

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Neue Vermittlerrichtlinie IMD2 kommt! Bereiten Sie sich vor!

Wie Weiterbildung für
die Versicherungs-
branche sinnvoll ist



Im Vergleich

Was Wohngebäude- und
Hausratversicherungen
leisten müssen und können

Ein starker Partner

Die Finanzierungsspezialisten
von maxpool sind für Sie
erfolgreich im Einsatz

Beratung per Telefon

So sparen Sie Kosten
und Zeit mit dem neuen
Online-Service



Alle Sorgen los mit MediP: Die Pflegelösung für Ihre Kunden.

- Nachversicherungsoptionen ohne Gesundheitsprüfung und Wartezeiten
- Besonders umfangreicher Basisschutz (z. B. Demenzabsicherung auch solo versicherbar)
- Soforthilfe ohne Einstufung in eine Pflegestufe z.B. bei Unfall
- Vollstationäre Kurzzeitpflege (Entlastung für pflegende Angehörige)

Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.makler.gothaer.de



Liebe Leserin, lieber Leser,

Weiterbildung ist wichtig und richtig! Mit Einführung der IMD2 wird dieses Thema endlich gesetzlich geregelt und schafft für alle Marktteilnehmer Verbindlichkeit. Versicherungsmakler müssen sich stets aktuell informieren über Versicherungsrecht, Steuerrecht, Erbschaftsrecht, Altersvermögensgesetz, Finanzmathematik und vieles mehr. Hinzu kommt die vielfältige Produktlandschaft der Versicherungsgesellschaften. Wir von maxpool legen schon immer großen Wert darauf, dass sich unsere Vertriebspartner laufend fortbilden können. Wir sagen aber auch: „Gut gemeint ist nicht gleich gut beraten.“

Mit Einführung der IMD1-Vermittlerrichtlinie aus 2007 erfolgte ein erster, einschneidender Eingriff in den Berufsstand der Versicherungsvermittler und Makler. Der Schutz der Verbraucher war seinerzeit eine untergeordnete Nebenbedingung der Novelle.

Es ist ein logischer, konsequenter Schritt der Gesetzgebung, den Schutz des Verbrauchers zu stärken, was mit Einführung der IMD2 umgesetzt werden soll. Die neue Richtlinie wird umfangreiche Verbraucherschutzmaßnahmen einführen. Ein zentraler und aktuell heiß diskutierter Baustein ist die laufende Weiterbildung der Marktteilnehmer. Es ist unabdingbar, dass ein Versicherungsvermittler sich regelmäßig fortbildet. Man erwartet ja auch von seinem Arzt, dass er stets auf dem neuesten medizinischen Stand ist. Klar zu hinterfragen sind jedoch voreilige Schnellschüsse, wie zum Beispiel der GDV-Verhaltenskodex und die daraus entstandene Brancheninitiative „gut beraten“. Grundsätzlich wird hier das richtige Ziel verfolgt, jedoch stehen die gesetzlichen Rahmenbedingungen keineswegs fest. Hier wird mit hohem Kapitalaufwand eine Initiative in die Branche eingeführt, von der noch keiner sagen kann, ob sie durchsetzen wird. Die aktuellen Entwicklungen regen an, das Thema kritisch zu betrachten. Nicht, dass am Ende noch mehr reguliert wird, als uns lieb ist, weil es Weiterbildungspunkte gibt für Vorträge mit dem Titel „Tip-Top Tabaluga“.

maxpool nimmt an der „Initiative gut beraten“ teil; wir haben ein Aus- und Weiterbildungskonzept erarbeitet. Jedoch begleiten wir dieses Thema kritisch, weitzblickend und verantwortungsbewusst und werden nicht jeden sinnlosen „Punkt“ anbieten.

Ihr Daniel Ahrend, Mitglied der Geschäftsleitung von maxpool



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

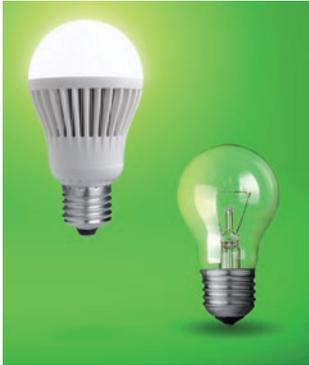
Spendenkonto: 0 36 36 06

Deutsche Bank Hamburg

(BLZ: 200 700 24)

Inhalt

30



■ maxpool

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

Das war die maxSafari 2014 Eine unvergessliche Reise nach Kenia. **08**

Eigene Homepage gefällig? maxpool unterstützt seine Vertriebspartner mit einem „Rundum-sorglos-Paket“. **14**

Die Pools & Finance und maxpools Vertrieb 2014 Auch dieses Jahr ist maxpool wieder Gastgeber auf der Messe in Frankfurt. **16**

Auf Herz und Nieren geprüft Wohngebäude- und Hausratversicherungen im Vergleich. **20**

Reitlehrerhaftpflicht inklusive! So kann sich der Reitlehrer günstig absichern. **23**

Schuster, bleib bei deinem Leisten! Ein Profi muss nicht alles können – nur den richtigen Partner haben. **24**

Mit maxpool zur Ortsbegehung Einbruchdiebstahl, Feuer oder Naturkatastrophe: Gewerbetreibende müssen sich mit einer Inhaltsversicherung gegen finanzielle Folgen schützen. **26**

Über das CRM-System zu maxadvice Das neue Beratungstool steht für den Kapitalanlagenvermittler mit der Erlaubnis nach Paragraph 34f GewO bereit. **28**

■ Titel

Gut beraten ist nicht gleich gut gemacht Die IMD2 tritt bald in Kraft. Schon jetzt führt die Branche neue Maßnahmen ein. Das ist kritisch zu beurteilen. **30**

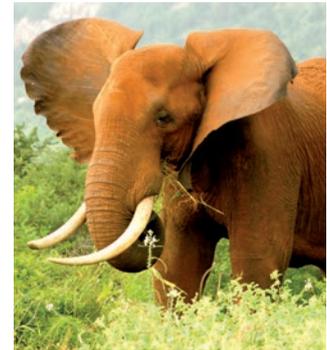
23



32



08



Initiative gut beraten – Weiterbildung: Es wird konkret! Vermittler, die keine Weiterbildung absolvieren, müssen über kurz oder lang den Markt verlassen. **32**

■ Versicherungen & Finanzen

Buschfunk Die neuesten Tarife, Produkte und Marktgeschehnisse schnell und kompakt erfasst. **36**

Schließen Sie die Lücke im System Nachdem die Leistungen der GKV gekürzt wurden, interessieren sich deutlich mehr Kunden für einen zusätzlichen Krankenversicherungschutz. **38**

BU: gefördert und kombiniert Kontraproduktiv?! Der Staat sponsert künftig BU-Verträge, die dadurch teurer werden. Zudem bereichern Kombiprodukte den BU-Markt, auf Kosten der Transparenz. **40**

■ Vertriebstipps

„Sind Sie gerade online?“ Wie Sie Einzelberatungen in der betrieblichen Altersversorgung kostengünstig vom Büro aus durchführen können. **42**

Die Existenz absichern! Nicht alle Kunden können sich eine BU leisten. Zu hoch sind die Prämien vieler Anbieter. Wer einer körperlichen Tätigkeit nachgeht, kann jetzt ein gutes Angebot bekommen. **43**

Unverzichtbar für jeden Reiter maxpool bietet Tierhalterhaftpflicht und Unfallversicherung im Kombipaket. **44**

Alle Informationen und Kundendaten auf einen Blick Welche Verträge hat der Kunde bereits? Eine wichtige Information. Der Vertragsspiegel von maxpool bringt Ihnen auf Knopfdruck den Durchblick. **46**

■ Rubriken

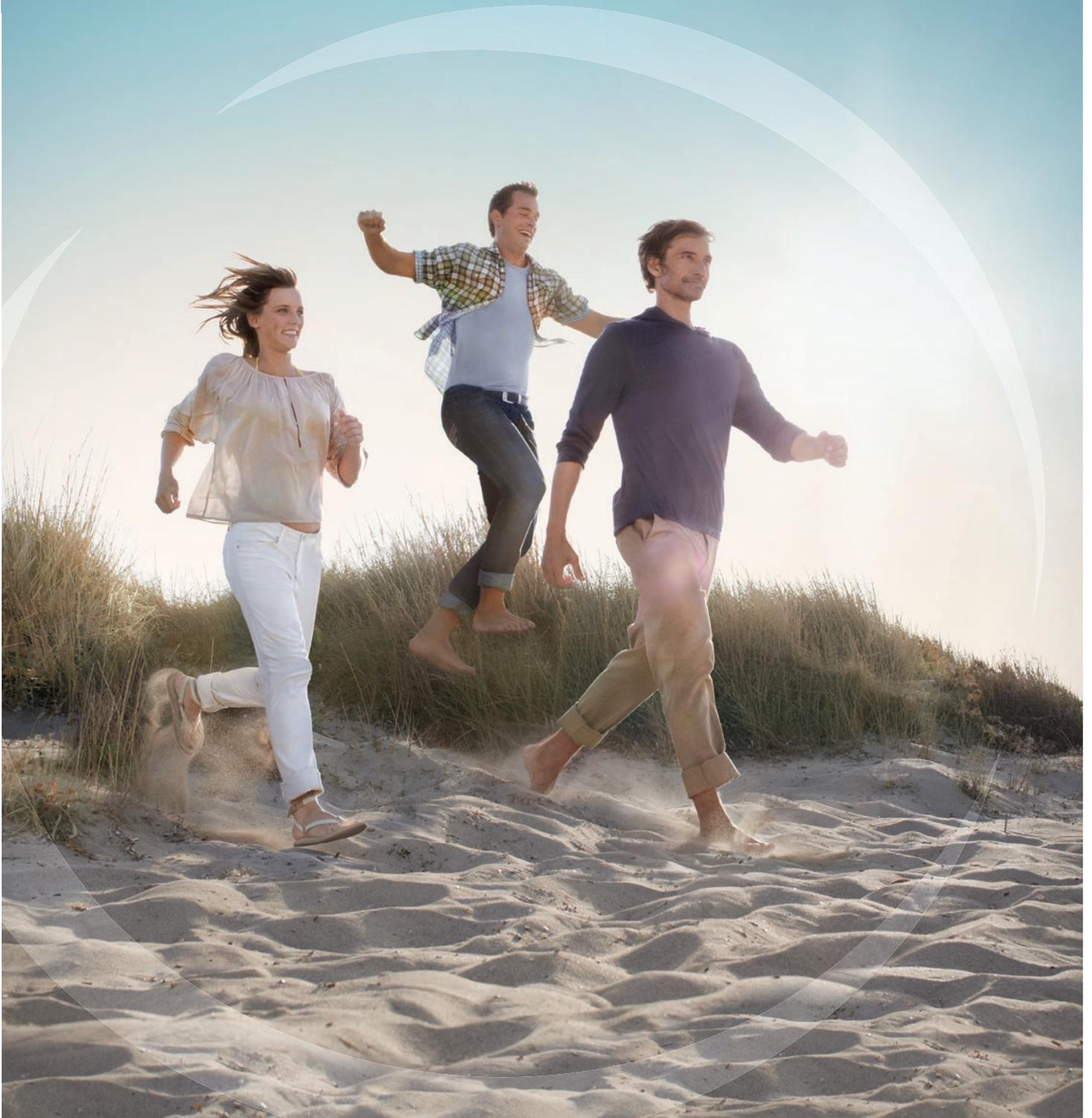
Editorial **03**

Nachgefragt ... Persönliche Fragen an Achim Denkel **48**

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

MEHR ERFOLG

mit flexiblen und leistungsstarken LV-Produkten der HanseMerkur



Jetzt informieren – wir beraten Sie gerne:
Organisation Leben, Oliver Peltzer
Telefon: 040 4119-4053
E-Mail: oliver.peltzer@hansemerkur.de

HanseMerkur 
Versicherungsgruppe

Mehr Qualität im Leben.

Neu bei maxpool: bAV-Formulare auf Knopfdruck



Schnell und effizient. Mit diesen Schlagworten lässt sich das neue Tool zur Verwaltung in der betrieblichen Altersvorsorge beschreiben, das maxpool angebundenen Partnern ab sofort zur Verfügung stellt. Das Formularportal bietet eine Vielzahl an Formularsätzen zur Portierung und zur betrieblichen Weiterführung von Verträgen in den Durchführungswegen der Direktversicherung, der Pensionskasse sowie von Pensionsfonds. So erhalten Sie prompt genau die Formularsätze, die Sie benötigen, und sparen im Vergleich zu einer konventionellen Formular-Beschaffung pro Vorgang durchschnittlich 90 Minuten Arbeitszeit ein. Aktuell steht das Formularwesen zum Arbeitgeberwechsel von 33 Anbietern kostenfrei zur Verfügung. Nach erfolgter Eingabe der Formulare Daten wird Ihnen der gewünschte, vollständige und aktuelle Formularsatz zur Portierung oder zur betrieblichen Weiterführung als Download zur Verfügung gestellt. Durch die eigenständige Erstellung der Unterlagen können Sie Ihrem Kunden einen Mehrwert bieten und gleichzeitig

einen möglichen Zugang zum Nachfolgearbeitgeber generieren. So gelangen Sie zum Formularportal: Loggen Sie sich über das maxINTERN in das CRM-System ein und wählen Sie den betreffenden Kunden aus. Sind Sie bei der Kundenmaske angelangt, klicken Sie auf den Button „Onlinerechner“. Und schon können Sie das Tool nutzen!

Baufi baut aus

Seit Juli 2013 ist sie am Start – die Finanzierungsabteilung von maxpool – und mittlerweile für viele Kooperationspartner nicht mehr wegzudenken. Aufgrund dieses starken Zuspruches und der stetig steigenden Finanzierungsanfragen verstärkt sich die Abteilung Finanzierung zum 1. April 2014 mit Jörn Kreuzfeldt um einen weiteren Kollegen. Kreuzfeldt ist ein alter Hase der Branche und war in seiner Laufbahn bereits als Berater bei Banken und Bausparkassen tätig. Bis zu seinem Wechsel in das maxpool-Team war Kreuzfeldt zuletzt seit 2009 als Baufinanzierungsspezialist bei der Netfonds AG aus Hamburg beschäftigt. „Wir freuen uns sehr, Herrn Kreuzfeldt bei uns im Team begrüßen zu dürfen. Er bringt viel Markterfahrung und fachliche Kompetenz mit, was für den Erfolg unserer Arbeit unverzichtbar ist“, so Maren Straatmann, Leiterin der Abteilung Finanzierung.



Zusammenarbeit mit Kanzlei Michaelis verstärkt

maxpool hat die bestehende Kooperation mit der renommierten Kanzlei Michaelis in den letzten Monaten verstärkt und bietet angebundenen Maklern im Zuge dessen unter anderem einen erschwinglichen Dauerberatungsvertrag an. Indes gehen maxpool und der Versicherungsberater Rudi Lehnert ab sofort getrennte Wege. Der Dauerberatungsvertrag könnte in diesem

Zusammenhang besonders für Makler interessant sein, die durch die Beendigung der Kooperation mit Rudi Lehnert Einbußen erleiden sollten. Darüber hinaus konnte maxpool die Eigenexpertise in den letzten Monaten erheblich ausweiten. So bietet der maxpool-Leistungsservice Maklern Unterstützung bei der raschen und juristisch korrekten Abwicklung von Schadensansprüchen. Extra zu diesem Zweck hat die neu gegründete „maxpool Rechtsberatungsgesellschaft mbH“ ihre Tätigkeit inzwischen aufgenommen und kooperiert ebenfalls mit der Kanzlei Michaelis.



maxpool verzeichnet erheblichen Zuwachs

Das noch junge Jahr 2014 hält bereits jetzt Rekordumsätze für maxpool bereit. So sind die Umsatzzahlen in den Bereichen LV und KV im Vergleich zum Vorjahreszeitraum fast doppelt so hoch. Zudem konnten die relevanten Sachsparten ein Plus zwischen 30 und 50 Prozent erzielen. Dazu der maxpool- Geschäftsführer Achim Denk: „Die hervorragenden Ergebnisse basieren vor allem auf dem Einsatz unserer Vertriebspartner. Diesen möchten wir an dieser Stelle ganz herzlich für die äußerst produktive Zusammenarbeit und ihr Vertrauen in maxpool danken. Wir freuen uns darauf, die positiven Entwicklungen weiter fortzusetzen.“

maxpool erweitert Kreis der Prokuristen

maxpool baut den Kreis der Prokuristen auf vier Personen aus. Neben der Syndikusanwältin Yvonne Czernetzki und dem Abteilungsleiter Betrieb Ralf Barth sind nun auch Maren Straatmann und Stefan Klahn dazu berechtigt, den Hamburger Maklerpool zu vertreten. Straatmann ist seit 2013 als Abteilungsleiterin Finanzierung für maxpool tätig, Klahn nahm seine Tätigkeit für den Qualitätspool bereits 2010 auf und fungierte zunächst als Maklerbetreuer, bevor er im Sommer 2013 ins Produktmanagement wechselte. Die langjährige Prokuristin Uta Möller hat maxpool Ende 2013 auf eigenen Wunsch verlassen.



Interview



„Die Immobilienfinanzierung ist bei Kunden ein emotional positiv belegtes Thema.“

Katharina Schlender
Maklerbetreuerin Finanzierung

poolworld: Frau Schlender, warum sollte das Thema Baufinanzierung für jeden Makler zu einer nachhaltigen Beratung dazugehören?

Katharina Schlender: Aus meiner Sicht ist die Immobilienfinanzierung bei der Finanz- und Vorsorgeberatung ein wichtiges Instrument, um Kunden zu binden. Denn: Bei einer Finanzierungsberatung legt ein Kunde seine Finanzen vollständig offen. Macht er das beim Wettbewerber oder beim Bankberater, so besteht das Risiko, dass er nicht nur die Immobilie dort finanziert, sondern auch weitere Finanzprodukte abschließt oder bestehende Altverträge durch neue ersetzt. Deckt ein Makler hingegen die Immobilienfinanzierung mit seinem Portfolio ab, so ist es weniger wahrscheinlich, dass er Kunden und Bestandsverträge an den Wettbewerb verliert.

poolworld: Welche Services bietet maxpool im Bereich Baufinanzierung an?

Schlender: Mit maxpool kann jeder Makler die Immobilienfinanzierung anbieten und dazu beraten – egal ob er bereits fachliches Know-how zu diesem Thema mitbringt oder nicht. Makler, die ihre Kunden selbst zur Immobilienfinanzierung beraten wollen, können uns als professionelles Backoffice nutzen: Wir prüfen, ob die eingereichten Finanzierungsanfragen machbar sind, suchen aus circa 100 regionalen und überregionalen Bankpartnern den

besten aus und erstellen maßgeschneiderte Finanzierungskonzepte für das Verkaufsgespräch. Zudem verstehen wir uns als fachlicher Sparringspartner und unterstützen den Makler mit Argumenten, wenn der Verkauf kompliziert anmutet. Maklern, die bislang nicht zur Immobilienfinanzierung beraten haben, etwa weil ihnen die Zeit, die Fachkompetenz oder die Erlaubnis nach Paragraph 34c GewO fehlte, bietet maxpool ebenfalls eine Lösung. Hier übernehmen wir die Endkundenberatung vom Erstgespräch bis hin zur Auszahlung des Darlehens. Meines Wissens bietet derzeit kein anderer Maklerpool einen solchen Service für Makler an.

poolworld: Sie sind seit Juni 2013 als Maklerbetreuerin Finanzierung bei maxpool tätig. Was begeistert Sie persönlich an den Themen Finanzierung und Vertrieb?

Schlender: Anders als bei einigen anderen Finanzprodukten ist die Immobilienfinanzierung bei Kunden emotional positiv belegt. Als Berater kann ich meinem Kunden helfen, sich den Traum von der eigenen Immobilie zu erfüllen, und schaffe damit eine gute Vertrauensbasis für die weitere Finanz- und Vorsorgeplanung. Meine Begeisterung für die Finanzierung als Beratungseinstieg und als Kundenbindungsinstrument muss ich zwanghaft mit anderen teilen. Das liegt in meiner Natur – sonst wäre ich ja nicht im Vertrieb! (lacht)

Das war die maxSafari 2014

„Die Kinder im Phönix-Kinderhaus zu erleben, mit wie wenig sie zufrieden sind und wie unendlich glücklich und beseelt sie dabei sind, war das Berührendste, das ich seit Langem erleben durfte.“

Götz Lebuhn, GL Versicherungsmakler



Was vor ein oder zwei Jahren in der Versicherungswelt im Trend war, ist jetzt einfach „out“: Es ist nicht mehr adäquat, wenn Berufskollegen gemeinsam etwas unternehmen und dabei vielleicht sogar noch Spaß haben. Das gilt für eine Auslandsreise genauso wie für einen Restaurantbesuch. Man sorgt sich, dass ein Makler nicht mehr unabhängig sein könnte, wenn er eine Einladung annimmt. Stattdessen sind heute Compliance-Abteilungen in Mode gekommen und selbst auferlegte Anstandsregeln

sind jetzt „in“. Ist dieser Wandel berechtigt? Dazu maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes: „Natürlich verschließt sich auch maxpool diesem Trend nicht und hat inzwischen einen ‚Compliance-Beauftragten‘. Ich persönlich begrüße diese Entwicklung sehr. Offenbar braucht unsere Branche Regeln, da die Beschäftigten ansonsten vielleicht wirklich ihre Unabhängigkeit verlieren könnten und darüber hinaus zum Eskalieren neigen. Dass wir in dieser Beziehung anders zu sehen sind als Ärzte oder Handelsvertre-

ter aus anderen Branchen, glaube ich zwar nicht, aber das soll jetzt nicht das Thema sein. Grundsätzlich also alles gut und richtig, aber typisch deutsch in der Auslegung. Es wird alles etwas übertrieben. Essen zu gehen ist teilweise schon zu einem Problem geworden, das ein wahres Berichtswesen nach sich zieht. Zumindest dann, wenn ein Versicherer bezahlt. Wenn ein Makler wegen eines guten Essens gleich seine Unabhängigkeit zu verlieren droht, dann sollte dieser Makler aus meiner Sicht aus ganz ande-

ren Gründen umschulen. Da bringt es nichts, wenn man den Restaurantbesuch verbietet und regelrecht in eine Compliance-Hysterie verfällt. Aber lassen wir

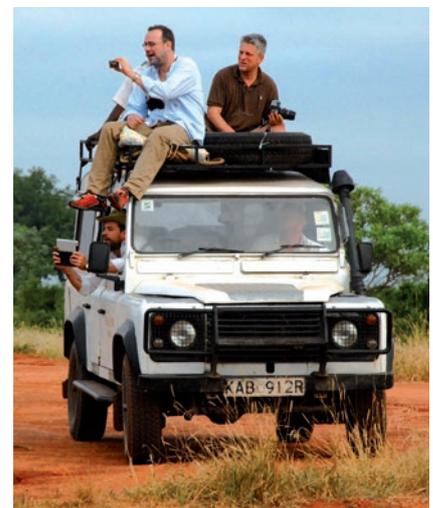
Manfred Irmiler, UniFinanz GmbH

„Eine tolle Safari-Gemeinschaft, die sich auf Land, Leute und Sitten erst ein- und dann mitreißen ließ!“

das. Wir als maxpool ticken anders. Unser Compliance-Beauftragter und auch eine externe Kanzlei sind zu dem Ergebnis gekommen, dass wir als Pool ‚produktunabhängige‘ Wettbewerbe veranstalten dürfen, weil wir die Unabhängigkeit der Makler nicht gefährden – im Gegensatz zu einem Versicherer sind wir ja selber unabhängig und wollen für den Makler und seinen Kunden nur das Beste vom Markt. Gleichzeitig sind unsere Wettbewerbe nicht rein auf Umsatz ausgerichtet, so dass auch dem Verdacht des ‚gewaltsamen Schwachsinnverkaufs‘ entgegen gewirkt werden kann. Zudem beteiligen wir die Teilnehmer an den Kosten. Wenn wir uns also an ein paar Spielregeln halten, dann dürfen wir als un-

abhängiger Pool veranstalten, was wir wollen – und das haben wir getan. Mit unserer maxSafari haben wir Zeichen gesetzt und eine legendäre Gruppenreise unternommen, die angesichts der Zeiten, in denen wir leben, ihresgleichen sicherlich vergeblich sucht. Ich kann mich nicht erinnern, jemals eine annähernd vergleichbar schöne und auch lustige Gruppenreise erlebt zu haben. maxpool hat somit den Beweis angetreten: Es gibt noch Spaß in der Branche.“ Die insgesamt 26 Teilnehmer, die sich aus den Top-Partnern des Hauses und aus einigen maxpoolern zusammensetzten, wur-

den nur von einem Vertreter eines Versicherers begleitet. Dazu Drewes: „Aufseiten der Versicherer freiwillige Sponsoren und Unterstützer für eine Maklerreise nach Kenia zu finden, kann man getrost vergessen. Schon bei der Frage danach hellt sich das Gesicht eines Versicherers in ein zartes Blassgrau auf und es tritt eine betretene Sprachlosigkeit ein. Ich wollte mich von meiner Idee aber trotzdem nicht abbringen lassen. Daher haben wir unsere Wettbewerbsreise als maxpool komplett ohne Produktgeber finanziert. Als Vertreter der Versichererseite hat uns nur Rainer Heusch von der DFV be- 



↑ Dirk Wiggermann und Götz Lebuhn sind maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes aufs Dach gestiegen.



Gruppenbild der Fußballmannschaft ↑

» gleitet, was sich aber eher aus privatem Interesse ergab, da er unserem Hause sehr verbunden ist und sich für unser Kinderhaus in Kenia interessierte. Auch die DFV hat keine Sponsorenrolle übernommen.“

Das Programm der maxSafari beinhaltete viele unvergessliche Erlebnisse. Das Hotel der maxSafari-Fahrer lag direkt am Indischen Ozean und ließ keine Wünsche offen. Die maxpool-Reisegruppe hatte einen ganzen Bereich der Anlage nur für sich, und alle hatten viel Spaß am Strand und im Pool. Die Zimmer boten einen traumhaften Blick auf das Wasser und die Temperaturen lagen stabil um 30 Grad, im Januar Balsam für die durchgefrorenen Makler aus Deutschland.

Mit insgesamt acht Geländewagen ging es dann im Konvoi auf eine zweitägige Safari in den Tsavo-Nationalpark. Natürlich saßen alle Makler selbst hinter dem Steuer, immerhin handelte es sich um außendienstertprobte Vollprofis, die sich

sehr schnell der einfachen kenianischen Verkehrsordnung („Das Recht des Stärkeren zählt“) angepasst haben.

Die Safari hielt für die maxpool-Reisegruppe viele unvergesslich schöne Motive, viele Tiere und einige wirk- »



→ Die Kinder im Furaha-Phönix-Kinderhaus feiern ihre Geschenke und mit der Reisegruppe bis tief in die Nacht.

Vielfach ausgezeichnetes Multi-Asset Management

Die perfekte Balance
für Ihr Vermögen



Ein ausgewogenes Rendite-Risiko-Verhältnis kennzeichnet ein ausgezeichnetes Multi-Asset Management. Mit unserer globalen Investmentexpertise und flexiblen Anlagestrategien über alle relevanten Anlageklassen hinweg können wir Marktchancen nutzen und Risiken optimal managen.

Das bestätigen renommierte, unabhängige Institute immer wieder. Die beste Voraussetzung für ein Vermögen in perfekter Balance.

allianzgi.de/multi-asset



¹ Quelle: Scope Holding GmbH. Scope Investment Award 2013: Gewinner in der Kategorie Asset Management Performance Multi Asset Funds. Stand: 17.10.2013. FERI EuroRating Services AG. FERI Fund Awards: bester Asset Manager „Top 2014 Multi Asset“, in Deutschland, Österreich und Schweiz. Stand: 26.11.2013. 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 eventuell nicht in voller Höhe zurück. Dies ist eine Marketingmitteilung, herausgegeben von Allianz Global Investors Europe GmbH, www.allianzgi.de, einer Kapitalverwaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung, gegründet in Deutschland; Sitz: Bockenheimer Landstr. 42–44, D-60323 Frankfurt/M., Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt/M., HRB 9340; zugelassen von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (www.bafin.de). Stand: Dezember 2013.

Allianz

Global Investors

Verstehen. Handeln.



Manfred Irmner und Frau ↑

→
Götz Lebuhn im Furaha-
Phönix-Kinderhaus



↑ Rechtsanwalt Stephan Michaelis auf Safari



←
Die Kinder des
Waisenhauses
forderten die
Besucher aus
Deutschland
gleich mehrfach
zu Fußballduellen
heraus.



» liche Offroad-Fahrproben bereit. Schnell haben sich innerhalb der Reisegruppe echte Freundschaften und insgesamt eine gute Teamarbeit entwickelt. Nach der Safari veranstaltete maxpool

im Phönix-Kinderhaus, welches Drewes und seine Kollegen von der HAMBURGER PHÖNIX AG seit mehr als zehn Jahren unterstützen und mitgegründet haben, eine großartige Party. Viel Essen und Trinken

sowie Livemusik und Tanz führten dazu, dass die Waisenkinder die deutsche Reisegruppe sicherlich nicht wieder vergessen werden. Ein für die Branche unzweifelhaft recht ungewöhnliches Partykonzept. Spontan beschlossen die Makler, dem Kinderhaus bei der Realisierung eines geplanten Anbaus zu helfen, und so sammelten sie innerhalb der eigenen Gruppe rund 3.000 Euro zusammen. maxpool-Geschäftsführer Achim Den-

Dieter Meyer, Weese & Jacoby GmbH & Co. KG

„Von den zahlreichen und umwerfenden Eindrücken dieser Reise bin ich immer noch begeistert.“

kel steuerte als weitere Überraschung eine Spende des deutschen Vereins „Die Schlitzohren e. V.“ bei – von über 3.000 Euro. Denkel ist dort im Vorstand tätig. Die maxpool-BauFi-Chefin, Maren Straatmann, hatte ebenfalls im Vorwege 500 Euro für die Kinder als Sonderspende beigesteuert. Und der Versicherungsmakler Maik Pfeiffer besorgte aus seinem Freundeskreis über 1.000 Euro und stockte selber noch auf, so dass er für umgerechnet rund 1.500 Euro für alle Kinder je eine neue Matratze kaufen konnte. Daher konnten die Baumaßnahmen unmittelbar am nächsten Tag beginnen und die Kinder können sich schon jetzt darauf freuen, dass der Anbau sehr bald fertiggestellt ist. Und natürlich über die neuen Matratzen, neue Moskitonetze und viele weitere kleine Geschenke.

Drewes resümiert: „Die maxSafari-Woche war ein voller Erfolg und ein großartiges Erlebnis für alle Beteiligten. Makler und maxpooler hatten gemeinsam viel Spaß, haben viel gesehen und untereinander und natürlich auch mit den Kindern im Phönix-Kinderhaus haben sich viele neue Freundschaften gebildet. Meine persönlichen Erwartungen an diese ungewöhnliche Reise wurden bei Weitem übertroffen. Wir werden daher in Kürze die nächste maxSafari ausrufen.“ ■

Nachhaltige Altersvorsorge.

Das Thema der Zukunft.

Die eigene Zukunft und die der Umwelt sichern.

Für alle, denen Umwelt und Soziales wichtig sind, gibt es jetzt die passende Altersvorsorge: die GrüneRente der Stuttgarter. Nutzen auch Sie diese Chance!

Jetzt informieren unter www.gruenerente.stuttgarter.de

 **GrüneRente**
ökologisch | sozial | ethisch

Zukunft machen wir aus Tradition.



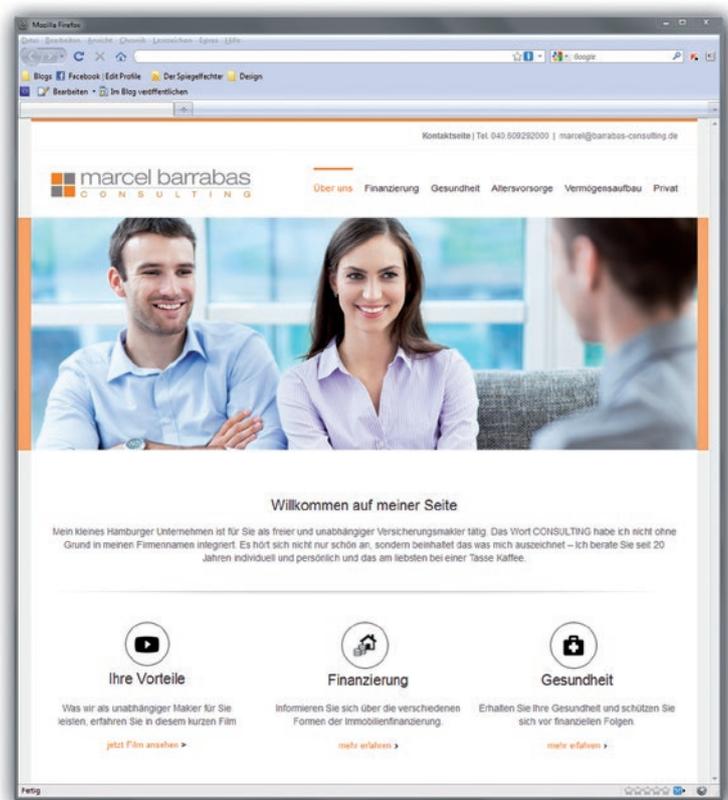
Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

Die **1**
Nummer



Eigene Homepage gefällig?

Seit letztem Jahr unterstützt maxpool seine Vertriebspartner, wenn sie eine eigene Homepage erstellen möchten. Der Service stößt auf großes Interesse und wird rege genutzt.



Besonders kleinere Finanzdienstleister und Einmannbetriebe haben selten Zeit, sich intensiv mit dem eigenen Internetauftritt zu beschäftigen. Überlegungen zur Struktur und zum Inhalt der Homepage sowie die Suche nach einem passenden und halbwegs günstigen Dienstleister halten einfach zu lange von der Vertriebsarbeit ab. maxpool möchte hier unterstützen und bietet Maklern deshalb ein sogenanntes „Rundum-sorglos-Paket“ zu überdurchschnittlich günstigen Konditionen an. Es enthält eine Internetseite mit vorgefertigten Inhalten rund um die Themen Versicherungen und Finanzen, die sich problemlos an das individuelle Look-and-feel des Maklers anpassen lässt. Das Vorgehen kostet den Makler kaum Zeit. Er muss lediglich sein Logo und seine Firmen-

beziehungsweise Impressumsdaten angeben und einen Fragebogen ausfüllen. Den Rest erledigt die Firma iNeeds, die maxpool für die Homepageerstellung ins Boot geholt hat. Der Dienstleister, der auf Vertriebsmarketing spezialisiert ist, erfasst die Wünsche des Maklers, stimmt sich direkt mit ihm ab und passt die Seite an.

Angebot und Umsetzung treffen genau den Nerv vieler Vertriebspartner. „Der Service punktet mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Zu diesen Konditionen eine derart professionelle Homepage zu bekommen, ist einfach spitze. Als ich die Homepage bestellt habe, musste ich mich nicht lange damit befassen, sondern lediglich den Fragebogen ausfüllen. Auch die Zusammenarbeit danach hat mit iNeeds super funktioniert. Meine Homepage wurde

sehr schnell fertiggestellt und auch Änderungswünsche wurden in kürzester Zeit umgesetzt“, freut sich der Inhaber von Barrabas Consulting, Marcel Barrabas. „Für mich war es wichtig, ohne viel Zeitaufwand und zu fest kalkulierten Kosten eine rechtssichere Lösung zu bekommen. Daneben wollte ich den Be-

maxpool bietet Maklern ein „Rundum-sorglos-Paket“ zu besonders günstigen Konditionen an.

suchern meiner Homepage ein ansprechendes Erscheinungsbild bieten und kompetent über meine Dienstleistungen informieren. iNeeds ist perfekt auf meine individuellen Anpassungswünsche eingegangen und hat mit eigenen guten Ideen sehr geholfen. Insgesamt bin ich mit der Betreuung, dem investierten Aufwand und dem Ergebnis mehr als zufrieden“, ergänzt Lidia Heller vom LH Versicherungsdienst. Und auch Claus Vagedes findet lobende Worte: „Der Service von maxpool lässt keine Wünsche offen. Ich wurde von der Kontaktaufnahme bis zur fertigen Homepage super betreut und bin mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Besonders gefallen hat mir, dass nicht versucht wurde, mir etwas aufzudrängen. Vielmehr ist meine Homepage im Zuge eines konstruktiven Dialogs entstanden.“

Weitere Informationen

Zu unserem Angebot finden Sie im maxINTERN in der Rubrik „Vertriebsunterstützung“ weitere Informationen.

Der Markt ist bunter als man denkt.



13. Mai 2014
Frankfurt/Main

Erleben Sie die POOLS & FINANCE – einmalig vielseitig:

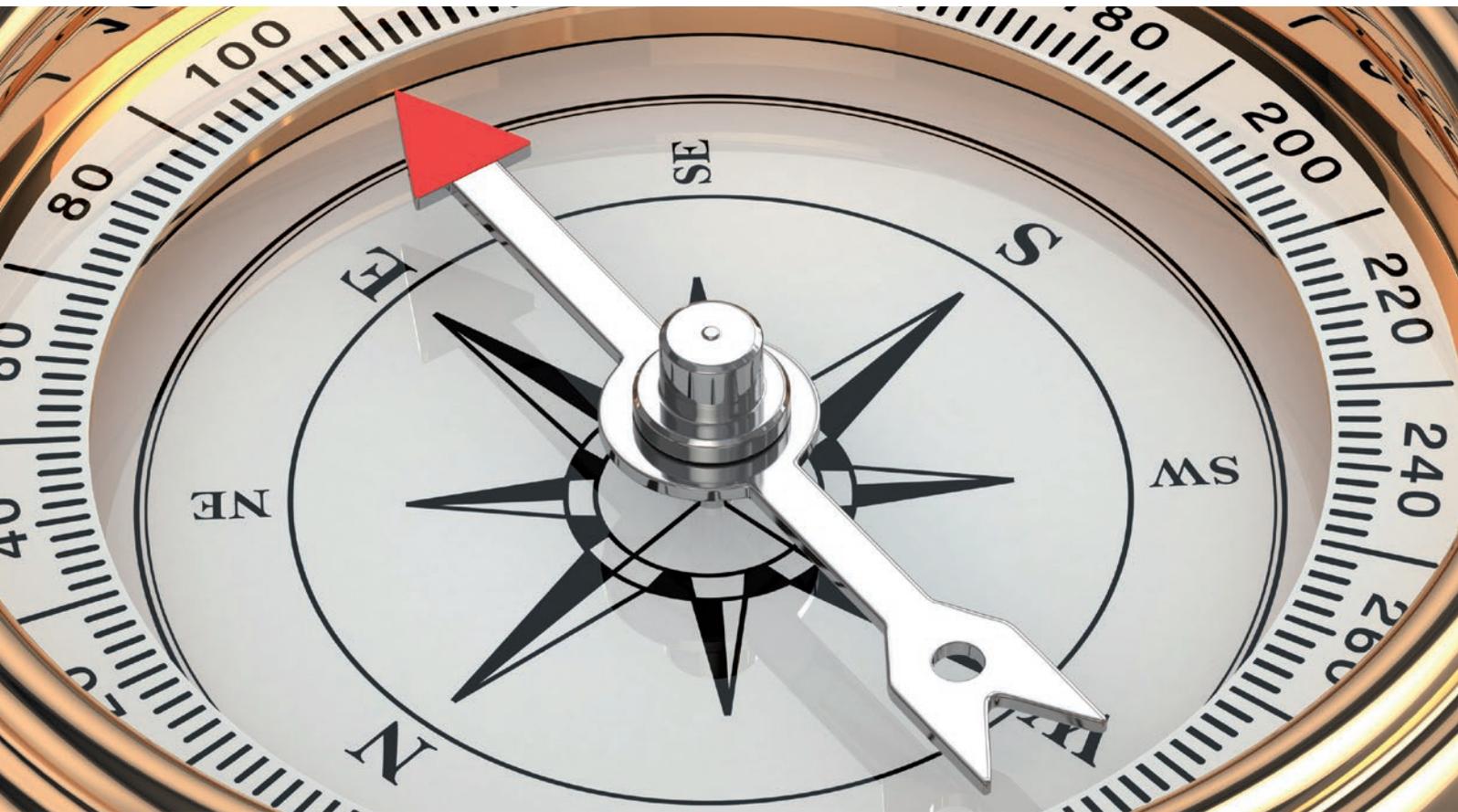
- Gewinnen Sie einen umfassenden Marktüberblick über Pools, Verbände, Versicherer und Kapitalanlagegesellschaften.
- Erweitern Sie Ihr persönliches Netzwerk und freuen Sie sich auf den direkten Austausch aktueller Informationen.
- Profitieren Sie von wertvollem Wissen, das Sie aus zahlreichen Workshops mitnehmen.

> Jetzt kostenfrei anmelden unter
poolsandfinance.de/maxpool


POOLS 2014
& FINANCE
Forum für unabhängige Finanzdienstleistung

Die Pools & Finance und maxpools Vertrieb 2014

maxpool nimmt an der Ausrichtung der Pools & Finance als einer von neun Mitveranstaltern teil und freut sich auf dieses Branchen-Event am 13. Mai. Innerhalb kürzester Zeit hat sich die Messe in Frankfurt fest in der Branche etabliert, so dass es für maxpool außer Frage stand, auch in diesem Jahr wieder als Gastgeber dabei zu sein.



130 Aussteller bieten den rund 3.000 bis 4.000 Maklern aus dem ganzen Bundesgebiet zahlreiche neue Produkte, viele Informationen vom Markt und umfassende Inspirationen aus der Branche.

Den Wettbewerb unter den sieben Poolgesellschaften, die zu den Veranstaltern zählen, scheut maxpool dabei nicht. Dazu maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes: „Jeder Poolanbieter hat

seine eigene Ausrichtung und zumeist auch eine eigene Maklerklientel. Wir bei maxpool scheuen uns nicht davor, uns mit anderen Anbietern des Marktes in einem direkten Vergleich zu messen. Auf der Pools & Finance bieten wir gemeinsam mit den anderen Poolgesellschaften eine Plattform dafür, dass jeder Makler die Poolanbieter und natürlich auch die Produktgeber direkt miteinander vergleichen kann. Somit kann der Makler

einfach entscheiden, wer alles zu seinen Partnern zählen soll, welche Produkte er überzeugend findet und ob er sich bei seiner Arbeit auf die Kooperation mit einem Pool konzentrieren möchte. Wir bei maxpool freuen uns auf die Messe und auf die Gespräche mit unabhängigen Maklern.“ Der Hamburger Maklerpool nimmt traditionell an der im Herbst stattfindenden DKM nur im zweijährigen Rhythmus mit einem eigenen Stand teil. Daher bildet

die Pools & Finance in diesem Jahr das Messe-Highlight für die Hamburger. Dazu Drewes: „Mir persönlich gefällt an der Pools & Finance besonders gut, dass sich die Veranstalter und die anderen Aussteller deutlich mehr auf die fachlichen Inhalte konzentrieren. Die Stände sind einheitlich in ihrer Machart und die Aussteller glänzen daher weniger mit hü-

Oliver Drewes, maxpool Gruppe

„maxpool hat aus meiner Sicht eine ideale Größe.“

schen Fassaden als vielmehr mit Inhalten. Die DKM ist bekanntlich deutlich mehr auf ein Höher, Weiter, Bunter und Lauter ausgerichtet. Mein Eindruck ist, dass auf der DKM die Größe des Messestands die einzig relevante Messlatte für die Güteklasse eines Anbieters geworden ist. Ich finde auch die DKM als Leitmesse gut und wichtig, jedoch nehmen wir als maxpool dort bewusst nur alle zwei Jahre aktiv teil. Und dann halten wir unseren Stand dort sachlich und überlassen die größeren Flächenanteile lieber anderen. Ich hatte mal das Privileg, auf den Stand der Infinus eingeladen worden zu sein. Man wollte ein klärendes Gespräch mit mir, weil ich mich mit maxpool öffentlich von Infinus distanziert hatte. Das Gespräch dauerte kaum zehn Minuten und wir fanden auch kein einhelliges Ergebnis. Natürlich konnte ich zu dem Zeitpunkt noch nichts von dem bevorstehenden Infinus-Skandal ahnen, aber dennoch war ich seinerzeit eben skeptisch und wollte mit den Herren nichts zu tun haben. Als ich dort in der ‚Vorstandsetage‘ des Messestands im gefühlten fünften Obergeschoss auf dem Flokatiteppich stand und mich unauffällig umgesehen habe, ob es wohl auch einen privaten Hubschrauberlandeplatz gibt, da war es

Die POOLS & FINANCE 2014 findet am 13. Mai 2014 in Frankfurt/Main im Forum der Messe Frankfurt statt.

mir einmal mehr bewusst: Wir bei maxpool ticken anders. Selbst wenn wir eines Tages nicht mehr wüssten, wo wir unser ganzes Geld noch stapeln können, selbst dann würde maxpool nicht so viel Geld für einen Messestand ausgeben. Da wir bei maxpool unser Geld derzeit noch mühelos gestapelt kriegen, wirtschaften wir lieber kos-tenbewusst und konzentrieren uns auf rein fachliche Mehrwerte und auf unsere Arbeit. Die Pools & Finance bietet dafür aus unserer Sicht einen optimalen Rahmen für uns und für die unabhängige Maklerschaft.“

Neben den zahlreichen Neuigkeiten aller relevanten Produktgeber erwartet die Besucher der diesjährigen Pools & Finance ein spannendes Vortragsprogramm. Die Veranstalter konnten Dr. Frank Schirmacher (Mitherausgeber der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“) und Günter Verheugen (ehemaliger Vizepräsident der Europäischen Union und EU-Kommissar) als Keynote Speaker gewinnen.

Das neue Roadshow-Konzept von maxpool

Auch ansonsten konzentriert sich der Hamburger Maklerpool in seinen Akti-

vitäten auf die Qualität seiner Arbeit. Im laufenden Jahr wird maxpool daher keine Roadshows in gewohnter Form veranstalten. Stattdessen konzentriert sich maxpool auf deutlich zielgerichtetere Veranstaltungen. Dazu Drewes: „Mich hat an unserem Roadshow-Konzept rückblickend gestört, dass die persönlichen Beziehungen einfach zu kurz kamen. Da reisen wir durch viele Städte, treffen Hunderte von Maklern und berauschen diese mit unseren vertrieblichen Inspirationen und Produktneuerungen. Am Ende der Tour weiß ich ja selber kaum noch, was eigentlich am Anfang besprochen wurde. Aufgrund der Vielzahl an Neuigkeiten und durch die Größe der Zuhörerschaften werden die Themen auf einer Roadshow für meinen Geschmack zu oberflächlich behandelt. Manch gute Idee wird nach der Tour nicht richtig angenommen, was sicherlich mal daran liegen kann, dass offenbar nur wir die Idee gut fanden. Bestimmt liegt es aber auch oft daran, dass es nicht gelungen ist, die Inhalte im Rahmen eines Vortrags richtig zu transportieren. Daher haben wir uns für »





„Wir bei maxpool scheuen uns nicht davor, uns mit anderen Anbietern des Marktes in einem direkten Vergleich zu messen.“

Oliver Drewes
maxpool Gruppe

» 2014 neu ausgerichtet, um unseren Kooperationspartnern effizienter nutzen zu können.“

maxpool ist vor diesem Hintergrund dabei, sein System und sein Angebot an Online-Schulungen grundlegend neu aufzusetzen. Darüber sollen in Zukunft noch mehr und umfassendere Produktschulungen angeboten werden.

Des Weiteren bieten die Fachleute von maxpool deutlich mehr individuelle Arbeitsgruppen für Makler an, in denen die Themen umfassend und tiefgehend behandelt werden. Dazu Drewes: „Wir haben bei maxpool wirklich versierte Fachleute, die aufgrund ihrer Tätigkeit nicht nur fachlich gut sind, sondern auch umfassende Praxiserfahrung haben, weil sie zusammen mit unseren Maklern beim Endkunden beraten. Experten mit Praxiserfahrung sind selten. Diese fachliche Kompe-

tenz ist auch gemessen an anderen Poolgesellschaften eindeutig ein maxpool-Prädikat. Insofern nutzen wir diese Stärke jetzt deutlich mehr und bieten zielgerichtete Veranstaltungen im kleinen Rahmen für ausgewählte Maklergruppen an.“

Die maxpool-Maklerbetreuer, die festangestellte Mitarbeiter von maxpool sind und nicht etwa nebenberufliche Konkurrenten des Maklers, schulen selber und koordinieren auch individuell abgestimmte Arbeitskreise zwischen interessierten Maklern und den maxpool-Experten aus den unterschiedlichen Fachbereichen.

Auch Drewes und seine Kollegen aus der Geschäftsleitung sind viel unterwegs, um individuelle Themen mit Maklern zu eruieren. Dazu Drewes: „maxpool hat aus meiner Sicht als Poolgesellschaft eine ideale Größe. Wir

bewegen ausreichend viel Umsatz, um einen entsprechenden Marktüberblick zu haben, und gleichzeitig beschäftigen wir ausreichend viele Experten aus allen Fachbereichen. Damit ist es uns möglich, zu den relevanten Partnern auf der Maklerseite eine persönliche

Oliver Drewes, maxpool Gruppe

„Wir bei maxpool ticken anders.“

Beziehung zu pflegen, worauf wir uns auch weiter konzentrieren werden. Natürlich bieten wir als Poolgesellschaft auch weiterhin die klassische Ventillösung für Makler an. Zugleich verstärken wir aber unsere Aktivitäten so, dass Makler in maxpool vermehrt einen umfassenden Partner für alle Bereiche und für große Teile ihres Umsatzes sehen können. Mit unserer Haftungsübernahme zur Produktauswahl, unserem Leistungsservice für den Schadensfall, der Policenveredelung und vielen weiteren Mehrwerten in unserer täglichen Arbeit liefern wir dafür zunehmend viele Argumente. Weitere Einzelheiten erläutern wir unseren Partnern gern in einem persönlichen Gespräch – zum Beispiel auf der Pools & Finance.“

Das maxpool-Team freut sich darauf, auch Sie auf der Pools & Finance persönlich begrüßen zu dürfen. Melden Sie sich gleich kostenlos an unter: www.poolsandfinance.de/maxpool. ■

Das letztjährige maxpool- Messeteam





Ausgezeichnete Werbung für die DFV-DeutschlandPflege wird nicht von uns gemacht.

Die DFV-DeutschlandPflege belegt bei Tests renommierter Häuser erste Plätze. Eine bessere Werbung als ein „sehr gut“ von Stiftung Warentest oder ein „Beste Tarifbedingungen“ von Focus Money gibt es einfach nicht. Die ausgezeichneten Testurteile kommen nicht von ungefähr. Die Deutsche Familienversicherung ist einer der Pioniere im Bereich der privaten Pflegezusatzversicherungen. Die DFV leistet immer 100 % bei ambulanter und

stationärer Betreuung, und das weltweit. Auch beim Thema Demenz hat die DFV mit ihrer Leistungspolitik dazu beigetragen, dass andere Gesellschaften und auch der Staat nachziehen. Eine private Pflegezusatzversicherung ist ein „Muss“. Bleibt die Frage, welche. Entscheiden Sie sich für die, mit der besten „Werbung“. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.dfv.ag oder direkt unter 069 24794422.

Besuchen Sie unsere Pflege-Webinare und melden Sie sich gleich an: <https://dfv.webex.com>



DEUTSCHE FAMILIENVERSICHERUNG

Auf Herz und Nieren geprüft

Wohngebäude- und Hausratversicherung gehören für Immobilienbesitzer zu den grundlegenden Absicherungen, denn ohne sie kann es im Schadensfall um die finanzielle Existenz gehen.



Wenn der Tarif ausgewählt wird, sollte deshalb nicht die Prämie maßgeblich sein, sondern der faire und transparente Versicherungsschutz. Zudem empfiehlt maxpool, Hausrat- und Wohngebäudeversicherung möglichst bei einem Versicherer abzuschließen. So wird für den Schadensfall vorgebeugt, damit es keine Abgrenzungsschwierigkeiten zwischen Gebäudebestandteil und Hausrat gibt und sich die Regulierung nicht verzögert. Was aber sind wichtige K.-o.-Kriterien bei der Auswahl der richtigen Tarife für das Eigenheim? An zwei einfachen Beispielen lässt sich zeigen, was existenziell gefährdend sein kann und welche Extras möglicherweise verzichtbar sind. In den meisten Hausrattarifen findet sich

seit einigen Jahren die sogenannte „Gefriergut-Klausel“. Diese besagt, dass Schäden am Gefriergut durch Stromunterbrechung oder technisches Versagen der Tiefkühlereinrichtung bis zu einem Sublimit von 500 bis 2.000 Euro ersetzt werden. Das Fehlen einer solchen Klausel wird niemanden ruinieren.

Weitaus wichtiger hingegen ist die Klausel „Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit“. Hier trennt sich sowohl bei den Wohngebäude- als auch bei den Hausrattarifen die Spreu vom Weizen. Nur wenige Versicherer verzichten generell auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensherbeiführung. Viele lassen sich eine Hintertür zur Quotelung offen, wenn der Versicherungsnehmer Sicher-

heitsvorschriften oder Obliegenheitspflichten missachtet oder verletzt. Hier kann es im Gegensatz zum verdorbenen Gefriergut durchaus um die finanzielle Existenz gehen.

Wohngebäude- und Hausratversicherung gehören für Immobilienbesitzer zu den elementarsten Absicherungen.

„Wir verzichten auf Quotelung auch bei grob fahrlässiger Verletzung von Sicherheitsvorschriften und Obliegenheitspflichten – diese Besonderheit bieten 

Wohngebäude: Einfamilienhaus

	DOMCURA – TOP		VHV – Exklusiv		InterRisk – XXL		maxpool – max-VHV Plus	
Versicherungssumme	Unbegrenzt		19.800 Mark		Unbegrenzt		Max. 2,5 Mio. €	
Generelle Selbstbeteiligung	Nein		Nein		Nein		Nein	
Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit	Mitversichert bis zur Versicherungssumme		Mitversichert bis zur Versicherungssumme		Mitversichert bis zur Versicherungssumme		Mitversichert bis zur Versicherungssumme	
Verzicht auch bei Verletzung von Sicherheitsvorschriften oder Obliegenheitspflichten	Mitversichert bis 10.000 €		Nein		In bestimmten Ausnahmefällen		✓	
Aufräum-, Abbruch-, Beweigungs- und Schutzkosten	Mitversichert bis 1 Mio. €		Mitversichert		Mitversichert		Mitversichert	
Entfernen durch Sturm umgestürzter Bäume	Mitversichert bis 6.000 €		Mitversichert bis 10.000 €		Mitversichert		Mitversichert bis 7.500 €	
Weitere Grundstücksbestandteile (z. B. Hundehütte, Müllbox, Gerätehaus)	Mitversichert		Mitversichert		Mitversichert		Mitversichert	
Rauch- und Sengschäden	Mitversichert		Mitversichert		Mitversichert		Mitversichert	
Ableitungsrohre auf dem Versicherungsgrundstück, die der Entsorgung des versicherten Gebäudes dienen	Mitversichert		Mitversichert bis 10.000 €		Die nach dem XXL-Konzept vorgesehene Mitversicherung von Ableitungsrohren gilt bei Gebäuden, die mindestens 30 Jahre alt sind, nur, wenn vor dem Schaden eine Dichtigkeitsprüfung nach DIN 1986 erfolgte.		Bei Gebäuden bis 10 Jahre unbegrenzt, bei Gebäuden zwischen 10 und 40 Jahre bis 7.500 €; Verlängerung bei Gebäuden über 40 Jahre ist mit Dichtigkeitsprüfung möglich.	
Ableitungsrohre außerhalb Versicherungsgrundstück, die der Entsorgung des versicherten Gebäudes dienen	Mitversichert		Mitversichert bis 10.000 €		Die nach dem XXL-Konzept vorgesehene Mitversicherung von Ableitungsrohren gilt bei Gebäuden, die mindestens 30 Jahre alt sind, nur, wenn vor dem Schaden eine Dichtigkeitsprüfung nach DIN 1986 erfolgte.		Bei Gebäuden bis 40 Jahre bis 7.500 €, Verlängerung bei Gebäuden über 40 Jahre ist mit Dichtigkeitsprüfung möglich.	
Wasserzuleitungs- und Heizungsrohre außerhalb des Versicherungsgrundstücks, die der Versorgung des versicherten Gebäudes dienen	Mitversichert		Mitversichert		Mitversichert		Mitversichert bis 12.500 € bei Gebäuden, die bei Antragsstellung jünger als 40 Jahre sind	
Künftige Leistungsverbesserungen gelten automatisch	Nein		✓		✓		✓	
Jahresprämie für Risikoorort: 51063 Köln, Domagkstraße 10 – Neubau und Baujahr 1994	348,58 €	707,42 €	298,97 €	665,76 €	330,70 €	541,89 €	249,91 €	308,71 €
Jahresprämie für Risikoorort: 73433 Aalen, Bismarckstraße 1 – Neubau und Baujahr 1994	241,78 €	490,68 €	166,72 €	370,20 €	209,27 €	342,92 €	174,41 €	215,44 €
Jahresprämie für Risikoorort: 24119 Kronshagen, Kieler Straße 10 – Neubau und Baujahr 1994	241,78 €	490,68 €	228,49 €	509,65 €	237,69 €	389,48 €	196,21 €	242,37 €

Quelle: Mr-Money, Softfair und eigene Recherchen. Beispiel: 150 qm Wohnfläche (je 75 qm Erd- und Dachgeschoss, kein Keller, ein Carport/19.800 Mark Wert 1914), 5 Jahre schadenfrei. Alle Angaben ohne Gewähr. Vergleich der drei beliebtesten Wohngebäudeversicherer (Studie AssCompact Trends IV/2013) mit dem hauseigenen maxpool-Deckungskonzept

Hausrat: Einfamilienhaus

	VHV – Exklusiv	DOMCURA – Maximum	InterRisk – XXL	maxpool – max-Hausrat Spezial
Versicherungssumme	65.000 €	65.000 €	60.000 €	65.000 €
Generelle Selbstbeteiligung	Nein	Nein	Nein	Nein
Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit	Mitversichert bis zur Versicherungssumme	Mitversichert bis zur Versicherungssumme	Mitversichert bis zur Versicherungssumme	Mitversichert bis zur Versicherungssumme
Verzicht auch bei Verletzung von Sicherheitsvorschriften oder Obliegenheitspflichten	Nein	Mitversichert bis 10.000 €	In bestimmten Ausnahmefällen	
Überspannungsschäden durch Blitz	Mitversichert bis zur Versicherungssumme	Mitversichert bis zur Versicherungssumme	Mitversichert bis zur Versicherungssumme	Mitversichert bis zur Versicherungssumme
Wertsachen in % der Versicherungssumme	40 %	30 %	40 %	30 %
Außenversicherung	20 % der VS, max. 12 Monate	20 % der VS, max. 6 Monate	40 % der VS, max. 6 Monate	40 % der VS, max. 12 Monate
Sachen im häuslichen Arbeitszimmer	Mitversichert bis 20.000 €	Mitversichert	Mitversichert	Mitversichert bis 40 % der VS
Diebstahl aus Kfz	Mitversichert bis 2 % der VS, aber keine Entschädigung für Wertsachen und elektronische Geräte	Mitversichert bis 1.000 €, aber keine Entschädigung für Wertsachen	Mitversichert bis 3.000 €, Wertsachen und Elektronik nur bei Diebstahl aus Kofferraum	Mitversichert bis 2.000 €, Wertsachen bis max. 100 €
Diebstahl von Wäsche, Gartenmöbeln oder -geräten vom Grundstück	Mitversichert bis 5 % der VS	Mitversichert bis 1.200 €	Mitversichert bis zur VS	Mitversichert bis zur VS
Sengschäden	Mitversichert	Mitversichert	Mitversichert	Mitversichert (150 € SB)
Hotelkosten im Schadensfall	Mitversichert bis 4 Promille der VS, max. 200 Tage	Mitversichert bis 100 € pro Tag, max. 200 Tage	Mitversichert	Mitversichert bis 3 Promille der VS, max. 360 Tage
Künftige Leistungsverbesserungen gelten automatisch		Nein		
Jahresprämie für Risikoor: 51063 Köln, Domagkstraße 10	225,89 €	209,88 €	114,99 €	188,67 €
Jahresprämie für Risikoor: 73433 Aalen, Bismarckstraße 1	73,80 €	95,19 €	229,98 €	97,70 €
Jahresprämie für Risikoor: 24119 Kronshagen, Kieler Straße 10	125,14 €	110,23 €	146,35	111,18 €

Quelle: Mr-Money, Softfair und eigene Recherchen_Beispiel: 100 qm Wohnfläche, 5 Jahre schadenfrei_Alle Angaben ohne Gewähr_Vergleich der drei beliebtesten Hausrattarife (Studie AssCompact Trends IV/2013) mit dem hauseigenen maxpool-Deckungskonzept

» nur die maxpool-Tarife“, erklärt Stefan Klahn, Produktmanager bei maxpool.

maxpool hat die drei laut der Studie AssCompact Trends IV/2013 bei Maklern beliebtesten Wohngebäudeversicherer mit dem hauseigenen Deckungskonzept verglichen, für die Untersuchung der Hausrattarife haben wir uns ebenfalls für diese Versicherer entschieden und jeweils die Top-Tarife verglichen. Für den Vergleich haben wir zehn bis elf praxis-

relevante Leistungsmerkmale genauer untersucht und anhand dreier Risikoor-Prämien ermittelt. Im Einzelfall ist natürlich zu überprüfen, ob der Kunde über die hier ausgewählten Leistungsmerkmale hinaus weiteren Bedarf hat.

Für die Tarife der Interrisk und die maxpool-Deckungskonzepte übernimmt maxpool die Produktauswahlhaftung, darüber hinaus profitieren Sie selbstverständlich vom maxpool-Leistungser-

vice, der Ihre Kunden im Schadenfall bei Streitigkeiten mit dem Versicherer unterstützt. Dieser Service gilt für sämtliches über maxpool eingereichtes, versicherungsförmige Geschäft! ■

Kontakt

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

Reitlehrerhaftpflicht inklusive!

Hat ein Reitschüler während des Unterrichts einen Unfall, so haftet in vielen Fällen der Reitlehrer. Mit der Tierhalterhaftpflicht von maxpool kann er sich günstig absichern.



Die Reitlehrerhaftpflicht ist für alle Personen, die Reitunterricht erteilen, eine notwendige Absicherung, denn Reitschüler unterstehen immer der Aufsichtspflicht des Reitlehrers. Die Gefahr, schuldhaft etwa einen Unfall des Reitschülers zu verursachen, trägt der Reitlehrer. Hierfür reichen schon zum Beispiel ein falsches Kommando, die Auswahl eines ungeeigneten Pferdes oder ein zu hoch aufgebautes Hindernis. Das Gesetz kennt keine Grenzen für derartige Schäden, so dass man als Reitlehrer mit seinem gegenwärtigen und zukünftigen Vermögen haftet.

Die Reitlehrerhaftpflicht ist in der maxpool-Tierhalterhaftpflichtversicherung im Tarif Exklusiv obligatorisch mitversichert und umfasst die gesetzliche Haftpflicht des Reitlehrers. Sie beinhaltet die Aufsicht über Reitschüler beim Reitunterricht, bei Reitprüfungen und bei Ausritten. Eine separat abgeschlossene Reitlehrerhaftpflichtversicherung kostet sonst p. a. in der Regel circa 100 Euro

Was umfasst die Reitlehrerhaftpflicht im Tarif Exklusiv? *

Mitversichert ist die gesetzliche Haftpflicht des Versicherungsnehmers aus der gelegentlichen oder nebenberuflichen Tätigkeit als Reitlehrer – ausschließlich mit den versicherten Tieren –, sofern der Jahresumsatz beziehungsweise das jährliche Entgelt 17.500 Euro nicht übersteigt.

Wird das Pferd als Schulpferd genutzt und der Unterricht nur vom Versicherungsnehmer erteilt, besteht im Sinne der Bedingungen Versicherungsschutz. Sobald der Unterricht von anderen Personen erteilt wird, entfällt jener.

Mitversichert ist die gesetzliche Haftpflicht aus dem gelegentlichen entgeltlichen oder unentgeltlichen Verleih beziehungsweise Vermieten der versicherten Tiere für Ritte oder Kutschfahrten (auch Mitnahme von Personen in der Kutsche), sofern die jährlichen Einnahmen aus dem Verleih/der Vermietung 5.000 Euro nicht überschreiten.

Der Begriff „gelegentlich“ wird durch die Begrenzung der jährlichen Einnahmen definiert.

* Obligatorisch mitversichert im Tarif Exklusiv (ohne Mehrprämie!)

Weitere Highlights im Tarif Exklusiv

Pauschale Deckungssumme für Personen-/Sach- und Vermögensschäden: 15 Mio. Euro

Kosten für die Nottötung nach einem versicherten Schaden bis 5.000 Euro mitversichert

Bergungskosten für das versicherte Tier bis 10.000 Euro

Kosten für die Abholung durch einen Abdecker nach einem versicherten Schadenfall bis 5.000 Euro.

Verzicht auf Quotelung bei grob fahrlässiger Verletzung bestimmter Obliegenheiten

Optionale Mitversicherung von Pferderennen (20 Prozent Prämienzuschlag)

Prämienbeispiele

Tarif Exklusiv mit 125 Euro SB	107,93 Euro p. a. inkl. Versicherungssteuer
Tarif Exklusiv ohne SB:	116,62 Euro p. a. inkl. Versicherungssteuer
Tarif Basis 1 mit 125 Euro SB	68,72 Euro p. a. inkl. Versicherungssteuer
Tarif Basis 1 ohne SB:	91,63 Euro p. a. inkl. Versicherungssteuer

zusätzlich zur Tierhalterhaftpflicht – ein gutes Argument für den maxpool-Tarif Exklusiv!

Fazit: Der Tarif Exklusiv ist nicht nur ein „Muss“ für jeden Reiter, der gelegentlich auch Reitunterricht erteilt! Wer Tierhalterhaftpflichtversicherungen vermittelt, kommt an den leistungsstarken und marktführenden Tarifen von maxpool

nicht vorbei, denn mit Produktauswahlhaftung und Leistungsservice minimieren wir zusätzlich Ihre Haftung als Makler ■

Kontakt

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



Schuster, bleib bei deinen Leisten!

Ein Profi muss nicht alles können. Vielmehr sollte er sich clever aufstellen und mit dem richtigen Partner verbünden.

Im Bereich der Immobilienfinanzierung bietet maxpool seinen Partnern eine innovative Lösung. Denn die zu nehmende Hürde ist bekannt:

„Aus der Historie heraus arbeitet maxpool mit Maklern, die absolute Profis in der Versicherungs- und Vorsorgeberatung sind. An die letzte Immobilienfinanzierung, die vermittelt wurde, kann sich so manch einer allerdings kaum noch erinnern“, beschreibt Maren Straatmann, Abteilungsleiterin für den Bereich Finanzierung, die gemeinsame Herausforderung. Für diesen Fall gibt

es seit letztem Sommer ein neues Servicemodell, welches auf immer größeren Zuspruch bei den maxpool-Partnern stößt.

Baufi maxplus heißt das neue Zauberwort

Wünscht der Kunde eines Vertriebspartners ohne Berechtigung nach Paragraph 34c GewO eine Immobilienfinanzierung, so wird der Makler vorübergehend zum Tippgeber und gibt seine langjährigen, wichtigen Kunden inklusive der Beraterhaftung in kompetente Hände ab.

So funktioniert's

Der maxpool-Partner informiert seinen Kunden über den Beratungsservice und den Ablauf. Hierbei kann ein eigens für dieses Modell entwickelter Flyer unterstützend eingesetzt werden.

Wenn der Kunde einverstanden ist, dass ihn das Finanzierungsteam von maxpool berät, werden seine Kontaktdaten per Überleitungsbogen übergeben.

Dann geht's los. „Oft erreichen wir den Kunden sehr schnell, tauschen uns direkt zum Vorhaben aus oder verabreden uns zu einem Telefonat in aller Ruhe. Viele Kunden sind gut informiert, dass wir anrufen, freuen sich auf die bevorstehende Beratung und sind auskunftsfreudig“, so Nadine Voß, Baufinanzierungsspezialistin bei maxpool.

„Hätte ich früher von Ihnen gewusst, dann hätte ich gleich nur mit Ihnen gearbeitet – vielen Dank für die großartige Unterstützung.“

Kundenzitat

„Wir handeln im Auftrag unserer Makler und betreuen ihre Kunden idealerweise durch ihr gesamtes Vorhaben. Das kann ein Hausbau oder ein Wohnungskauf, eine größere Modernisierung oder auch eine fehlende Anschlussfinanzierung sein.

Wenn die Kunden zudem Bedarf an Cross-Selling-Produkten aus dem Versicherungsbereich signalisieren, spielen wir diesen Ball zurück an unseren Partner“, erklärt Straatmann.

„Nur zaubern können wir leider nicht. Einige wenige Finanzierungswünsche können wir nicht erfüllen – trotz unserer über 100 Bankpartner und der zehnjährigen Erfahrung“, ergänzt sie. „Wir loten immer alle Möglichkeiten aus, drehen und wenden eine Finanzierung mehrfach oder gehen auch mal in den direkten Dialog mit den Banken. Aufgegeben wird erst, wenn wirklich nichts geht.“

„Toll, wie Sie mit meinen Kunden gearbeitet haben, die sind nämlich sonst eher skeptisch. Da werden wir

noch einige Empfehlungen bekommen, die Schwester hat sich schon angekündigt.“

Versicherungsmakler Markus Hoffmann

Dass das maxpool-Team am Telefon und via E-Mail berät, finden viele Kunden erfreulich, da sie sich so auch außerhalb der Bankarbeitszeiten mit ihrem Vorhaben befassen können. Die Mitarbeiter im Finanzierungsteam sind darin geschult, die Wünsche und Vorstellungen des Kunden im lockeren Gespräch zu sammeln. So kann im Anschluss ein passgenaues Finanzierungskonzept erarbeitet werden – natürlich unter Berücksichtigung von Fördermitteln oder verschiedener Laufzeitvarianten. „Oft tauschen wir uns mit den Kunden telefonisch oder per E-Mail lebhaft aus und werden dadurch schnell zu einem eingespielten Team“, so Voß.

Der Makler selbst erhält regelmäßig Sachstandsmeldungen, soll aber weitestgehend aus dem Beratungsprozess herausgehalten werden. So kann er sich voll auf sein Hauptgeschäft konzentrieren.

„Jetzt, wo ich weiß, wie gut das klappt, bekommen Sie zukünftig alle meine Finanzierungskunden. Ich kann nur jedem Kollegen empfehlen, diese Beratung und Hilfe im Bau-Geschäft auszuprobieren.“

Dietmar Grosse, Grosse Assekuranz Versicherungsmakler

„Es freut uns sehr zu sehen, wie die Idee unseres Tippgeber-Modells funktioniert“, so Katharina Schlender, Maklerbetreuerin für den Bereich Finanzierung. „Wenn ein Vertriebspartner auch den zweiten und dritten Kunden zur Be-

ratung an uns übergibt oder die Kooperation sogar offen auf seiner Homepage kommuniziert, dann haben wir unser Ziel einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit erreicht“, fügt Schlender hinzu.

Mit dem Servicemodell BauFi maxplus können alle maxpool-Partner ihren Bestandskunden eine kompetente und nachhaltige Immobilienfinanzierungsberatung anbieten. Ganz getreu dem Motto: Man muss nicht alles wissen, man muss nur wissen, wo es steht – beziehungsweise wer es kann. ■

Kontakt

Finanzierung/Bausparen/Ratenkredit
Telefon: (0 40) 29 99 40-860
E-Mail: finanzierung@maxpool.de
Weitere Informationen im maxINTERN auf www.maxpool.de

Lust auf mehr?



proontraonline
12.02.2013

- Die 10 besten globalen Rentenfonds
- Kaufangebot für SEB ImmoInvest-Anteile
- Lloyd Fonds schließt 2012 mit roten Zahlen
- Bauherrn investieren mehr Eigenkapital
- 1,6 Millionen haben Kfz-Versicherung gewechselt
- Frauen versichern Haustiere, Männer lieber Wertsachen

Kategorie
Die 10 besten globalen Rentenfonds
Ihnen flossen in 2012 Nettomittel zu, wie keiner anderen Anlageklasse: den Rentenfonds. Rund 32 Milliarden Euro an neuen Mitteln verbuchten sie. proontra zeigt die 10 besten Rentenfonds auf globaler Ebene.
[weiterlesen](#)

Kategorie
Kaufangebot für SEB ImmoInvest-Anteile
Anleger des sich in der Abwicklung befindenden SEB ImmoInvest haben ein Kaufangebot für ihre Anteile erhalten: Eine riesiges Unternehmen will laut einem Anlegers schreiben die Anteile übernehmen.
[weiterlesen](#)

Kategorie
1,6 Millionen haben Kfz-Versicherung gewechselt
Zum Jahresende 2012 haben circa 1,6 Millionen privat versicherte Kfz-Halter für mindestens ein Fahrzeug ihre bisherigen Verträge gewechselt, im Vorjahr waren es noch 1,4 Millionen Kunden.
[weiterlesen](#)

Der neue proontra Newsletter

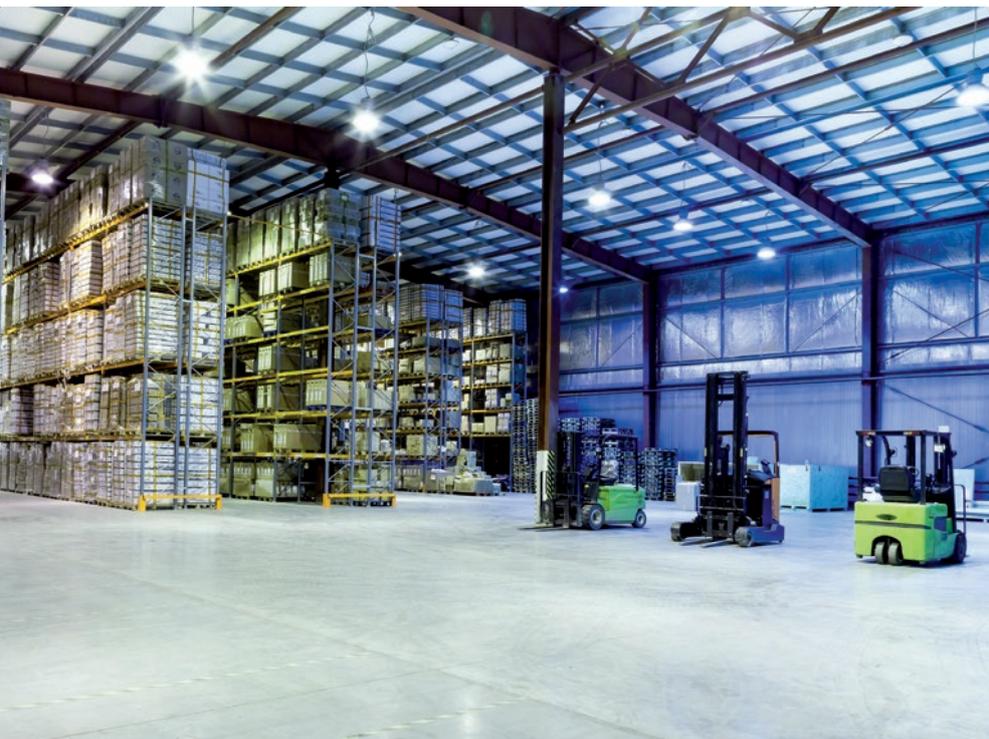
5 mal pro Woche das Wichtigste zusammengestellt – für alle, denen 6 mal im Jahr nicht genug ist.

www.proontra-online.de/newsletter

proontraonline

Mit maxpool zur Ortsbegehung

Für Gewerbetreibende ist es unverzichtbar, eine Inhaltsversicherung abzuschließen. Zu schwerwiegend sind die finanziellen Folgen, die zum Beispiel durch Einbruchdiebstahl, Feuer oder Naturkatastrophen entstehen können.



Inspektion und Bildmaterial ergaben, dass das besichtigte Objekt nicht ausreichend gesichert ist. Zudem nutzt der eigentliche Besitzer Areale der Halle, ohne dass jene, wie die Fotos zeigten, räumlich von der Mietfläche getrennt wären. Zur Diskussion stand noch ein zweites Objekt, das bei der Besichtigung auf dem Gelände größere Zustimmung beim Versicherer hervorrief. Abschlie-

Jens Schulz, prOteam Maklerservice

„Auf die Unterstützung von maxpool kann man wirklich bauen.“

ßend erfolgte noch eine Abstimmung der Versicherungssummen, bevor alle Beteiligten die Rückreise antraten. Einige Tage später gab die NÜRNBERGER dann ihre Quotierung ab.

„Mein Kunde und ich waren mit der von maxpool organisierten Ortsbegehung sehr zufrieden. Auch die versprochenen Angebote lagen mir innerhalb kürzester Zeit vor. Auf die Unterstützung von maxpool kann man wirklich bauen“, freut sich Schulz vom prOteam Maklerservice.

Wenn Sie uns zeitnah benachrichtigen, begleitet maxpool auch Sie zur Ortsbegehung. Das ist auch dann interessant, wenn die Vermittlung von Inhaltsversicherungen nicht zu Ihrem Kerngeschäft gehört. ■

Makler haben in jedem Einzelfall zu prüfen, ob und in welchem Umfang die Betriebseinrichtung oder der Warenbestand des Kunden durch eine Inhaltsversicherung abzusichern ist – ein Unterfangen, das sich nicht immer einfach gestaltet. maxpool bietet angehenden Partnern deshalb an, schwer einschätzbare Risiken mit einem Fachmann vor Ort zu beurteilen. Mithilfe der vielen guten und teils intensiven persönlichen Kontakte zu Versicherern organisieren wir im Bedarfsfall zusammen mit dem Makler und dem Versicherer obligatorische Ortsbegehungen. So geschehen am 17. Januar 2014. Für diesen Termin hatte maxpool gemeinsam mit der NÜRNBERGER VERSICHERUNG und dem betreuenden Makler eine Ortsbegehung bei einem Versicherungskunden in Bad Oeynhausen festgelegt. Gemeinsam

wurde eine Lagerhalle in einem größeren Hallenkomplex besichtigt, die der Kunde für die Zwischenlagerung von Sanitärartikeln anzumieten beabsichtigte.

Vor Ort überprüften Patricia Puhl, Teamleiterin der Abteilung Vertriebsunterstützung Sach bei maxpool, Anja Timpe von der NÜRNBERGER und Jens Schulz vom prOteam Maklerservice zunächst mögliche Risikomerkmale der Lagerhalle. So wurden Sicherungsvorkehrungen wie Fenster, Türen und Rolll Tore genau unter die Lupe genommen, Fluchtwege und Feuerlöscher gekennzeichnet und ein Lageplan entworfen. Außerdem ließ sich vor Ort eine erste Einschätzung vornehmen, ob die bereits ergriffenen Maßnahmen ausreichen. Ebenso wurde die Lagerhalle fotografiert und eine umfangreiche Bilddokumentation erstellt.

Kontakt

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

Die richtige Richtung: Der maxpool Expertentreff.



Fotolia.com © Maksym Yemelyanov


POOLS 2014
& FINANCE
Frankfurt/Main | 13.05.2014



JETZT KOSTENLOS ANMELDEN unter
www.poolsandfinance.de/maxpool

Sie haben Fragen?

Dann kontaktieren Sie uns unter (040) 29 99 40-330
oder unter vertriebsservice@maxpool.de


maxpool

Über das CRM-System zu maxadvice

Das neue Beratungstool maxadvice für den Kapitalanlagenvermittler mit der Erlaubnis nach Paragraf 34f GewO ist seit Kurzem in das CRM-System von maxpool implementiert.



Der Berater kann maxadvice jetzt aus seiner Kundenmaske heraus ansteuern und die Kundendaten in das Beratungsprotokoll übertragen. Für dieses benötigte, ergänzende Daten werden gespeichert und – sofern relevant – in das CRM-System eingepflegt. Dadurch wird die Eingabe von Kundenstammdaten deutlich einfacher. Im Vergleich zur Testversion von maxadvice, die am Markt mit großem Interesse wahrgenommen und von vielen unserer Makler genutzt wurde, sind anfängliche Kinderkrankheiten inzwischen ausgeheilt. Die lang

erwarteten Anträge der Augsburger Aktienbank sowie von ebase sind in das Programm eingepflegt. Die Fondsauswahl basiert auf unseren Empfehlungen und ist optimal auf die Kundenklassifizierung abgestimmt. Sie wird beständig

aktualisiert. Im Formularcenter von maxadvice finden sich nun ergänzende Formulare zur Depotöffnung und -übertragung sowie zur Order und ein Blanko-Beratungsprotokoll.

Log-in

Zunächst loggt sich der Berater über das maxINTERN in das CRM-System ein und wählt dort einen Kunden aus. Anschließend erfolgt eine Übertragung der entsprechenden Kundendaten in maxadvice. Nach Abschluss der Beratung wird das Beratungsprotokoll basierend auf dem alten Dokument als neue Datei gespeichert. Dieser Prozess lässt sich endlos wiederholen. Das Risikoprofil des Kunden kann dabei jederzeit an dessen Bedarf angepasst werden. Dadurch, dass der Kunde bereits im CRM-System hinterlegt ist, wird der eingereichte Antrag sofort zugeordnet. Das ist besonders dann vorteilhaft, wenn sich Rückfragen zu dem Antrag ergeben. Anders als beim Versicherungsantrag ist es aus steuerlichen Gründen besonders wichtig, dass die Adresse genau angegeben wird. Die Adressdaten müssen auch bei der Eingabe stets überprüft werden. Wenn der Kunde ein Depot eröffnet und damit verbunden Fonds geordert hat, werden die einzelnen Fondsposi-

Staffelung der Prüfungsvergütung

Provisionserlöse aus der Vermittlung pro Gewerbetreibendem	Honorar pro Gewerbetreibendem (exkl. USt.)
< 25.000	325 €
25.000–100.000	500 €
ab 100.000	650 €

tionen im Kundenprofil abgespeichert. Auf diese Weise erhält der Berater beim Kundenbesuch neben einer eventuell bestehenden Versicherungsübersicht auch eine Übersicht über die getätigten Wertpapieranlagen. Dies ist insofern praktisch, als sämtliche Beratungsdokumente am Ende eines Jahres einem Wirtschaftsprüfer vorgelegt werden müssen. Durch die Nutzung von maxadvice können maxpool-Partner sowohl Kosten für einen Wirtschaftsprüfer als auch Zeit sparen. Im Rahmen einer Kooperation mit maxpool wird die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft TPW Todt & Partner GmbH & Co. KG in Zukunft regelmäßig die in maxadvice hinterlegten Beratungsdokumente prüfen, und das zu den wohl günstigsten Konditionen am Markt. Das Angebot richtet sich auch an Gewerbetreibende, die ihren

Investmentbestand nur teilweise über maxpool abwickeln.

Informationsbeschaffung

Der Vermittler kann sich jederzeit über die Wertpapierbestände seiner Kunden informieren, da im CRM-System eine Zuordnung der Wertpapiere erfolgt. Die Bestands- und Folgeprovisionen lassen sich zudem unter „Meine Abrechnungen“ einsehen. Im CRM-System wird somit der Versicherungsbestand mit dem Anlagebestand der Kunden vernetzt. Dadurch kann der Berater jederzeit alle Versicherungs- und Anlagethemen des Kunden überblicken. Möchte der Vermittler sich ein genaueres Bild vom Bestand eines einzelnen Kunden machen, kann er über die Plattform ein Kundenreporting generieren. Über die Plattform lassen sich auch Analysen fahren, welcher

Fonds sich besser für den Kunden eignet und wie sich dessen Depot entwickelt. Die oft gestellte Frage, welche Provisionen es gibt, kann der Vermittler nun in den Handelsinformationen nachlesen. Mit einem Klick auf den Button „Investmentfonds“ kann der Berater in Abhängigkeit der gewählten Servicestufe zudem einsehen, wie hoch Abschluss- und Folgeprovision ausfallen.

Schon bald wird das Beratungstool maxadvice noch weiterentwickelt: Es stehen die individuelle Anpassung der Fondsauswahl sowie die Einbindung des DWS-Riester-Antrags auf der Agenda. ■

Kontakt

Investment

Telefon: (0 40) 29 99 40-880

E-Mail: investment@maxpool.de

Verlässlich auch in unruhigen Zeiten

Die neue selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung

- Der „gelbe Schein“ wird selbstständig: BU-Rente auch ohne BU-Grad
- Dadurch eine der höchsten Leistungsquoten des Marktes
- NEU: Einsteiger-SBU mit bis zu 60 % günstigeren Startbeiträgen



Von einem der finanzstärksten Lebensversicherer Deutschlands

Leisten muss man sich „leisten“ können. Jetzt informieren unter www.condor-versicherungen.de/SBU

Gut beraten ist nicht gleich gut gemacht

Als die IMD1-Vermittlerrichtlinie 2007 eingeführt wurde, bedeutete das einen einschneidenden Eingriff für Versicherungsvermittler und Makler. Nicht anders wird es bei der IMD2 sein, die bald in Kraft treten wird. Die Assekuranzbranche führt in vorseilendem Gehorsam erste Maßnahmen ein, die durchaus kritisch zu beurteilen sind.



Anderungen betrafen 2007 die Berufszulassungspflichten mit Einführung des Paragraphen 34d GewO und der damit verbundenen Registrierungspflicht. Weitere Neuerungen bezogen sich auf die Berufsausübungspflichten, allen voran die Informationspflichten, die Beratungs- und Dokumentationspflicht sowie die hieraus resultierende

Schadensersatzpflicht, die besagt, dass der Schaden bei einem Verstoß ersetzt werden muss.

Der Schutz der Verbraucher war 2007 noch ein untergeordneter Aspekt. Das wird sich mit der IMD2 ändern. Hier wird der Verbraucherschutz gestärkt. Dass der Gesetzgeber so handelt, verwundert nicht. Man denke an das abschre-

ckende Beispiel Mehmet G. und den MEG-Skandal. Oder an die schillernden Personen Jonas K. und Stephan S., die Kundengelder für Sexpartys und einen luxuriösen Lebensstil veruntreut haben. Aktuell sorgt der Firmengründer Jörg B. mit dem „Schneeballsystem“ von Infinus für negative Schlagzeilen. Solche Fälle sind nicht repräsentativ, bieten aber

Vorlagen für Verbraucherschützer und Lobbyisten.

So führt die Gesetzgebung mit der neuen Richtlinie umfangreiche Verbraucherschutzmaßnahmen ein. In Ver-

Für maxpool war die nachhaltige Aus- und Weiterbildung der angebundenen Vertriebspartner schon immer unerlässlich.

stößen gegen die Vermittlerpflichten sieht der aktuelle Entwurf nicht nur Ordnungswidrigkeiten, sie sollen empfindliche Geldstrafen nach sich ziehen. Zudem ist die Weiterbildung ein zentraler Baustein der Novelle. Die Einführung der „Initiative gut beraten“, getrieben durch den GDV-Verhaltenskodex, ist ein erster Schritt, den gesetzlichen Anforderungen gerecht zu werden, obwohl diese noch nicht festgelegt sind.

Für maxpool war die nachhaltige Aus- und Weiterbildung der angebundenen Vertriebspartner schon immer unerlässlich. Daher nehmen wir an der „Initiative gut beraten“ teil und werden unsere bestehenden Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen den Anforderungen der Initiative anpassen und entsprechend umsetzen. Wir hinterfragen diese Initiative jedoch auch kritisch und werden wie auch bisher auf wilden Aktionismus verzichten. Nicht jeder Vortrag einer Versicherungsgesellschaft, der mit

„Punkten“ belegt ist, wird angeboten. Wir sehen in der Initiative noch einen Anpassungsbedarf. Ganz klar beim Preis von einem Euro für die Meldung und Speicherung der Weiterbildungsmaßnahmen, aber vor allem auch bei inhaltlichen Elementen. Beispielsweise könnte ein Makler fünf Jahre lang immer das gleiche Seminar mit demselben Trainer besuchen und so seine 200 Weiterbildungspunkte erlangen. Weiterhin halten wir den geschlossenen Fünfjahreszeitraum für nicht sinnvoll. Er startet mit dem ersten Weiterbildungspunkt und endet nach fünf Jahren. Ein Makler könnte beispielsweise 200 Weiterbildungspunkte in den ersten drei Monaten sammeln und hätte somit die Anforderungen erfüllt. Damit wäre das Ziel einer kontinuierlichen Aus- und Weiterbildung verfehlt und der inhaltliche Aspekt an dieser Stelle noch nicht einmal berücksichtigt.

Wie maxpool Sie künftig unterstützt

Wir haben unser Aus- und Weiterbildungskonzept überarbeitet und bieten Ihnen themenbezogene Präsenzveranstaltungen an. Gleichzeitig stocken wir das Webinar-Angebot auf. Hierfür haben wir den gesamten Bereich der Aus- und Weiterbildung im maxINTERN umstrukturiert. In der Rubrik maxAKADEMIE finden Sie sämtliche Veranstaltungen, Webinare sowie Schulungen und können sich dort direkt über die Inhalte informieren und anmelden.

Ein besonderes Highlight sind unsere Spezialveranstaltungen, bei denen wir

Ihnen über eineinhalb Tage geballtes Fach- und Vertriebswissen bieten. Diese Veranstaltungen sind ausschließlich themenbezogen und behandeln beispielsweise die Bereiche betriebliche Altersversorgung, private Altersversorgung oder Krankenversicherung. Wer möchte, kann sich zudem beim Abendessen mit den jeweiligen Referenten über die einzelnen Vorträge austauschen. Zusätzlich werden Veranstaltungen zu den Themen Investment und Finanzierung angeboten. Darüber hinaus können Sie sich über das Jahr verteilt über Webinare inhaltlich weiterbilden und die

Wir haben unser Aus- und Weiterbildungskonzept überarbeitet und bieten Ihnen themenbezogene Präsenzveranstaltungen an.

erforderlichen 40 Weiterbildungspunkte sammeln. Hier legt maxpool großen Wert darauf, dass die Veranstaltungen fachlich anspruchsvoll sind. Ziel ist es, Sie fundiert und bedarfsorientiert zu den jeweiligen Schwerpunkten weiterzubilden.

Wie komme ich an mein persönliches Punktekonto?

Die Registrierungsunterlagen stehen im maxINTERN unter maxAKADEMIE zum Download bereit. Sie können die ausgefüllten und unterschriebenen Formulare an unseren Vertriebsservice oder an akademie@maxpool.de schicken. Wir nehmen dann für Sie die Registrierung bei der Initiative vor und eröffnen Ihr persönliches Punktekonto. ■

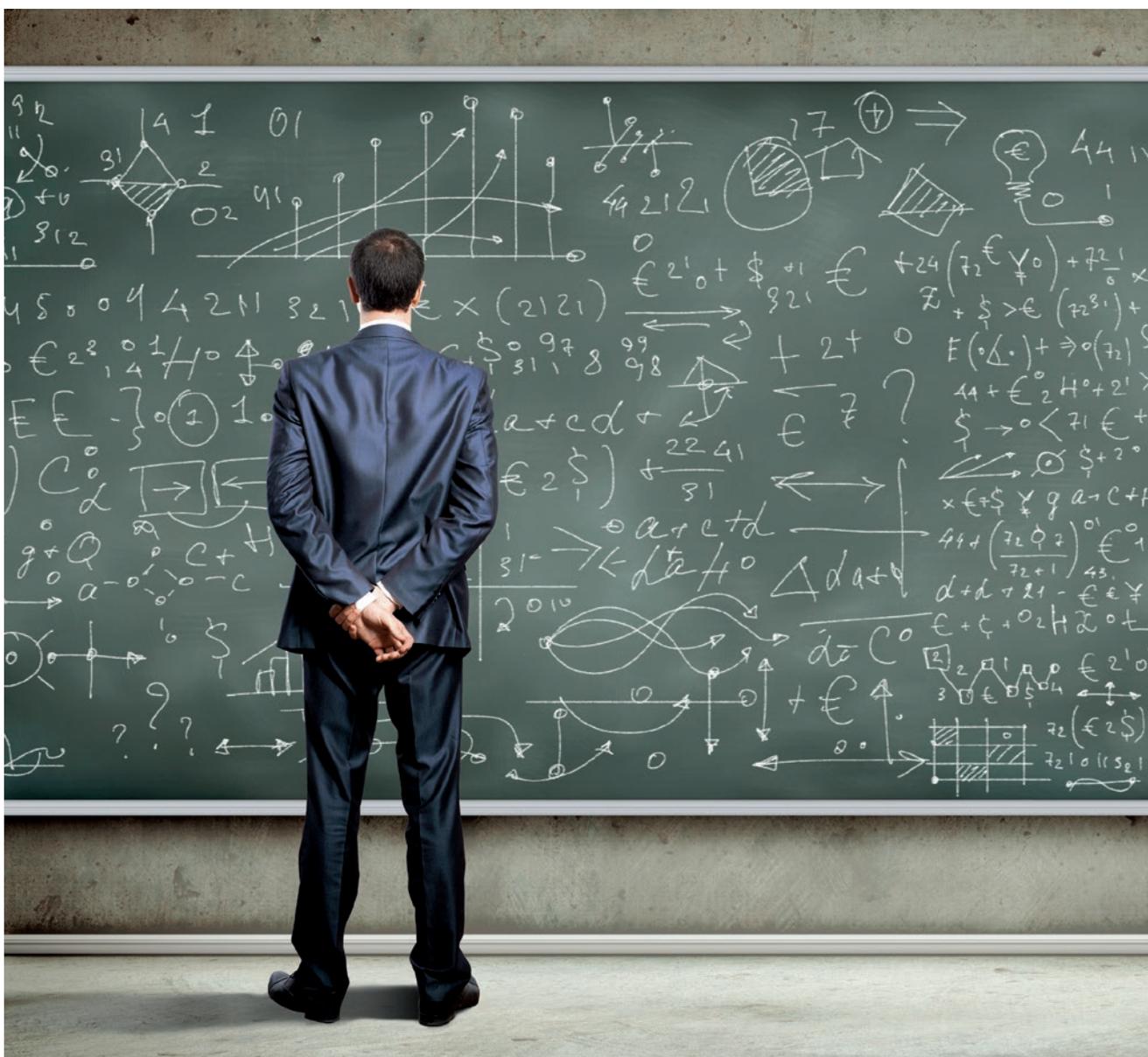
Kontakt

Bei Interesse sprechen Sie gerne Ihren Maklerbetreuer oder den Vertriebsservice an.
E-Mail: akademie@maxpool.de

Wichtige Termine	
Datum	Thema
7./8. Mai	Spezialveranstaltung Krankenversicherung
19./20. Mai	Spezialveranstaltung betriebliche Altersversorgung
16./17. Juni	Spezialveranstaltung private Altersversorgung
3./4. September	Spezialveranstaltung Krankenversicherung
15./16. September	Spezialveranstaltung betriebliche Altersversorgung
13./14. Oktober	Spezialveranstaltung private Altersversorgung

Initiative gut beraten – Weiterbildung: Es wird konkret!

Die Versicherungsgesellschaften in Deutschland haben sich darauf verständigt, nur noch mit Vermittlern zu arbeiten, die sich laufend weiterbilden. Andere Vermittler werden über kurz oder lang den Markt verlassen müssen.



Um eine nachprüfbare Weiterbildung in der Praxis sicherzustellen, wurde mit der Selbstverpflichtung gleichzeitig die „Initiative gut beraten –

Weiterbildung“ ins Leben gerufen. Diese stellt die derzeit wichtigste Möglichkeit dar, den Anforderungen der Versicherungswirtschaft zu folgen.

Die Initiative läuft seit dem 1. Januar 2014 – zwar noch nicht technisch, aber formell. Seitdem kann durch Weiterbildung nicht nur Humankapital gebildet

werden, sondern es werden auch Punkte gesammelt. Diese ermöglichen es den Versicherungsvermittlern, ihr aktuelles Wissen und Können für Kunden und gegenüber den Versicherungen klar sichtbar zu machen.

Die Frage, die sich hier oft ergibt, lautet: Muss ich da mitmachen? Die Antwort darauf ist nicht so ganz einfach. Ein gesetzlicher Zwang besteht (noch) nicht. Allerdings haben die Versicherungsgesellschaften sich verpflichtet, nur noch mit Vermittlern zusammenzuarbeiten, die eine kontinuierliche Weiterbildung betreiben. Wie man der

Derzeit ist zu beobachten, dass mit der Punktevergabe relativ großzügig umgegangen wird.

Weiterbildungsverpflichtung nachkommt und dies nachweist, ist in dieser Selbstverpflichtung aber bewusst nicht festgelegt.

Es können also auch außerhalb der „Initiative gut beraten“ Systeme entstehen, durch die man seine laufende Qualifikation ausreichend darlegt. Die Initiative hat derzeit allerdings den einzigen branchenweiten organisatorischen Rahmen geschaffen.

Damit haben die Versicherer letztlich dem Gesetzgeber vorgegriffen, denn die gesetzliche Anforderung einer permanenten Weiterbildung steht bei unseren Parlamenten auf der Agenda. Die Versicherungswirtschaft versucht also, eine Regelung in der Praxis zu etablieren, so dass der Gesetzgeber später auf diese zurückgreifen kann. Die Eigenlösungen der Branche sollen effizienter und sinnvoller sein als eine Regulierung von außen durch Politiker.

Wie sehen die Regelungen der „Initiative gut beraten“ konkret aus?

Im Durchschnitt müssen alle Vermittler, die das volle Versicherungssortiment anbieten, fünf Schultage, also 40 Schulungsstunden, Weiterbildung pro Jahr absolvieren. Pro Schulungsstunde gibt es einen Punkt. Nach fünf Jahren müssen so insgesamt 200 Punkte zusammenkommen. Dann wird das Konto wieder auf null gestellt und es geht von vorne los.

Der Fünfjahreszeitraum beginnt mit Eröffnung des Kontos oder mit dem ersten Schultag. Schulungen können teilweise auch rückwirkend 

Sie suchen für Ihre Kunden eine günstige Kfz-Versicherung?



Mein Tipp: die Kfz-Versicherung von DA Direkt

Testen Sie jetzt die Profis von DA Direkt!

Sie wollen für Ihre Kunden **Top-Leistungen zu günstigen Beiträgen?** Setzen Sie auf die Profis von DA Direkt!

Clever gespart, bestens versichert:

- schnelle, unbürokratische Hilfe im Schadenfall
- maßgeschneiderte Versicherungsangebote
- auf Wunsch zusätzliche Leistungs-Extras



Angebot online berechnen:
über den Vergleichsrechner von trixi
 oder rufen Sie uns an:
06171 8972186

DA direkt
 Deutsche Allgemeine Versicherungen

Ein Mitglied der  Zurich Insurance Group



„Wie man der Weiterbildungsverpflichtung nachkommt und dies nachweist, ist in der Selbstverpflichtung bewusst nicht festgelegt.“

Dr. Wolfgang Kuckertz
Vorstand der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG

» erfasst werden. Das bedeutet zweierlei. Erstens: Durch eine spätere Konteneröffnung verliert man grundsätzlich nichts, sondern verschiebt den persönlichen Fünfjahreszeitraum lediglich

Ein gesetzlicher Zwang besteht (noch) nicht.

etwas nach hinten. Zweitens: Wird an Maßnahmen teilgenommen, die viele Punkte bringen (etwa ein Lehrgang Finanzanlagenfachmann mit bis zu 190 Punkten), so sollte das eigene Konto gleich genutzt werden. Der erste Fünfjahreszeitraum kann so zu einem großen Teil bereits „erledigt“ werden.

Die Initiative nimmt für jeden gemeldeten Punkt eine Gebühr von einem Euro, die freie Bildungsdienstleister weiterberechnen müssen.

Die Konten können demnächst bei entsprechenden „Trusted Partners“ der Initiative eröffnet werden. Die akkreditierten Bildungsdienstleister, bei denen Sie die Schulungen besuchen, schreiben Ihre Punkte diesem Konto dann gegebenenfalls nachträglich gut.

Ihr Konto wird bei der Initiative geführt. Der Abruf Ihrer Daten scheint aus heutiger Sicht etwas umständlich zu werden. Sie haben daher die Möglichkeit, einen „Trusted Partner Service“ zu beauftragen, die Daten für Sie abzurufen und Ihnen in aufbereiteter Form zur Verfügung zu stellen. Sie benötigen diese Kontoauszüge immer wieder, denn Ihre

Weiterbildung müssen Sie den Gesellschaften, mit denen Sie zusammenarbeiten, nachweisen können.

Frei ist der Vermittler beziehungsweise die Organisation in der Entscheidung,

wie und in welchem Bereich er oder sie sich qualifizieren möchte. Sowohl in Bezug auf die Schulungsart als auch auf den konkreten Inhalt wird hier ein breites Spektrum geboten. Bildungsdienstleister, bei denen Weiterbildungspunkte erlangt werden können, weisen darauf hin. So können Vermittler aus der Vielzahl an Angeboten diejenigen auswählen, die am ehesten dabei helfen, die Dienstleistungsqualität gegenüber dem Kunden zu erhöhen. Es liegt letztlich in der Hand der Versicherungen, Vertriebe und Makler, im Sinne der Branche und des eigenen Unternehmens durch den zunächst als lästig empfundenen Zwang eine sehr positive Wirkung zu erzielen.

Derzeit ist zu beobachten, dass mit der Punktevergabe relativ großzügig umgegangen wird. Die Anbieter entsprechender Bildungsmaßnahmen erhoffen sich eine erhöhte Attraktivität der eigenen Bildungsprogramme. So wird die Initiative teilweise als „Trojanisches Pferd“ genutzt, um einzelne Themen eher vertrieblich zu platzieren. Sollte sich diese Situation ausweiten, wäre die Initiative letztlich insgesamt im Bestand gefährdet

und eine Anerkennung durch den Gesetzgeber fraglich.

Wie aber führt eine Bildungsinvestition zu besserer Qualität und mehr Erfolg? Um das zu erreichen, ist es notwendig, dass Vermittler Veranstaltungen nutzen, die auch wirklich zum eigenen Bedarf passen. Vor der Auswahl der Maßnahmen ist also anzuraten, eine Analyse des eigenen Kundenprofils, des eigenen Produktportfolios und der eigenen bereits bestehenden Qualifikation durchzuführen. Erst dann sollten die Anmeldezettel ausgefüllt werden.

Was ist für die Praxis zu beachten?

Makler sollten die aktuelle Entwicklung beobachten und sich laufend informieren – aber nicht nervös werden. Vor der Qualifikation sollte die Analyse des Bildungsbedarfs durchgeführt werden.

Was leistet GOING PUBLIC!

Akademie für Finanzberatung AG?

GOING PUBLIC! ist akkreditierter Bildungsdienstleister und maxpool-Kooperationspartner für das Thema Aus- und Weiterbildung. Das heißt, dass Sie bei einem Besuch von Schulungen bereits jetzt Punkte erlangen können. So können Sie auf die 24-jährige Erfahrung im Bildungsbereich für die Finanz- und Versicherungswirtschaft aufbauen und Ihren Qualifikationsbedarf sinnvoll decken. ■

Kontakt

E-Mail: akademie@maxpool.de

Wir suchen die Profis von morgen

maxpool zählt mit mehr als 5.000 kooperierenden Maklern zu den größten unabhängigen Maklerpools in Deutschland. Neben Produkten von über 100 namhaften Gesellschaften bietet die 1994 gegründete Servicegesellschaft für Finanzdienstleister erstklassige eigene Deckungskonzepte im Versicherungsbereich an. maxpool übernimmt für seine Partner den kompletten Abwicklungsservice im täglichen Geschäft, trägt in Teilen die Produktauswahlhaftung für seine Partner und bietet einen objektiven und unabhängigen Leistungsservice im Schadenfall.

Wir fördern den Nachwuchs und suchen deshalb zum nächst möglichen Termin eine/n

Auszubildende/n zur/zum Kauffrau/Kaufmann für Versicherungen und Finanzen (Schwerpunkt Versicherungen)

Ausbildungsinhalte

- Rechtliche Grundlagen des Versicherungswesens
- Erwerb fundierter Fachkenntnisse in den privaten Vorsorgesparten
- Anwendung von Informations- und Kommunikationstechniken
- Selbstständige Organisation und Terminkoordination
- Arbeitsrechtliche Grundlagen

Sie beginnen mit

- Mittlerer Reife oder Abitur / Allgemeiner Hochschulreife
- Guter Allgemeinbildung
- Sehr guten Deutschkenntnissen sowie einem guten sprachlichen Ausdrucksvermögen
- Guten PC-Kenntnissen
- Engagement, Zuverlässigkeit, Aufgeschlossenheit und Flexibilität

Ihre aussagekräftige Bewerbung richten Sie bitte per E-Mail an jana.despotovic@maxpool.de.

Dr. Hanns Martin Schindewolf wechselt in den Vorstand der AXA Versicherung AG. Ab April wird Dr. Schindewolf bei AXA die Verantwortung für das Privatkundengeschäft Sach-, Unfall-, Haftpflicht- und Kraftfahrtversicherung (SUHK) übernehmen.



Buschfunk

■ Stuttgarter zeigt stets Gesamtkostenquote auf

Die Stuttgarter Lebensversicherung a. G. weist ab sofort als einer der ersten Versicherer die Gesamtkostenquote und die jährliche Wertentwicklung aus. Der Vorsorgeversicherer setzt bei allen kapitalbildenden Tarifen die ausgewiesenen Kosten prozentual ins Verhältnis zur Rendite. So wird das Preis-Leistungs-Verhältnis des gewählten Vertrages auf einen Blick transparent. Ralf Berndt, Vorstand Vertrieb und Marketing, erläutert: „Mit dem freiwilligen Ausweis der Gesamtkostenquote handeln wir zukunftsgerichtet. Aus unserer Sicht ist eine Pflicht zur Veröffentlichung der Gesamtkostenquote wünschenswert.“ Kunden der Stuttgarter werden damit bei allen klassischen und fondsgebundenen Tarifen über anfallende Kosten informiert. Der Gesetzgeber sieht derzeit nur bei geförderten Produkten vor, dass die Gesamtkostenquote ausgewiesen wird.

■ Qualitypool trennt sich von Vertriebsleiter für Versicherungen

Der Finanzdienstleister Dr. Klein AG hat sich von Martin Staub, Vertriebsleiter Versicherungen, getrennt. Staubs Aufgaben übernimmt Stephan Gawarecki (Sprecher des Vorstands der Hypoport AG), wie das Unternehmen in einer Pressemitteilung

schreibt. Staub war im Mai 2012 zu Dr. Klein gewechselt. Im Juni vergangenen Jahres war ihm zudem der gesamte Backoffice-Bereich für private Versicherungskunden des börsennotierten Finanzdienstleistungskonzerns Hypoport übertragen worden, zu dem Dr. Klein und auch Qualitypool gehören.

■ Netfonds lagert Baufinanzierung aus

Der Hamburger Maklerpool Netfonds betreibt das Baufinanzierungsgeschäft seit März 2014 nicht mehr selbst. Stattdessen lagert Netfonds den Bereich an das „Finanzierungsteam Finanz-select am Standort Leipzig“ aus.

■ Verbraucher werden falsch beraten

Die Abteilungsleiterin für Recht und Finanzen der Verbraucherzentrale Hamburg, Edda Castello, besuchte kürzlich eine Veranstaltung der IHK Lüneburg-Wolfsburg. In diesem Zusammenhang äußerte sie nach den Worten eines dort anwesenden maxpool-Partners, dass „90 Prozent der Verbraucher falsch versichert“ wären. Auf die Nachfrage, wo denn die Zahl herkomme, führte sie aus, dass dies im Rahmen der Beratungen in der Verbraucherzentrale festgestellt worden sei. Fazit: Eigentlich müsste die Behauptung also richtig heißen:

„90 Prozent der Menschen, die sich mit Versicherungsangelegenheiten hilfeschend an die Verbraucherzentrale wenden, sind falsch versichert“, und nicht 90 Prozent der Verbraucher im Allgemeinen.

■ procontra unterstützt mit Beratertools

Das unabhängige Finanzmagazin procontra bietet jetzt nützliche Tools für Vermittler. So steht unter www.procontra-online.de/beratertools der procontra-LV-Check bereit. Hier werden die Geschäftsberichte der Lebensversicherer analysiert und die wichtigsten Kennzahlen nach GDV-Standard aufbereitet. Der Vermittler kann so seine Beratung mit unabhängigen und objektiven Fakten über den Anbieter stützen. Egal ob Kosten, Erträge, Finanzstärke – der LV-Check vergleicht und schafft Transparenz. Zudem erleichtert die procontra-Fondsanalyse die Auswahl bei der Investmentfonds-Beratung: Über 20.000 Investmentfonds, die die Redaktion anhand der relevantesten Kennzahlen zu Erträgen, Kosten und Risiko bewertet hat, sind abrufbar. Außerdem können Vermittler aktuelle Preisniveaus im Immobilienkompass abfragen oder in der procontra akademie Weiterbildungspunkte sammeln. Hier kooperiert das Medium mit den Analysten von Franke und Bornberg.

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



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

Die Pferdehaftpflichtversicherung von maxpool und dem VOLKSWOHL BUND zählt seit Jahren zu den Top-Produkten am Markt. Neben einem Top-Bedingungswerk bietet der Tarif auch den maxpool Leistungsservice für den Schadenfall.


**POOLS
& FINANCE**



Besuchen Sie uns bei der POOLS & FINANCE 2014
am 13. Mai in Frankfurt am Main.

Auf www.poolsandfinance.de/maxpool können Sie sich
Ihr kostenloses Messticket sichern!

Sie haben Fragen? Wir sind immer für Sie da
unter (040) 29 99 40-330 oder unter
vertriebsservice@maxpool.de | www.maxpool.de


maxpool



Schließen Sie die Lücke im System

Nachdem die Leistungen der GKV gekürzt wurden, interessieren sich deutlich mehr Kunden für einen zusätzlichen Krankenversicherungsschutz.

Das Angebot an Zusatzversicherungen ist in den letzten Jahren stark gewachsen und für Makler wie Kunden oft nur schwer zu überblicken. Der Kunde wird optimal beraten, wenn der Makler die Leistungslücken aufzeigt (siehe Abbildung) und dann gemeinsam mit seinem Kunden definiert, welche es zu schließen gilt.

Nicht immer können alle Lücken über Ergänzungstarife abgesichert werden. Der Wunsch, beim Arzt schneller einen Termin zu bekommen oder bevorzugt behandelt zu werden, kann beispielsweise

nicht über eine „normale“ Zusatz- oder Ergänzungsversicherung abgedeckt werden. Hierzu müsste der Kunde in das Kostenerstattungsverfahren wechseln. Für diesen Bereich bieten die PKV-Gesellschaften Tarife an, die jedoch hochpreisig sind und sich nicht für jeden Kunden als Absicherung eignen.

Nachfragetreiber zahnärztliche Versorgung

Am meisten wird die zahnärztliche Versorgung nachgefragt. Bis vor einigen Jahren war dieser Bereich nicht allein

versicherbar. Die PKV-Gesellschaften hatten Bedenken, dass es zu einer negativen Risikoselektion kommt. Seit einigen Jahren werden nun doch reine Zahnabsicherungen angeboten, manche sogar untypischerweise ohne Altersrückstellungen. Dies mag im Zahnergänzungsbereich noch akzeptabel sein, bei stationären Tarifen hingegen nicht. Hier sollte der Kunde schon genau wissen, worauf er sich einlässt. Wenn Altersrückstellungen fehlen, wird der Kunde im Alter finanziell belastet. Also genau dann, wenn er den Versicherungsschutz benötigt. Stationäre Tarife ohne Altersrückstellung kann maxpool daher nicht empfehlen.

Hat sich der Kunde für einen Tarif ohne Altersrückstellungen (Risikotarif) entschieden, sollte er ausdrücklich auf Folgendes hingewiesen werden: Bei Tarifen, die nach Art der Schadenversicherung kalkuliert sind, steigen die Beiträge im Vertragsverlauf abhängig vom Alter des Versicherten. Der Beitrag richtet sich nach dem jeweils erreichten Alter. Der Tarifbeitrag wird nach Altersgruppen gestaffelt, zum Beispiel 0–15, 16–20, 21–35, 36–40 Jahre und so weiter. Wenn der Kunde eine neue Altersstufe erreicht, wird automatisch der entsprechende Beitrag fällig. Gleichzeitig hat der Versicherte ein Sonderkündigungsrecht zum Wirksamwerden der Erhöhung.

Zahnergänzung ist nicht gleich Zahnergänzung

Das Leistungsspektrum der angebotenen Zahnergänzungstarife ist sehr breit. Es reicht vom sehr einfachen Tarif mit einer Verdopplung des GKV-Festkostenzuschusses bis hin zum Hochleistungstarif mit Leistungen für Zahnbehandlung, Zahnersatz, Kieferorthopädie und Zahnreinigung. Einen besonderen Stellenwert hat der Bereich der Kieferorthopädie für Kinder. Auch hier gilt es, zu vergleichen und auf die Summenbegrenzungen in den einzelnen Leistungen zu achten.

Tarife mit Heilpraktiker-Leistungen

Sehr begehrt sind auch Tarife, die Heilpraktiker-Leistungen einschließen. Gute Heilpraktiker-Tarife sehen Leistungen nach dem Hufeland-Verzeichnis vor und erstatten naturheilkundliche Behandlung durch einen Arzt. Auch hier ist wieder auf die jährliche Summenbegrenzung zu achten.

Einige Gesellschaften bieten die Möglichkeit, einen reinen Heilpraktiker-Tarif abzuschließen. Die Beitragsentwicklung bleibt jedoch abzuwarten, sie ist sicher tendenziell steigend. Insofern könnten Zusatztarife mit Kombinationsleistungen eine geeignete Alternative darstellen. Diese sehen unter anderem Leistungen für Heilpraktiker, Sehhilfen, Vorsorgeuntersuchungen und die Zuzahlung für Heil-/Hilfsmittel vor und bieten mehr Beitragsstabilität.

Stationäre Ergänzungstarife

„Den Chefarzt im Krankenhaus brauche ich nicht, aber das Einbettzimmer finde

ich toll“ – diesen Satz hat jeder Makler schon gehört. Es ist angenehm, ein Krankenzimmer für sich zu haben. Aber was ist, wenn man schwer erkrankt und einen Spezialisten benötigt? Hier bieten die stationären Ergänzungstarife für das Ein- oder Zweibettzimmer mit privatärztlicher Versorgung eine sehr gute Absicherungsmöglichkeit. Der Fokus sollte auf der Erstattung oberhalb der Gebührenordnung für Ärzte und der freien Krankenhausauswahl liegen. Auch Leistungen wie ambulante Operationen sollten abgesichert sein.

Neuheiten

Neuerscheinungen am PKV-Markt sind Tarife ohne Wartezeiten, etwa von den Versicherern SIGNAL/Deutscher Ring oder INTER, Tarife der DKV ohne Gesundheitsprüfung für die Unterbringungskosten im Krankenhaus sowie das Krankenhaustagegeld. Hier gilt zu beachten, dass im Krankenhaus tatsächlich nur die Unterbringungskosten erstattet werden und im Krankenhaus-

tagegeld für bestehende Erkrankungen eine Sonderklausel besteht.

Lohnfortzahlung im Krankheitsfall

Die Lohnfortzahlung im Krankheitsfall wird als Thema oft vernachlässigt, ist aber existenziell wichtig. Kann Ihr Kunde tatsächlich auf 300 bis 400 Euro im Monat verzichten? Miete, Finanzierungen und sonstige Belastungen laufen auch im Krankheitsfall weiter. Und wer sich dann um seine finanzielle Existenz sorgen muss, wird sicherlich nicht schneller gesund. Makler sollten diese Absicherung daher immer mit anbieten, ebenso wie die Berufsunfähigkeitsversicherung. Es gilt zu erklären, dass erst die Arbeitsunfähigkeit und dann die Berufsunfähigkeit kommt. Damit Sie Kunden schnell aufzeigen können, welche Zusatztarife sich anbieten, hinterlegen wir in Kürze entsprechende Produktvergleiche im maxINTERN. Diese Vergleiche werden die bisherigen ZKV-Folder ablösen und sollen die Kundenberatung erleichtern. ■

Auszug der gesetzlichen Eigenbeteiligungen

Maßnahme	Eigenbeteiligung
Arzneimittel, Verbandsmittel	Zuzahlung: 10 %, mindestens 5 Euro und maximal 10 Euro (höchstens den Preis des Medikaments, des Verbandsmittels) Zusätzlich: 100 % der über den Festbetrag hinausgehenden Kosten; 100 % für Arzneimittel gegen geringfügige Gesundheitsstörungen, z. B. Erkältungskrankheiten; 100 % von nicht verschreibungspflichtigen Medikamenten
Heilmittel Massagen, Krankengymnastik etc.	Zuzahlung: 10 % je Anwendung plus 10 Euro je Verordnung
Hilfsmittel • sämtliche Hilfsmittel • sämtliche Hilfsmittel • Brillengestelle, Brillengläser und Kontaktlinsen	• Zuzahlung: 10 % je Hilfsmittel (mindestens 5 Euro und maximal 10 Euro) • 100 % der über den Festbetrag hinausgehenden Kosten • 100 % für Erwachsene, die nicht schwer sehbeeinträchtigt sind
Krankenhausbehandlung • Pro Kalendertag für höchstens 28 Tage im Kalenderjahr • Behandlung im Ein- und Zweibettzimmer sowie durch Privatarzt	• Zuzahlung: 10 Euro bei vergleichbaren Krankenhäusern nur Anspruch auf Krankenhäuser mit niedrigem Preisniveau • 100 %
Anschlussrehabilitation Pro Kalendertag für höchstens 28 Tage im Kalenderjahr	Zuzahlung: 10 Euro
Zahnersatz • einfache kassenzahnärztliche Versorgung als Festzuschuss • darüber hinausgehende Leistungen • Inlays	• 35 % bis 50 % je nach Vorsorgebonus • 100 % • rund 95 %
Heilpraktiker	pro Behandlung 100 %
Verdienstausfall	bei Arbeitsunfähigkeit rund 22 % des Nettoeinkommens – bei Einkünften über Beitragsbemessungsgrenze deutlich höher

BU:gefördert und kombiniert

Kontraproduktiv?! Der Staat sponsert künftig BU-Verträge, die dadurch teurer werden. Zudem bereichern Kombiproducte den BU-Markt, auf Kosten der Transparenz.

Das sollte eigentlich Hoffnungen fürs das Vertriebsjahr wecken: steuerliche Anerkennung von Vorsorgebereitschaft in größerem Rahmen nun auch für das Risiko Berufsunfähigkeit. Die Assekuranz kann seit Anfang 2014 Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsschutz jeweils in eigenständigen steuerlich geförderten Varianten anbieten. Wie schon jetzt bei den BU-Zusatzbausteinen zur Rürup-Rente können dann auch Prämien für Soloverträge in bestimmtem Rahmen steuerlich geltend gemacht werden. Die Weichen dafür wurden mit dem Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz bereits 2013 gestellt.

Ein Markt der neuen Möglichkeiten?

Freude darüber will in der Branche nicht so recht aufkommen. Inwiefern die Gesellschaften von den neuen Möglichkeiten Gebrauch machen und in der Folge dann vor allem auch die Kundenschaft von den neuen Angeboten, das ist – nach allem, was man bisher hört – mit einigen Fragezeichen versehen.

Denn die steuerlich privilegierten Produkte drohen als Ladenhüter zu enden. Das hat mit den Auflagen zu tun, die der Gesetzgeber an das Steuerbonbon geknüpft hat. Knackpunkt: Die Leistungen der neuen zertifizierten

Berufsunfähigkeits- und Erwerbsunfähigkeitsverträge müssen bis zum Lebensende laufen. Das dürfte den Be-

Dr. Peter Schwark, GDV

„Wir begrüßen die Ausweitung der BU-Förderung, in der konkreten Umsetzung hätte es bessere Lösungen gegeben.“

rufsunfähigkeitsschutz im Vergleich zu normalen Policen um das Doppelte bis Dreifache verteuern, wie Experten errechnet haben. Makler Bert Heidekamp – spezialisiert auf Berufsunfähigkeitsschutz – nennt die verlangte lebenslange BU-Rente ganz offen „Irrsinn“ und verweist im Übrigen auf „weitverbreitete Skepsis bei Produktmanagern“.

Wer bezahlt's und wer fängt an?

Auch wenn die Branche in den offiziellen Verlautbarungen ihren Missmut über die gesetzlichen Vorgaben routiniert kaschiert, darüber hinwegtäuschen kann dies nicht. „Grundsätzlich begrüßen wir die Ausweitung der BU-Förderung. In der konkreten Umsetzung hätte es nach unserer Auffassung bessere Lösungen gegeben“, erklärt Dr. Peter Schwark, Mitglied der GDV-Hauptgeschäftsführung, auf Nachfrage. Nach einer massiven Angebotsoffensive in nächster Zeit hört sich das nicht an.

„Wir sehen noch keine breite Produktlandschaft. Die Versicherer werden sich aber den neuen Anforderungen stellen und sicherlich in der Übergangsphase bis 2015 neue Produkte herausbringen, die sich im Wettbewerb beweisen müssen“, sagt Stephan Schinnenburg, Geschäftsführer des Analysehauses MORGEN & MORGEN.

FÖRDERUNG
GENEHMIGT



Für die ALTE LEIPZIGER beispielsweise kommt nach den Worten ihres Pressesprechers Andreas Bernhardt eine kurzfristige Einführung nicht in Betracht. Dort geht man davon aus, dass aufgrund der zwangsläufigen deutlichen Verteuerung „viele Interessierte – trotz staatlicher Förderung – von dem Produkt Abstand nehmen werden“.

Diese Befürchtung hegt auch Schinnenburg: „Schwierig wird es für die Vorsorgewilligen, die sich bereits jetzt schon keinen BU-Schutz leisten können beziehungsweise keinen bekommen. Wie sollen sie dann erst die neuen Open-End-Policen bezahlen?“ Auch ein gut gemeinter steuerlicher Anreiz zu mehr Vorsorge könne da letztlich nichts bewirken. Wenn, dann sei es eher wieder ein Produkt für Besserverdienende. Wieder mal.

Wer als Vermittler diese Klientel zu seiner Kundschaft zählt oder sich vielleicht sogar ausschließlich darauf fokussiert hat, für den sind Marktbeobachtung und Sondieren auf diesem Feld also für die Zukunft besonders Pflicht.

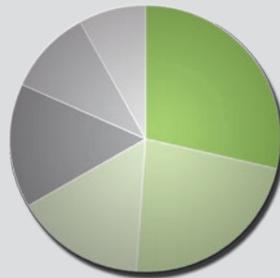
Wissenslücken

Dass trotz aller Vorbehalte im Stillen bereits an dem neuen Schutz getüftelt wird, davon kann man ausgehen. Ein Anbieter soll dem Vernehmen nach bereits in den Startlöchern stehen.

„In jedem Fall sollten die Bedingungen der neuen geförderten Policen mit den normalen BU-Tarifen verglichen werden“, meint Heidekamp. Er erwartet durchaus Leistungsunterschiede – „nicht unbedingt zum Besseren“ – und zieht hier Parallelen zu den derzeit bereits geförderten BU-Zusatzbausteinen. In dieser Kombination mit der Basisrente seien Versicherte durch die Zertifizierungsvorgaben teilweise schlechtergestellt als in ungeforderten Verträgen. Kritisch: Vermittler wüssten dies teilweise bis heute nicht. So dürften beispielsweise bestimmte Zusatzleistungen wie Wiedereingliederungshilfen nicht mitversichert sein. „Das schreibt der

Mit den Nerven fertig

Nervenkrankheiten und psychische Erkrankungen sind die Hauptursachen für Berufsunfähigkeit.



- 28,7 % Nervenkrankheiten
- 22,7 % Erkrankungen des Skelett-/Bewegungsapparates
- 15,5 % Sonstige Erkrankungen
- 15,0 % Krebs und andere bösartige Geschwülste
- 10,1 % Unfälle
- 8,0 % Erkrankungen des Herzens und des Gefäßsystems

Quelle: MORGEN & MORGEN

Gesetzgeber vor. Sonst kriegt man keine Zertifizierung hin.“

BU kombiniert

So oder so, auch wenn die neuen geförderten Produkte erst mal noch auf sich warten lassen sollten, müssen sich Makler auf eine weiter wachsende Vielfalt am Markt einstellen. Der reine BU-Vertrag bekommt dabei zunehmend Konkurrenz durch Kombiprodukte – in zwei Richtungen, wie man bei MORGEN & MORGEN registriert.

Zum einen gibt es zunehmend mehr Angebote „mit Komponenten aus BU, ein wenig Erwerbsunfähigkeit, einem Stück Grundfähigkeit und etwas Dread Disease. Eine Art Rundum-sorglos-Paket, aber mit gewissen Einschränkungen“. Wobei es vielleicht für den Kunden nicht immer 100-prozentig nachvollziehbar sei, „wie die einzelnen Tarife konzipiert sind und was sie alles abdecken. Hier ist sicherlich teilweise noch mehr Transparenz notwendig“, so Schinnenburg.

Gefragt sind damit auf der anderen Seite wieder einmal mehr Sachverstand, Akribie, hartnäckiges Nachfragen bei den Gesellschaften und nicht zuletzt auch pragmatisches Herangehen und Abwägen des Maklers. „Sicher, solche Policen, die zum Beispiel von AXA, Barmenia oder auch SIGNAL unter anderem

mit dem Label Existenzschutz verkauft werden, sind nicht die erste Wahl, aber oftmals die zweite – ehe der Kunde gar nichts bekommt und ohne Schutz dasteht“, sagt Heidekamp.

Pflegereutenabo

Bei anderen neuen Kombiprodukten dagegen bleibt der Berufsunfähigkeitsschutz weiterhin zentraler Ankerpunkt, wird aber von ergänzendem Schutz flankiert – häufig für das Pflegerisiko. Ein Trend, der sich bereits im vergangenen Jahr deutlich abgezeichnete. Ein guter Einstieg für Vermittler wie Kunden in ein oft in die Ferne geschobenes Thema. „Wir versprechen uns davon, auch jüngere Menschen für das Thema Pflege zu interessieren“, sagt Thomas Wedrich, Leiter der Basler-Unternehmenskommunikation. Biometrische Risiken – ein hart umkämpfter Wachstumsmarkt. „Jeder versucht, Produkte zu entwickeln, mit denen er am Markt sehr gut dasteht, wo er vielleicht auch unvergleichbar ist“, erläutert Schinnenburg. Die Kritik von Verbraucherschützern setzt hier an, sie stellen diese Unvergleichbarkeit als gewollt dar. Um die notwendige Vergleichbarkeit in diesem komplexen Markt zu schaffen und die Produktauswahl voranzutreiben, ist die Unterstützung unabhängiger Makler gefragt denn je. ■

„Sind Sie gerade online?“

Einzelberatungen in der betrieblichen Altersversorgung kostengünstig vom Büro aus durchführen



„Die Online-Beratung unterstützt auch im Gespräch mit dem Arbeitgeber.“

Claudia Tüscher
Teamleiterin bAV

Die laufende Betreuung der betrieblichen Altersversorgung ist zeit- und manchmal auch kostenintensiv. Bestehende Verträge müssen immer wieder geändert werden, neue Mitarbeiter möchten informiert werden, und Mitarbeiter, die schon lange im Unternehmen sind, entscheiden sich zeitlich verzögert für die betriebliche Altersversorgung.

Ein Termin beim Kunden lohnt immer dann, wenn mehrere Beratungen anstehen. Möchte ein einziger Mitarbeiter informiert werden, ist ein Besuch betriebswirtschaftlich nicht ratsam. Doch auch er soll natürlich zeitnah zur betrieblichen Altersvorsorge beraten werden. Für diesen Fall können Sie die Online-Beratung von maxpool nutzen.

So funktioniert die Online-Beratung

Zum vereinbarten Termin ruft ein Fachberater zur betrieblichen Altersversorgung den betreffenden Mitarbeiter an. Der Mitarbeiter benötigt Zugang zu einem internetfähigen PC und erhält per E-Mail einen Link zum Anklicken, so dass er den Bildschirm des Fachberaters sehen kann. Mitarbeiter und Fachberater gehen dann gemeinsam einen kurzen Vortrag zu den Besonderheiten der betrieblichen Altersversorgung im Allgemeinen und dann auch speziell für

diesen Arbeitgeber durch. Es werden Zuschüsse, der Brutto-Netto-Vorteil, die Vererbung und weitere wichtige Aspekte angesprochen. Der Mitarbeiter kann jederzeit fragen. Nach dem allgemeinen Teil öffnet der Berater die Berechnungssoftware des gewünschten Anbieters für die betriebliche Altersversorgung in dem Unternehmen. Berater und Mitarbeiter erstellen gemeinsam eine individuelle Berechnung, gern auch mit mehreren Beiträgen und Alternativen. Der Mitarbeiter erhält nach der Beratung alle Unterlagen als PDF sowie die wichtigsten Punkte aus dem Gespräch als Protokoll. Im Ablauf und in den Unterlagen gibt es keinen Unterschied zu einer persönlichen Beratung. Lediglich die räumliche Nähe fehlt.

Vorteil einer Online-Beratung

Der Mitarbeiter kann die Uhrzeit freier bestimmen und auch der Partner kann an der Beratung problemlos teilnehmen. Dies ist bei einem Termin im Unternehmen oft nicht möglich. Für den Berater bringt die Online-Beratung eine Kosten- und Zeitersparnis. Auch müssen die Termine mit den Mitarbeitern in einem Unternehmen nicht an einem Tag zusammengefasst werden, sondern jeder Mitarbeiter kann sich zu seinem Wunschtermin beraten lassen.

Unterstützung durch maxpool

Unsere Fachberater zur betrieblichen Altersvorsorge übernehmen gern die Online-Beratung für Sie. Sie geben uns die Daten vom Arbeitgeber wie zum Beispiel gewünschter Versicherer, Arbeitgeberzuschüsse, mögliche VL-Leistungen sowie die Kontaktdaten des Mitarbeiters und weisen diesen darauf hin, dass sich maxpool bezüglich einer Terminabsprache mit ihm in Verbindung setzt. Wenn der Mitarbeiter sich im Zuge der Online-Beratung für die betriebliche Altersversorgung entscheidet, rechnen wir diesen Vertrag mit Ihnen in der Servicestufe 2 ab (circa 20 Prozent weniger Courtage).

Wenn Sie selber die Online-Beratung durchführen möchten, benötigen Sie hierfür eine spezielle Software. Unser Haus arbeitet mit CSN. Hier müssen Sie mit Kosten von rund 20 Euro monatlich für eine Lizenz rechnen. Zusätzliche Hardware wird nicht benötigt, aber es empfiehlt sich, mit einem Headset zu arbeiten.

Weitere Einsatzmöglichkeiten

Neben der Einzelberatung von Mitarbeitern kann die Online-Beratung auch zur Arbeitgeberansprache eingesetzt werden. Wenn Sie mit dem Arbeitgeber zusammensitzen und ihn auf die betriebliche Altersvorsorge ansprechen, schalten Sie doch gern Ihr „Backoffice“ maxpool hinzu und wir zeigen Ihnen am Bildschirm unseren Service für Verwaltung und Beratung. ■

Kontakt

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

Die Existenz absichern!

Nicht alle Kunden können sich eine BU leisten. Wer einer körperlichen Tätigkeit nachgeht, kann jetzt einen sehr günstigen Schutz bekommen.



„Basisschutz für einen sehr günstigen Beitrag“

Christopher Carallo
Teamleiter LV/Vorsorge

Mit dem Tarif Existenz der VOLKSWOHL BUND Versicherung können Sie diesem Kundenkreis eine passgenaue und bezahlbare Alternative zur Berufsunfähigkeitsabsicherung bieten. Sie eignet sich zum Beispiel für Handwerker, Servicekräfte oder Berufskraftfahrer sowie auch Hausfrauen. Das Leistungsspektrum des Tarifs zielt auf die körperlichen und geistigen Fähigkeiten ab. So tritt ein Leistungsfall ein, wenn der Versicherungsnehmer wichtige kör-

perliche und geistige Grundfähigkeiten wie beispielsweise Hören, Sehen, Sprechen, Gehen, Stehen oder Sitzen verliert oder seine Extremitäten nicht mehr bewegen kann. Ob die Beeinträchtigung durch Unfall, Krankheit oder einen anderweitigen Kräfteverfall hervorgerufen wird, ist dabei unwichtig. Auch irrelevant ist, ob der Kunde noch beruflich tätig sein kann. Versicherungsschutz besteht zudem bei Demenz oder geistiger Beeinträchtigung. Ist der Versi-

cherte nicht mehr fähig, alltagsrelevante Tätigkeiten auszuüben, und bestätigt das ein Facharzt, erhält jener eine monatliche Rente. Zur Police kann zusätzlich der Pflegeschutzbrief „Existenz-Plus“ abgeschlossen werden. Dieser sieht einen erweiterten Pflegeschutz während der Vertragslaufzeit vor. Tritt Pflegebedürftigkeit ein, wird eine zusätzliche lebenslange Pflegerente wie vereinbart ausgezahlt.

Fazit: maxpool hält das Preis-/Leistungsverhältnis dieses neuen Produktes vom VOLKSWOHL BUND für sehr gut. Gut genug, um als Vertriebsidee diejenigen Kunden einmal anzusprechen, die eine „richtige“ BU wegen des hohen Preises abgelehnt haben. ■

Kontakt

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

▼ Wohngebäudeversicherung

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



MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.
Karlsruhe

Borsigstr. 5
76185 Karlsruhe

kontakt@medienversicherung.de
www.mediensversicherung.de

Unverzichtbar für jeden Reiter

Pferdehalter sind sich der Risiken bewusst, die mit dem Besitz eines Tieres verbunden sind, und haben mit einer Tierhalterhaftpflichtversicherung für die vom Pferd ausgehenden Gefährdungen für andere Personen und Sachen vorgesorgt.



„Nutzen Sie Kontakte zu Kunden, die im Reitsport aktiv sind, und sprechen Sie diese gezielt auf den wichtigen Unfallschutz an.“

Stefan Klahn
Produktmanager

Wie aber sieht es mit der Absicherung gegen die finanziellen Folgen eines Reitunfalls aus? Ein solcher kann verheerende Folgen haben. Schadenstatistiken beweisen, dass überdurchschnittlich viele Invaliditätsfälle aus Reitunfällen entstehen. Mit den leistungsstarken Deckungskonzepten von maxpool können Sie das Potenzial in diesem Bereich heben. Nutzen Sie Kontakte zu Kunden, die im Reitsport aktiv sind, und sprechen Sie sie gezielt auf den wichtigen Unfallschutz an. Überzeugen Sie die Reiter unter Ihren Kunden von Ihrer Kompetenz. Gewiss wird man Ihnen die Tür zu Reitvereinen und Reitveranstaltungen öffnen, wo Sie zu den Themen Tierhalterhaftpflicht und Unfallversicherung informieren können. maxpool unterstützt Sie gern bei der Gestaltung und Erstellung von Endkunden-Flyern, die sich mit Ihrem Logo und Ihren Kontaktdaten versehen lassen. Mehr zu unseren vertriebsunterstützenden Angeboten finden Sie im maxINTERN in der Rubrik „Vertriebsunterstützung“.

Marktführende Deckungskonzepte zu günstigen Prämien

Eines von vielen Argumenten für den Tierhalterhaftpflichttarif Exklusiv ist die „Kleine Reitlehrerhaftpflicht“, die bis zu einem Umsatz von 17.500 Euro p. a. mitversichert ist. Viele Reiter geben nebenbei auch Reitunterricht, was die Reitlehrerhaftpflicht zu einer notwendigen Absicherung macht, da Reitschüler stets der Aufsichtspflicht des Reitlehrers unterstehen. Eine separat abgeschlossene Reitlehrerhaftpflicht kostet jährlich circa 100 Euro extra. Bei maxpool erhalten Sie das Komplettpaket im Tarif Exklusiv für 116,62 Euro im Jahr. Das Pferd Ihrer preissensiblen Kunden können Sie im Basistarif schon für 68,72 Euro versichern.

Abgerundet wird das Kombipaket für Reiter mit dem leistungsstarken Tarif maxFamily Premium, mit dem maxpool die perfekte Mischung aus günstiger Prämie und Top-Leistungsumfang gelungen ist, denn trotz überdurchschnittlicher Leistungen wird die Haushaltskasse nicht über Gebühr belastet (Prämienbeispiel für Gefahrengruppe A bei 250

Prozent Progression: 0,85 Euro pro 1.000 Euro Grundsumme). Der Tarif glänzt mit einer überdurchschnittlichen Gliedersteuer (Arm/Bein: 100 Prozent, Fuß: 70 Prozent, Hand: 80 Prozent, Daumen: 40 Prozent) und mit allen gängigen Leistungserweiterungen in einer modernen Unfallversicherung.

Im Schadensfall auf Nummer sicher: der maxpool-Leistungsservice

Doch nicht nur bei der Absicherung von Reitern und Tierhaltern haben Sie mit maxpool den richtigen Partner an der Seite. maxpool übernimmt auch die Auswahlhaftung für Produktempfehlungen. Zudem profitieren Sie vom maxpool-Leistungsservice, der Ihre Kunden im Schadensfall bei Streitigkeiten mit dem Versicherer unterstützt – ein Service, der für sämtliches über maxpool eingereichtes versicherungsförmiges Geschäft gilt. ■

Kontakt

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



Auf das Werkzeug kommt es an.

Die neuen procontra Beratertools

- ▶▶ *LV-Check*
- ▶▶ *Fondsanalyse*
- ▶▶ *Immobilienkompass*
- ▶▶ *Akademie*

<http://www.procontra-online.de/beratertools/>

procontra *online*

Alle Informationen und Kundendaten auf einen Blick

Welche Verträge hat der Kunde bereits? Sowohl für Sie als auch für den Kunden ist dies eine wichtige Information. Der Vertragsspiegel von maxpool bringt Ihnen auf Knopfdruck den erforderlichen Durchblick.



„Auf Knopfdruck überblicken Sie stets die aktuelle Vertragssituation Ihrer Kunden.“

Daniel Ahrend
Mitglied der Geschäftsleitung, maxpool

Eine Kundenbeziehung wird meist über einen längeren Zeitraum aufgebaut und oft hat der Kunde bereits einige bestehende Verträge. Speziell für die Vorbereitung von Betreuungsterminen oder auf Nachfrage der Kunden benötigt ein Makler auf Knopfdruck einen übersichtlichen und vollständigen Überblick zur jeweiligen Vertragssituation des Kunden. Mit der Kundenverwaltung von maxpool (CRM) werden Ihnen automatisch alle über maxpool vermittelten Verträge im Vertragsspiegel mit den wichtigsten versicherungstechnischen Informationen und den aktuellen Kundendaten angezeigt. Zudem sind vorhandene Investmentbestände, die Sie in der maxpool-Depotplattform verwalten, integriert. Diese Informationen sind jedoch in den meisten Fällen nur ein Auszug der bestehenden Vertragssituation des Kunden und daher nur bedingt aussagekräftig.

Wenn der Kunde noch Fremdverträge hat oder Sie zur Eindeckung des Versicherungsschutzes eine bestehende Direktanbindung genutzt haben, müssten

Sie die zusätzlichen benötigten Informationen gegebenenfalls umständlich zusammentragen. Hier bietet Ihnen maxpool kostenfrei eine wesentliche Vereinfachung Ihrer täglichen Arbeit. Dank der Kundenverwaltung von maxpool können Sie schnell und einfach sowohl Kundenverträge, die nicht von Ihnen betreut werden, als auch Verträge, die Sie über andere Dienstleister oder Direktanbindungen vermittelt haben, im System erfassen und die Daten laufend pflegen. Die Verwaltung aller Ihrer Kunden- und Vertragsdaten in einem System spart Ihnen zudem wertvolle Zeit und Sie haben stets einen aktuellen Überblick über die jeweilige Vertragssituation Ihrer Kunden.

Sie haben zudem die Möglichkeit, auch inaktive Verträge einzublenden, beziehungsweise erkennen direkt, welche Verträge von Ihnen betreut werden und welche in der Betreuung eines anderen Vermittlers sind. Dies bietet Ihnen die Chance, in den Kundengesprächen zum Beispiel das Thema Vertrags-Check oder Bestandsübertragung anzusprechen. Den maxpool-Vertragsspiegel finden Sie an

verschiedenen Stellen im System, wie zum Beispiel in der Kundenliste oder direkt am Kundendatensatz.

Nutzen Sie diesen Vertragsspiegel bei Ihren Kundengesprächen und punkten Sie mit Qualität und dem notwendigen Wissen über den jeweiligen Versicherungsschutz. Mit diesen Informationen überzeugen Sie, kommen Ihrem Serviceversprechen als Makler nach und binden nachhaltig Ihre Kunden an Ihr Unternehmen. ■

Auf den Punkt gebracht

Stets alle aktuellen Kundendaten verfügbar

Inklusive bestehender Fremdverträge

Übersichtlich strukturiert

Inklusive der wesentlichen Vertragsdaten

Mit Qualität und Wissen überzeugen

Kontakt

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

DIE CARGLASS® STADION-TOUR!

Erleben Sie live die Synergien zwischen Fussball und Ihrem Tagesgeschäft.
Entwickeln Sie mit Fussballexperten und Carglass® - Ihrem starken Partner
rund um die Fahrzeugverglasung gemeinsam Strategien für Ihren Erfolg!
www.carglass4partners.de

DIE GEWINNCHANCE
FÜR ALLE TEILNEHMER
DER MITSUBISHI
OUTLANDER.

www.weltmeister2015.de



Messverfahren VO (EG) 715/2007 (EURO 5) OUTLANDER
2.2 4WD 6-Gang Intense, Verbrauch (l/100 km)
innerorts 6,5 / außerorts 4,7 / kombiniert 5,4
CO2-Emission kombiniert 140 g/km / Effizienzklasse B.



CARGLASS®

4Partners

Nachgefragt ...

„Mein erster Berufswunsch war Rockmusiker“

Meinen Feierabend verbringe ich am liebsten mit **meiner Freundin**

Zum Frühstück gibt es bei mir **ein Sandwich**

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

Im Büro mache ich als Erstes **meinen Computer an**

Meine Kollegen schätzen an mir **meine Fairness**

Meine Kollegen nervt an mir **dass ich immer alles auf einmal will**

Ursprünglich bin ich gelernte/r **Versicherungskaufmann**

Mein erster Berufswunsch war **Rockmusiker**

Meine beste berufliche Entscheidung war **zu maxpool zu gehen**

Einen Tag lang tauschen würde ich gern mit **Mark Zuckerberg**

Im Kino war ich zuletzt in **„The Wolf of Wall Street“**

Bei Heißhunger hilft nur **ein Steak**

Wenn Geld keine Rolle spielen würde, wäre ich von Beruf gern **Musiker**

Wen ich schon immer gern mal treffen würde: **den Chef der NSA, Michael Rogers**

Meinen schönsten Urlaub hatte ich in/auf **Indonesien**

Meine Liebessportart ist **Mountainbikfahren**

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

Meine schlechteste Eigenschaft ist **Ich spiele (zu) oft mit meinem Handy herum**

Ich habe ein Faible für **schnelle Autos und gutes Essen**

Meine Lieblingsstadt ist **Hamburg in Deutschland und London im Ausland**



Vor die Wahl gestellt

Entweder	oder
<input type="checkbox"/> Schokolade	<input checked="" type="checkbox"/> Gummibärchen
<input checked="" type="checkbox"/> Frühaufsteher	<input type="checkbox"/> Langarbeiter
<input checked="" type="checkbox"/> Sach	<input 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 type="checkbox"/> Kino	<input checked="" type="checkbox"/> Theater
<input type="checkbox"/> Lesen	<input checked="" type="checkbox"/> Fernsehen
<input type="checkbox"/> Natur	<input checked="" type="checkbox"/> Innenstadt
<input type="checkbox"/> Oper	<input checked="" type="checkbox"/> Rockkonzert
<input type="checkbox"/> Kinder	<input checked="" type="checkbox"/> Urlaub
<input checked="" type="checkbox"/> Sportwagen	<input type="checkbox"/> Geländewagen
<input checked="" type="checkbox"/> Kochen	<input type="checkbox"/> Essen gehen
<input checked="" type="checkbox"/> Laufen	<input 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.



Aktuell und informativ – der maxpool-Blog

Unter www.maxpool-blog.de finden freie Versicherungsmakler alle Informationen, die für ihren Arbeitsalltag wichtig sind. Der hauseigene Firmenblog weist regelmäßig auf Neuigkeiten aus dem Hause maxpool sowie auf aktuelle Entwicklungen in der Finanz- und Versicherungsbranche hin. Daneben erhalten Besucher viele nützliche Vertriebstipps und erfahren, welche Tarife wirklich „top“ sind. Über die Kommentarfunktion können Leser zudem ihre Meinung zu den veröffentlichten Beiträgen posten und mit maxpool in Kontakt treten. Ein regelmäßiger Besuch lohnt sich also!

Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel	46
Barrabas, Marcel	14
Barth, Ralf	7
Berndt, Ralf	36
Bernhardt, Andreas	41
Carallo, Christopher	43
Castello, Edda	36
Czernetzki, Yvonne	7
Denkel, Achim	12, 48
Drewes, Oliver	8 ff., 17 f.
Gawarecki, Stephan	36
Grosse, Dietmar	25
Heidekamp, Bert	40 f.
Heller, Lidia	14
Heusch, Rainer	8 f.
Hoffmann, Markus	25
Irmeler, Manfred	9, 12
Klahn, Stefan	7, 22, 44
Kreutzfeldt, Jörn	6
Kuckertz, Wolfgang	34
Lebuhn, Götz	8 f., 12
Lehnert, Rudi	6
Meyer, Dieter	12
Michaelis, Stephan	12
Möller, Uta	7
Pfeiffer, Maik	12
Puhl, Patricia	26
Rogers, Michael	48
Schindewolf, Hanns Martin	36
Schinnenburg, Stephan	40 f.
Schirmacher, Frank	17
Schlender, Katharina	7, 25
Schulz, Jens	26
Schwark, Peter	40
Staub, Martin	36
Straatmann, Maren	6 f., 12, 24
Timpe, Anja	26
Tüscher, Claudia	42
Vagedes, Claus	14
Verheugen, Günter	17
Voß, Nadine	24 f.
Wedrich, Thomas	41
Wiggermann, Dirk	9

Firmenverzeichnis

ALTE LEIPZIGER	41
Augsburger Aktienbank	28
AXA	36, 41
Barmenia	41
Barrabas Consulting	14
Basler	41
DFV	10
DKV	39
DOMCURA	21 f.
Dr. Klein	36
DWS	29
ebase	28
Franke und Bornberg	36
GL Versicherungsmakler	8
GOING PUBLIC!	34
Grosse Assekuranz	25
HAMBURGER PHÖNIX	12
Hypoport	36
iNeeds	14
Infinus	17, 31
INTER	39
InterRisk	21 f.
LH Versicherungsdienst	14
MEG	30
Michaelis	6
MORGEN & MORGEN	40
Mr-Money	21 f.
Netfonds	36
NÜRNBERGER	26
prOteam	26
Qualitypool	36
SIGNAL	39, 41
Softfair	21 f.
Stuttgarter	36
TPW Todt & Partner	29
UniFinanz	9
VHV	21 f.
VOLKSWOHL BUND	43
Weese & Jacoby	12

Impressum

Verlag und Redaktion:

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

Herausgeber:

maxpool Servicegesellschaft für
Finanzdienstleister mbH

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Daniel Ahrend, Christopher Carallo,
Achim Denkel, Oliver Drewes,
Anke Förster, Kevin Jürgens, Nina Kehrlé,
Stefan Klahn, Karim Nommensen,
Patricia Puhl, Katharina Schlender,
Maren Straatmann, Claudia Tüscher

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.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: chones/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.

© 2014 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.



Ihr Caddy für die beste Wahl!

Wie schön, dass Menschen so unterschiedlich sind – in der Berufswahl, der Lebensplanung, den Hobbys. Damit Sie den richtigen Schutz für Ihren Kunden bieten können, sorgen wir für das richtige Equipment auf Ihrer „Beratungsrunde“: mit unseren variantenreichen Tarifen in der Risiko- und Berufsunfähigkeitsversicherung.

Mehr Infos unter: www.dialog-leben.de

Dialog spielt auch **digital!**

Dialog 2Go:
Die Dialog Berater-App
für die Beratung unterwegs



DER Spezialversicherer für biometrische Risiken



1 ist mir
wichtig:

Keine Makler so zu
betreuen, wie auch
Sie ihre Kunden
betreuen - fachkundig
und lösungsorientiert.

Christiane Eschbaumer – Allianz Maklerbetreuerin

Die Maklerbetreuung der Allianz Versicherungs-AG: persönlich, nah und kompetent.

Ihre Kunden sind anspruchsvoll und erwarten gezielte Lösungen für ihre Anforderungen. Dafür brauchen Sie einen Partner, der diese Anliegen flexibel und individuell umsetzt. Einen Partner, der über das notwendige Know-how und die fachkundigen Spezialisten verfügt. Die Allianz Versicherungs-AG stellt Ihnen ein engagiertes Team zur Seite – mit einem persönlichen Maklerbetreuer, der vor Ort für Sie da ist. Lassen auch Sie sich von den Produkten und Serviceleistungen der Allianz Versicherungs-AG überzeugen. Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.makler.allianz.de

Allianz 