen durchführen wollen, benötigte man dafür wahrscheinlich mehrere Jahre. Wir haben unsere zwei Gesellschaften HAMBURGER PHÖNIX und maxpool operativ zusammen geführt. Wir sind vom bundesweit tätigen Versicherungspool zum bundesweit tätigen Allfinanzanbieter gewachsen. Wir haben zwei Roadshows ganz ohne Unterstützung von Sponsoren und aus dem Blickwinkel des Versicherungsmaklers durchgeführt, neue Kooperationspartner gewonnen und zufriedene Partner hinterlassen. Wir haben die Strukturen unserer Abteilungen und Teams effizient und optimal aufgestellt. Wir haben das IT-System modernisiert und an die Bedürfnisse des Maklers angepasst. Wir haben eine bahnbrechende Beratungssoftware im Investmentbereich sowie Servicemodelle auf den Markt gebracht, die es in dieser Form bislang noch nicht gab. So zum Beispiel der Leistungsservice, die Haftungsübernahme für die Produktauswahl oder die Policenveredelung.

Woran wir merken, dass wir mit unserer Marschrichtung erfolgreich sind? Zum einen an der überaus positiven Resonanz unserer Partner und zum anderen an unseren Wettbewerbern, die sich beeilt haben, Kopien unserer Innovationen in den Markt zu katapultieren. Zufrieden macht uns Folgendes: das Wissen, dass wir mit unseren Ideen noch lange nicht am Ende sind. Wir freuen uns schon, Ihnen 2014 weitere Innovationen zu präsentieren. Da wir am Weihnachtsfest und an den günstig beziehungsweise ungünstig gelegenen Feiertagen einfach nicht vorbeikommen, wenden wir unsere Aufmerksamkeit zuerst einmal den Langusten, dem Weißbrot, der Gans, den Soßen, den Spekulatius, den Lebkuchen und weiteren Weihnachtsleckereien zu. Wir wünschen Ihnen eine schöne Weihnachtszeit, einen guten Übergang ins neue Jahr und eine erfolgreiche Zusammenarbeit – mit uns – im Jahr 2014.

Herzlichst, Ihr Achim Denk



FURAHA PHÖNIX
KINDERHAUS

**Wir wollen
Welten bewegen!**



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

Hermann Gmeiner

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.

c/o Hamburger Phönix AG

Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg

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

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

Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

Registrierung des Vereins:

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

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

FURAHA PHÖNIX

Spendenkonto: 0 36 36 06

Deutsche Bank Hamburg

(BLZ: 200 700 24)



Inhalt

36



54



18



10

■ maxpool

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

Poolgesellschaften demonstrieren Einigkeit Pools arbeiten beim Thema LV-Provisionsdeckelung weiterhin zusammen. **08**

Neu bei maxpool: die besondere Datensicherung Datenanderkonto sorgt für zusätzliche Sicherheit. **10**

Insolvenz sichere Datenverwaltung Markus Balz, Fachanwalt für Insolvenzrecht, in einem Gastbeitrag über die neue Datensicherheit bei maxpool. **12**

David gegen Goliath Stürme 2013: Hochkonjunktur für den maxpool-Leistungsservice. **14**

„Ich würde nur eine Pool-Anbindung bevorzugen“ Der „Neu-maxpooler“ Jens Schulz im Interview. **16**

Keine BU – was nun? Was tun, wenn hohe Prämien oder der Gesundheitszustand dem Abschluss einer BU entgegenstehen? **18**

THV für Hunde und Pferde – ein Marktüberblick Hier liegt erhebliches Potenzial für Makler. **20**

Bleiben Sie fit und mobil Besondere Bonusprogramme für maxpool-Makler. **22**

Kennen Sie schon ... den vielleicht besten Rechtsschutztarif am Markt? **24**

Mehr Sicherheit in puncto Maklerhaftung geht nicht Keine Beratung ohne schriftlichen Maklerauftrag mit Ihren Kunden. **25**

Für jeden die richtige Lösung! Wie Sie auf die wichtigsten Leistungsmerkmale bei der Unfallversicherung achten. **26**

So sparen Kunden Geld ein beim Geldleihen! Ratenkredite über Makler. **28**

Alles klar im Bestand? Regelmäßige Überprüfung der Bestandsverträge. **30**

Erfolgsmodell Personenversicherungs-Tour Nachbericht der zweiten Personentour. **32**

Nach der Messe ist vor der Messe DKM 2013 – maxpool war auch wieder dabei. **34**

■ Titel

Dokumentiert erfolgreich beraten Alles über die neue, umfassende Beratungssoftware maxadvice. **36**

■ Versicherungen & Finanzen

Pflege hin, Pflege her ... Oftmals entsteht eine hohe finanzielle Belastung durch Pflegebedürftigkeit, die aus einem Unfall resultiert. **46**

Auf der Suche nach attraktiven Vertriebskonzepten? Das neue „XXL MB Paket“ der MeinPLUS Servicegesellschaft. **48**

■ Vertriebstipps

Jahresendgeschäft in der betrieblichen Altersversorgung Kein „Drängen“ zum Abschluss noch 2013. **50**

Tarifwechsel in der Unfallversicherung Überzeugungsarbeit für die Anpassung oder Ersetzung zum Teil langjähriger Versicherungsverträge. **51**

Neue Funktion im CRM-System Ab 1. Januar 2014 können Anträge schneller und sicherer eingereicht werden. **52**

Infinus AG: Verhaltenstipps für Vermittler und Beteiligte Ein Rechtstipp von Stephan Michaelis. **54**

■ Rubriken

Editorial **03**

Nachgefragt ... Persönliche Fragen an Oliver Drewes **56**

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

MEHR ERFOLG

mit KV-Produkten nach Maß zu Top-Konditionen



www.hansemerkur-vertriebsportal.de

HanseMerkur 
Versicherungsgruppe

Mehr Qualität im Leben.

ÖKO-TEST zeichnet max-VGV Plus aus

Der Tarif max-VGV Plus gehört zu den besten Wohngebäudeversicherungen am Markt. Zu diesem Schluss kommt ÖKO-TEST im Zuge eines Vergleichs von 89 leistungsstarken Wohngebäudetarifen von 42 Versicherern. Für den Vergleich berechnete das Verbrauchermagazin ein Musterhaus mit 250 Quadratmetern Wohnfläche für sechs Modellfälle in Frankfurt, München und Dresden. Der Wohngebäudetarif von max-VGV Plus konnte dabei die Gesamtnote 1,15 erzielen und schaffte es mit zwei weiteren Tarifen auf Rang eins. Nach Ansicht von ÖKO-TEST sichert der max-VGV Plus das geschätzte Risiko fast optimal ab. Das hervorragende Ergebnis sollte für Makler ein Grund mehr sein, das hauseigene Wohngebäudekonzept künftig verstärkt in die Beratung zu integrieren. In der im November erschienenen Spezialausgabe „Bauen und Wohnen“ lassen sich die Ergebnisse des Vergleichs in detaillierter Form nachlesen.



Foto: Sergij Teromin/Fotolia.com



Foto: lassdesignen/Fotolia.com

Optimale Absicherung für Stubentiger & Co.

Katzen, Hunde und Pferde gehören zu den beliebtesten Haustieren der Deutschen. Klar, dass ihre Besitzer sie im Krankheitsfall gut abgesichert wissen möchten. Mit maxpool können Makler den Tierliebhabern unter ihren Kunden auch in dieser Angelegenheit weiterhelfen. Ob Minka, Bello oder Blacky – über den Qualitätspool findet sich für jedes der genannten Tiere eine geeignete Versicherungslösung. Versicherer wie die Uelzener, Allianz, R+V Versicherung oder Helvetia kooperieren seit Jahren mit maxpool und bieten umfassende Absicherungsmöglichkeiten für die genannten Tiere. Nähere Informationen erhalten Sie bei unserem Sach-Team unter Telefon (0 40) 29 99 40-390.

Tarifrechner für maxpool-Deckungskonzepte

Mithilfe eigener Tarifrechner können Makler die hauseigenen Deckungskonzepte von maxpool jetzt auch bequem online beantragen. Sämtliche Rechner präsentieren sich im Look-and-feel von Mr-Money und sind besonders einfach zu bedienen. Spartengleiche maxpool-Tarife, wie beispielsweise im Bereich

Unfall, können über die Tarifrechner miteinander verglichen werden. Die neuen Tarifrechner ermöglichen die Erstellung, den Versand sowie den Abschluss VVG-konformer Angebote und befähigen den Kunden, den ihm angebotenen Versicherungsschutz über einen Link im Angebot selbst zu beantragen.

Handys günstig absichern

Ob iPhone 5s, Samsung Galaxy S4 oder HTC One: Die neuesten Smartphones sind begehrtes Diebesgut. Auch generell fallen Mobiltelefone gerne mal dem eigenen Ungeschick zum Opfer. Zur Absicherung gegen die finanziellen Folgen derartiger Vorkommnisse erweist sich eine Handyversicherung als gute Investition. Doch nicht immer sind die Angebote großer Mobilfunkkonzerne die beste Wahl. Vielmehr lohnt sich ein Blick auf die Angebote von Versicherern wie ARAG oder ERGO, die eine Absicherung von Mobiltelefonen mittels Elektronikversicherung ermöglichen. So kann ein iPhone 5s mit 64 GB bei der ERGO Versicherung für einen Monatsbeitrag von 8,60 Euro und ohne Selbstbeteiligung unter anderem gegen Diebstahl, Verlust, Herunterfallen oder Bruchschäden versichert werden. Bei der Telekom fallen eine monatliche Prämie von 8,95 Euro sowie 60 Euro Selbstbeteiligung an. Wichtiges Detail: Während der Tarif der ERGO nach zwölf Monaten gekündigt werden kann, sieht die Telekom eine Vertragslaufzeit von 24 Monaten vor. Es lohnt sich also, auch in Bezug auf die Absicherung von Smartphones genau zu vergleichen.



Foto: rehorn55/Fotolia.com

Courtageerhöhung x 3

maxpool konnte jüngst gleich bei drei Gesellschaften eine Anhebung der Courtagen durchsetzen. So hat sich die Grundcourtage für die Tarife der Hannoversche Leben um mehr als 30 Prozent erhöht. Zusätzlich werden mit Einführung der neuen Tarifgeneration attraktive Stückprämien von 50 Euro (FIT-Tarife) und 75 Euro vergütet. Auch für Produkte der Standard Life gibt es neuerdings mehr Courtage. Die Freelax-Tarife (außer Tarifvariante EXXTRA) wurde um 5 Prozent von 40 auf 42, für die Maxxellence-Tarife um 12,5 Prozent von 40 auf 45 Prozent erhöht. Bei der Gothaer Krankenversicherung ist es maxpool ebenfalls gelungen, das Jahresendgeschäft durch eine Zusatzvergütung attraktiver zu gestalten. Bis zum 31. Dezember 2013 gibt es für alle Vertragsabschlüsse zusätzlich eine Abschlusscourtage von zwei MB in allen nicht substitutiven Tarifreihen (außer MediGroup und Kollektivgeschäft).



Foto: Sergey Nivens/Fotolia.com

Zuwachs im Bereich Kfz

maxpool konnte im laufenden Jahr besonders im Bereich Kfz ordentliche Zuwachsraten erzielen. So ist die Anzahl der über maxpool-Makler abgeschlossenen Kfz-Verträge in den letzten zwölf Monaten um knapp 20 Prozent gestiegen, im Hinblick auf die Jahresnettoprämie konnte maxpool seit Dezember 2012 sogar einen Zuwachs von 31 Prozent einstreichen. Diese äußerst positive Bilanz speist sich nicht zuletzt aus den starken Kompetenzen im Kfz-Bereich sowie aus der sorgfältigen Selektion angebotener Tarife.

Interview



„Genau wie maxpool verfolge auch ich einen ganzheitlichen Ansatz“

Dominik Wittenbrink
Maklerbetreuer bei maxpool

poolworld: Sie sind seit Oktober 2013 Maklerbetreuer bei maxpool. Warum haben Sie sich für maxpool entschieden?

Dominik Wittenbrink: Der Finanzdienstleistungsmarkt befindet sich im Wandel und die kommenden Jahre werden einschneidende Veränderungen mit sich bringen. Aus diesem Grund war es mir wichtig, für ein Unternehmen zu arbeiten, dessen Strategie und Werte sich mit meinen Vorstellungen decken. Entsprechend hat mich das Servicespektrum von maxpool von der Produktauswahlhaftung über die Policenveredelung bis hin zum einzigartigen Leistungsservice ebenso überzeugt wie das konsequente Setzen auf hervorragendes Personal. Aber auch harte Kriterien wie das absolute Bekenntnis zur Unabhängigkeit von Produktgebern sowie die finanzielle Solidität haben meinen Entscheidungsprozess positiv beeinflusst. Aufgrund persönlicher Erfahrungen war auch die Tatsache, dass maxpool inhabergeführt und nicht etwa von Aktionären abhängig ist, ein wichtiger Faktor.

poolworld: Wie genau unterstützen Sie Makler bei der erfolgreichen Vertriebsarbeit?

Wittenbrink: Die Frage ist schwer pauschal zu beantworten. Genau wie maxpool verfolge auch ich einen ganzheitlichen Ansatz. Im persön-

lichen Gespräch verschaffe ich mir einen Überblick über das Maklerunternehmen und erhalte in der Regel von meinem Gegenüber Informationen darüber, was gut und was weniger gut funktioniert. Anschließend konkretisieren wir die Engpässe und erarbeiten im Rahmen der Möglichkeiten von maxpool Lösungen, die wir dann gemeinsam umsetzen. Bei dieser „kleinen Unternehmensberatung“ kann es sowohl um vertriebliche als auch um administrative Themen gehen. Ziel ist es, eng mit unseren Partnern zusammenzuarbeiten und gemeinsam erfolgreich in die Zukunft zu gehen.

poolworld: Welche Eigenschaft muss ein Makler mitbringen, um in der Versicherungsbranche bestehen zu können?

Wittenbrink: Mut! Der Branche wurde über die Jahre viel zugemutet und es ist noch kein Ende in Sicht. Einzelmakler und kleinere Betriebe werden es meiner Meinung nach schwer haben, langfristig alleine zu bestehen. Wer unabhängig bleiben möchte, muss strategische Kooperationen eingehen und sollte sich dabei an einen Partner halten, um sich nicht zu verzetteln. Das erfordert allerdings eine Menge Mut und großes Vertrauen. Wir würden uns freuen, wenn wir dieses auch weiterhin von unseren Partnern ausgesprochen bekommen.

Poolgesellschaften demonstrieren Einigkeit

Im Anschluss an die Berliner Erklärung im September gab es in der Zwischenzeit weitere Zusammenkünfte der führenden Poolgesellschaften.



Ein Tag vor der DKM-Eröffnung trafen sich die Chefs führender Poolgesellschaften in Dortmund, um weiterhin gemeinsam gegen jegliche Maßnahmen der Provisionsdeckelung zu agieren.

Versicherungsmakler sind eine sehr inhomogene Berufsgruppe, die sich im Gegensatz zu anderen Branchen kaum auf eine nennenswerte Lobbyarbeit verlassen kann. Das haben auch die Poolgesellschaften erkannt und sich inzwischen bereits mehrfach getroffen. Ziel dieser Zusammenkünfte war es jeweils, die Themen gemeinsam zu besprechen, die aus Sicht des Maklermarktes problematisch sind.

„Der Markt befindet sich derzeit in einer durchaus problematischen Phase. Die anhaltenden Niedrigzinsen üben Druck auf die Produktlandschaft aus und manch ein Versicherer fühlt sich inzwischen davon recht stark strapaziert“, erklärt maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes. „Auch aus unserer Sicht ist es einzusehen, dass in einzelnen Bereichen Anpassungen vorgenommen werden müssen, um auf die Marktlage entsprechend zu reagieren. Gleichzeitig bergen Veränderungen auch stets Risiken. So kann es leicht zu Über-

reaktionen kommen, die beispielsweise durch die Hinzunahme des Gesetzgebers dazu führen können, dass falsche Produkte angepasst werden, oder dass die Maßnahmen bei genauer Betrachtung gar nicht helfen. Zudem haben wir Sorge davor, dass der Maklermarkt unverhältnismäßig schlechtergestellt wird. Daher eruierten wir in mehreren Schritten und im engen Austausch mit einigen Versicherern unterschiedliche Möglichkeiten, um auf die Marktsituation sinnvoll und zielführend zu reagieren, ohne dass der Maklermarkt einseitige Benachteiligungen hinnehmen muss. Als Poolgesellschaften sind wir – schon aufgrund unserer verhältnismäßig geringen Zahl – konsensfähiger als der Maklermarkt im Allgemeinen. Zugleich haben wir als Pools gleichgerichtete Interessen wie Maklerbetriebe, weil es uns nur gut geht, solange es Maklern gut geht, und sicherlich ist das auch andersherum so“, so Drewes weiter. Im Zuge dieser Gespräche zeigte

sich, dass Veränderungen in den Produkten wohlgedacht und umfassend geprüft sein müssen. „Wir wollen mögliche Anpassungen der Produkte nicht einfach nur verhindern oder boykottieren. Gleichwohl wollen wir auch nicht in Aktionismus verfallen und schlicht sämtliche Courtagen deckeln oder gar den Gesetzgeber hinzurufen. Stattdessen wollen wir zielgerichtet auf die vorliegenden Probleme eingehen und diese nachvollziehbar machen. Dafür werden wir mit Versicherern und Aktuarien sprechen und Lösungswege erarbeiten. Immer unter dem Aspekt, dass der Maklermarkt keine Ungleichbehandlungen hinnehmen muss. Sicherlich wird es noch etwas brauchen, bis wir vorzeigbare Ergebnisse haben. Wir werden aber alles dafür tun, weiterhin als Sprachrohr des Maklermarktes wahrgenommen zu werden“, sagt Drewes. Weitere Zusammenkünfte der Poolchefs sollen in Kürze folgen – die poolworld wird weiterhin berichten. ■

Ein Unfall oder eine Krankheit kann schnell eine ganze Familie gefährden.



Existenz



Sicherung

Mit AXA bieten Sie Ihren Kunden die einzigartige Versicherung für BU und Existenzschutz.

Viele Familien geraten durch einen Unfall oder eine Krankheit in eine finanzielle Notsituation. Jetzt können Sie diese Kundengruppe gezielt für eine Existenzsicherung gewinnen, sogar wenn diese keine BU abschließen kann. Überzeugen Sie mit der Initiative Existenzsicherung von AXA und bieten Sie Ihren Kunden eine starke, bezahlbare und flexible Risikoabsicherung. Mit einer lebenslangen monatlichen Rente im Leistungsfall und vielen Extras können die Leistungen aus BU und Existenzschutzversicherung kombiniert werden. Das Besondere und Einzigartige am Markt: Eine Existenzschutzversicherung kann z. B. ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine BU umgewandelt werden. Erschließen Sie neue Kundengruppen mit einem starken Partner. Kommen Sie zu AXA.

Informationen zur Initiative Existenzsicherung von AXA sowie Ihren persönlichen Ansprechpartner in der Nähe finden Sie unter www.AXA-Makler.de.

Maßstäbe / **neu definiert**



Neu bei maxpool: die besondere Datensicherung

Der Hamburger Maklerpool setzt sich mit allen denkbaren Störfällen auseinander und sorgt mit einem Datenanderkonto für zusätzliche Sicherheit.



Als Versicherungsmakler sollte man sich seine Kooperationspartner sehr gewissenhaft aussuchen. Allein im gerade ablaufenden Kalenderjahr 2013 gab es mehrere Beispiele dafür, wie problematisch sich die Dinge

manchmal entwickeln können. Denken Sie beispielsweise an das Frühjahr und an den vielerorts angepriesenen Softwareanbieter Assap AG mit seiner außergewöhnlichen „Cloud-Technik“. Plötzlich und für viele Makler quasi

„über Nacht“ waren die vom Makler selbst mühsam und aufwendig eingepflegten Daten online nicht mehr einsehbar und bei der Firma Assap AG die Telefone nicht mehr besetzt. Dann gingen die ersten Meldungen durch die

Fachmedien – die Assap AG ist insolvent, die Wiederbeschaffung der Daten (und die kompatible Weiterführung) sehr problematisch. Manch ein Makler hat seine gesamten Daten verloren oder inzwischen aufgegeben.

Oder denken Sie an die Staatsanwaltschaft Dresden, die mit Hunderten von Polizeibeamten die Infinus Gruppe besucht hat, was ebenfalls nach wenigen Tagen eine Insolvenz der zur Gruppe gehörenden Poolgesellschaft zur Folge hatte. Betrugsvorwürfe, Vorstände in Untersuchungshaft und Chaos. Kun-

Oliver Drewes, maxpool

„Man sollte gerade in guten Zeiten auch für die schlechten vorsorgen.“

dendaten und Versicherungsbestände sind daher im Moment noch nicht einmal das größte Thema. Ausgang insgesamt derzeit noch offen.

Daneben gab es noch weitere Insolvenzen kleinerer Poolgesellschaften und Softwareanbieter, die weniger Aufsehen erregten, aber für viele Makler sicherlich nicht weniger schlimm waren.

Aber es muss ja auch nicht immer die Insolvenz oder der Zusammenbruch eines Anbieters sein. Auch ein Streit zwischen dem Makler und seinem Dienstleister kann Erstaunliches zutage bringen. Manch ein Anbieter am Markt hat durchaus fragwürdige Kooperationsverträge. Da gehören dann beispielsweise die Daten des Maklers plötzlich nicht mehr dem Makler, sondern dem Dienstleister oder der Poolgesellschaft. Oder die Herausgabe der Daten ist an sonstige Bedingungen geknüpft. Nicht so bei maxpool. Der Hamburger Maklerpool versteht sich selbst als Erfüllungsgehilfe des Maklers und definiert dies auch in seinen Kooperationsverträgen. Im Falle einer Beendigung der Zusammenarbeit ge-

hören die Bestände selbstverständlich dem Makler, und maxpool verpflichtet sich ohne Einschränkung, die Bestände stets vollumfassend an den Makler auf dessen Verlangen hin auszuhändigen und dem Versicherer gegenüber freizugeben. Zusätzlich hat maxpool auch für den eigenen Insolvenzfall Vorsorge getroffen und sich selbst dafür umfassende Statuten auferlegt, an die nach einschlägiger Rechtsauffassung auch ein etwaiger Insolvenzverwalter gebunden wäre. Da das Insolvenzrecht aber sehr kompliziert ist und ein etwaiger Streit zwischen Makler und maxpool vielleicht auch mal recht unübersichtlich verlaufen kann, hat maxpool nun die eigenen Vorkehrungen im Sinne seiner kooperierenden Makler weiter ausgebaut und sicherlich ein Novum am Markt der Poolgesellschaften geschaffen: das Datenanderkonto.

Dazu werden die Gesamtbestände der maxpool Gruppe fortlaufend auf einem separaten Server synchronisiert. Dieser Zusatzserver steht in den Räumen der sehr renommierten und auf Versicherungsmaklerrecht spezialisierten Kanzlei Michaelis und befindet sich damit im Zweifels- oder Streitfall außerhalb des Einflussbereichs von maxpool. Über einen notariell beurkundeten Vertrag ist sichergestellt, dass jeder Makler auf Wunsch seine maxpool-Datenbestände auch direkt von der Kanzlei abfordern kann. Dies bekommen alle maxpool-Partner mithilfe eines Zertifikats bestätigt. Rechtsanwälte der Kanzlei haben sich verpflichtet, die Daten auf erste Anforderung des Maklers auszuhändigen und dies auch ohne Zustimmung von maxpool zu tun. Die Datenlieferung würde vollumfassend, unverzüglich und in allen gängigen Formaten erfolgen.

Mittels einer umfassenden Versicherung ist jeglicher Datenmissbrauch oder selbst ein grundloser Zugriff durch die Michaelis-Rechtsanwälte auf die Daten ausgeschlossen. Verantwortlich für diese innovative Weiterent-

wicklung ist das maxpool-Geschäftsleitungsmitglied Daniel Ahrend, der dazu meint: „maxpool wird sich in Zukunft immer weiter zu einem umfassenden Dienstleister für Makler weiterentwi-

Oliver Drewes, maxpool

„Vertrauen ist gut, ein Datenanderkonto ist besser.“

ckeln. In Kürze bekommen Makler auch die Möglichkeit, ihre eigenen Direktbestände, die nicht über maxpool geführt werden, in unserer Technik und in gleicher Handhabung zu verwalten. Vor dem Hintergrund dieser steigenden Bedeutung der Kundendaten war es uns daher wichtig, das Thema Datensicherheit bestmöglich und für jeden denkbaren Störfall zu regeln.“

Auch Oliver Drewes resümiert zum neuen Datenanderkonto: „Egal ob die Zukunft mal böse Streitereien zwischen einem Makler und maxpool oder sogar einen ‚Insolvenzfall maxpool‘ bringt: Vertrauen ist gut, ein Datenanderkonto ist besser. Wir möchten unser Möglichstes dafür tun, für jede denkbare Situation einen fairen Ablauf zu garantieren. Und dass ein Makler – egal was auch vorgefallen sein mag – nicht mehr an seine Bestände und Kundendaten kommt, kann aus meiner Sicht nie fair sein. Darum setzen wir mit unserem Datenanderkonto einmal mehr einen neuen Trend und beweisen uns weiter als maximaler Qualitätspool.“ ■

Vorteile auf einen Blick

Jederzeitige Verfügbarkeit
Zugriff auf erstes Anfordern
Alle gespeicherten Kunden- und Vertragsdaten
100-prozentige Datensicherheit
Treuhänder: Kanzlei Michaelis

Insolvenz sichere Datenverwaltung

Makler machen sich immer Sorgen um „ihre“ Datenbestände. maxpool hat darauf als erster deutscher Maklerpool reagiert und sichert alle Daten parallel auf einem notariell beurkundeten Datenanderkonto im Hause der Kanzlei Michaelis.

Ein Gastbeitrag von Markus Balze, Fachanwalt für Insolvenzrecht



Im Rahmen von Insolvenzverfahren sieht die Insolvenzordnung umfassende Rechte für Insolvenzverwalter vor. Die gesamten Aktiva eines Unternehmens gehen mit Eröffnung des Insolvenzverfahrens auf den Insolvenzverwalter über. Die Gläubiger in einem Insolvenzverfahren, zu denen auch Versicherungsmakler, die sich einem Maklerpool angeschlossen haben, gehören, haben dann im Rahmen der Insolvenzordnung Aus- und Absonderungsrechte gegenüber dem Insolvenzverwalter.

Erfahrungsgemäß sind diese Aus- und Absonderungsrechte jedoch oft mit Problemen in der Durchsetzung behaftet.

Schließlich hat der Insolvenzverwalter Interesse an der bestmöglichen Verwertung des Unternehmens. Langwierige Anforderungen zur Herausgabe von Daten an den Insolvenzverwalter sind nach der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens ohne Weiteres denkbar. Auch bereits während der Anordnung einer vorläufigen Insolvenzverwaltung ist der Maklerpool ohne Zustimmung des Insolvenzverwalters nicht in der Lage, Daten an die einzelnen Makler zu übertragen.

maxpool hat nun Datenanderkonten eingerichtet, also die Verwaltung und Archivierung der Daten bei einem Notar

für den jeweiligen Makler und die damit verbundene eigene Berechtigung des Maklers, auf diese Datensätze zugreifen zu können. Diese Konstruktion ermöglicht es im Falle einer Insolvenz der Firma maxpool oder HAMBURGER PHÖNIX, ohne Einschränkung auf die Daten zugreifen zu können.

Es ist aus insolvenzrechtlicher Sicht unbestreitbar, dass die einzelnen Datensätze und die Kundendaten den jeweiligen Maklern gehören. Bei der Durchsetzung mit einem Insolvenzverwalter ist dies jedoch zunächst ohne Belang, da ein Insolvenzverwalter in ein Unternehmen hineinkommt und sich zunächst einen Überblick verschaffen muss. Dies ist meist sehr zeitaufwendig. Daher kann es dazu kommen, dass Insolvenzverwalter Herausgabeverlangen auf die lange Bank schieben. Für die betroffenen Makler bedeutet dies, dass im Falle der Insolvenz der Firmen nicht sichergestellt ist, dass kurzfristig an die Daten herangekommen werden kann. Durch die Einrichtung eines externen Servers, der nicht im Eigentum der Firma maxpool steht und der von der Rechtsanwaltskanzlei Michaelis für die einzelnen maxpool-Partner betreut wird, ist sichergestellt, dass, auf der Grundlage des dem Verfasser vorliegenden Vertrages, der maxpool-Partner einen eigenen Anspruch gegenüber der Kanzlei Michaelis auf Aushändigung der Daten hat. Der hierfür geschlossene Vertrag gibt dem Makler einen eigenständigen Anspruch gegenüber der Kanzlei Michaelis auf Herausgabe dieser Daten, so dass im Falle einer Insolvenz der Firmen jeder einzelne Makler ausreichend geschützt ist, um sein Unternehmen ohne zeitaufwendige Inanspruchnahme eines Insolvenzverwalters fortführen zu können.

Die Einrichtung des Datenanderkontos stellt das einzig probate und sichere Mittel dar, um die berechtigten Interessen der Partner von maxpool in adäquater Weise zu sichern. Es wäre wünschenswert, wenn dies von anderen Maklerorganisationen auch umgesetzt wird, um allen Maklern in Deutschland eine Sicherung ihrer Datensätze zu garantieren. ■

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



Bevor wir Ihnen lange erklären, was unser mehrfach ausgezeichnetes Multi-Asset-Fondsmanagement alles kann, lassen wir einfach einen von denen zu Wort kommen, die uns dafür einen Preis verleihen: „Mit einer hohen Expertise über alle relevanten Anlage-segmente konnte der diesjährige Gewinner der Kategorie Multi Asset Funds sowohl die Jury als auch seine Anleger überzeugen. Durch sein globales Engagement war dieser Asset Manager in beeindruckender Weise in der Lage, durch flexible Anlagestrategien Marktchancen zu nutzen und gleichzeitig die Risiken optimal zu managen.“ (Jury-Urteil Scope Award¹).



Mehrfach ausgezeichnet allianzgi.de/multi-asset

Allianz 
Global Investors

Verstehen. Handeln.

¹ Quelle: Scope Holding GmbH. Scope Investment Award 2013: Gewinner in der Kategorie Asset Management Performance Multi Asset Funds. Stand: 17.10.2013. ² Quelle: Feri EuroRating Services AG. Feri Fund Awards: bester Asset Manager „Multi Asset“ in Deutschland, Österreich und Schweiz (2013). Stand: 28.11.2012. Ein Ranking, Rating oder eine Auszeichnung ist kein Indikator für die künftige Entwicklung und unterliegt Veränderungen im Laufe der Zeit. Investieren birgt Risiken. Der Wert einer Anlage und die Erträge daraus können sowohl sinken als auch steigen. Investoren erhalten den investierten Betrag ggf. nicht in voller Höhe zurück. Dies ist eine Marketingmitteilung, herausgegeben von Allianz Global Investors Europe GmbH, www.allianzgi-regulatory.eu, einer Kapitalverwaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung, gegründet in Deutschland, mit eingetragenem Sitz in Bockenheimer Landstraße 42–44, D-60323 Frankfurt am Main, eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt am Main unter HRB 9340, zugelassen von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (www.bafin.de).

David gegen Goliath

Lange wurde Deutschland nicht mehr so sehr von Stürmen gebeutelt wie 2013. Die Vielzahl der entstandenen Schäden macht selbst den größten Versicherern zu schaffen, so dass Ablehnungen schneller von der Hand gehen als üblich.
Hochkonjunktur für den maxpool-Leistungsservice



Einen besonders kniffligen Fall stellt ein umfangreicher Wasserschaden in Höhe von knapp 20.000 Euro dar. Dieser ergab sich infolge eines Sturms, der die Dachziegel eines Wohngebäudes angehoben hatte. Durch die

entstandenen Öffnungen drangen Regen und Hagel in das Haus ein, was zu einem umfangreichen Wasserschaden führte. Bei der Versicherungsnehmerin handelt es sich um eine ältere und seit Kurzem verwitwete Dame. Diese hatte

nicht nur einen erheblichen persönlichen Verlust zu betauern, sondern aufgrund des Wasserschadens zusätzlich noch finanzielle Ausgaben zu verschmerzen. Sechs Wochen nachdem sie den Schaden ihrer Versicherung, der

Allianz, gemeldet hatte, schickte diese einen Sachverständigen für Versicherungsschäden an Gebäuden vorbei. Gemäß des maxpool vorliegenden Kurzgutachtens ging der Gutachter der Ursache des Schadens gar nicht auf den Grund, sondern stellte nur lapidar fest, dass am Dach keine Beschädigungen

Kein Loch im Dach zu sehen, kein versicherter Sturm- schaden – so einfach war das für den Gutachter.

sichtbar seien. Die weiteren Schadensfeststellungen des Gutachters begrenzten sich auf Vermutungen zur Schadensursache, die nicht einmal von ihm selbst stammten, sondern ihm bei der Schadensbegehung von Dritten erzählt wurden. Seiner Aussage nach wurde ihm berichtet, dass der Sturm wahrscheinlich die Dachplatten angehoben habe und dadurch an den Plattenfugen Wasser in das Haus eingedrungen sei. Immerhin äußerte er diese Vermutungen, da das Gutachten sonst überhaupt keine Überlegungen zur Schadensursache enthalten hätte – eine sehr befremdliche Art der Begutachtung. Erstaunlich ist demgegenüber seine Schlussfolgerung aus dieser Vermutung. Anstatt tatsächlich zu überprüfen, ob das Dach durch die angehobenen Dachplatten Beschädigungen aufwies, ging der Gutachter vielmehr davon aus, dass ein auf diese Weise entstandener Schaden nicht vom Versicherungsschutz umfasst sei, da der Sturm keine Öffnung am Dach verursacht habe. Kein Loch im Dach zu sehen, kein versicherter Sturmschaden – so einfach war das für den Gutachter. Immerhin fand sich in der Regulierungsempfehlung des Gutachters ein Vermerk, dass das Einholen eines Sachverständigen für sturmbedingte Dachbeschädigungen „gegebenenfalls noch zu empfehlen“ wäre. Dies jedoch interessierte die Allianz nicht mehr. Sie hatte das ablehnende offizielle Gutachten eines Sachverständigen vorliegen und lehnte den Schaden mit der Begrün-

dung ab, dass „Schäden durch Witterungsniederschläge nur dann versichert“ seien, „wenn diese durch Öffnungen in das Gebäude eindringen konnten, die durch Sturm entstanden sind und einen Gebäudeschaden darstellen“.

An dieser Stelle trat der maxpool-

Leistungsservice auf den Plan. Er wies die Versicherung darauf hin, dass selbst der von ihr beauftragte Gutachter zugestand, dass das Wasser durch das sturmbedingte Anheben der Dachplatten in das Haus eingedrungen sei. Dies stellt unzweifelhaft eine sturmbedingte Öffnung dar. Hierzu legte der Leistungsservice dem Versicherer schriftliche Aussagen von mit dem Fall betrauten Fachleuten vor. Von einem Gegengutachten wurde nach Rücksprache mit dem betreuenden Versicherungsmakler InnoLife Concept zu diesem Zeitpunkt noch Abstand genommen, da die Versicherungsnehmerin – wie bereits erwähnt – die Kosten für ein teures Gutachten nicht ohne Weiteres aufbringen konnte. Den Erfahrungen von maxpool nach lassen sich Versicherungsgesellschaften teilweise auch überzeugen, wenn ihnen schriftliche Aussagen von erfahrenen Fachleuten vorgelegt werden. In diesem Fall war dies bedauerlicherweise nicht so.

Der Allianz reichte die Aussage von Fachleuten nicht aus. Da es sich bei diesen um nicht vereidigte Gutachter handelte, lehnte sie mit dem Hinweis ab, dass der Schaden nicht hinreichend nachgewiesen sei, sondern lediglich vermutet werde. Es sei der Versicherungsnehmerin aber unbenommen, den Schaden durch einen Sachverständigen nachzuweisen. Äußerst großzügig, oder?

Natürlich hat der Versicherungsnehmer generell die Pflicht, den Schaden nachzuweisen. Bei einem bereits vorlie-

genden ablehnenden Gutachten gelingt dies nur durch ein Gegengutachten. Im geschilderten Fall hat es sich die Versicherung aber sehr leicht gemacht. Die Allianz hat hier natürlich noch den Vorteil auf ihrer Seite, dass die durch den Sturm verursachten Öffnungen laut Versicherungsbedingungen einen Gebäudeschaden darstellen müssen. Da sich die angehobenen Dachplatten wieder auf das Dach gelegt hatten, ist auf den ersten Blick jedoch keine Öffnung mehr und damit auch kein Gebäudeschaden sichtbar. Trotz dieser Tatsache hat der Leistungsservice nicht aufgegeben. Denn nach Beratung im Expertengremium ist der Leistungsservice überzeugt, dass ein Sachverständiger für Dachschäden feststellen wird, dass die angehobenen Dachplatten eine Öffnung darstellen, nunmehr beschädigt sind und folglich ein Gebäudeschaden vorliegt. Nach ersten Gesprächen mit externen Sachverständigen für Dachbeschädigungen wurde die Auffassung des Leistungsservice auch bereits mündlich bestätigt. Daher hat der Leistungsservice nach Beratung im Expertengremium nunmehr zur Einholung eines Gegengutachtens geraten, da ein solches die einzige Möglichkeit ist, sich zur Wehr zu setzen. Sollte dies von der Versicherungsnehmerin aus Kostengründen abgelehnt werden, dann erklärt sich maxpool bereit, sie bei der Durchsetzung ihrer Interessen zu unterstützen. Da es sich bei der Allianz um eine der namhaftesten und größten Versicherungsgesellschaften am deutschen Markt handelt, stellt der Widerstand der Versicherungsnehmerin einen Kampf von David gegen Goliath dar. Dieses markante Ungleichgewicht kann maxpool nicht hinnehmen. ■

Kontakt

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

„Ich würde nur eine Pool-Anbindung bevorzugen“

Makler Jens Schulz von prOteam Maklerservice ist ein recht frischer maxpooler. Im Interview erklärt er seine Gründe für die Zusammenarbeit mit dem Hamburger Pool.



„Die größte Herausforderung ist die Maklerhaftung.“

Jens Schulz
Firmeninhaber
prOteam Maklerservice

poolworld: Im Markt buhlen viele Pools um die Gunst der Makler, warum haben Sie sich für maxpool entschieden?

Jens Schulz: Ich war zuvor bei 1:1 und hatte ein paar Direktanbindungen. Aber die Maklerbetreuer vor Ort, der Leistungsservice, die Rechtsunterstützung, die Produktauswahlhaftung und die Veranstaltungen von maxpool für Makler haben mich überzeugt. Dies bieten in der Form andere Pools nicht.

poolworld: Maklerbetreuer haben doch andere Pools auch.

Schulz: Das mag schon sein, aber von denen war im Gegensatz zu den maxpool-Maklerbetreuern keiner hier bei mir vor Ort.

poolworld: Statistisch gesehen haben Makler zwei bis drei Anbindungen an Pools. Arbeiten Sie auch mit mehreren Pools zusammen?

Schulz: Ja, das ist mir bekannt. Ich halte aber nichts davon. Denn jeder Pool will logischerweise etwas haben. Um sich wirklich auf die Kundenbetreuung zu konzentrieren, würde ich nur eine Anbindung bevorzugen.

poolworld: Was sind die größten Herausforderungen für Makler in naher Zukunft?

Schulz: Die größte Herausforderung ist die Maklerhaftung. Es wird immer schlimmer. Eigentlich steht man mit einem Bein im Kittchen. Man kann für alles haftbar gemacht werden und so detailliert kann man gar keine Beratungsdokumentation machen. Fünf Jahre Haftung beispielsweise für den Bereich private Altersvorsorge stehen in keinem Verhältnis. Deshalb kommt das Thema Honorarberatung immer mehr auf. Zweite Herausforderung ist

es, immer marktfähig zu sein. Dafür hat man mit maxpool einen guten Partner an der Seite, weil hier alle Bereiche und Sparten bedient werden können.

poolworld: Wie ist Ihr Resümee des Jahres 2013, persönlich/beruflich und allgemein für den Markt?

Schulz: Durch den Wechsel des Maklerpools hatte ich etwas zu kämpfen, weil auch die Bestände übertragen werden mussten. Ich habe viele Anfragen jetzt zum Jahresendgeschäft und blicke optimistisch auf 2014.

poolworld: In welchen Sparten/Produktgattungen sehen Sie für sich die größten Umsatzpotenziale im kommenden Jahr?

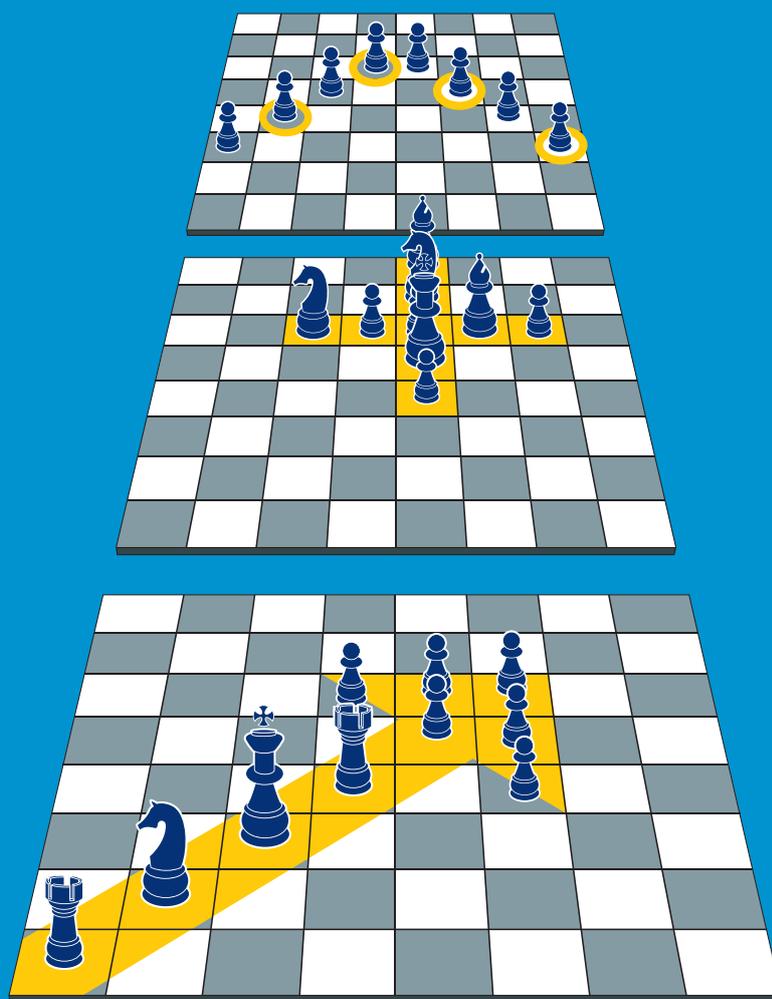
Schulz: Großes Potenzial sehe ich bei alternativen Investments. Viele Kunden suchen unter anderem aufgrund der Medienberichte eine Alternative zu dem, was im Versicherungsbereich möglich ist. Also sind kurzfristige Geldanlagen mit einer guten Rendite gefragt. ■

Kurzvita

Jens Schulz und Peter Schmidt sind der prOteam Maklerservice in Bad Wildungen. Sie selbst beschreiben die beiden Makler so: „Jugendliche Dynamik und Innovation (Jens Schulz) meets Gelassenheit und Erfahrung (Peter Schmidt).“ Der 59-jährige Schmidt ist gelernter Bank- und Versicherungskaufmann. Jens Schulz ist 33 Jahre alt und arbeitete fast zehn Jahre in einem Allfinanzvertrieb.



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

Keine BU – was nun?

In Zeiten von Burn-out wird die Absicherung der eigenen Arbeitskraft immer wichtiger. Doch was tun, wenn hohe Prämien oder der aktuelle Gesundheitszustand des Versicherungsnehmers dem Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung entgegenstehen?



In Fällen wie diesen lohnt sich ein Blick auf die sogenannten Multi-Risk-Policen. Diese kombinieren mehrere Versicherungsarten in einer Police und ermöglichen demnach eine umfassende Absicherung gegen die finanziellen Folgen, die durch Unfälle oder Krankheiten entstehen können. Vom Versicherungsschutz gedeckt sind Invalidität, schwere Erkrankungen, Pflegebedürftigkeit sowie der Verlust der Grundfähigkeiten. Dabei umfasst der zu versichernde Personenkreis nicht nur Berufstätige. Vielmehr können auch nicht berufstätige Personen wie beispielsweise Hausfrauen oder -männer vom Versicherungsschutz einer Multi-Risk-Police profitieren. Unabhängig vom Einkommen und der ausgeübten Tätigkeit kann die zu versichernde Rente zwischen 50 und 5.000 Euro gewählt werden (siehe Übersicht). Aufgrund der genannten Eigenschaften stellen Multi-Risk-Policen demnach eine denkbare Alternative zur klassischen Berufsunfähigkeitsversicherung dar. Multi-Risk-Policen eignen sich somit hervorragend dazu, auch solche Kunden abzusichern, denen der Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung verwehrt ist. Weiterführende Informationen zu dieser Produktart sowie Aufschluss über geeignete Anbieter kann das Team der Vertriebsunterstützung LV/BU interessierten Maklern geben. ■

Kontakt

Vertriebsunterstützung LV/BU
 Telefon: (0 40) 29 99 40-370
 E-Mail: lv@maxpool.de

MULTI-RISK-POLICEN

	Allianz	AXA	Barmenia	die Bayerische	Janitos	VPV
--	---------	-----	----------	----------------	---------	-----

Allgemeine Eckdaten

Tarifbezeichnung	Körperschutz	Existenzschutz	opti5plus	Multi Protect	Multi-Rente	Vital
Lebensversicherer	✓	-	-	-	-	-
Sachversicherer	-	✓	✓	✓	✓	✓

Versicherte Leistungen

Unfallrente	-	✓	✓	✓	✓	✓
Grundfähigkeitsrente	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Pflegerente	✓ (gemäß ADL)	✓ (gemäß SGB)				
Schwere Krankheiten	✓ Kapitalauszahlung	-	-	-	✓	-
Organrente	-	✓	✓	✓	✓	✓
Krebsrente	-	-	✓	✓	✓	✓

Tarifmerkmale

Wartezeiten	-	6 Monate	6 bzw. 12 Monate	k. A.	6 bzw. 12 Monate	6 bzw. 12 Monate
Beitragsbefreiung für alle Renten	✓	k. A.	✓	✓	✓	✓
Rentenleistungsdauer	bis 67 Jahre	lebenslang	wahlweise bis 67 Jahre oder lebenslang	wahlweise bis 67 Jahre oder lebenslang	wahlweise bis 67 Jahre oder lebenslang	lebenslang
Versicherbare Rentenhöhe	50–5.000 €	250–3.000 € (50er-Schritte)	500–3.000 € (100er-Schritte)	500–3.000 € (100er-Schritte)	500–3.000 € (100er-Schritte)	500–3.000 € (100er-Schritte)
Versicherbarer Personenkreis	von 15 bis 54 Jahre	von 16 bis 59 Jahre (Kindertarif vorhanden)	von 18 bis 59 Jahre	von 18 bis 60 Jahre	von 18 bis 59 Jahre (Kindertarif vorhanden)	von 16 bis 59 Jahre (Kindertarif vorhanden)
Beitragsdynamik (sofern gewünscht)	3 %	3 % bis max. 3.500 € Rente und bis Alter 45	5 %	3 % und 5 %	3 % und 5 %	3 % und 5 %
Leistungsdynamik (sofern gewünscht)	1,0 %, 2,0 %, 3,0 %	1,5 %	1,5 %	1,5 %	1,5 %	1,5 %
Beitragsverlauf	Eintrittsalters- beiträge konstant	Eintrittsalters- beiträge konstant	Eintrittsalters- beiträge konstant	Einstiegsbeiträge steigend	Einstiegsbeiträge steigend	Eintrittsalters- beiträge konstant

Prämienbeispiele

Eintrittsalter 30 Jahre – Rente € 1.000,- (Berufsauswahl: Maler & Lackierer)	49,29 € Zahlprämie (56,02 € Bruttoprämie)	21,90 €	19,50 €	20,34 €	13,09 €	34,26 €
Eintrittsalter 30 Jahre – Rente € 2.000,- (Berufsauswahl: Maler & Lackierer)	97,50 € Zahlprämie (110,79 € Bruttoprämie)	43,80 €	38,98 €	40,68 €	26,20 €	68,52 €
Eintrittsalter 40 Jahre – Rente € 1.000,- (Berufsauswahl: Maler & Lackierer)	65,09 € Zahlprämie (73,97 € Bruttoprämie)	30,50 €	28,07 €	24,34 €	19,74 €	52,88 €
Eintrittsalter 40 Jahre – Rente € 2.000,- (Berufsauswahl: Maler & Lackierer)	129,09 € Zahlprämie (146,70 € Bruttoprämie)	61,00 €	56,14 €	48,68 €	39,48 €	105,76 €

Abschließende Hinweise: Leistungsangaben „inkl. Überschussbeteiligung“ unterliegen den üblichen Vorbehalten. Gleiches gilt für musterhaft angenommene Wertsteigerungen bei etwaigen Fondsprodukten. Weiterführende Erläuterungen hierzu entnehmen Sie freundlicherweise der stets beigelegten Einzelofferte des jeweiligen Versicherers. Die von uns in dieser Übersicht zusammengefassten Daten und Zahlenangaben haben wir mit großer Sorgfalt ermittelt. Wir möchten Ihnen hiermit eine Hilfestellung für eine bessere Übersichtlichkeit liefern. Trotzdem müssen wir darauf hinweisen, dass die von uns gemachten Angaben bitte als freibleibend zu verstehen sind und Irrtümer vorbehalten bleiben. Wir verweisen diesbezüglich auf die Einzelofferten der jeweiligen Anbieter, denen Sie verbindliche und sehr ausführlich gehaltene Daten entnehmen können. Diese finden Sie stets als Anlage zu dieser Übersicht mit beigelegt.
(Quelle u. a.: Janitos & Infinma)_Stand: 1.11.2013

THV für Hunde und Pferde – ein Marktüberblick

Hierzulande gibt es weitestgehend keine Pflicht zum Abschluss einer Haftpflichtversicherung für Hunde und Pferde. Es besteht also noch erhebliches Potenzial für Makler.

Verschiedenen Quellen (etwa vom Verband für das Deutsche Hundewesen) kann man entnehmen, dass in Deutschland circa fünf Millionen Hunde leben. Der Seite der Deutschen Reiterlichen Vereinigung (Bundesverband für Pferdesport und -zucht – kurz: FN) ist zu entnehmen, dass es in Deutschland rund 1,2 Millionen Pferde und Ponys gibt und etwa 1,24 Millionen Menschen, die regelmäßig Pferdesport betreiben. Laut FN „verdienen in Deutschland mehr als 300.000 Menschen ihren Lebensunterhalt direkt oder indirekt durch Pferd und Pferdesport, davon zwischen 7.000 und 10.000 durch Reitunterricht sowie Ausbildung von Reiter und Pferd.“ Bei der Haltung eines Hundes oder Pferdes verhält es sich wie beim Halten eines Kfz: Der Halter haftet für durch das Tier verursachte Schäden allein schon aufgrund der Tatsache, dass er das Tier hält. Man spricht hier von der sogenannten Gefährdungshaftung. Dabei spielt es keine Rolle, ob den Halter eine

Schuld trifft – er haftet in jedem Fall für sein Tier. Die Gefährdungshaftung ist im Rahmen einer Tierhalterhaftpflichtversicherung abgedeckt.

Die am meisten von Hunden verursachten Schäden sind Bissverletzungen, die in den Bereich der Personenschäden fallen. Es kommt aber auch vor, dass Hunde andere Hunde beißen und verletzen oder im Straßenverkehr für Schäden an kollidierenden Kfz sorgen; diese Schäden fallen dann in den Bereich der Sachschäden. Typische Haftpflichtschäden, die von Pferden regelmäßig verursacht werden, sind zum Beispiel Flurschäden bei Ausritt, Personenschäden durch Sturz, Sachschäden am gemieteten Pferdeanhänger/an der Pferdebox oder Verkehrsunfälle durch von der Koppel ausgebrochene Pferde, die auf eine viel befahrene Straße rennen.

Wer sich als Makler nicht auf die Vermittlung von Tierhalterhaftpflichtversicherungen spezialisiert hat, kommt im Jahr vielleicht auf ein Dutzend

Leistungsmerkmale einer guten THV

Pauschale Deckungssumme für Personen-/Sach- und Vermögensschäden: 5 Mio. Euro
Mietsachschäden mitversichert
Forderungsausfalldeckung mitversichert (bei maxpool ab dem ersten Euro)
Verzicht auf Leinenzwang
Reitsportliche Veranstaltungen mitversichert
Fremdreiterrisiko mitversichert
Reitbeteiligungen mitversichert (bei maxpool auch ohne namentliche Nennung)
Flurschäden mitversichert
Schäden durch gewollten/ungewollten Deckakt mitversichert
Private Kutsch- oder Schlittenfahrten mitversichert

Highlights Exklusiv-Tarife maxpool

Pauschale Deckungssumme für Personen-/Sach- und Vermögensschäden: 15 Mio. Euro
Kleine Reitlehrerhaftpflicht bis zu 17.500 Euro Jahresumsatz mitversichert
Gelegentliches entgeltliches Reiten-/Kutschefahrenlassen bis 5.000 Euro Jahresumsatz mitversichert
Kosten für die Nottötung nach einem versicherten Schaden bis 5.000 Euro mitversichert
Mitversicherung von Pferderennen gegen 20 Prozent Mehrprämie
Verzicht auf Quotelung bei grob fahrlässiger Verletzung bestimmter Obliegenheiten

Wo herrscht Versicherungspflicht für alle Hundehalter?

Bundesland	Grundlage
Berlin	Gesetz über das Halten und Führen von Hunden
Hamburg	Verordnung zum Schutz von gefährlichen Hunden
Niedersachsen	Gesetz über das Halten von Hunden
Sachsen-Anhalt	Gesetz zur Vorsorge gegen die von Hunden ausgehenden Gefahren
Thüringen	Gesetz zum Schutz der Bevölkerung vor gefährlichen Tieren

Die Mindestversicherungssummen liegen zwischen 250.000 und 1 Mio Euro. Weitere Bundesländer denken über die Einführung einer Versicherungspflicht für alle Hundehalter nach. Die Erlaubnis zum Halten eines „Kampfhundes“ (z. B. Pitbull-Terrier, American Staffordshire-Terrier usw.) ist i. d. R. in allen Bundesländern an den Nachweis einer Haftpflichtversicherung gekoppelt.

Geschäftsvorfälle, in denen es um die Versicherung von Tieren geht. Da ergibt eine tiefergehende Beschäftigung mit dieser Sparte betriebswirtschaftlich nicht allzu viel Sinn. Daher ist es umso wichtiger, einen Partner wie maxpool an seiner Seite zu haben, der für seine Produktempfehlungen auch die Auswahlhaftung übernimmt. Darüber hinaus profitiert der Makler vom maxpool-Leistungsservice, der seinen Kunden im Schadensfall bei Streitigkeiten mit dem Versicherer unterstützt. Zusammenfassend lässt sich

festhalten: Wer gelegentlich Tierhalterhaftpflichtversicherungen vermittelt, kommt an den leistungsstarken Tarifen von maxpool nicht vorbei, denn mit Produktauswahlhaftung und Leistungsservice minimieren wir die Haftung des Maklers. Die Spezialisten unter den THV-Vermittlern schätzen den Leistungsumfang der maxpool-THV und den verlässlichen, schnellen Schadensservice des Risikoträgers VOLKSWOHL BUND schon lange!

Im Kasten auf der linken Seite haben wir die aus unserer Sicht unbedingt

notwendigen Leistungsmerkmale aufgezählt, um die keine bedarfsgerechte Tierhalterhaftpflichtversicherung herumkommt. Wenn es etwas mehr sein darf, bieten unsere Exklusiv-Tarife einige nützliche Extras obendrauf.

Für den Marktüberblick haben wir jeweils für Hunde und Pferde Tarife berücksichtigt, die diese unbedingt notwendigen Anforderungen erfüllen. Grundsätzlich ist in dieser Sparte die Vereinbarung einer Selbstbeteiligung sinnvoll, da sich hierdurch erhebliche Prämienvorteile ergeben. ■

Marktüberblick: Hunde-THV

Gesellschaft	Tarif	Deckungssumme	SB-Variante	Jahresbruttoprämie mit SB	Jahresbruttoprämie ohne SB
maxpool	Basis 1	5 Mio. €	125 €	39,63 €	66,64 €
Haftpflichtkasse Darmstadt	THV PLUS	5 Mio. €	125 €	39,87 €	67,83 €
Haftpflichtkasse Darmstadt	THV PLUS	10 Mio. €	125 €	45,82 €	73,78 €
NV-Versicherungen	TierPremium	5 Mio. €	100 €	46,41 €	58,31 €
Gothaer	5Mio	5 Mio. €	150 €	49,72 €	66,28 €
maxpool	Basis 2	10 Mio. €	125 €	52,24 €	78,54 €
HanseMerkur	5Mio	5 Mio. €	150 €	52,26 €	61,49 €
NV-Versicherungen	TierPremium	10 Mio. €	100 €	53,55 €	65,45 €
VHV	KLASSIK-GARANT	5 Mio. €	150 €	54,74 €	67,83 €
Gothaer	10Mio	10 Mio. €	150 €	57,19 €	76,26 €
HanseMerkur	10Mio	10 Mio. €	150 €	57,32 €	67,44 €
maxpool	Exklusiv	15 Mio. €	125 €	59,50 €	90,44 €
VHV	KLASSIK-GARANT	10 Mio. €	150 €	59,50 €	73,78 €
Janitos	Best Selection	7,5 Mio. €	200 €	62,48 €	89,25 €
Janitos	Best Selection	15 Mio. €	200 €	69,14 €	98,77 €

Marktüberblick: Pferde-THV

Gesellschaft	Tarif	Deckungssumme	SB-Variante	Jahresbruttoprämie mit SB	Jahresbruttoprämie ohne SB
Haftpflichtkasse Darmstadt	THV PLUS	5 Mio. €	125 €	65,45 €	89,25 €
maxpool	Basis 1	5 Mio. €	125 €	68,72 €	91,63 €
Gothaer	5Mio	5 Mio. €	150 €	71,08 €	94,77 €
Haftpflichtkasse Darmstadt	THV PLUS	10 Mio. €	125 €	71,40 €	95,20 €
maxpool	Basis 2	10 Mio. €	125 €	75,86 €	101,15 €
NV-Versicherungen	TierPremium	5 Mio. €	100 €	76,16 €	94,01 €
Gothaer	10Mio	10 Mio. €	150 €	81,76 €	109,02 €
NV-Versicherungen	TierPremium	10 Mio. €	100 €	88,06 €	105,91 €
Janitos	Best Selection	7,5 Mio. €	200 €	94,13 €	134,47 €
Janitos	Best Selection	15 Mio. €	200 €	99,96 €	142,80 €
VHV	KLASSIK-GARANT	5 Mio. €	150 €	101,15 €	122,57 €
maxpool	Exklusiv	15 Mio. €	125 €	107,93 €	116,62 €
VHV	KLASSIK-GARANT	10 Mio. €	150 €	111,86 €	128,52 €

Quellen: Vergleichsrechner Mr-Money, Softfair SUH-Lotse sowie Tarifunterlagen maxpool, Stand: 20.11.2013

Bleiben Sie fit und mobil

Bonusprogramme gibt es wie Sand am Meer, die Anbieter überschlagen sich mit ihren Angeboten.



Doch egal ob Zwei-zum-Preis-von-einem, 20-Prozent-auf-alles oder 3-Prozent-Cash-Back – eines haben sie alle gemeinsam: Einen wirklichen Bonus erhält der Käufer in der Regel nicht, denn selbstverständlich sind die Rabattierungen in die Preismodelle einkalkuliert – und das nicht zu knapp! maxpool hat sich den Markt für Sie angesehen und mit zwei Anbietern einen Rahmenvertrag entwickelt, der genau das bietet, was sie versprechen: tolle Leistungen zu einem unschlagbar günstigen Preis – und zudem noch genau auf Sie als Makler zugeschnitten!

Kooperation mit Fitness First

Was gibt es nach einem anstrengenden Tag am Schreibtisch oder im Auto Schöneres, als den Feierabend mit ein biss-

chen Bewegung ausklingen zu lassen? Ob auf dem Stepper, dem Spinning-Rad oder bei einer Stunde Zumba – Bewegung tut gut und hält jung. maxpool hat daher gemeinsam mit Fitness First ein Angebot entwickelt, das an Attraktivität kaum zu überbieten ist. Makler, die eine Anbindung an maxpool oder HAMBURGER PHÖNIX haben und bei Fitness First unter diesen Stichwörtern eine Mitgliedschaft beantragen, sparen bares Geld. So kostet die Mitgliedschaft in einem „Lifestyle Club“ bei 18-monatiger Laufzeit beispielsweise nur 44,99 statt 54,99 Euro und die einmalige Startgebühr verringert sich von 75 auf nur 25 Euro. Im ersten Jahr sparen Sie bei diesem Beispiel also 170 Euro. Noch interessanter wird es, wenn Sie sich für einen „Black Label Club“ entscheiden. Hier liegt die

Ersparnis sogar bei 220 Euro im ersten Jahr! Selbstverständlich bieten die Clubs nicht nur sportliches Programm – die Saunalandschaften laden zur Entspannung ein und die Schwimmbäder (nicht in allen Clubs vorhanden) sorgen für Abwechslung und Erfrischung. Das Angebot gilt nur für angebundene maxpool- und PHÖNIX-Makler.

Kooperation mit Mercedes-Benz

Der Beruf des Maklers hat oftmals einen hohen Anteil an Außendiensttätigkeit. Entsprechend verbringen viele Makler sehr viel Zeit im Auto. Es stellt keine neue wissenschaftliche Erkenntnis dar, dass sich der durch das Autofahren bedingte Stress auch auf die privaten und beruflichen Lebenslagen auswirkt. Ein Faktor zur Minimierung der Stressfaktoren ist das Fahrzeug selbst. Daher haben wir für Sie mit Mercedes-Benz einen exklusiven Rahmenvertrag geschlossen. Ihr persönlicher Ansprechpartner Matthias Friedrich von der Mercedes-Benz-Niederlassung Hamburg stellt Ihnen gerne ein individuelles Angebot mit Großkundenkonditionen zur Verfügung. Ob Smart inklusive Beklebung mit Ihrem Firmenlogo, die neue A-Klasse, die C-Klasse als klassischer Geschäftswagen oder aber eine E- oder S-Klasse: Vereinbaren Sie einfach eine Probefahrt und verbinden Sie Ihren Besuch in Hamburg für einen Termin bei maxpool und holen Sie Ihren neuen Mercedes inklusive VIP-Besichtigung direkt im Werk ab. ■

Kontakt

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



Unsere Mitbewerber nennen uns Streber.

Für unsere Kunden sind wir der Klassenliebbling.

Als wir mit unseren Pflegezusatztarifen in maßgeblichen Leistungs- und Bedingungsratings mit Spitzenbewertungen und Testsiegen regelrecht überschüttet wurden, da ahnten wir schon, dass wir uns als „Klassenprimus“ bei unseren Mitbewerbern nicht besonders beliebt machen würden. Aber ehrlich gesagt, ist uns natürlich die Wertschätzung bei unseren Vertriebspartnern und Kunden um einiges wichtiger – und da erfreuen wir uns mit unseren ausgezeichneten Produkten einer großen

Beliebtheit. Unsere Kunden schätzen eine einfache und flexible Tarifgestaltung mit großzügigen Pflegeleistungen. Eine gute Pflegezusatzversicherung ist die beste Investition für die persönliche Pflegevorsorge. Mit der staatlich geförderten DFV-FörderPflege und der ergänzenden DFV-DeutschlandPflege trifft der Kunde immer eine hervorragende Wahl. Mehr Informationen zu unseren erstklassigen Pflegevorsorgelösungen finden Sie unter www.dfv.ag



DEUTSCHE FAMILIENVERSICHERUNG

Kennen Sie schon ...

... den vielleicht besten Rechtsschutztarif am Markt? Vor Gericht und auf hoher See befindet man sich laut einer Redewendung in Gottes Hand. Besser ist es, zumindest vor Gericht mit einer leistungsstarken Rechtsschutzpolice ausgerüstet zu sein.

Denn es gibt ein paar handfeste Gründe, warum eine umfassende Rechtsschutzpolice in keinem Haushalt fehlen sollte. Wer heute aktiv für sein Recht kämpfen will, benötigt zwingend eine solche Police, denn nicht immer bekommt derjenige Recht, der auch recht hat. Man muss sich den

Gang vor ein Gericht auch leisten können. Unter <https://www.das.de/de/Prozesskostenrechner.aspx> können Sie sich mit nur wenigen Klicks einen Eindruck davon verschaffen, wie teuer es werden kann, sein Recht einzuklagen.

Auch das häufig vorgebrachte Kundenargument „Ich bin friedfertig und klage nicht“ lässt sich mit einigen wenigen Beispielen widerlegen. Denn die Rechtsschutzversicherung verhilft auch denjenigen zu ihrem Recht, denen Unrecht geschieht, und ist somit praktisch die notwendige Ergänzung zur Privathaftpflichtversicherung.

maxpool hat mit dem Tarif max-Premium in Zusammenarbeit mit der D.A.S. ein Rechtsschutzkonzept entwickelt, mit dem Makler ihren Kunden den wohl leistungsstärksten Rechtsschutz am Markt zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten können. Der Tarif besticht durch herausragende Leistungen sowie durch gleich mehrere Alleinstellungsmerkmale und sollte daher in keinem Haushalt fehlen.

Das Komplettpaket (Privat, Beruf, Verkehr, selbstgenutzte Wohneinheit) für die Familie kostet mit einer SB von 250 Euro (bitte Tabelle zur verbesserten SB-Regelung beachten) 262,37 Euro Jahresprämie inklusive Steuer, bei einer SB von 500 Euro nur noch 225,34 Euro. ■

Tarif-Highlights

Einzigartige SB-Regelung ohne Rückstufung bei Inanspruchnahme des D.A.S.-Netzwerkanwalts (siehe Tabelle; flächendeckender Zugriff auf Experten bundesweit, denn Ihr Kunde benötigt einen Spezialisten für seinen Fall)

Mediation für alle Bereiche ohne Leistungsausschlüsse (alle üblichen Ausschlüsse für die versicherten Leistungsarten können über die Mediation geregelt werden)

SB-Verzicht bei Erstberatung, Mediation, Rechtsdienstleistungen

Keine Wartezeiten bei unmittelbarem Übergang von einem anderen Versicherer, auch für hinzukommende Risiken

Assistance-Leistungen wie z. B. Erstellung einer Vorsorgevollmacht oder des Testaments

Alle unter dem Erstwohnsitz des VN gemeldeten Personen sind mitversichert

Spezial-Straf-Rechtsschutz inklusive für alle Bereiche, also auch den Beruf

Rechtsschutz auch für Kapitalanlagen (bis 20.000 Euro pro Anlage)

Beitragsfreie Konditionendifferenzdeckung für bis zu 365 Tage

Im Steuer-, Verwaltungs- und Sozialrechtsschutz Versicherungsschutz ab Widerspruchsverfahren

Anstellungs-Vertrags-Rechtsschutz (bis Streitwert 50.000 Euro)

Verbesserte SB-Regelung

	Volle Selbstbeteiligung	Halbe Selbstbeteiligung	Keine Selbstbeteiligung	Rückstufung im Schadensfall
Freie Anwaltswahl	1.–3. Jahr	4. und 5. Jahr	ab dem 6. Jahr	ja
Netzwerkanwalt	-	1. und 2. Jahr	ab dem 3. Jahr	nein
Mediation	-	-	ab Beginn	nein
Telefonische Erstberatung	-	-	ab Beginn	nein

Kontakt

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

Mehr Sicherheit in puncto Maklerhaftung geht nicht

Viele Makler arbeiten immer noch ohne schriftlichen Maklerauftrag mit ihren Kunden. In solchen Fällen findet immer das Gesetz Anwendung. Dies kann unter Umständen zu einem ernsthaften und existenzbedrohenden Risiko führen.



Nur mit einem Maklervertrag können Sie diese Risiken minimieren beziehungsweise ausschließen. Wer ist der Vertragspartner, wie ist die Haftung für nicht vermittelte Verträge und daraus resultierende Deckungslücken geregelt, welche gesetzlichen Mitwirkungspflichten des Kunden sind vereinbart? Es gibt mehr als 21 gute Gründe dafür, mit Ihren Kunden einen Maklervertrag zu schließen. Welche das genau sind, erfahren Sie im maxINTERN unter Rechtsservice.

Damit Sie rechtlich auf der sicheren Seite sind, steht Ihnen über unseren Rechtsservice in Kooperation mit der Kanzlei Michaelis das Online-Maklervertragstool maxRIORI kostenfrei zur Verfügung. Schließen Sie mit Ihren Kunden schnell und unkompliziert über dieses

System rechtlich geprüfte und stets aktuelle Maklerverträge ab.

Über maxRIORI haben Sie online Zugriff auf geprüfte Standardmaklerverträge mit und ohne AGB sowie die Auswahl zwischen Voll- und Kurzversionen. Zudem stehen Ihnen wichtige Zusatzdokumente zur Verfügung und Sie können eine Beratungsdokumentation durchführen. Selbstverständlich sind auch Punkte wie Erstinformation, Datenschutz und Nachfolgeregelungen festgelegt. Nach einmaliger Anmeldung können Sie maxRIORI über maxINTERN ohne weitere Passworteingabe verwenden oder Sie nutzen das System über Ihren CRM-Zugang inklusive Übergabe der Daten des jeweiligen Kunden, für den Sie einen Maklervertrag erstellen möch-

ten. So vermeiden Sie doppelte Dateneingaben und der erstellte Vertrag wird im CRM-System beim jeweiligen Kunden unter Dokumente abgespeichert. Auf diese Weise sparen Sie wertvolle Zeit. Selbstverständlich werden wir das System fortlaufend weiterentwickeln und Sie hierzu auf dem Laufenden halten.

Sollte es mal zu einem Ernstfall kommen und eine juristische Auseinandersetzung drohen, steht Ihnen über unseren Rechtsservice eine kostenlose Erstberatung unterstützend zur Seite. Nutzen Sie diese überzeugende Service-Dienstleistung und sparen Sie gegenüber der regulären Version 120 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer pro Jahr. maxRIORI steht Ihnen zudem als iPad-Version und für Android-Geräte zur Verfügung. Weitere Informationen finden Sie im geschlossenen Maklerbereich maxINTERN unter Service/Rechtsservice. ■

Ihre Vorteile im Überblick

Kostenfrei

Laufend rechtlich geprüft

Schnell und unkompliziert

Schnittstelle zu den Kundendaten im CRM

Kostenlose Erstberatung

Kontakt

maxpool GmbH

Telefon: (0 40) 29 99 40-420

E-Mail: recht@maxpool.de

Für jeden die richtige Lösung!

Auf der Suche nach einem geeigneten Produkt im Tarifdschungel der Unfallversicherungen sollten sich Makler wie Kunden auf den Ursprungsgedanken dieser Absicherung besinnen und auf die wichtigsten Leistungsmerkmale achten.



Die Kernaufgabe einer Unfallversicherung besteht in der Absicherung eines existenzbedrohenden finanziellen Risikos aufgrund einer unfallbedingten Invalidität. Mit einer solchen gehen häufig hohe Kosten einher, wobei das bisherige Einkommen wegfällt. Daher ist es sinnvoll, schon bei Invaliditätsgraden unter 50 Prozent möglichst hohe Auszahlungssummen zu erzielen. maxpool empfiehlt, die Grundsumme immer sechsstellig anzusetzen, um auch bei niedrigeren Invaliditätsgraden bedarfsgerechte Auszahlungssummen zu erhalten. Um dieses Ziel bei der Absicherung des Kunden zu erreichen, ist vor allem auf

die Details im Dreiklang Invaliditätsgrundsumme, Gliedertaxe und Progressionsverlauf zu achten.

Heute übliche Leistungserweiterungen wie Schulausfallgeld, ambulante Reha-Leistungen oder Schmerzensgeld für Brüche und Frakturen sind nützlich, sollten jedoch nicht das entscheidende Kriterium bei der Auswahl einer Unfallversicherung sein. Weitere Leistungserweiterungen wie die Mitversicherung von Eigenbewegungen, Infektionen durch Tierbisse, Impfschäden oder Vergiftungen sind sinnvoll und in den Top-Tarifen in aller Regel bereits mitversichert.

Weitere wichtige Punkte sind der Mitwirkungsanteil und die Antragsfragen. Achten Sie bei der Auswahl eines Unfalltarifs unbedingt darauf, dass der Mitwirkungsanteil bei mindestens 50 Prozent liegt. Zudem sollte der Antrag geschlossene Gesundheitsfragen aufweisen, die eindeutig mit Ja und Nein zu beantworten sind. Offene Fragen können zu unbeabsichtigten vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzungen führen, weshalb wir von der Vermittlung solcher Tarife abraten. In den Deckungskonzepten von maxpool finden Sie ausschließlich verbraucherfreundliche geschlossene Fragen.

Besonders das Zusammenspiel von Gliedertaxe und Progressionsverlauf fördert erstaunliche Ergebnisse zutage, die ein Vergleichsrechner häufig nicht darstellen kann. Um hier bösen Überraschungen vorzubeugen, ist ein prüfender Blick in die Gliedertaxen und Progressionstabellen des jeweiligen Versicherers notwendig.

In der Übersichtstabelle veranschaulichen wir einmal die deutlichen Unterschiede in der Gliedertaxe im Zusammenspiel mit der Progression. Als Beispiel dienen ein Hochleistungstarif von maxpool und zwei Tarife aus der Marktmittte. Grundlage für die Berechnung ist jeweils eine Grundsumme von 100.000 Euro mit einer Progression von 500 Prozent.

Mit max-UV Plus, maxFamily und max-Klassik kann maxpool ein Angebot an Unfalldeckungskonzepten vorweisen, das für die verschiedensten Zielgruppen und Budgets eine bedarfsgerechte Lösung bietet. Nachfolgend haben wir die Zielgruppen und Highlights unserer führenden Konzepte zusammengestellt. ■

Unfalldeckungskonzepte im Vergleich

	Ammerländer Comfort Schutz	Baden-Badener Top	max-UV Plus
Arm/Bein			
Gliedertaxe	85 %	75 %	100 %
durch Progression	380 %	325 %	500 %
Leistung	380.000 €	325.000 €	500.000 €
Fuß			
Gliedertaxe	65 %	50 %	70 %
durch Progression	220 %	150 %	260 %
Leistung	220.000 €	150.000 €	260.000 €
Daumen			
Gliedertaxe	30 %	30 %	45 %
durch Progression	40 %	50 %	85 %
Leistung	40.000 €	50.000 €	85.000 €

Highlights max-UV Plus

Der maxpool-Tarif max-UV Plus ist im April 2013 an den Start gegangen und erfreut sich zunehmender Beliebtheit. Wir haben den max-UV Plus als Hochleistungstarif vor allem für Kunden konzipiert, die einen allumfassenden Versicherungsschutz wünschen und auch bereit sind, sich diesen etwas mehr kosten zu lassen.

Eine der leistungsstärksten Gliedertaxen am Markt (Arm/Bein: 100 Prozent, Fuß: 70, Hand: 90, Daumen: 45)

Mitwirkungsanteil: 75 Prozent

Kosten (z. B. Bergung, kosmetische OPs, Kur usw.) bis 30.000 Euro und diverse Erweiterungen des Unfallbegriffs mitversichert

Mitversicherung von Eigenbewegungen als Unfallursache, wobei auch Schäden an Menisken mitversichert sind

Highlights maxFamily Premium

Mit dem 2012 eingeführten Tarif maxFamily ist maxpool die perfekte Mischung aus günstiger Prämie und Top-Leistungsumfang gelungen. Sie haben hier den perfekten Tarif für Familien mit mehreren versicherten Personen, denn trotz überdurchschnittlicher Leistungen wird die Haushaltskasse nicht über Gebühr belastet.

Deutlich verbesserte Gliedertaxe (Arm/Bein: 100 Prozent, Fuß: 70, Hand: 80, Daumen: 40)

Mitwirkungsanteil: 50 Prozent

Kosten (z. B. Bergung, kosmetische OPs, Kur usw.) überdurchschnittlich und diverse Erweiterungen des Unfallbegriffs mitversichert

Mitversicherung von Eigenbewegungen als Unfallursache

Prämienbeispiel für Gefahrengruppe A bei 250 Prozent Progression: 0,85 Euro pro 1.000 Euro Grundsumme

Highlights maxKlassik

Der maxKlassik ist im wahrsten Sinne des Wortes als „Klassiker“ der dienstälteste Tarif unter den maxpool-Unfallkonzepten. Als Besonderheit am Markt verzichtet maxpool bei diesem Tarif auf eine Berufsgruppenzuordnung, Sie können also insbesondere körperlich tätige Menschen zu einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis versichern!

Keine Berufsgruppentrennung!

Sehr gute Gliedertaxe (Arm/Bein: 80 Prozent, Fuß: 70, Hand: 75, Daumen: 30)

Mitwirkungsanteil: 50 Prozent

Diverse Kosten (z. B. Bergung, kosmetische OPs, Kur usw.) und Erweiterungen des Unfallbegriffs mitversichert

Prämienbeispiel bei 225 Prozent Progression: 0,86 Euro pro 1.000 Euro Grundsumme

Führende Tarife im Prämienvergleich

Gesellschaft	Tarif	Jahresbruttoprämie
maxpool	maxFamily Premium	131,50 Euro
maxpool	maxKlassik	143,63 Euro
InterRisk	XXL Plus-Taxe	155,30 Euro
VHV	Exklusiv	169,46 Euro
Haftpflichtkasse Darmstadt	Vario-Vollschutz	174,81 Euro
maxpool	max-UV Plus	217,77 Euro
InterRisk	XXL Maxi-Taxe	224,11 Euro

Quelle: Mr-Money und Tarinfo maxpool_Berechnungsgrundlage maxpool-Tarife: Kaufm. Angestellter, Grundsumme: 100.000 Euro, Todesfallsumme: 10.000 Euro, Progression: 500 Prozent_Stand: 14.11.2013

So sparen Kunden Geld ein beim Geldleihen!

In Deutschland werden jährlich Millionen von Ratenkrediten abgeschlossen – Tendenz steigend. Die meisten Kunden führt der Weg zur Aufnahme eines Kredits in die Bankfiliale und eher selten zum unabhängigen Finanz- und Vorsorgemakler. Warum ist das so?



Die Notwendigkeit, einen Kredit aufzunehmen, entsteht meist spontan. Entsprechend schnell muss auch Liquidität vorhanden sein. Für viele Kunden ist die Hausbank dann der erste und vermeintlich beste Ansprechpartner. Wie viel der Kredit kostet, wird in der finanziellen Notsituation oder bei hoher Dringlichkeit schnell zur Nebensache. Meist schließen Kunden bei ihrer kontoführenden Bank Ratenkredite zu hohen Zinssätzen von bis zu 8 Prozent pro anno ab, ohne den Zinskonditionen anderer Anbieter Beachtung zu schenken. „Das muss nicht sein. Mein Aufruf

an alle Finanz- und Vorsorgemakler lautet deshalb: Werden Sie aktiv und sparen Sie Ihren Kunden Geld ein beim Geldleihen!“, sagt Katharina Schlender, Maklerbetreuerin Finanzierung bei maxpool.

Konditionsbeispiel 1 macht deutlich, welche Ersparnis ein unabhängiger Anbietervergleich Kunden einbringen kann. Bei einem Ratenkredit in Höhe von 15.000 Euro mit einer Laufzeit von 48 Monaten bedeutet eine Zinnersparnis von 4 Prozent bei der Vergleichsbank eine zusätzliche monatliche Liquidität von 26,35 Euro. Das klingt nach nicht viel, aber auf die Gesamtlaufzeit gerech-

net entsteht bei der Vergleichsbank ein finanzieller Vorteil von fast 1.300 Euro. Viel Geld, das der Endverbraucher für den nächsten Urlaub, zur Rücklagenbildung oder für die private Vorsorge verwenden könnte. Vergleichen lohnt sich demnach allemal. Neben klaren Zinsvorteilen gibt es für Kunden aber auch noch weitere Gründe, sich Alternativangebote einzuholen.

In der klassischen Bankfiliale werden Kunden nicht selten Kreditlaufzeiten von 48 Monaten angeboten. Internetbasierte Ratenkreditanbieter können hingegen Kreditlaufzeiten bis zu 120 Monate gewähren. Die Rückzahlung der Kreditsumme wird auf einen längeren Zeitraum gestreckt und die monatlichen Raten werden reduziert. „Gerade bei größeren Anschaffungen wie einem Gebrauch- oder Neuwagen ist es für Kunden von Vorteil, längere Kreditlaufzeiten zu wählen. Die Rückführung der Kreditsumme innerhalb einer verlängerten Laufzeit reduziert die monatliche Mussrate und belastet den Finanzhaushalt der Kunden nicht so stark. Wichtig ist dabei immer, dass trotz Ratenkreditverbindlichkeit allen finanziellen Verpflichtungen sowie der Besparung von Vorsorgeverträgen nachgekommen werden kann. Diese werden nicht selten als Erstes gestoppt, wenn es finanziell eng wird“, so Schlender.

Streckt man die Rückzahlung des Darlehens im genannten Beispiel (15.000 Euro) von 48 auf 72 Monate (siehe Konditionsbeispiel 2), verschafft man

dem Kunden im Vergleich zum Angebot der Hausbank einen zusätzlichen Spielraum von 130,24 Euro im Monat. Trotz längerer Kreditlaufzeit zahlt der Kunde im Ganzen jedoch nicht mehr an die Vergleichsbank, sondern spart vielmehr insgesamt 480 Euro gegenüber der Hausbank ein.

„Da Kunden das Vorsorgen für Alter und Krankheit oft schwerfällt, wenn ein Ratenkredit mit monatlich hohen Rückzahlungsraten das frei verfügbare Einkommen schmälert, ist das Einsparen beim Geldleihen ein unverzichtbarer Beratungsansatz in der Finanz- und Vorsorgeplanung. Es ist also zu empfehlen, Kunden gezielt nach bestehenden Ratenkreditverbindlichkeiten, aktuellen Girokontoüberziehungen, Ratenzahlungsvereinbarungen bei Versandhäusern sowie nach kurz- und mittelfristig geplanten Anschaffungen zu fragen und Hilfe anzubieten, bevor der Bankberater dies tut“, ergänzt Schlender.

Kunden legen im Zusammenhang mit einer Kreditaufnahme ihre finanzielle Situation komplett offen und geben dem Berater dadurch jede Menge Cross-Selling-Ansätze. Mit dem Ratenkredit im

Mit dem Ratenkredit im Produktportfolio schotten Finanz- und Vorsorgemakler ihren Kunden gezielt vom Wettbewerb insbesondere von der Hausbank ab.

Produktportfolio schotten Finanz- und Vorsorgemakler ihren Kunden gezielt vom Wettbewerb insbesondere von der Hausbank ab und betreiben damit aktive Bestandssicherung.

maxpool unterstützt Makler ab sofort dabei und stellt diesen die marktführende Ratenkredit-Vergleichsplattform von procheck24 zur Verfügung. Makler erhalten hier einen schnellen und objektiven Marktüberblick über die Kreditkonditionen von circa 20 Ratenkreditanbietern. Die Plattform ermöglicht binnen weniger Minuten eine elektronische Vorprüfung durch den Bankpartner. Die

Konditionsbeispiel 1

	Angebot Vergleichsbank	Angebot Hausbank
Darlehensbetrag	15.000,00 €	15.000,00 €
Kreditlaufzeit	48 Monate	48 Monate
Effektivzins p. a.	4,95 %	8,99 %
Monatliche Rate	344,36 €	370,71 €
Summe der Zahlungen	16.526,49 €	17.794,08 €
Monatliche Ersparnis	26,35 €	-
Ersparnis insgesamt	1.267,59 €	-

Konditionsbeispiel 2

	Angebot Vergleichsbank	Angebot Hausbank
Darlehensbetrag	15.000,00 €	15.000,00 €
Kreditlaufzeit	72 Monate	48 Monate
Effektivzins p. a.	4,95 %	8,99 %
Monatliche Rate	240,47 €	370,71 €
Summe der Zahlungen	17.313,84 €	17.794,08 €
Monatliche Ersparnis	130,24 €	-
Ersparnis insgesamt	480,24 €	-

Darlehensanträge können im Anschluss direkt ausgedruckt und an den Kunden versandt werden. Bei Fragen hilft ein Expertenteam gern weiter.

„Maklern, die bereits mit der Ratenkredit-Plattform von procheck24 ar-

noch nicht mit einer Kreditvergleichs-Plattform gearbeitet haben, schult maxpool in regelmäßig stattfindenden Online-Workshops im Umgang mit der Technik und den Ratenkreditanbietern. „Das Interesse an unserem Angebot zur Ratenkreditvermittlung war in den letzten Wochen extrem hoch. Die Makler begeisterten besonders die einfache Handhabung der Plattform und die angebotenen Zinskonditionen“, freut sich Maren Straatmann, Abteilungsleiterin Finanzierung bei maxpool.

Die Termine der Online-Workshops, die Formulare sowie die Voraussetzungen für eine Freischaltung zur Ratenkreditvermittlung finden maxpool-Partner im maxINTERN unter der Rubrik Ratenkredite. Zusätzlich steht die Maklerbetreuerin Katharina Schlender gern als Ansprechpartnerin zur Verfügung. ■

Kontakt

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

Alles klar im Bestand?

Wer kennt das nicht: Alle zwei Jahre muss ein Kfz hierzulande technisch überprüft werden. Die umgangssprachlich meist als TÜV bezeichnete Hauptuntersuchung soll die Vorschriftsmäßigkeit und Verkehrssicherheit von Kraftfahrzeugen sicherstellen. Eine sinnvolle Einrichtung, da aus technischen Gründen verursachte Verkehrsunfälle eher der Seltenheit angehören.



Letzteres lässt sich auf die Versicherungsbranche leider nicht übertragen. Generell bergen schlechte oder gar falsche Verträge keine Gefahr für Leib und Leben, allerdings kann es speziell im Personenversicherungsbereich schnell zu existenzbedrohenden Folgen kommen.

Das von neutraler Stelle verfasste Gutachten ist eine ideale Unterstützung in der Kundenberatung.

Die Ursachen hierfür sind vielfältig. Entgegen der weitläufigen Meinung sind Analyse- und Beratungsfehler selten der Hauptgrund für Störfälle und Leistungsverweigerungen. Häufig liegt es am Versicherer selbst oder an veralteten Bedingungen. Leider kann kein Berater in die Zukunft schauen und erkennen, wie sich der ursprünglich nach bestem Wissen und Gewissen gewählte Anbieter wirtschaftlich und geschäftspolitisch entwickelt oder ob die abgeschlossenen Bedingungen einem zukünftigen Vergleich standhalten. Hierfür gibt es leider immer mehr negative Referenzen. Ein Beispiel ist die Übernahme der Mannheimer Lebensversicherung durch die Auffanggesellschaft Protektor und die daraus resultierenden Folgen für Kunden und Vermittler.

„Unter den genannten Voraussetzungen sollten zumindest die meist auf Langfristigkeit ausgelegten Lebens- und Krankenversicherungen inklusive Biometrieabsicherungen und Fondsauswahl regelmäßig, das heißt alle fünf

Jahre, überprüft werden“, erklärt Oliver Drewes, Geschäftsführer von maxpool. „Hierfür haben wir eigens zur Unterstützung unserer Partner einen unabhängigen Gutachtenservice ins Leben gerufen“, so Drewes weiter.

Der umgangssprachlich als maxTÜV bezeichnete Service umfasst ein auf neutraler Marktrecherche basierendes und mithilfe modernster Vergleichs- beziehungsweise Ratingtechnologie erstelltes Gutachten. Hierbei achten die ausgewiesenen maxpool-Experten vor allem auf Kundenverständlichkeit und geben nach Möglichkeit konkrete Handlungsempfehlungen. Bewertet werden unter anderem die aktuelle Situation der Gesellschaft, die zugrunde liegenden Bedingungen, die Performance der Vergangenheit, die Aussichten für die Zukunft, interne Tarifwechseleoptionen und der

Vergleich zum aktuellen Markt. Das von neutraler Stelle verfasste Gutachten ist eine ideale Unterstützung in der Kundenberatung, speziell im Umgang mit bereits bestehenden problematischen Produkten im Bestand. Einerseits wirkt das Gutachten enthaftend, andererseits kann es Impuls für eine notwendige Umdeckung sein und somit für Neugeschäft sorgen. Hierbei rückt die Argumentationslogik des Gutachtens die leidige Preisdiskussion in den Hintergrund. Was nützt eine vermeintlich günstige Berufsunfähigkeitsversicherung, wenn elementare Inhalte fehlen oder der Versicherer für seine Leistungsverweigerungstaktik bekannt oder vielleicht schon morgen gar nicht mehr da ist? Gleiches gilt für eventuelle steuerliche Begünstigungen oder dazugekommene gesundheitliche Beeinträchtigungen,

die zu Leistungsausschlüssen oder Prämienzuschlägen führen können.

Am maxTÜV-Gutachtenservice dürfen alle über maxpool platzierten Verträge uneingeschränkt teilnehmen. Makler der Kategorie A haben zudem die Möglichkeit, auch Fremdverträge ohne Einschränkung prüfen zu lassen. Alle übrigen maxpool-Partner erhalten je neu eingereichter Lebens- oder Krankenversicherung bis zu zwei Gutachten.

Dieser neue und wohl einzigartige Service steht Maklern ab sofort zur Verfügung. Weitere Informationen finden sich im maxINTERN der maxpool-Homepage. ■

Kontakt

Vertriebsservice

Telefon: (0 40) 29 99 40-330

E-Mail: vertriebsservice@maxpool.de

Kasko-Extra-Versicherung (KEX)

Versicherung für Brems-, Betriebs- und Bruchschäden

Auch für Pkw!

Ein Unternehmen der
R+V Versicherungsgruppe

KRAVAG

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

Jetzt informieren:
bei Ihrem Makler-
betreuer oder auf
makler.kravag.de

Erfolgsmodell Personenversicherungs-Tour

Alle Jahre wieder – Altbewährtes und viele neue Vertriebsansätze aus der Ideenschmiede maxpool erwartete die Makler auch in diesem Jahr auf der zweiten Produktrundreise durch Deutschland.



In acht deutschen Städten präsentierte sich maxpool vom 7. bis 17. Oktober auf der diesjährigen Personenversicherungs-Tour. Dabei begrüßten die „maxpoolianer“ täglich in sorgfältig ausgewählten Veranstaltungsräumen jeweils zwischen 50 und 100 Makler.

Und wieder wurde auf die Unterstützung von Produktpartnern verzichtet, was von den Besuchern positiv aufgenommen wurde. „Klasse, dass eindeutig mehr Wert auf Neutralität und fachliche Informationen als auf Selbstdarstellung einzelner Gesellschaften gelegt wird“, freute sich ein Besucher der Veranstaltung in Leipzig.

Eröffnet wurde die Veranstaltung gewohnt schwungvoll von Geschäftsführer und Firmeninhaber Oliver Drewes mit einem Überblick zu aktuellen Marktgeschehnissen. Dabei durfte auch der Vergleich mit anderen Marktteilnehmern nicht fehlen. Drewes sprach deutlich darüber, wie man sich heutzutage positionieren muss, um in der hart umkämpften Finanzbranche erfolgreich zu bleiben. Auch die jüngst geplanten gesetzlichen Regulierungen und ihre Auswirkungen auf das Vergütungssystem freier Makler kamen in diesem Zusammenhang zur Sprache. Drewes erläuterte dazu, wie

sich die Poollandschaft gemeinschaftlich im Rahmen der Berliner Erklärung gegen eine Provisionsdeckelung wehren wird. Nach der ersten Pause wurde mit Spannung der Einblick in die neuesten technischen Veränderungen bei maxpool erwartet. Daniel Ahrend, Mitglied der Geschäftsleitung und Verantwortlicher für die Bereiche Betrieb und IT, eröffnete seinen Programmpunkt mit den Worten: „Ich möchte Ihnen etwas ganz Wertvolles schenken – Zeit.“ Seine anschließenden Ausführungen zum neuen CRM-System ließen einige Makler erleichtert durchatmen. Durch eine intuitive, übersichtliche und vollständige Kundenverwaltung sollten ein fehlender Überblick, langwierige Selektionen und verpasste Ablauftermine bald der Vergangenheit angehören. „Eine zweite Datenbank für meine nicht über maxpool verwalteten Verträge erleichtert mir einiges“, so ein Makler auf der Hamburger Veranstaltung.

Im proaktiven Teil der Veranstaltung durften die Teilnehmer ihr fachliches Können in einem Wissenstest beweisen und sich nach dem Mittagessen die müden Knochen mithilfe eines Personal Trainers des Kooperationspartners Fitness First remobilisieren lassen. Zusätzlich konnte jeder vor Ort die neue A-Klasse von Mercedes begutachten, welche maxpool-Partner neben allen weiteren Modellen zu Sonderkonditionen leasen können.

Nach der Mittagspause verschafften die Maklerbetreuer Dominik Wittenbrink und Kevin Jürgens jenen Maklern

Erleichterung, die aufgrund „schwieriger“ oder auch absturzgefährdeter LV-Produkte Aufräumarbeiten in ihrem Bestand vor sich haben.

Und im direkten Anschluss brachten die beiden KV-Experten Karim Nommensen und Sissy Wolter Licht ins gar nicht so dunkle Dunkel um die private Krankenversicherung und erläuterten zudem auch das spannende Thema betriebliche Krankenversicherung.

Aber mit diesem immer präsenten Thema nicht genug, auch die jüngsten Pflänzchen der maxpool-Familie hatten auf der Tour ihren ersten großen Auftritt. So kündigte Achim Denkel, Geschäftsführer und verantwortlich für die Ressorts Finanzen und Recht, die innovative Beratungssoftware maxadvice an – ein Tool, welches maxpool-Partnern hochprofessionelle Unterstützung bei der Vermittlung von Investmentfonds leistet. Dazu eine Stim-

Oliver Drewes, maxpool

„Unsere Tour war ein voller Erfolg.“

me aus Stuttgart: „Investment zu beraten ist mir in den letzten Jahren eigentlich viel zu aufwendig geworden. Aber ich glaube, mit dieser Software steige ich da wieder ein – Bestände habe ich ja genug.“

Um die Produktpalette dann vollends abzurunden, stellte Katharina Schlender, Maklerbetreuerin Finanzierung, die maxpool-Servicemodelle im Baufinanzungssektor vor. Mit einfachen Prozessen und durch individuelle, fachliche und vertriebliche Unterstützung soll es zukünftig jedem bei maxpool angeschlossenen Makler möglich sein, das Produktfeld Finanzierung in sein Angebot aufzunehmen. „Super, Immobilienfinanzierungsanfragen habe ich ab und zu auch mal – ich werde sie testen, versprochen“, kündigte ein Makler in Hannover an. Und so kam es dann auch.

Im finalen Vortrag auf der Tagesordnung präsentierte Franke und Bornberg als einziger externer Referent, vertreten durch Herrn Franke und Herrn Monke, Lösungsansätze zum Umgang mit dem unruhigen BU-Markt.

Und auch für den Fall, dass mal keine Möglichkeit für die Absicherung der Berufsunfähigkeit gegeben ist, sorgte ein Überblick über geeignete Alternativen für weitere Beratungsansätze.

In seinem Fazit nach zwei aufregenden Tourwochen freute sich Drewes: „Wir bedanken uns dafür, dass diese Tour so erfolgreich stattfinden konnte. Die Teilnehmerzahl war im Vergleich zum Vorjahr um rund 10 Prozent höher, womit sich maxpool vom allgemeinen Trend der rückläufigen Roadshow-Teilnehmerzahlen abhebt. Besonders freut es mich, dass viele unserer sehr aktiven Partner erschienen sind.“ ■



Fahrrad-Vollkaskoversicherung

- Diebstahl / Teildiebstahl (auch Akkus)
- Diebstahl von Fahrradgepäck zum Neuwert
- Vandalismus
- Reparatur nach Unfall oder in Folge von Sturz- oder Fallschäden
- Schäden beim Transport

schon ab
65,45
Euro im Jahr
inkl. Versicherungssteuer

bis zu **60 % günstiger**
als andere Fahrradversicherer!

... einfach eine gute Wahl!

AV seit 1923

Hotline 04488
52959-800

AMMERLÄNDER
VERSICHERUNG
VERSICHERUNG AUF GEGENSEITIGKEIT VVaG

www.ammerlaender-versicherung.de

Nach der Messe ist vor der Messe

Die DKM ist die größte Messe der Versicherungsbranche und gilt als absolutes Muss für jeden Branchenteilnehmer.

Die 17.700 Besucher sowie 291 Aussteller der DKM 2013 und deren hohe sechsstelligen Veranstaltungsbudgets sprechen für sich. Bis zur letzten Minute wird an den Messeständen geschraubt, gewerkelt und gewischt, damit alles bereit ist für den großen Moment: Mittwoch, neun Uhr – die Tore öffnen sich!

Am 24. und 25. Oktober 2013 fand mit der DKM in Dortmund die größte Messe der Finanz- und Versicherungswirtschaft statt. Auch maxpool war wieder vertreten und präsentierte interessierten Maklern an zwei Ständen alle Novationen und Highlights des Hamburger Maklerpools. Der „normale“ Messestand befand sich in Halle 4, zudem gab es noch einen Außenstand, an dem Kaffee und Zigaretten angeboten wurden.

„Wir haben uns sehr über den immensen Andrang an unseren beiden Ständen gefreut“, resümiert maxpool-Geschäftsführer Achim Denkel. „Trotz eines Teams

Achim Denkel, maxpool

„Wir haben uns sehr über den Andrang an unseren Ständen gefreut.“

aus 14 Hamburger Kollegen waren wir an unseren Ständen zeitweise fast unterbesetzt. Darauf sind wir sehr stolz – zeigt es uns doch, dass die Nachfrage nach unabhängigen Maklerpools stetig steigt!“, so Denkel weiter.

Gemeinsam mit seinen Geschäftsführungskollegen Oliver Drewes, Daniel Ahrend und Ennedi Gargiso war Denkel an

beiden Messtagen zugegen und führte genau wie die Maklerbetreuer und die Kollegen aus unterschiedlichen Fachbereichen interessante Gespräche mit Maklern wie Gesellschaftsvertretern. Der Messestand von maxpool bot hierfür die geeignete Location: Neben einer langen Theke für Gespräche sowie einem Counter für die Präsentation am Computer bot der Messestand auch noch einen kleinen Besprechungsraum für bis zu vier Gesprächspartner. Diese Rückzugsmöglichkeit wurde vor allem von den Maklerbetreuern gerne genutzt, um mit Bestandsmaklern und neuen Interessenten über die Vorteile einer Zusammenarbeit mit maxpool zu sprechen.

Im Nachgang der DKM wurden alle interessierten Makler vom maxpool-Vertriebsservice angeschrieben oder angerufen sowie mit Informationsmaterial versorgt. „Die Nachbereitung einer solch großen Messe wie der DKM ist eine sehr wichtige Angelegenheit“, sagt Kevin Jürgens, Teamleiter des Vertriebsservice und Maklerbetreuer. „Meine Maklerbetreuer-Kollegen und ich freuen uns, dass wir auf der DKM viele neue Makler kennenlernen konnten, und sind schon sehr gespannt auf die nachfolgenden Gespräche und Vor-Ort-Besuche!“

Wenn auch Sie von einem unserer Maklerbetreuer besucht werden und mehr über die auf der DKM vorgestellten Themen erfahren möchten, kontaktieren Sie uns gern. ■



Kontakt

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

„EIN FEST FÜR ALLE!“

MIT NEUEN, GÜNSTIGEN TARIFEN UND TOP SERVICEGARANTIE

Richtig günstig und voll flexibel: Unsere neuen Tarife. Überzeugen Sie sich von unseren Leistungen und genießen Sie die Vorteile unserer 24-Stunden-Servicegarantie bei Voranfragen, Angebotserstellung und Policierung.



0511.956 58 06
HANNOVERSCH.DE

HANNOVERSCH
EINFACH. BESSER. DIREKT.



Dokumentiert erfolgreich beraten

Nach Einführung des Paragraphen 34d GewO im Jahr 2011 mussten Vermittler sich daran gewöhnen, die Dokumentation von Beratungsgesprächen in ihren Alltag zu integrieren.

Zumeist wurde das schriftliche Erfassen von Kundengesprächen mehr als Zwang denn als Hilfsmittel verstanden, wobei eine ausführliche Dokumentation doch als Grundlage einer umfassenden Beratung verstanden werden kann. Seit Einführung des 34f GewO in diesem Jahr ist nun auch die Investmentwelt von der Pflicht, eine Beratungsdokumentation aufzunehmen, betroffen. Im

Zuge der globalen Finanzkrise von 2008 hätte sich damals schon manch ein Finanzanlageberater gewünscht, eine Kundendokumentation in der Tasche zu haben, um nachzuweisen, dass der Kunde über die Risiken des platzierten Anlageprodukts aufgeklärt wurde. Mit der Beweislastumkehr des Nachweises über eine ausführliche Beratung ist eine Dokumentation nun unumgänglich.

Fraglich war bislang, ob es wirklich Sinn ergibt, die Beratungsdokumentation von der Empfehlung eines Anlageportfolios zu entkoppeln und somit keine schlüssige Handlungsempfehlung zu haben, dass der Dokumentation ein Anlagevorschlag folgt. Viele Softwarehersteller am Markt beschäftigten sich schon seit Längerem mit dem Thema Beratungsdokumentation und kamen bislang zu ganz unterschiedlichen Er-

gebnissen. Aus Sicht des Vermittlers muss eine Beratungsdokumentation verständlich, schlüssig und fachlich zielführend sein, ohne Vokabular zu benutzen, das sich weder dem Anleger noch dem Berater gänzlich erschließt. Auf der Suche nach einem Tool, das genau diese Voraussetzungen erfüllt, kam maxpool mit der vwd group in Kontakt, die sich mehrere Jahre mit der Entwicklung eines Beratungstools beschäftigt hat. Die unter dem Projektnamen sales process solution bekannte Software nahm maxpool als Basis, um für das Maklerumfeld der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe eine zukunftsweisende Weiterentwicklung zu generieren. Die Anforderungen für freie Makler sind im Vergleich zu den Anforderungen an gebundene Agenten um ein Vielfaches höher. Zum einen hat jeder Makler eine von ihm präferierte Depotstelle, mit der er zusam-

menarbeiten möchte, zum anderen müssen die Handlungsempfehlungen schlüssig und unanfechtbar sein. Das auf Basis der genannten Software sales process solution entwickelte und seit Kurzem unter dem Namen maxadvice bekannte Beratungstool ist daher mit Depotöffnungsanträgen aller gängigen Depotplattformen bestückt und enthält eine Fondsempfehlungsliste. Diese nennt speziell auf die verschiedenen Anlegermentalitäten zugeschnittene Fonds und wurde in Kooperation mit einem am Markt tätigen Vermögensverwalter erstellt. maxadvice erfüllt den Zweck, komplexe Zusammenhänge für Berater und Kunden verständlich herzuleiten.

Kundendaten und Arbeitsoberfläche

maxadvice ist sowohl selbstständig wie auch in Kombination mit dem CRM-System von maxpool anwendbar. Die an die

Software gestellten Anforderungen bestehen zum einen darin, Daten selbstständig eintragen zu können, um Neukunden zu beraten. Zum anderen sollen Anlagevorschläge für Bestandskunden erstellt werden können. So wird es möglich sein, Kundendaten aus dem CRM-System zu übernehmen und in den Beratungsprozess einzustellen. Die Kundendaten werden sowohl für die Beratungsdokumentation als auch für den Depotöffnungsantrag übernommen. Auf diese Weise fallen Arbeitsvorgänge weg, die sich in der Vergangenheit stets wiederholt haben. Im CRM-System nicht enthaltene Daten wie beispielsweise die Steuernummer lassen sich in maxadvice ergänzen und werden im Beratungsprozess des Tools abgespeichert. Somit hat der Berater die Möglichkeit, bei einem sich wiederholenden Beratungsprozess auf einem bereits »

Interview



„Wir haben uns gefragt, wie wir Berater am besten unterstützen können“

John H. M. Weber, Vice Executive Director der vwd group

poolworld: Wie lange beschäftigt sich die vwd group schon mit dem Thema Beratungsdokumentation?

John H. M. Weber: Wir sind das Thema vor etwa vier Jahren angegangen. Anknüpfungspunkt war die Problematik, dass eine Beratungsdokumentation erstellt werden muss, diese jedoch für den normalen Berater zu kompliziert ist. Ausgehend davon haben wir uns gefragt, wie wir Makler, die nicht so finanzaffin sind, im Vertriebsprozess unterstützen können.

poolworld: Wieso gerade vor vier Jahren?

Weber: Weil sich zu diesem Zeitpunkt bereits abgezeichnet hat, dass sich im

regulatorischen Bereich der Investmentsparte einiges verändern wird. Darin haben wir eine Chance gesehen und uns darangemacht, ein Tool zu entwickeln, das Finanzdaten, strukturierte Beratung und Beratungsdokumentation miteinander kombiniert. Die Beratungssoftware sales process solution ist das Ergebnis.

poolworld: Die Fragen, mit denen etwa die Anlageziele und das Anlageverhalten des Kunden ermittelt werden, sind sehr verständlich und ermöglichen es praktisch jedem, eine Beratung durchzuführen. Wie ist es Ihnen gelungen, das komplexe Thema so zu vereinfachen?

Weber: Wir haben uns mit Vertriebsdirektoren zusammengesetzt und uns gefragt, wie wir Berater bei der Vermittlung von Investmentfonds am besten unterstützen können. Unser Ziel war es aber auch, den Kunden „abzuholen“. Dafür muss nicht nur ein strukturierter, sondern auch ein transparenter Beratungsprozess bewerkstelligt werden, damit der Kunde sich eingebunden fühlt und weiß, dass seine Wünsche berücksichtigt werden.

poolworld: Um eine Anlageempfehlung zu generieren, bedarf es der Einbindung einiger Parameter. Welche davon sind besonders in den Fokus zu rücken?

Weber: Besonders beachtenswert sind das Risikoprofil, die Anlagehöhe und der Anlagehorizont. Gegebenenfalls kann auch das Anlageziel eine Rolle spielen. Hier sollte eine Unterscheidung zwischen Anspar- und Entnahmephase stattfinden.

poolworld: Gibt es auch Kriterien, die das Risiko einer Fehlberatung unterbinden?

Weber: Indem ein Entnahmeplan ausgewählt wird, ist zum Beispiel eine »

» Interview, Teil 2

Risikoklasse mit deutlich geringerem Risikoprofil vordefiniert. Dadurch soll Fehlberatung vermieden werden.

poolworld: Oft kommt es bei Anlegern zu Fehlinterpretationen, was die Sicherheit der Anlage während der Laufzeit betrifft. Wie lässt sich dem entgegenwirken?

Weber: Die Sicherheit einer Anlage während der Laufzeit ist abhängig von der Definition der im Programm enthaltenen Portfolios. Bei diesen werden geeignete Risikoklassen sowie die Anlagedauer hinterlegt und die Auswahl abhängig vom Kundenprofil eingeschränkt, so dass Fehlinterpretationen größtenteils ausgeschlossen werden können.

poolworld: Ihr Tool verfolgt die Idee der vollaufgefüllten Unterlagen, das heißt, das Programm erfasst alle Daten von der Eingabe bis zum Ausdruck. War dies von Anfang an so geplant oder ist diese Idee

erst im Laufe der Zeit entstanden?

Weber: Der angesprochene Aspekt fand von Anfang an Berücksichtigung. Bei der Entwicklung des Tools ging es uns nicht nur um die Effizienz des Beraters, sondern auch um die des Backoffice.

Nicht selten sind die während eines Verkaufsgesprächs handschriftlich erstellten Notizen des Beraters für das Backoffice nur schwer lesbar. Durch die maschinelle Erstellung der Anträge wird diesem Problem aus dem Weg gegangen.

poolworld: Prüft das Programm einen Antrag auch auf Plausibilität?

Weber: Das ist richtig. Für jede Depotbank gibt es Formulare, die das Programm dann auf Vollständigkeit und Plausibilität prüft.

poolworld: Der erste Schritt nach der Depotöffnung besteht in der Durchführung einer Order. Kann ich dies mit dem

Programm auch bewerkstelligen?

Weber: Derzeit ist dieser Schritt getrennt von der Depotöffnung noch nicht möglich, aber das ist in Planung. Das ist der logische nächste Schritt im maxadvice-Tool.

poolworld: Kann man irgendwann auch online auf die Bankanbindungen ordern?

Weber: Nein. Die Ordern werden in gedruckter Form erstellt und dann gefaxt. Prinzipiell wäre es möglich, solche Orderwege aus Sicht der IT zu implementieren, allerdings sind gerade im Bereich der Multidepotplattformen wie bei maxpool nicht alle Banken auf dem gleichen technischen Stand.

poolworld: Ist der Beratungsprozess denn zertifiziert?

Weber: Ja. Das gilt für den Beratungsprozess wie auch für die Beratungsdokumentation. ■

» bestehenden aufzubauen und den neuen auf dessen Basis abzuspeichern.

Der Beratungsprozess

Der Beratungsprozess beinhaltet alle vom Gesetzgeber vorgeschriebenen Parameter wie beispielsweise Anlegerprofile. Diese lassen sich mithilfe verständlicher Fragen beim Kunden in Erfahrung bringen und dokumentieren. So werden die Risikomentalität eines Anlegers sowie seine Bereitschaft, Kursverluste hinzunehmen, mehrfach abgefragt. In Bezug auf Einmalanlagen und Auszahlpläne werden dem Anleger etwaige Entscheidungen teilweise vorweggenommen, da sich in Verbindung mit der stetigen Auszahlung keine spekulative Anlageempfehlung erstellen lässt. Alle Antworten des Kunden werden auf Plausibilität geprüft, indem besonders bei riskanten Anlagen die Fragen nochmals in anderer Form gestellt werden. Somit ist ein Verständnisproblem des Kunden ausgeschlossen. Aus den Fragen ergeben sich Vorschlagsportfolios, die auf

Basis der empfohlenen Fonds erstellt und ausgehend von der Anlegermentalität des Kunden ausgewählt werden.

Prozess der Antragsabwicklung

Der Depotöffnungsantrag wird zusammen mit dem Antragsprotokoll als Druckversion oder als PDF zur Verfügung gestellt. So können auch Kunden beraten werden, die der Makler nur telefonisch oder per E-Mail erreicht. Indem alle enthaltenen Felder von der Software abgefragt und befüllt werden, ist der gedruckte Antrag fehlerlos. Daraus ergeben sich in der Bearbeitung keine Rückfragen, was Kunden und Makler gleichermaßen zufriedenstellt. Der ausgefüllte Depotöffnungsantrag sowie die Dokumentation werden bei maxpool erfasst und dem Kunden zugeordnet. Kenntnis von der Depotöffnung erlangt der Makler einerseits durch die Kundenprofile, die er auf

Durch die Erfassung sämtlicher Kundendaten im CRM-System hat der Makler die Daten aller Kunden vorliegen, die Versicherungsverträge oder Investmentfonds über ihn abgeschlossen haben.

Lesen Sie weiter auf Seite 42 »

2013 war das Jahr der Geschenke



Ob Leistungsservice für den Schadenfall, verbindliche Produktempfehlungen mit Haftungsübernahme, die Policenveredelung als Protokollierungsergänzung oder der Gutachtenservice für bestehende Verträge: Kooperationspartner von maxpool konnten sich in diesem Jahr über viele Mehrwerte freuen. Diesen Schwung setzen wir auch in 2014 unverändert fort, um Ihnen wieder interessante Services vorzustellen. Seien Sie gespannt!

**Wir wünschen Ihnen ein frohes Weihnachtsfest,
besinnliche Festtage und einen guten Rutsch
ins neue Jahr.**



Anstatt an unsere Geschäftspartner Sachpräsente zu Weihnachten zu verschenken, unterstützen wir unser Waisenhaus in Afrika mit einer Spende. Wer uns dies gleich tun möchte ist herzlich dazu eingeladen. Nähere Infos: www.Phoenix-Kinderhaus.de.

FURAHA PHÖNIX Spendenkonto: 0 36 36 06 - Deutsche Bank - BLZ: 200 700 24

Sie erreichen uns unter 040 / 29 99 40 -330
oder per E-Mail an vertriebsservice@maxpool.de


maxpool

„Eine höhere Aktienquote wäre wünschenswert“

Interview mit den Geschäftsführern und Partnern Markus van de Weyer und Carsten Vennemann von der Investmentboutique Gauly | Dittrich | van de Weyer sowie den Fondsmanagern Daniel Hardt und Julian Stark



Markus van de Weyer
Geschäftsführer



Carsten Vennemann
Geschäftsführer



Daniel Hardt
Fondsmanager



Julian Stark
Fondsmanager

poolworld: Sie haben maxpool bei der Erstellung der Fondsempfehlungsliste maßgeblich unterstützt. Wie sind Sie bei der Selektion der Fonds vorgegangen und welche Parameter waren für die Erstauswahl wichtig?

Daniel Hardt: Bei der Fondsauswahl gilt es, fünf Aspekte zu beachten: Stabilität, Liquidität, Marktabbildung, Performance und Risiko. Beim Aspekt Stabilität haben wir die Qualität der Fondsgesellschaft, das Alter des Fonds sowie die Bewertung durch Ratingagenturen überprüft. Zudem haben wir die Historie des Fonds betrachtet und diese auf eventuelle Fluktuationen im Fondsmanagement untersucht. Die Liquidität ist bei aktiv gemanagten Fonds nicht so leicht zu überprüfen. Hier haben wir uns das Fondsvolumen sowie weitere Bewertungsaspekte angesehen. Auf diese Weise lässt sich ein ungefähres Bild von der Liquidität des Fonds zeichnen und einschätzen, wie hoch eine Anlage unter Berücksichtigung der Transaktionskosten maximal sein sollte. Bei der Marktabbildung gilt es zu analysieren, ob der Fonds auch wirklich in den nach außen hin kommunizierten Markt, beispielsweise in Schwellenländer, investiert. Hinsichtlich der Performance haben wir die drei- und fünfjährige Entwicklung

des Fonds in Augenschein genommen. Signifikant war hier eine Langfristigkeit des Anlageergebnisses des Fonds. Dieses sollte attraktiv und angemessen sein und sich oberhalb der Benchmark bewegen. Beim Risiko haben wir schließlich die Volatilität, also die Schwankungsbreite eines Fonds, untersucht. Wichtig war in diesem Zusammenhang der sogenannte Drawdown, ein Maß für das Risiko des Fonds. Uns interessierte zum Beispiel, wie sich der Fonds 2008 geschlagen oder wie er im direkten Vergleich zur Konkurrenz abgeschnitten hat, etwa in Bezug auf den Drawdown. Auf diese Weise haben wir ein recht großes Fondsuniversum von etwa 400 Fonds unter die Lupe genommen und daraus eine Selektion erstellt.

poolworld: Würden Sie sagen, dass die von Ihnen entwickelten Portfolios auf die Zukunft ausgerichtet sind oder müssten Sie bei Marktveränderungen nachjustieren?

Carsten Vennemann: Wir haben die Portfolios unter Berücksichtigung eines Anlagehorizonts bis drei Jahre, von drei bis sieben Jahren und für mehr als sieben Jahre zusammengestellt. Auf diese Weise konnten wir die Portfolios so konzipieren, dass diese auch bei normalen Marktschwankungen gut aufgestellt sein sollten. Natürlich können bei der Zusam-

menstellung von Portfolios nicht alle künftigen exogenen Faktoren Berücksichtigung finden.

poolworld: Ist die Vorgehensweise Ihrer Selektion ein völlig neuer Prozess oder folgen Sie dieser Handlungsempfehlung schon länger?

Markus van de Weyer: Wir haben diesen Ansatz von Anfang an verfolgt und ihn im Laufe des Prozesses weiterentwickelt. Die Schwierigkeit bei aktiv gemanagten Fonds besteht darin zu verstehen, wie der jeweilige Fondsmanager agiert und wie er auf Marktschwankungen reagiert. Darin besteht die Crux bei der Allokation: Man muss absolut sicher sein können, das der Fonds auch umsetzt, was nach außen kommuniziert wird.

poolworld: Sie haben in den Portfolios auch Ihren hauseigenen Fonds berücksichtigt. Wie kam es zur Zusammensetzung dieses Multi-Asset-Fonds? Sie sind ja im Bereich ETF global unterwegs. Wie sind hier die Zusammenhänge?

Vennemann: Unser Fonds ist eine Antwort auf die Bedürfnisse von Anlegern seit der Kapitalmarktkrise. Sie suchen Anlagen, die eine gute Verzinsung bei moderatem Risiko bieten. Weiterhin spielen auch Kriterien wie die Liquidität der Anlage oder der Schutz vor Inflation eine Rolle. Mit unserem Fonds möchten wir durch eine ausgewogene Mischung globaler Anlageklassen ein stabiles Investment bieten, das auch schwierige Marktphasen gut übersteht. In unserem Investmentprozess analysieren wir, welche Märkte unter Risiko- und Ertragsgesichtspunkten besonders attraktiv sind. Die Umsetzung erfolgt im wesentlichen über ETFs, da diese kosteneffizient und transparent zugleich sind. Für Anleger ist es nämlich wesentlich wichtiger, in die richtige Assetklasse zu investieren, als sich darüber Gedanken zu machen, ob diese oder jene Aktie besser läuft. Mit einem Vermögensverwaltungsfonds hat der Kunde ein Produkt, das seine wichtigsten Fragen beantwortet.

poolworld: Der Fonds ist volatilitätsorientiert und versucht damit, zu große Ausschläge ins Negative einzudämmen. Ist der Anleger denn auch vor extremen Drawdowns geschützt und wenn ja, wie?

Van de Weyer: Gänzlich Schutz vor Drawdowns zu bieten ist leider nicht möglich. Durch eine Streuung über Assetklassen kann lediglich eine Minimierung des Risikos bewerkstelligt werden. Zudem kann das eingesetzte Risikomanagement eingreifen und den Drawdown auf circa 5 Prozent minimieren.

poolworld: Die Berater von maxpool stammen vorwiegend aus dem Versicherungsbereich. Wo kommen denn die Welt des Versicherungsberaters und die des Finanzberaters zu einem Konsens – etwa bei einer ausgewogenen Strategie?

Van de Weyer: Richtig. Ähnlich wie in der Versicherungswelt suchen Kunden bei uns Vertrauen. Aus diesem Grund haben wir Portfolios zusammengestellt, auf die Kunden vertrauen können. Genau hier liegt der angesprochene Konsens.

poolworld: Wir haben derzeit eine ganz besondere Marktsituation. Der Aktienmarkt hat in den letzten drei Jahren stark zugelegt, jedoch gibt es wenige fundamentale Daten, die besagen, dass es so weitergeht. Wie sieht der Asset-Manager die aktuelle Marktsituation und was erwartet er von den Märkten in den nächsten sechs Monaten?

Vennemann: Kurzfristig gesehen wäre es keine Überraschung, wenn die Märkte eine kleine „Pause“ einlegen würden. Für das nächste Jahr kann man festhalten, dass die Notenbankpolitik in den USA und die in Europa ein Umfeld erhalten sollten, in dem die Aktienmärkte weiter Chancen bieten. Das Marktumfeld könnte damit ähnlich freundlich bleiben, wie dies derzeit der Fall ist. Eine restriktive Geldpolitik ist für 2014 eher nicht wahrscheinlich. Aufgrund der bestehenden globalen Risikofaktoren sind Korrekturen des Marktes aber nicht auszuschließen.

poolworld: Freundliche Geldpolitik,

Kapitalmarktzins am Boden. Wenn diese Situation bis 2016 anhalten würde, könnte sich der Anlagezins nicht erholen. Das würde schwache Zinserträge in den Portfolios der Lebensversicherer nach sich ziehen.

Julian Stark: Niedrigzinsen treiben viele Anleger in andere Assetklassen wie den Aktienmarkt oder in illiquidere Assetklassen. Aus diesem Grund steigen auch die Preise beispielsweise für Immobilien. Im Hinblick auf die Lebensversicherungen ist für den Anleger in den nächsten Jahren nicht viel Rendite in Sicht. Es kommen schwierige Zeiten auf die Versicherer zu. Diese müssen sich etwas diversifizierter aufstellen.

poolworld: Viele Privatanleger mischen ihren Portfolios Immobilien bei. Offene Immobilienfonds haben jedoch einen Rückschlag erlitten. Ist es nicht trotzdem sinnvoll, offene Immobilienfonds in einem Portfolio zu berücksichtigen?

Stark: Ich persönlich bin der Meinung, dass geschlossene Immobilienfonds das logischere Investment sind, da bei diesen keine vergleichbaren Liquiditätsprobleme durch tägliche Anteilsrückgabe auftreten. Bei derartigen Produkten sollten vor der Investition das aktive Management und der Track Record in Augenschein genommen werden.

poolworld: Sie haben jahrelange Expertise in der Zusammenarbeit mit Versicherern. Worauf können oder müssen Anleger sich in den nächsten Jahren einstellen? Werden Versicherer sich wieder dem Aktienmarkt annähern?

Van de Weyer: Das Problem ist, dass Versicherer – abgesehen von wenigen Playern am Markt – in ihrer Entscheidung nicht völlig frei sind, wenn es um die Bestimmung der Aktienquote geht. Dabei wäre eine höhere Aktienquote wünschenswert, jedoch bin ich hinsichtlich der Umsetzung skeptisch. Für Kunden bedeutet dies, dass sie im Laufe der nächsten Jahre bei klassischen kapitalbildenden Produkten eher magere Erträge hinnehmen müssen. ■

Fortsetzung von Seite 38

Für Berater, die sich aufgrund der gesetzlichen Anforderungen vom Investmentgeschäft abgewandt haben, stellt maxINVEST Plus eine komfortable Ventillösung zur Verfügung.

der Depotplattform von maxpool findet, andererseits sind die Daten auch über das CRM-System im maxINTERN abrufbar. Durch die Erfassung sämtlicher Kundendaten im CRM-System hat der Makler die Daten aller Kunden vorliegen, die Versicherungsverträge oder Investmentfonds über ihn abgeschlossen haben. Seit Oktober 2013 haben maxpool-Partner die Chance, auch Investmentgeschäft über den Qualitätspool abzuwickeln. Um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden, hat maxpool in Anlehnung an die bereits bekannten Servicemodelle im Baufinanzierungsbereich auch Servicemodelle für die Sparte Investment entwickelt. Die Servicemodelle sind in drei Teile untergliedert. Das Modell maxINVEST Profi richtet sich an Partner, deren Hauptertragsfeld das Investmentge-

schäft bildet. Diese Berater sind Inhaber einer Zulassung nach Paragraf 34f GewO und beraten ihre Kunden in Anlagefragen vollkommen selbstständig und ohne Bedarf an weiteren Informationen. Hierfür bietet maxpool eine Plattform, die professionellen Beratern vollumfängliche Möglichkeiten zum Beispiel im Antragswesen bietet und verpflichtende Informationen zur Verfügung stellt.

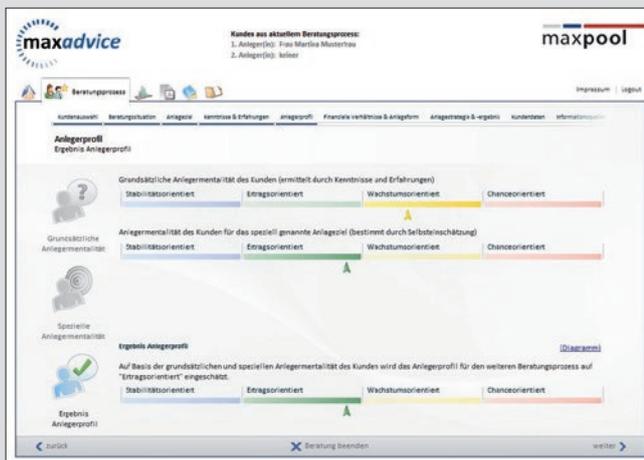
Im Bereich maxINVEST sucht der Berater einen Ansprechpartner zum Thema Investment. Er führt die Kundenberatung in diesem Bereich durch, behält sich jedoch vor, bei Rückfragen auf maxpool zuzukommen. Hierfür steht ihm ein kompetentes Team aus der entsprechenden Fachabteilung zur Verfügung.

Beratern, die in der Vergangenheit zwar Investmentgeschäft gemacht, sich aufgrund der gesetzlichen Anforderungen jedoch davon abgewandt haben, stellt maxpool mit maxINVEST Plus eine komfortable Ventillösung zur Verfügung. Wie im Bereich Baufinanzierung suchen Kunden auch im Investmentbereich zuerst ihren Bankberater auf, sobald sich Anlagebedarf ergibt. Unter schlechten Umständen kann es dazu kommen, dass der Bankberater den Kunden dahin gehend berät, dass dieser auch seine Versicherungen über ihn abwickeln lässt. Dies kann der an maxpool angebundene Partner verhindern, indem er mit der maxINVEST-Plus-Lösung an eine für ihn zugängliche Fachabteilung verweisen kann, die im Bereich Investment professionell aufgestellt ist. Zudem bietet maxpool an, den Kunden des Maklers auf dem aktuellsten Stand zu halten, zu beraten und sich auch um die Abwicklung seiner Versicherungen zu kümmern. Diese Backoffice-Funktion unterstützt den Makler bei der Kundenbindung und schützt seinen Bestand vor den Vertriebsaktivitäten der Mitbewerber am Anlagemarkt.

Für die Ermittlung der optimalen Anlagestrategie wird die individuelle Risikoneigung des Kunden festgehalten.

Die für den Kunden geeignete Anlageform und -strategie bestimmen sich in Abhängigkeit von Anlageziel und Anlagebetrag.

Einblicke ins maxadvice



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



Auf Nimmerwiedersorgen! Mit den Makler MehrWerten der Gothaer.

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

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

Gothaer

„maxINVEST Plus soll Makler ohne Erlaubnis nach Paragraph 34f GewO ansprechen“

maxpool-Geschäftsführer Achim Denkel über das neue maxadvice, mit dem unter anderem die Analyse eines Vermögensverwalters in die Sprache eines Versicherungsmaklers übersetzt wird, und zur Frage, welche Zielgruppen mit der neuen Software angesprochen werden.

poolworld: maxpool hat mit maxadvice eine sehr benutzerfreundliche Software eingeführt. Welche Intention steckt dahinter?

Achim Denkel: Die fachlich ausgerichtete Analyse eines Vermögensverwalters in die Sprache eines Assekuranzmaklers beziehungsweise des Kunden zu übersetzen. Das heißt, wir integrieren relativ komplexe und wichtige Vorgänge in eine benutzerfreundliche Oberfläche. Ein Erfolgsrezept, das bereits vom Smartphone-Markt bekannt ist.

poolworld: Sind die Empfehlungen der Vermögensverwalter final und verbindlich für den Makler?

Denkel: Nein, es handelt sich dabei lediglich um Handlungsempfehlungen. Natürlich kann ein Makler seinen Kunden eigene Fondsempfehlungen aussprechen. Die hierfür erforderliche Prüfung der Fondsprodukte ist jedoch mit einem enormen Aufwand verbunden, den ein einzelner Makler kaum bewältigen kann. Um einen gewissen Qualitätsstandard zu garantieren, haben wir den Aufwand der Produktanalyse daher in das Tool integriert. Die Einbindung der Vermögensverwalter ist neu und damit im Hinblick auf die Zusammenarbeit von maxpool mit der vwd group als Alleinstellungsmerkmal zu sehen.

poolworld: Was wäre denn die perspektivische Weiterentwicklung im Empfehlungsprozess?



Achim Denkel
Geschäftsführer, maxpool

Denkel: Zum einen sollen die Empfehlungen weiterer Vermögensverwalter in das Tool integriert werden, zum anderen möchten wir verschiedene vermögensverwaltende Fonds strategisch in maxadvice einbinden. Immerhin haben große Teile der Vermögensverwalter die Minimierung von Risiken und Drawdowns zum gemeinsamen Ziel.

poolworld: In der Vermögensverwaltung wird oft von Volatilität und Drawdowns gesprochen – Begriffe, die sich nur schwer erklären lassen. Wie geht das Tool mit diesen Begriffen um?

Denkel: In der Software tauchen solche

Begriffe gar nicht erst auf. Vielmehr wird abgefragt, welches Risiko der Kunde zu Beginn und bis zum perspektivischen Auszahlungstermin bereit ist einzugehen. Somit gibt der Kunde vor, welchen maximalen Drawdown er gewillt ist hinzunehmen.

poolworld: In der Klassifizierung Ihrer Konzepte stellen Sie besonders das maxINVEST-Plus-Konzept vor. Welche Zielgruppe soll dieses Servicemodell ansprechen?

Denkel: maxINVEST Plus soll Makler ohne Erlaubnis nach Paragraph 34f GewO ansprechen, die das Investmentgeschäft jedoch nicht aufgeben möchten. Das Servicemodell ist aber auch für Erlaubnisinhaber nach 34f GewO interessant. Im Rahmen des Konzepts hat der Berater ein Backoffice, das erreichbar und kompetent ist, das ihn bei seiner täglichen Arbeit unterstützt, ihm Freiraum für mehr Beratungszeit beim Kunden schafft und dadurch zu einer Steigerung seines Umsatzes beiträgt. Wohlgermerkt ist maxINVEST Plus keine Neuerfindung im Hause der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe. In den Bereichen LV und bAV sind wir schon länger mit diesem Servicemodell unterwegs und Mitte des Jahres wurde das Konzept auch in den Baufinanzierungsbereich integriert. Zudem unterstützen die Maklerbetreuer unsere Vertriebspartner vor Ort. ■

Wir wollen Welten bewegen!



*„Bescheren Sie den Kindern
ein schönes Weihnachtsfest“*



FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.

c/o Hamburger Phönix AG

Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg

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

Vorstand: Oliver Drewes, Kai Säland, Christian Hempfen,
Christine Drewes

Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

Registrierung des Vereins:

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

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

FURAHA PHÖNIX

Spendenkonto:

0 36 36 06

Deutsche Bank Hamburg

BLZ: 200 700 24

- ✓ Keine Verwaltungskosten
durch ehrenamtliche Mitarbeiter
- ✓ Eine echte 1 zu 1 Hilfe
Jeder Euro kommt in Afrika an
- ✓ Hohe Effektivität
Unsere Institution ist klein und übersichtlich
- ✓ Vollständige Transparenz
Offene Buchhaltung im Internet
- ✓ 100prozentige Gemeinnützigkeit
Ausstellung von Spendenquittungen möglich



Pflege hin, Pflege her ...

... Pflegefall zu werden ist nicht schwer. Pflegebedürftigkeit ist nicht nur eine Frage des Alters. Das Risiko lauert an jeder Ecke: im Auto, auf der steilen Treppe oder gar im eigenen Körper. Kommt es dabei zur Pflegebedürftigkeit, ist die finanzielle Belastung meist wesentlich höher.



häufig sind Kunden für das Thema Pflege sensibilisiert, wenn im Verwandten- oder Bekanntenkreis ein Pflegefall eingetreten ist. 59 Prozent der Deutschen halten den Abschluss einer privaten Pflegezusatzversicherung für notwendig. Das hat eine repräsentative Bevölkerungsbefragung von TNS Infratest Finanzforschung ergeben. Für 84 Prozent ist es wichtig, möglichst lange in ihrer gewohnten Umgebung zu bleiben. Zudem sollte die private Pflegevorsorge individuell und flexibel sein. Vie-

len stellt sich demnach die Frage, für welche Absicherungsvariante sie sich entscheiden sollen. Ist eine Pfl egetagegeld-, eine Pfl egerenten- oder doch eine Pfl egekostenversicherung die bessere Wahl? Eine eindeutige Antwort kann leider nicht gegeben werden, da die Form der Absicherung von den individuellen Lebensumständen des einzelnen Kunden abhängt. Besonders deutlich sind vor allem die Unterschiede in der Beitragshöhe. Um Maklern die passgenaue Beratung ihrer Kunden zu erleichtern,

werden im Folgenden die wichtigsten Unterschiede zwischen Tagegeld und Pfl egerente aufgezeigt. Lediglich die Pfl egekostenversicherung findet keine Beachtung, da sie in der Praxis nur von geringer Bedeutung ist. Grund: Es werden nur tatsächlich anfallende Aufwendungen erstattet, die mittels Originalbeleg nachzuweisen sind. Hinzu kommt, dass bei der Pflege durch Laien nur geringe oder keine Leistungen erbracht werden. Daher konzentrieren wir uns in den Betrachtungen rein auf den Ver-

Absicherungsbeispiele

Pflegetagegeld			Pflegerente		
Gesellschaft	Tarif ¹	Prämie	Gesellschaft	Tarif ²	Prämie
DFV	BBF P/AU/AL, POD PA1, P1S, P2A, P2S, P3A, P3S, PEL	33,78 Euro	WWK	Pflegerente Exklusiv	82,07 Euro
Allianz	PflegetagegeldBest	36,60 Euro	VOLKSWOHL BUND	Pflegerente Flexibel	88,79 Euro
BBKK	PflegePREMIUM Plus	41,30 Euro	Swiss Life	Pflege & Vermögensschutz Sofort Premium	106,42 Euro

Eintrittsalter 40 Jahre, ¹ 50 Euro Tagessatz in Pflegestufe III, ² 1.500 Euro Pflegerente in Pflegestufe III

gleich zwischen der Pflegetagegeld- und Pflegerentenversicherung.

Pflegetagegeld

Das Pflegetagegeld ist ein Krankenversicherungsprodukt und zahlt den vereinbarten Tagessatz je nach Pflegestufe (PS). Wird zum Beispiel ein Tagessatz von 50 Euro für Pflegestufe III vereinbart, erfolgt in den Stufen I und II eine

Ist eine Pflegetagegeld- oder eine Pflegerentenversicherung die bessere Wahl?

prozentual abgestufte Leistung von 30 beziehungsweise 60 Prozent. Das Geld ist frei verfügbar und kann auch für pflegende Angehörige oder eine Haushaltshilfe verwendet werden.

Je nach Tarif werden gleiche Leistungen für häusliche und stationäre oder auch geringere Leistungen für die Pflege zu Hause erbracht. Eine Vielzahl der Tarife sieht vor, dass der Kunde die Leistungen später ohne erneute Gesundheitsprüfung gegen Mehrbeitrag erhöhen kann. Diese Leistungsdynamik wird teilweise bis zum Eintritt des Pflegefalls und auch darüber hinaus angeboten. Mittlerweile sehen einige Tarife auch eine Beitragsbefreiung, eine Leistung bei Demenz und eine Einmalzahlung bei Eintritt des Pflegefalls vor. Eine Unterbrechung der Zahlung (etwa bei Arbeitslosigkeit) ist nicht möglich, in Ausnahmefällen kann der Vertrag für kurze Zeit ruhen.

Beim Pflegetagegeld kann es in der Zukunft zu Beitragssteigerungen kommen, wenn die Ausgaben höher liegen als von der Gesellschaft ursprünglich kalkuliert. Die Beitragszahlung durch einen Einmalbeitrag ist nicht möglich. Kündigt der Kunde seinen Vertrag, verliert er den Versicherungsschutz und seine bisher gezahlten Beiträge.

Bei der Antragstellung sind Gesundheitsfragen zu beantworten, woraufhin es zu einer Ablehnung kommen kann. Ein großer Teil der Anträge sieht eine Aufzählung bestimmter Diagnosen vor. Eine Ausnahme stellt der Münchener Verein (MV) dar. Hier gibt der Antragsteller eine Erklärung ab, dass er nicht an bestimmten Diagnosen leidet. Tut er dies nicht, ist der MV im Pflegefall von der Leistung befreit.

Pflegerentenversicherung

Die Pflegerentenversicherung ist ein Lebensversicherungsprodukt – hier zahlt der Lebensversicherer im Pflegefall die monatlich vereinbarte Rente. Diese ist wie beim Pflegetagegeld frei verfügbar. Die Höhe der Leistung ist abhängig von der Pflegestufe, unabhängig davon, ob der/die zu Pflegenden zu Hause oder im Heim lebt.

Eine spätere Leistungserhöhung gegen Mehrbeitrag ohne erneute Gesundheitsprüfung ist je nach Tarif möglich. Zur garantierten Rente können zusätzlich noch Leistungen aus den Überschüssen hinzukommen. Zudem kann eine Beitragsfinanzierung durch Einmalbeitrag vereinbart werden. Beitrags-

steigerungen aufgrund gestiegener Kosten gibt es in der Pflegerente nicht. Es ist möglich, die Beitragszahlungen zu unterbrechen. Im Leistungsfall erhält der Kunde dann eine entsprechend verringerte Rente. Kündigt der Kunde den Vertrag nach einigen Jahren, erhält er einen Teil der Beiträge zurück.

Die Antragstellung der Pflegerente erfolgt mit einer Gesundheitsprüfung beziehungsweise mit der Beantwortung von Gesundheitsfragen, wodurch es ebenfalls zur Ablehnung des Antrags kommen kann.

Fazit

Beide Absicherungsvarianten bieten Ihrem Kunden ein bestimmtes Maß an Flexibilität. Das Tagegeld ist deutlich günstiger als das Rentenprodukt, allerdings kann der Beitrag während der Vertragslaufzeit erhöht werden. Die Pflegerente ist beitragsstabil, kann aber auch Kostentgleisungen über fallende Überschusszuteilungen im Tarif kompensieren. Die Pflegerentenversicherung bietet die Möglichkeit einer Beitragsrückzahlung. Jedoch ist die Prämie auch wesentlich höher als beim Tagegeld. Egal, auf welche Variante die Wahl fällt: Wichtig ist, dass überhaupt eine Vorsorge getroffen wird. ■

Kontakt

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

Auf der Suche nach attraktiven Vertriebskonzepten?

Das Geschäftsjahr 2013 brachte erneut große Herausforderungen mit sich. Als zukunftsorientierter Pool wollen wir Ihnen daher die besten Risikoträger und auch Vertriebskonzepte anbieten, von denen Sie und Ihre Kunden besonders profitieren. Hierzu zählt das „XXL MB Paket“ der MeinPLUS Servicegesellschaft.



Das MeinPLUS-„XXL MB Paket“

Gewinnen Sie ein neues Mitglied für die KKH Kaufmännische Krankenkasse – mit 1,8 Millionen Versicherten eine der größten Krankenkassen Deutschlands – und vermitteln Sie diesem eine Zahnzusatzversicherung der MeinPLUS Servicegesellschaft, dann profitieren Sie von einer Aufwandsentschädigung von 80 Euro für den Kassenwechsel und von 20 MB Provision auf die Zahnzusatztarife des Risikoträgers DFV Deutsche Familienversicherung AG.

Und das geht ganz einfach: Gemäß dem „Aus 5 mach 1“-Prinzip sind alle Antragschritte, wie die Kündigung der alten Krankenkasse, die Beitrittserklärung zur KKH und der gewünschte MeinPLUS-Zusatzschutz in einem Antrag zu-

sammengefasst. Ihr Kunde braucht sich dabei um nichts zu kümmern, denn eine Kündigungsbestätigung der alten Kasse ist nicht erforderlich.

Ihre Kunden profitieren gleich mehrfach

Je nach gewähltem Zusatzschutz erhält Ihr Kunde ein Jahr kostenfreien Zahnerhalt und einen Bonus von 300 Euro über einen Zeitraum von drei Jahren. Kunden, die sich für den Abschluss eines KKH-MeinPLUS-Zahnerhalt-Tarifs entscheiden, profitieren zusätzlich von einer kostenfreien Patienten-Rechtsschutzversicherung.

Außerdem stehen Ihren Kunden als Mitglied der KKH Kaufmännischen Krankenkasse zahlreiche Leistungen zur

Verfügung, die über dem gesetzlichen Anspruch liegen: zum Beispiel Mehrleistungen bei Impfungen, besondere Vorsorgeleistungen, Bonusprogramme für gesundheitsbewusstes Verhalten oder exklusive Premiumleistungen. Hinzu kommt ein Facharzt-Terminservice, durch den der Versicherte eine Behandlung oder medizinische Hilfe schneller erhält. Das Online-Portal www.meinplus-krankenkassenwechsel.de bietet Ihnen und Ihrem Kunden dabei auf Knopfdruck einen schnellen Vergleich der KKH-Leistungen mit den Leistungen der aktuellen Krankenkasse Ihres Kunden.

Vertriebskonzept mit besonderem Potenzial

Mit seinem Leistungsspektrum ist das „XXL MB Paket“ damit ein einzigartiger Anlass zur Ansprache von Bestands- und Neukunden und hat erhebliches Cross-Selling-Potenzial. Denn der Bonus von 300 Euro kann auch zur Refinanzierung weiterer Vorsorgeprodukte genutzt werden. Entscheidend dabei: In einem einzigen Gespräch ist alles erledigt – effizienter geht es nicht. Haben wir Sie neugierig gemacht und wollen Sie mehr zu dem „XXL MB Paket“ wissen? Das maxpool-Kompetenzteam berät Sie gerne. ■

Kontakt

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

Hamburgs große Freiheit.

Erleben Sie den dynamischen GLA¹ in Ihrer Mercedes-Benz Niederlassung Hamburg.



- Immer die Kontrolle behalten: dank des 4MATIC Allradantriebs mit Offroad-Funktionen.
- Sicher ankommen: COLLISION PREVENTION ASSIST sowie ATTENTION ASSIST unterstützen Sie im Straßenverkehr.
- Vernetzt: COMAND Online verbindet Sie mit dem Internet.
- Sonderleasing- und Finanzierungsangebote über maxpool.

Ab sofort bestellbar.

Ihr persönlicher Ansprechpartner:



Matthias Friedrich
Verkauf PKW und
AMG Sales-Expert

Heidenkampsweg 96
20097 Hamburg

Telefon: (040) 69 41-43 08
E-Mail: matthias.friedrich@daimler.com



Mercedes-Benz
Niederlassung Hamburg

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart

Partner vor Ort: Mercedes-Benz Niederlassung Hamburg, Center Wandsbek: Friedrich-Ebert-Damm 115, Center Niendorf: Kollastraße 171, Center City Süd: Heidenkampsweg 96, Telefon: (040) 69 41-43 08, Fax: (040) 69 41-41 88, www.hamburg.mercedes-benz.de

¹Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 8,3-5,2/5,6-3,7/6,6-4,3 l/100 km; CO₂-Emission kombiniert: 154-114 g/km; Effizienzklasse: C-A.

Jahresendgeschäft in der betrieblichen Altersversorgung

Dieses Jahr haben wir bei der betrieblichen Altersversorgung ein sehr stressfreies Jahresendgeschäft. Zum Jahreswechsel 2013/2014 ergeben sich für Neuabschlüsse in der betrieblichen Altersversorgung und auch bei den Rückdeckungsversicherungen keine Änderungen, so dass wir Kunden nicht zu einem Abschluss in 2013 „drängen“ müssen.



„Wenn der Kunde erhöhen möchte, aber keinen neuen Vertrag will, erklären Sie ihm die Vorteile von zwei Verträgen.“

Claudia Tüscher
Teamleiterin bAV

Wenn wir allerdings die Freibeträge im Fokus haben, so sind diese für das laufende Jahr am 31. Dezember 2013 unwiederbringlich verloren. Bei einem nur um ein Jahr späteren Beginn fällt für einen 30-jährigen Mann bei dem jährlichen Höchstbeitrag von 4 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze in Höhe von derzeit 2.784 Euro die Gesamrente rund 40 Euro geringer aus und das Gesamtkapital sinkt um rund 10.000 Euro. Es lohnt sich also, jene Kunden anzusprechen, die von Ihnen 2013 eine Berechnung bekommen und sich bis dato noch nicht entschieden haben.

Weiterhin sollten Sie Ihren Bestand auf betriebliche Altersvorsorge (Pensionskasse und Direktversicherung nach Paragraf 3 Nummer 63 EStG) mit dem monatlichen Beitrag von 180, 212, 216, 224 oder 232 Euro prüfen. Diese Mitarbeiter hatten sich bei Vertragsabschluss für den Höchstbeitrag zur betrieblichen Altersversorgung entschieden, nämlich für 4 Prozent der jeweiligen Beitragsbemessungsgrenze im Abschlussjahr. Oft

wurde in dem Fall vergessen oder übersehen, eine dynamische Erhöhung zu vereinbaren. Diese Mitarbeiter würden den Freibetrag aber häufig gern weiterhin voll ausschöpfen. Der monatliche Freibetrag für 2014 steigt auf 238 Euro. Sprechen Sie Ihre Kunden an, ob sie eine entsprechende Erhöhung wünschen. Wenn der Vertrag noch nicht so alt ist, erhöhen manche Anbieter die bestehenden Verträge entsprechend. Bei älteren Verträgen bleibt nur ein Neuabschluss. Wenn der Kunde gern erhöhen möchte, aber keinen neuen Vertrag will, erklären Sie ihm die Vorteile von zwei Verträgen.

Wurde in einem klassischen Tarif bislang mit Garantieverzinsung investiert, kann ein fondsgebundener Tarif eine gute Ergänzung darstellen. Natürlich ist auch ein anderer Anbieter wählbar (Stichwort Risikostreuung). Tipp aus der Praxis: Vorab sollte allerdings stets mit dem Arbeitgeber Rücksprache gehalten werden, was dieser als betriebliche Altersvorsorge zulässt. Bei zwei Verträgen kann der Mitarbeiter sich diese zu unterschiedlichen

Zeitpunkten auszahlen lassen. Dies ist besonders dann wichtig, wenn es um die Auswahl des Kapitals geht. Durch eine verteilte Auszahlung lässt sich einiges an Steuern sparen. Zudem ist es möglich, aus einem Vertrag die Rentenzahlung und aus dem anderen Vertrag das Kapital zu wählen. Der restliche Freibetrag kann auch für eine selbstständige Berufsunfähigkeit als Direktversicherung genutzt werden, um den privaten Versicherungsschutz zu erhöhen. Als alleinige Absicherung wird der Betrag jedoch nur für ganz junge Mitarbeiter ausreichen.

Selbst wenn der Arbeitnehmer jetzt keine Erhöhung seiner betrieblichen Altersvorsorge wünscht, konnten Sie als Makler einen qualifizierten Termin wahrnehmen, der sich vielleicht auch langfristig finanziell amortisiert. ■

Kontakt

Vertriebsunterstützung bAV
Telefon: (0 40) 29 99 40-380
E-Mail: bav@maxpool.de

Tarifwechfel in der Unfallversicherung

In den letzten Jahren wurde ich von vielen Maklern auf die Schwierigkeit angesprochen, Kunden von der Notwendigkeit einer Anpassung oder Ersetzung ihrer zum Teil langjährigen Versicherungsverträge zu überzeugen.



„Schon allein die im Verlauf der letzten Jahre erhöhten Taxierungen der Hände, Arme und Beine sorgen bei gleicher Invaliditätssumme für deutlich höhere Entschädigungssummen.“

Patricia Puhl
Teamleiterin Vertriebsunterstützung Sach

Grund sind die vom Kunden gezahlten günstigen Prämien, die es dem Makler schwer oder unmöglich machen, eine mit einem Neuabschluss oder Tarifwechsel verbundene Prämien-erhöhung zu rechtfertigen. Zwar erkennt der Kunde den erhöhten Versicherungsschutz und die Zusatzleistungen, wägt diese jedoch gegen die dadurch entstehende Mehrprämie ab. Die Mehrprämie wird also im direkten Vergleich zur Mehrleistung gesehen und deren Notwendigkeit vom Kunden sehr kritisch betrachtet.

In der Unfallversicherung stellt sich die Situation zunächst ähnlich dar. Hier lohnt es sich aber, den Vertrag genau unter die Lupe zu nehmen. Sie werden feststellen, dass auch niedrigere Versicherungssummen durchaus geeignet sind, die gleichen Entschädigungssummen im Schadensfall zu gewährleisten. Das liegt im Wesentlichen an den inzwischen deutlich erhöhten Gliedertaxen.

Der Wert der Hand hat sich um bis zu 30 Prozent, der der Arme und Beine jeweils um bis zu 50 Prozent erhöht. Auch andere in der Gliedertaxe aufgeführten Körperbereiche werden heute höher bewertet als noch vor ein paar Jahren. Im Vergleich zu den alten Verträgen werden über die neuen Unfalltarife nun auch zum Teil Organe wie die Leber versichert. So sorgen schon allein die im Verlauf der letzten Jahre erhöhten Taxierungen der Hände, Arme und Beine bei gleicher Invaliditätssumme für deutlich höhere Entschädigungssummen.

Nicht nur bei der Analyse bestehender Altverträge, auch beim Vergleich aktuell auf dem Markt angebotener Produkte und Tarife lohnt es sich, dem Kunden die Entschädigungsleistung im Invaliditätsfall anhand einer Beispielrechnung aufzuzeigen. Die Unterschiede können im fünfstelligen Bereich liegen und werden Ihren Kunden letztlich überzeugen, sich für das von

Ihnen empfohlene Produkt zu entscheiden, auch wenn die Prämie möglicherweise höher liegt. In den vergangenen Jahren konnte ich allein durch die Berechnung möglicher Entschädigungssummen die Nachteile alter Verträge und die damit verbundene Schlechterstellung des Kunden im Schadensfall aufzeigen.

Wichtiger Hinweis:

Für jeden über maxpool eingereichten Vertrag übernehmen wir den Leistungsservice. Diese außergewöhnliche Serviceleistung von maxpool bietet Ihnen und Ihren Kunden wertvolle Unterstützung im Schadensfall. ■

Kontakt

Vertriebsunterstützung
Sachversicherung
Telefon: (0 40) 29 99 40-390
E-Mail: sach@maxpool.de

Neue Funktion im CRM-System

Ab 1. Januar 2014 können Anträge schneller und sicherer eingereicht werden. Damit bietet maxpool Ihnen eine passende Antwort auf die steigenden Anforderungen des Datenschutzes und vereinfacht gleichzeitig die Übermittlung von Anträgen.



„Einfacher kann man nicht mit einer Servicegesellschaft zusammenarbeiten.“

Daniel Ahrend
Mitglied der Geschäftsleitung, maxpool

Immer mehr Kooperationspartner von maxpool arbeiten mit dem CRM-System und erfahren die Vorteile der Zusammenarbeit. Zudem erreichen uns täglich Ideen zur Weiterentwicklung des Systems, die wir gerne umsetzen. Seit der letzten poolworld-Ausgabe haben wir für Sie, wie auf der Personen-Tour angekündigt, die Geschwindigkeit der komplexen Abfragen und Selektionen optimiert und die Schnittstellen weiterentwickelt.

Die nächste große Weiterentwicklung des Systems wird die zweite Datenbank sein. Diese ermöglicht es Ihnen, Ihre nicht über maxpool betreuten Bestände in einem System zu verwalten. Zur Vorbereitung dieser Funktion haben wir ein erstes Modul freigeschaltet, in dem Sie Daten und Dokumente im CRM-System erfassen können. Ab dem 1. Januar können Sie neue Anträge über das CRM-System an maxpool übermitteln. Diese Funktion bietet Ihnen erhebliche Vorteile, vereinfacht die Zusammenarbeit und schafft noch mehr Transparenz. Ganz nebenbei erfüllen Sie gleichzeitig zu 100 Prozent die Anforderungen des Bundesdatenschutzgesetzes, da Sie personenbezogene Daten nicht mehr über das „freie“

Internet per E-Mail, sondern verschlüsselt und somit geschützt vor dem Zugriff fremder, nicht berechtigter Personen versenden. Makler, die Anträge aus diesen Gründen bisher ausschließlich per Post versendet haben, können daher aufatmen. Durch diese Funktion gehen Anträge im Postversand nicht mehr verloren und mögliche Fehler bei der Erfassung von Kunden- und Vertragsdaten werden vermieden. Dies führt zu einer Steigerung der Qualität Ihrer Kundendaten, zudem werden unnötige Rückfragen und Korrekturen ausgeschlossen.

Gleichzeitig ermöglicht Ihnen diese Funktion, den jeweiligen Bearbeitungsstand Ihrer Anträge online zu verfolgen. Ein Nachfassen per E-Mail oder Telefon gehört somit der Vergangenheit an. Ein weiterer großer Vorteil für Sie: Erfasste Kunden- und Antragsdaten sind direkt im System und können von Ihnen weiterverwendet werden und der Kunde oder Vertrag wird in den jeweiligen Auswertungen mit berücksichtigt.

Diese neue Funktion ist ein wichtiger Baustein zur Entwicklung der zweiten Datenbank und wird daher kurzfristig weiter ausgebaut. Sie werden in Kürze über dieses System Interessenten anle-

gen können, zu konkreten Vorgängen beziehungsweise Kunden Anfragen stellen oder Nachbearbeitungen erledigen und gleichzeitig den Bearbeitungsstand verfolgen. Dadurch haben Sie einen geschlossenen Kommunikationskreislauf inklusive der jeweiligen Historie, wenn Sie zukünftig mit den Fachbereichen von maxpool kommunizieren. Das spart wertvolle Zeit. ■

Auf den Punkt gebracht

Sichere Übermittlung der Anträge durch SSL-Verschlüsselung und somit Erfüllung der Datenschutzerfordernungen

Schnellere Bearbeitungszeiten, da Postversand wegfällt

Einfache Nachverfolgung der jeweiligen Antragsvorgänge

Steigerung der Qualität durch Wegfall von Erfassungs- oder Übertragungsfehlern

Kontakt

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

Auf zu
Olympia – vote
für Deinen
Lieblingsathleten
und gewinne
eine Reise
nach Sotschi!

Alles für den entscheidenden Moment

Hervorragende Technik und die Leidenschaft, alles zu geben, wenn es darauf ankommt, das verbindet uns mit Sportlern und Athleten. Deshalb unterstützen wir seit über 10 Jahren als Partner und offizieller Versicherer die Deutsche Olympiamannschaft.



Partner der Deutschen
Olympiamannschaft



Offizieller Versicherer



Konstantin Schad, Olympiateilnehmer Snowboard

Mehr Infos unter:
www.zurich.de/sports

Folge Zurich Sports auf



Infinus AG: Verhaltenstipps für Vermittler und Beteiligte

Der S&K-Skandal ist noch lange nicht abgeschlossen. Nunmehr berichtet das Landeskriminalamt, dass 25.000 Anleger der Infinus-Gruppe um Investitionen im Volumen von 400 Millionen Euro bangen müssen.



„Eine Haftung des Vertriebspartners kommt nur in Ausnahmefällen in Betracht.“

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

Betroffen von diesen weitreichenden Ermittlungen sind nicht nur die Anleger, die sich bei Infinus finanziell engagiert haben. Betroffen sind insbesondere auch die vielen Tausend Vermittler, die im guten Glauben an die Produkte ihren Kunden eine gute Anlageempfehlung aussprechen wollten.

Die Nachricht von staatsanwaltlichen Ermittlungen und Durchsuchungen der Büroräume der Infinus AG erschütterte in der vergangenen Woche viele Anleger und Vertriebspartner in ihrem Vertrauen gegenüber dem Initiator. Die Staatsanwaltschaft erhob den Vorwurf des „Betrugs und der Schädigung von Anlegern und Investoren“. Zwar zögerte Infinus nicht, die Vorwürfe zurückzuweisen, und bekräftigte die Absicht, mit den Strafverfolgungsbehörden zusammenzuarbeiten, um die Vorwürfe zu entkräften; trotzdem bleibt aufseiten der Kunden und Vertriebspartner die naheliegende Befürchtung, dass sich die Vorwürfe bewahrheiten könnten. Für Vertriebspartner der Infinus-Produkte

stellt sich daher die Frage, wie mit den staatsanwaltlichen Ermittlungen umgegangen und insbesondere gegenüber den Bestandskunden kommuniziert werden soll.

Dabei sollten Vertriebspartner stets auch ihre eigene Haftungsverantwortlichkeit im Auge behalten. Bewahren sich die Vorwürfe der Staatsanwaltschaft, so müssten Anleger wahrscheinlich mit einem erheblichen Verlust des eingesetzten Kapitals rechnen. Vertriebspartner müssen daher befürchten, auch von Kunden auf Schadensersatz in Anspruch genommen zu werden. Die Haftungsgefahr ist jedoch gering: Infinus bot den einzelnen Vertriebspartnern ein eigenes Haftungsdach. Dieses bewirkt, dass der Anlageberatungsvertrag nicht zwischen dem Vertriebspartner und dem Kunden, sondern zwischen Infinus und dem Kunden zustande kommt. Eine Haftung des Vertriebspartners kommt daher nur in Ausnahmefällen in Betracht, nämlich wenn dieser „besonderes persönliches Ver-

trauen“ für sich in Anspruch genommen hat, was nur in seltenen Fällen gegeben sein dürfte. Gleichwohl sollten jedoch Vertriebspartner bestrebt sein, die persönliche Beziehung zum Kunden aufrechtzuerhalten. Es ist daher besonders wichtig, dass der Berater den Kunden selbst über die staatsanwaltlichen Ermittlungen informiert. Dies stärkt die persönliche Bindung zum Anleger und bewirkt im günstigsten Fall, dass die emotionale Beziehung zum Kunden erhalten bleibt, ohne beschädigt zu werden. Gelingt dies, so sehen Kunden meistens von einer Inanspruchnahme des Vertriebspartners ab. Unter rechtlichen Gesichtspunkten vertreten wir die Auffassung, dass es eine Pflicht zur Information des Kunden nicht gibt. Dieses jedenfalls unter der Voraussetzung, dass „nur“ die gesetzliche Rechtslage zu berücksichtigen ist. Sollten Sie hingegen mit dem Kunden einen eigenen Beratungsvertrag geschlossen haben, so kommt es auf die Inhalte an, ob Sie gegebenenfalls tätig werden müssen (Informationspflicht).

Auch wenn eine solche gesetzliche Pflicht nicht anzunehmen ist, empfehlen wir Ihnen die sachliche Information Ihrer betroffenen Kunden. Achtung: Nehmen Sie keine Rechtsberatung vor! In einem solchen Fall hätten Sie keinen Versicherungsschutz und verstießen gegen gesetzliche Bestimmungen. Passen Sie hier also auf, dass Sie nicht in eine „neue Haftungsfalle“ tapen. Die Information des Kunden hat sich auf

sachliche und nachweisliche Fakten zu beziehen. Vermeiden Sie also eigene Wertungen oder Meinungen. Diese sind hier fehl am Platz und können auch zu Abmahnungen führen. Es gilt hier der Grundsatz, dass alles dem Wahrheitsbeweis Ihrer Mitteilungen zugänglich sein muss.

Die Information dient jedoch auch einem anderen Zweck. Im Rahmen der

Gleichwohl sollten jedoch Verblebstpartner bestrebt sein, die persönliche Beziehung zum Kunden aufrechtzuerhalten.

– im besten Fall schriftlichen – Information der Kunden sollte vorsorglich eine nochmalige Risikobelehrung insbesondere über das Totalverlustrisiko erfolgen, welches sich nunmehr zu realisieren droht. Zwar kann eine ursprünglich unterlassene Belehrung nicht durch nachträgliche Aufklärung geheilt werden, Hintergrund ist jedoch, dass hierdurch die kenntnisabhängige Verjährung der Paragraphen 195, 199 Absatz 1

BGB in Gang gesetzt werden würde, was wiederum zur Folge hätte, dass etwaige Ansprüche der Kunden gegenüber dem Verblebstpartner spätestens zum 31. Dezember 2016 verjähren würden. Würde der Verblebstpartner mit der Information des Kunden hingegen noch bis zum Jahr 2014 warten, so würde sich die Verjährungsfrist um ein Jahr verschieben.

Insgesamt ist es natürlich schwer, dem Kunden jetzt eine Empfehlung auszusprechen, wie er sich verhalten soll. Bei den kurzfristigen Sparplänen hat der Kunde natürlich die Möglichkeit, seinen Vertrag mit Inffinus ordentlich zu kündigen. Dies ist sein gutes Recht. Problematisch ist es aber bei den Langläufern. Hier dem Kunden zu empfehlen, nicht noch gutes Geld dem schlechten hinterherzuwerfen, wäre eine fragwürdige Entscheidung. Unter rechtlichen Gesichtspunkten können Sie Ihrem Kunden nicht anempfehlen, sich vertragswidrig zu verhalten. Dieses sollte nicht Ihre Empfehlung sein. Der Kunde muss schlussendlich selbst entscheiden, ob er sich möglicherweise in Widerspruch zu seinen vertraglichen Pflichten gegenüber Inffinus setzt. Als ehemaliger Vermittler oder aktueller Kundenbetreuer

sollten Sie sich mit einer Empfehlung jedoch sehr zurückhalten, denn Ihnen kann nicht nur vonseiten Ihrer Kunden Ungemach drohen, sondern auch vonseiten der Inffinus.

Fazit

Wir empfehlen eine sachliche Information des Kunden. Nehmen Sie keine Rechtsberatung oder Bewertungen des Sachverhalts vor. Teilen Sie nur das mit, was Ihnen bekannt ist, und verweisen Sie auf die entsprechenden Quellen. Überlegen Sie, ob künftig vielleicht einmal eine Informationsveranstaltung oder die Hinzuziehung kooperierender Rechtsanwälte hilfreich sein kann. Verleiten Sie Ihre Kunden auch nicht zu einem vertragswidrigen Verhalten und nehmen Sie keine Rechtsberatung vor.

Wir hoffen, dass die betroffenen Vermittler möglichst unbeschadet aus diesen Geschehnissen herauskommen. ■

Kontakt

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



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

Nachgefragt ...

„Mir wird nachgesagt, ein Workaholic zu sein“

Meinen Feierabend verbringe ich am liebsten mit **meiner Familie zu Hause**

Zum Frühstück gibt es bei mir **Kaffee im Auto**

Zur Arbeit fahre ich morgens mit der/dem **Auto**

Im Büro mache ich als Erstes **noch einen Kaffee**

Meine Kollegen schätzen an mir **meine Spontaneität und meine Entschlossenheit**

Meine Kollegen nervt an mir **auch meine Spontaneität und meine Entschlossenheit**

Ursprünglich bin ich gelernte/r **Versicherungskaufmann**

Mein erster Berufswunsch war **Versicherungsmakler**

Meine beste berufliche Entscheidung war **immer selbstständig und unabhängig zu bleiben**

Einen Tag lang tauschen würde ich gern mit **Norbert Porazik. Mal einen ganzen Tag nur Zeit für mich selber haben, weil alles läuft :-)**

Im Kino war ich zuletzt in **„Der große Gatsby“**

Bei Heißhunger hilft nur **Bifi**

Wenn Geld keine Rolle spielen würde, wäre ich von Beruf gern **maxpool-Chef**

Wen ich schon immer gern mal treffen würde: **eine Zigarette rauchen mit Helmut Schmidt**

Meinen schönsten Urlaub hatte ich in/auf **Kenia. Auf Safari auf dem Dach eines alten Land Rovers – da ist die Welt in Ordnung**

Meine Liebblingssportart ist **Holzschlagen im Wald**

Die nervigste Eigenschaft bei anderen ist **Unzuverlässigkeit und Unfreundlichkeit**

Meine schlechteste Eigenschaft ist **Mir wird nachgesagt, ein Workaholic zu sein**

Ich habe ein Faible für **unser Waisenhaus und dessen Probleme in Afrika**

Meine Lieblingsstadt ist **Hamburg. Die schönste Stadt der Welt**



Vor die Wahl gestellt

Entweder	oder
<input checked="" type="checkbox"/> Schokolade	<input type="checkbox"/> Gummibärchen
<input type="checkbox"/> Frühaufsteher	<input checked="" type="checkbox"/> Langarbeiter
<input type="checkbox"/> Sach	<input checked="" type="checkbox"/> Leben
<input checked="" type="checkbox"/> iPhone	<input type="checkbox"/> Android
<input checked="" type="checkbox"/> Gin Tonic	<input type="checkbox"/> Wodka Red Bull
<input checked="" type="checkbox"/> Kino	<input checked="" type="checkbox"/> Theater
<input type="checkbox"/> Lesen	<input checked="" type="checkbox"/> Fernsehen
<input checked="" type="checkbox"/> Natur	<input type="checkbox"/> Innenstadt
<input checked="" type="checkbox"/> Oper	<input checked="" type="checkbox"/> Rockkonzert
<input checked="" type="checkbox"/> Kinder	<input type="checkbox"/> Urlaub
<input type="checkbox"/> Sportwagen	<input checked="" type="checkbox"/> Geländewagen
<input type="checkbox"/> Kochen	<input checked="" type="checkbox"/> Essen gehen
<input type="checkbox"/> Laufen	<input checked="" type="checkbox"/> Fahren
<input checked="" type="checkbox"/> Telefonieren	<input type="checkbox"/> Mailen

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.



Qualität und Quantität vereint – der maxpool-Newsletter

Seit August 2013 erscheint der maxpool-Newsletter wöchentlich. Der Erscheinungsrhythmus wurde demnach verdoppelt, jedoch keineswegs zulasten der inhaltlichen Qualität. Nach wie vor werden in den Bereichen „Telegramm“, „Intern“ sowie beim Vertriebs- und Produktipp fast ausschließlich maxpool-Themen verarbeitet sowie eigens redaktionell aufbereitete Themen veröffentlicht. Wenn auch Sie den maxpool-Newsletter erhalten möchten, wenden Sie sich gerne an unseren Vertriebsservice unter Telefon (0 40) 29 99 40-330, oder per E-Mail: vertriebsservice@maxpool.de

Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel	11, 32, 34, 52
Balze, Markus	18
Denkel, Achim	33 f., 44
Drewes, Oliver	8, 11, 31 f., 56
Franke, Michael	33
Friedrich, Matthias	22
Gargiso, Ennedi	34
Hardt, Daniel	40 f.
Jürgens, Kevin	33 f.
Michaelis, Stephan	54 f.
Monke, Christian	33
Nommensen, Karim	33
Porazik, Norbert	56
Puhl, Patricia	51
Schlender, Katharina	28 f., 33
Schmidt, Peter	14
Schulz, Jens	14
Stark, Julian	40 f.
Straatmann, Maren	29
Tüscher, Claudia	50
Van de Weyer, Markus	40 f.
Vennemann, Carsten	40 f.
Weber, John H. M.	37 f.
Wittenbrink, Dominik	7, 33
Wolter, Sissy	33

Deutsche Telekom	6
DFV	47
die Bayerische	17
ERGO	6
Fitness First	22, 32
Franke und Bornberg	33
Gauly Dittrich van de Weyer	40 f.
Gothaer	7, 21
Haftpflichtkasse Darmstadt	21, 27
HAMBURGER PHÖNIX	18, 22, 37
Hannoversche	7
HanseMercur	21
Helvetia	6
Infinma	17
Infinus	11, 54 f.
InnoLife Concept	13
InterRisk	27
Janitos	17, 21
KKH	48
Mannheimer	30
MeinPLUS	48
Mercedes-Benz	22, 32
Michaelis	11, 18, 25
Mr-Money	6, 27
Münchener Verein	47
NV-Versicherungen	21
procheck27	29
prOteam	14
R+V	6
S&K	54
Standard Life	7
Swiss Life	47
TNS Infratest	46
Uelzener	6
VHV	21, 27
VOLKSWOHL BUND	21, 47
VPV	17
vwd	37, 44
WWK	47

Firmenverzeichnis

Allianz	6, 13, 17, 47
Ammerländer	27
ARAG	6
Assap	10 f.
AXA	17
Baden-Badener	27
Barmenia	17
BBKK	47
D.A.S.	24

S&K	54
Standard Life	7
Swiss Life	47
TNS Infratest	46
Uelzener	6
VHV	21, 27
VOLKSWOHL BUND	21, 47
VPV	17
vwd	37, 44
WWK	47

Impressum

Verlag und Redaktion:

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

Herausgeber:

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

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Oliver Drewes, Achim Denkel, Daniel Ahrend, Ralf Barth, Patricia Puhl, Markus Wolf, Dominik Wittenbrink, Stefan Klahn, Yvonne Czernetzki, Christopher Carallo, Maren Straatmann, Katharina Schlender, Kendra Möller, Nina Kehrlé, Hans Joachim Feyerherd, Claudia Tüscher, Andreas Zak, Stephan Michaelis, Markus Balze

Lektorat:

TextSchleiferei.de

Layout und Gestaltung:

Art Director: Niels Flender

Layout: Jörn Salberg

Anzeigenverkauf:

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

Anzeigenservice:

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

Herstellungsleitung:

Marcel Berno

Erscheinungsweise:

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

Mediadaten mit Preisliste:

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

Bildnachweis:

Deckblatt: Cobalt/Fotolia.com

Haftung:

Den Artikeln, Empfehlungen, Tabellen und Grafiken liegen Informationen zugrunde, die in der Regel dynamisch

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

© 2013 Copyright für alle Beiträge bei Alsterspree Verlag GmbH, alle Rechte, insbesondere alle Urheber- und Verlagsrechte, vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form, wie durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische Datenbanken oder Online-Dienste und Internet sowie auf Datenträger wie DVD und CD, vervielfältigt und verbreitet werden.

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

Carglass® und das Logo sind eingetragene Marken der Beiron 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