

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Der gesamte Markt in einer Police

max-PHV Premium – Der einzigartige Tarif
garantiert stets die beste Leistung

Einfach und ehrlich

Die maxpool-THV-Produkte sind für Tierhalter leistungsstark und günstig

Kluge Lösungen

Der Leistungsservice von maxpool betreut Sie ganz individuell

Digitale Hilfe

Eine neue Scanstraße bearbeitet Ihre Unterlagen noch schneller



Gothaer

MehrWerte für Makler.

Setzen Sie die Sorgen an die Luft: Mit der Gothaer Berufsunfähigkeitsversicherung Premium.

- Vielfach ausgezeichnete Versicherungsbedingungen
- Familienbonus: Besonders günstige Beiträge für Familien
- Starter-Option: Günstiger und vollwertiger Schutz für Berufseinsteiger
- Nachversicherungsoptionen ohne Gesundheitsprüfung

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

Gothaer

Liebe Leserin, lieber Leser,

der Maklermarkt sollte zusammenhalten.

Das politische Berlin, die Verbraucherschützer und die breite Öffentlichkeit sollten noch mehr über den unabhängigen Beratermarkt erfahren und seine Arbeit besser verstehen. Die großen Medien beschränken sich zumeist auf Berichterstattung über Provisionen und schlechte Beratungen des Maklers, wobei Banken, Ausschließlichkeitsvertriebe und Makler gern verwechselt werden. Der Gesetzgeber würde am liebsten ständig in den Maklermarkt hineinregulieren, und die Verbraucherschützer tragen konsequent zur Verwirrung der Öffentlichkeit bei. Dabei macht die große Mehrheit der freien Versicherungsmakler einen ausgezeichneten Job. Die freien Makler beraten qualifiziert und unabhängig, kombinieren gute Produkte von unterschiedlichen Anbietern und vertreten damit die Interessen des Kunden bestmöglich. Warum also nimmt die Öffentlichkeit die Branche so problematisch wahr? Ist der ERGO-Skandal daran schuld? Oder sind es die Krankenversicherer, die einen Spezialvertrieb namens MEG hochgepimpt haben, bis es Bargeld vom Himmel regnete? Nein, der ERGO-Skandal betraf keine Makler. Auch die MEG hatte zwar Maklerstatus, war aber faktisch ein Spezialvertrieb für Krankenversicherung und damit ebenfalls kein Makler im klassischen Sinne. Aus unserer Sicht sollten die Makler ihre Interessen gemeinsam der Öffentlichkeit nahebringen. Wie das geht? Nun, zunächst empfehle ich jedem Makler, dass er dem Interessenverbund für unabhängige Makler beitrifft, dem AfW. Die führenden Poolgesellschaften haben sich ebenfalls in der vom AfW initiierten „Pools für Makler“-Initiative zusammengefunden. Darüber hinaus sind wir als maxpool selbstverständlich Fördermitglied beim AfW. Wir möchten uns im Rahmen dieser Initiative mit den anderen Poolgesellschaften im Sinne des Maklermarktes abstimmen und die gemeinsamen Interessen bündeln. Bislang hat sich lediglich eine Poolgesellschaft aus dem Zusammenschluss weitreichend herausgenommen, was alle Beteiligten akzeptieren. Alle anderen Poolgesellschaften arbeiten freundschaftlich zusammen. AfW, andere Verbände und führende Poolgesellschaften haben es somit schon recht gut verstanden, im Sinne des freien Maklermarktes zusammenzuhalten. Wir meinen: Das ist erst der Anfang, und jedes Maklerhaus sollte seinen Teil dazu beitragen – auch Sie ganz persönlich.

Ihr Oliver Drewes, Geschäftsführer 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 Phoenix AG

Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg

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

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

Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

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

26



38



■ maxpool

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

Vorsorgeabende in Kooperation mit maxpool maxpool unterstützt seine Partner bei Organisation und Durchführung. **10**

Wie von Geisterhand ... Eine neue digitale Scanstraße garantiert unter anderem noch schnellere Bearbeitungszeiten. **12**

Schon mal über maxpool geärgert? Versicherungsmakler Dirk Hellmundt und sein Sohn André berichten von ihrer langjährigen Zusammenarbeit mit maxpool. **14**

Kreativität im Leistungsservice Wenn die Sachlage schwierig ist, führt der Pfad zum Erfolg manchmal über Umwege. **16**

Sachkundeprüfung: ja oder nein? So erhalten Sie Durchblick im Dschungel rund um den Paragraphen 34f GewO. **18**

Im Fokus: die Hausratversicherung Eine der wichtigsten Policen für die Absicherung des eigenen Vermögens. **20**

Das Reformgesetz zur Lebensversicherung entgleitet Das neue LVRG wird heiß diskutiert. Was auf Makler zukommt. **24**

■ Titel

Der gesamte PHV-Markt in einer Police Hier kommt ein Tarif, der stets beste Leistung garantiert und die Haftung minimiert. **26**

■ Versicherungen

Buschfunk Marktgeschehnisse kompakt erfasst. **32**

Die BU ist besser als ihr Ruf Die Regulierungspraxis der Versicherer kam unter die Lupe. **34**

18



12



Datensicherheit im Poolgeschäft Wie Maklerpools mit Maklerbeständen umgehen. **36**

maxpool, der THV-Experte So werden Risiken rund um Pferd und Hund günstig und zuverlässig abgesichert. **38**

Bedarfsgerechte Absicherung für jedermann Welche Kriterien Sie angesichts der Vielzahl der Tarife bei einer Unfallversicherung berücksichtigen sollten. **40**

Ausgeplaudert: Kurioses aus der Versicherungswelt Kuriose Schadensmeldungen aus der Versicherungswelt für Sie zusammengestellt. **42**

■ Vertriebstipps

Jetzt darüber reden: BU-Aktionen Jetzt aufklären und höhere Verbundenheit erreichen. **44**

Objektiver bAV-Marktüberblick Vergleichen lohnt sich. Die Leistungen der verschiedenen Tarife gehen beispielsweise hinsichtlich Todesfallleistung und Rückkaufswertentwicklung drastisch auseinander. **46**

Neue Energie für den Gesprächseinstieg Seit dem 1. Mai ist eine neue Energieeinsparverordnung in Kraft. Sie betrifft alle Immobilienbesitzer und damit auch viele Ihrer Kunden. **48**

Auch der Kunde ist in der Pflicht Was Makler zu Obliegenheitspflichten, Sicherheitsvorschriften und Gefahrerhöhungen wissen und prüfen müssen. **50**

Passen Sie auf, was Sie im Keller lagern! Ein Rechtstipp zur Hausratversicherung von Rechtsanwalt Stephan Michaelis. **52**

„Verbesserte Software, zufriedene Anwender“ Im Release der aktuellen CRM-Version wurden primär Wünsche der Makler umgesetzt. **54**

■ Rubriken

Editorial **03**

Nachgefragt ... Persönliche Fragen an Daniel Ahrend **56**

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

Ihr Partner für Sicherheit im Ausland



Ihre Auslandskrankenversicherung

Wir versichern Einzelpersonen oder Gruppen: Deutsche im Ausland, ausländische Besucher in Europa und Reisende weltweit.

Top-Partner für Makler:

- ▶ profitables Partnernetzwerk
- ▶ Einbindung der Produkte in Partnerseiten mit zuverlässiger Verprovisionierung
- ▶ alle Produkte online abschließbar

Profitieren Sie von unserer Erfahrung: www.care-concept.de



maxpool verzeichnet starkes Wachstum im ersten Quartal



Produktauswahlhaftung, Leistungsservice und Policenveredelung – diese drei Qualitätsdienstleistungen begeistern maxpool-Makler. Folglich kann sich der Qualitätspool aus Hamburg nach Ablauf des ersten Quartals über erhebliche Zuwachsraten freuen: In der Sparte LV hat sich das Neugeschäft im Vergleich zum Vorjahr mit 108 Prozent Wachstum mehr als verdoppelt, in den Sachsparten konnte sogar ein Plus von bis zu 127 Prozent erzielt werden. Selbst dem angespannten KV-Markt kommen die drei Alleinstellungsmerkmale von maxpool zugute, hier konnte maxpool ein Plus von immerhin noch 5 Prozent erzielen. Auch die Bereiche Investment und Finanzierung entwickeln sich positiv und liegen aktuell voll in den Planzahlen. Die positiven Umsatzzahlen sind das Ergebnis eines organischen Wachstums. „Die erfreuliche Resonanz zeigt, dass unser Qualitätsanspruch in der Branche insbesondere von unabhängigen Versicherungsmaklern geteilt wird, und motiviert uns, diesen Weg weiter zu beschreiten“, erklärt maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes.

Zuwachs für das maxpool-KV-Team

Seit 1. April steht Julian Wagner Vertriebspartnern als weiterer Fachberater für den Bereich Krankenversicherung zur Verfügung. Das Tätigkeitsfeld des gelernten Kaufmanns für Versicherungen und Finanzen beinhaltet unter anderem eine kompetente und unabhängige Beratung sowie die Erstellung VVG-konformer Vorschläge und Anträge. Weiterhin wird Wagner sich verstärkt um die Pflege des KV-Bereichs im maxINTERN kümmern. Wagner verfügt über einschlägige Erfahrung im Versicherungsbereich und war vor seinem Eintritt bei maxpool für mehrere Versicherer tätig.



Umbenennung der maxpool-Holding

Die maxpool-Gesellschaften sind 100-prozentige Tochtergesellschaften einer Holding, die bislang unter VKS GmbH firmierte. Mit der Übernahme von 100 Prozent der Unter-



nehmensgruppe durch den maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes brachte dieser im Dezember 2012 zusätzlich seine Anteile der HAMBURGER PHÖNIX AG mit in die Gruppe ein.

Somit zählt auch das Beratungsinstitut für betriebliche Altersversorgung inzwischen zu 66 Prozent zur Unternehmensgruppe, die restlichen Anteile hält Drewes' Familie und ein kleiner Teil befindet sich im Streubesitz bei einigen Mitarbeitern. Im Rahmen einer internen Neustrukturierung wurden nun die Bezeichnungen der Holdinggesellschaft neu gefasst – die übergeordnete Holdinggesellschaft firmiert fortan als „HAMBURGER PHÖNIX – maxpool Gruppe AG“. Die Anteile der Holding und sämtlicher maxpool-Gesellschaften befinden sich unverändert zu 100 Prozent im Besitz Oliver Drewes', der voll und ganz für eine absolute Unabhängigkeit der Unternehmensgruppe einsteht. Die Markennamen maxpool und HAMBURGER PHÖNIX bleiben für ihre jeweiligen Geschäftsfelder als Maklerpool und als bAV-Beratungsgesellschaft für Makler unverändert bestehen.

Aktualisierte Produktvergleiche

maxpool-Maklern stehen neuerdings aktualisierte Versionen der hauseigenen Produktvergleiche zur Verfügung. Nach einer eingehenden Überarbeitung im ersten Quartal berücksichtigen diese nun auch Produktneuheiten und Tarifänderungen und spiegeln damit den aktuellen Markt wider. Seit Frühjahr 2013 verschaffen die Produktvergleiche Maklern wie Kunden einen umfassenden sowie zu 100 Prozent unabhängigen Marktüberblick und bieten vor allem Maklern einen echten Mehrwert für den Verkauf. Besonderes Plus: Für die eigenen Deckungskonzepte sowie für weitere führende Tarife anderer Anbieter übernimmt maxpool freiwillig die Produktauswahlhaftung – ein am Markt wohl einzigartiger Service.

Erweitertes Angebot im Beratungstool maxadvice

maxpool hat sein hauseigenes Beratungstool für die Fondsvermittlung, maxadvice, umfassend ausgebaut. So können Vermittler neben den bereits verfügbaren Anträgen der Depotbank ebase, FoDB und FFB nun auch die vollautomatisch befüllten Depotöffnungsanträge der AAB und DWS für Einmalanlage, Sparplan und Entnahmeplan auswählen. Zudem stehen beschreibbare Blanko-Versionen der testierten Beratungsprotokolle zur Verfügung. Sollte nämlich einmal kein Internet verfügbar sein oder im Rahmen eines Erstgesprächs notwendige Angaben zu Erfahrungen und Kenntnissen sowie zu finanziellen Verhältnissen in Erfahrung gebracht werden müssen, sind jene nun kompakt festzuhalten. Bei Fragen rund um die Handhabung des Beratungstools steht Ihnen die Investment-Abteilung gerne zur Verfügung.

Interview



„Unsere neue max-PHV Premium ist ein absolutes Muss für jeden Makler“

Patricia Puhl
Teamleiterin
Vertriebsunterstützung Sach

poolworld: Frau Puhl, wie genau unterstützen Sie die maxpool-Makler im Tagesgeschäft?

Patricia Puhl: Für mich und mein Team steht die persönliche Unterstützung der Makler ganz klar im Mittelpunkt unseres täglichen Geschäfts. Ob im Telefonat, im persönlichen Gespräch oder auch per E-Mail – unsere Vertriebspartner können von uns kompetentes und unabhängiges Fachwissen im Bereich der privaten und gewerblichen Sachversicherungen erwarten. Hierbei stellen wir je nach Wunsch leistungsbezogene Tarifvergleiche unter Einbindung unserer exklusiven Deckungskonzepte im privaten Sachbereich zur Verfügung und übernehmen dafür sogar freiwillig die Haftung für die Produktauswahl. Im Gewerbereich verfügen wir sowohl über ein breites Fachwissen als auch über ausgezeichnete Kooperationen, auf die unsere Vertriebspartner jederzeit zugreifen können – auch dann, wenn vor Ort ein Spezialist gefragt ist.

poolworld: Welche Versicherung sollten Makler unbedingt im Portfolio haben und warum?

Puhl: Unsere neue max-PHV Premium ist ein absolutes Muss

für jeden Makler. Der Privathaftpflichttarif ist das jüngste Mitglied in der maxpool-Deckungskonzeptfamilie, zählt zu den derzeit leistungsstärksten Privathaftpflichtversicherungen am deutschen Markt und sorgt für eine Rundumabsicherung. Die freiwillige Übernahme der Produktauswahlhaftung durch maxpool macht den Tarif für Makler doppelt attraktiv. Auch im gewerblichen Bereich spielt die Haftpflichtpolice eine der tragenden Hauptrollen. Kombiniert mit dem Leistungsservice, der sowohl für private als auch für gewerbliche Policen gilt, ist jeder maxpool-Partner damit perfekt gerüstet.

poolworld: Welche ist Ihre persönliche Lieblingssparte und warum?

Puhl: Meines Erachtens ist Kfz eine der interessantesten und abwechslungsreichsten Sparten, bei der wir immer wieder das Herzblut der Kunden zu spüren bekommen. Es gibt nichts Schöneres, als einen seltenen Exoten oder einen mit viel Liebe restaurierten Oldtimer zu sehen. Für mich erzählt jedes dieser bereiften Schätzchen eine Lebensgeschichte, die genauso individuell versichert werden sollte.

Informativ und nah dran – die Pools & Finance 2014

Zum dritten Mal fand am 13. Mai der Branchentreff auf dem Frankfurter Messegelände statt. Die rund 130 Aussteller kamen aus der Versicherungs- und Investment-Branche, Software-Anbieter und Weiterbildungsinstitute waren ebenfalls dabei.



Wie im Vorjahr informierten sich unabhängige Finanzvertriebler und Versicherungsvermittler konzentriert über Angebote und Veränderungen am Markt. Dass die Messe inzwischen gut etabliert ist, zeigt die Zahl von 3.200 Besuchern, die höher lag als im vergangenen Jahr. In 48 Workshops wurden den Fachbesuchern Unternehmen, Produkte und Trends nahegebracht. Wer wollte, sammelte bei Veranstaltungen Weiterbildungspunkte der „Initiative gut beraten“. Auch

die Diskussionen zu aktuellen wirtschaftlichen und politischen Themen mit prominenten Gästen wurden aufmerksam verfolgt. Veranstalter der Pools & Finance sind neben maxpool sechs weitere Poolgesellschaften und zwei Branchenverbände, die damit einen Beitrag zu Interessenbündelung und gutem Austausch innerhalb der Branche leisten möchten. Ein Maklerpool aus Lübeck erklärte, dass er sich zukünftig nicht mehr als Gastgeber beteiligen werde. Dazu maxpool-Geschäftsführer

Oliver Drewes: „Wir als maxpool sind nächstes Jahr wieder Mitveranstalter der Pools & Finance. Ich bin sicher, dass sowohl die Zahl der Veranstalter als auch die der Besucher weiter wachsen werden. Die Pools & Finance hat uns und unseren Partnern inhaltlich erheblich besser gefallen als beispielsweise die DKM. Gespräche und Standbesetzungen sind auf der P & F erheblich mehr auf fachliche Themen ausgerichtet. Standgrößen und Streuartikel waren nicht relevant.“

Selbstverständlich war maxpool mit einem mehrköpfigen Team aus allen Fachbereichen vertreten. Drewes fasst zusammen: „Ziel war es einerseits,

„Gespräche und Standbesetzungen sind auf der P & F auf fachliche Themen ausgerichtet.“

den Interessenten unsere innovativen Konzepte und maxpool-Mehrwerte vorzustellen, andererseits, Bedürfnisse und Fragestellungen seitens der Makler aufzunehmen.“

Besonders interessiert und begeistert waren die Fachbesucher am maxpool-Stand von den einzigartigen Services: Angebundene Partner können die Policenveredelung, die Haftungsübernahme für ausgewählte Produkte sowie den Leistungsservice bei rechtlichen Fragen jederzeit nutzen. „Wir bekommen die Rückmeldung, dass gerade diese Angebote von uns bei der täglichen Arbeit für unsere Partner extrem hilfreich sind“, so Drewes. „Darüber hinaus beeindruckte maxpool mit seinem gravierend weiterentwickelten Verwaltungssystem, das eigene Verwaltungstechnik beim Makler zunehmend ersetzt oder deutlich vereinfacht.“ ■



↑ **Die Zukunft im Blick:** Warum die maxpool-Services wie Policenveredelung und Leistungsservice für Vermittler immens an Bedeutung gewinnen, war am Stand für die erfahrenen maxpool-Mitarbeiter eines der größten Gesprächsthemen.



Das Serviceangebot von maxpool lockte viele Besucher an den Messestand.

Worauf es bei der Vermittlung von PHV ankommt, war Thema des gemeinsamen Vortrags der Kanzlei Michaelis und von maxpool-Chef Oliver Drewes. ↓



← **Mehrwerte en masse:** Keine andere Großveranstaltung stellt die Bedürfnisse unabhängiger Makler so sehr in den Fokus wie die POOLS & FINANCE



Vorsorgeabende in Kooperation mit maxpool

Am 6. Februar 2014 fand im nordrhein-westfälischen Hövelhof der zweite Informationsabend der EB-KON GmbH Versicherungsmakler statt.



Das Event startete 2013 erfolgreich als exklusive bAV-Veranstaltung für Unternehmer. Jetzt hatte der Gastgeber einen breiteren Kundenkreis eingeladen. Es drehte sich alles um das wichtige Thema Pflegevorsorge. Nachdem der Begrüßungs-Prosecco unter den 60 geladenen Gästen für eine angenehme Atmosphäre gesorgt hatte, begrüßte Erol Bayram, Geschäftsführer der EB-KON GmbH, seine Gäste, zu denen auch maxpool-Geschäftsleitungsmitglied Daniel Ahrend zählte. Danach kam maxpool-Maklerbetreuer Dominik Wittenbrink zu Wort, der den Abend federführend mitorganisiert hatte.

Den informativen Teil des Abends leitete Rainer Heusch, Key-Account-Manager der Deutsche Familienversicherung, mit einem kurzweiligen Vortrag zur aktuellen Pflegesituation sowie einem erschreckenden Zukunftsausblick ein. Danach referierten zwei anerkannte Vorsorgeanwälte zu Patientenverfügung und Vollmachten. Beim anschließenden Exkurs in den Bereich der Schwere-Krankheiten-Vorsorge bewies Gastgeber Bayram Improvisationstalent. Da der Referent der Canada Life kurzfristig ausgefallen war, übernahm Bayram erfolgreich.

„In der heutigen, von Informationen gesättigten Zeit ist es nicht ganz ein-

fach, potenzielle Kunden zu einer Veranstaltung mit ernstem Inhalt zu bewegen“, resümiert Bayram. „Die Idee, eine kleine Weinprobe und ‚Flying Food‘ mit kurzen, prägnanten Fachvorträgen zu kombinieren, war gelungen und sorgte sogar dafür, dass wir Interessenten ab-

Gelohnt hat sich die Veranstaltung auf jeden Fall – die ersten Abschlüsse wurden noch in derselben Woche getätigt.

sagen mussten. Da die Zusammenarbeit mit maxpool, von der Erarbeitung des Konzepts über die Einladungen bis zur Akquise der Referenten, bestens funktioniert hat, wird bereits der dritte Teil des Erfolgskonzepts geplant“, so Bayram weiter. Gelohnt hat sich die Veranstaltung auf jeden Fall – die ersten Abschlüsse wurden noch in derselben Woche getätigt.

Sie haben auch Interesse an einer Kundenveranstaltung in Kooperation mit maxpool? Sprechen Sie gern Ihren Betreuer an. Wir helfen und gestalten gemeinsam mit Ihnen und passenden Versicherungsgesellschaften die Veranstaltung. ■

Kontakt

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



Die perfekte Balance für Ihr Vermögen.

Kapital Plus
WKN 847625

Seit 20 Jahren vertrauen unsere Kunden auf die stabile Mischung des Kapital Plus¹ und die langfristig überlegenen Ergebnisse dieses defensiv ausgerichteten Mischfonds mit 70% europäischen Anleihen und 30% europäischen Aktien. Zu Recht, denn sie wurden mit überzeugender Performance belohnt.



Erleben Sie die Erfolgsstory:
allianzgi.de/kapitalplus



Morningstar Rating™



2

 @AllianzGI_DE

Allianz 
Global Investors

Verstehen. Handeln.



¹ 1,15% TER (Total Expense Ratio) per 31.12.2013: Gesamtkosten (ohne Transaktionskosten), die dem Fondsvermögen im letzten Geschäftsjahr belastet wurden. ² Lipper Fund Awards: Platz 1 „Mixed Asset EUR Conservative – Europe“ über 10 Jahre, 18.2.2014. Finanzen Euro Fund Award: Platz 1 „Mischfonds überwiegend Renten“ über 10 Jahre, 29.1.2014. Morningstar Rating™, Stand 31.1.2014. 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 Erträge daraus können sinken oder steigen. Investoren erhalten den investierten Betrag eventuell nicht in voller Höhe zurück. Kapital Plus ist ein nach deutschem Recht gegründetes offenes Investmentvermögen. Der Wert von Anteilen von auf die Basiswährung lautenden Anteilsklassen des Teilfonds kann einer erheblich erhöhten Volatilität unterliegen. Diese kann sich von der Volatilität anderer Anteilsklassen unterscheiden. Investmentfonds sind möglicherweise nicht in allen Ländern oder nur für bestimmte Anlegerkreise verfügbar. Tagesaktuelle Fondspreise, Verkaufsprospekte, Gründungsunterlagen, aktuelle Halbjahres- und Jahresberichte und wesentliche Anlegerinformationen in Deutsch sind kostenlos beim Herausgeber per Post oder Download unter der Adresse www.allianzgi-regulatory.eu erhältlich. 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, 60323 Frankfurt a. M., Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt a. M., HRB 9340; zugelassen von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (www.bafin.de). Stand: März 2014.

Wie von Geisterhand: gescannt, bearbeitet, archiviert

Schnelle Bearbeitungszeiten haben einen nicht unerheblichen Einfluss auf den Geschäftserfolg eines Versicherungsmaklers. Um Vertriebspartner auch in dieser Hinsicht noch besser zu unterstützen, hat maxpool seine dokumentenbasierten Geschäftsprozesse auf den neuesten Stand der Technik gebracht.



Sobald die Eingangspost bei maxpool eintrifft, tickt die Uhr. Ab jetzt kann es nicht schnell genug gehen, bis die eingereichten Dokumente indiziert, gescannt, bearbeitet, archiviert und gegebenenfalls an Makler und Kunden weitergeleitet werden. Bei rund 5.000 angebundenen Vertriebspartnern, mehr als 130 Versicherungsunternehm-

men mit mehreren Sparten und einer enormen Tarifvielfalt ist das Postaufkommen extrem hoch. Somit bleibt es trotz der Fortschritte von BiPRO eine Herausforderung, alle Eingänge schnell und mit hoher Qualität abzuarbeiten.

„Auf normalem Wege ist die Bearbeitung solcher Mengen langfristig nicht handelbar. Vernünftige Durchlaufzeiten

lassen sich dann nur durch mehr Personal für administrative Tätigkeiten erreichen. Dagegen steht jedoch der Kostendruck, welcher durch den Gesetzgeber immer stärker an Bedeutung gewinnt. Wer sich langfristig am Markt behaupten will, braucht neben zufriedenen Maklern vor allem skalierbare Arbeitsabläufe mit schnellen Durchlaufzeiten und einer

marktüberdurchschnittlichen Bearbeitungsqualität. Hier hatten und haben auch wir noch immer wieder unsere Probleme“, erklärt Daniel Ahrend, Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortlich für den Betrieb und IT.

„Diese Herausforderung haben wir nun durch die Anschaffung einer hochmodernen Scanstraße und mithilfe einer der führenden Texterkennungssoftwares (OCR) gelöst. Die Umstellung auf diese neue Technik ist vergleichbar mit dem Wechsel von einem VW Polo auf eine S-Klasse. Indem wir unseren Administrationsbereich automatisieren, können wir die Bearbeitungszeit jetzt stark beschleunigen und die Bereiche Antrag, Vertrag und Provision zukünftig weiter optimieren“, so Ahrend weiter.

Das neue Gerät eines führenden Anbieters von Technologien zur Poststellenautomatisierung muss lediglich mit Dokumenten „gefüttert“ werden und erledigt in Zusammenarbeit mit der Texterkennung (OCR) einen Großteil der Arbeit von selbst. Briefumschläge werden geöffnet, entpackt und dann über ein Transportband eingezogen und gescannt. Der Posteingangsstempel wird aufgedruckt und ab hier übernimmt die neue OCR, das Herzstück der neuen Technik, das Dokument. Ein wachsender Teil der Eingangspost wird durch die Software vollständig „dunkelverarbeitet“. Die Software liest das Schriftstück aus, erkennt, worum es sich handelt und von welcher Gesellschaft es kommt, aktualisiert die Daten in der Kundenverwaltung und versendet eine Benachrichtigungsmail an den Makler, dem das Dokument im CRM direkt zur Verfügung steht. Der andere Teil wird durch die Software den jeweiligen elektronischen Postkörben zugeordnet. Die maxpool-Mitarbeiter bearbeiten den Vorgang dann in eigens entwickelten und auf den jeweiligen Geschäftsvorfall abgestimmten Softwaremasken.

„Die Hauptaufgabe der nächsten Wochen wird sein, die Software weiter anzulernen, damit immer mehr Schrift-

stücke vollkommen elektronisch verarbeitet werden können. Hier geht es jedoch nicht nur um das einfache Auslesen der Dokumenteninhalte, sondern um wesentliche Plausibilitäts- und Qualitätsprüfungen. Prämien oder Antragsbeziehungswise Vertragsdaten werden mit den bestehenden Datensätzen in der Kundenverwaltung abgeglichen. Sind diese Daten plausibel, erfolgt die Speicherung im System. Erkennt die

hält maxpool selbstverständlich nach wie vor die Aufbewahrungspflicht von zehn Jahren ein.

„Obwohl die Scanstraße und neue OCR in unserem Haus erst seit Kurzem im Einsatz sind, lassen sich bereits erste wegweisende Erfolge erkennen. So ist die Bearbeitungszeit seit Inbetriebnahme deutlich gesunken, den Mitarbeitern aus den Fachabteilungen steht die Eingangspost mittlerweile bis zu vierein-

Wer sich langfristig am Markt behaupten will, braucht neben zufriedenen Maklern vor allem skalierbare Arbeitsabläufe mit schnellen Durchlaufzeiten und einer marktüberdurchschnittlichen Bearbeitungsqualität.

Software Abweichungen, erfolgt eine Weiterbearbeitung durch Sachbearbeiter. Der Vertriebspartner erhält hierzu entsprechende Informationen, beispielsweise, dass wir eine Klärung mit dem Versicherer vornehmen“, erklärt Ahrend.

Mit der neuen Scanstraße lässt sich das Tagesgeschäft verstärkt papierlos abwickeln. Dank der automatischen und somit äußerst zuverlässigen Online-Archivierung werden Druckstücke nur etwa fünf Tage in gedruckter Form aufbewahrt und anschließend fachgerecht vernichtet. Im Hinblick auf Originale

halb Stunden früher zur Verfügung und es sind wesentlich weniger Mitarbeiter in diesen Prozess eingebunden“, freut sich Ralf Barth, Abteilungsleiter Betrieb. „Wir hoffen, dass auch unsere Makler schon Fortschritte bemerken. Das ist nämlich unser Hauptziel“, erklärt er weiter.

In Kürze wird maxpool sein Serviceangebot weiter ausbauen. Interessierten Maklern können wir mittels dieser Technik anbieten, die eigene Eingangspost zu digitalisieren und gegebenenfalls mit zusätzlichen Metadaten bereitzustellen. ■



Schon mal über maxpool geärgert?

Versicherungsmakler Dirk Hellmundt und sein Sohn André arbeiten zusammengerechnet seit 14 Jahren mit maxpool.

poolworld: Welche Dienste von maxpool nehmen Sie in Anspruch?

Hellmundts: Wir nutzen vieles: die Vergleichsrechner, die Leistungsservicezertifikate, die Abteilung für Baufinanzierung und Kredite sowie die Bestandsverwaltung CRM. Besonders wichtig ist aber die Beratung im Einzelfall: Wenn die Verhältnisse beim Kunden komplexer sind und wir einen besonderen Versicherungsschutz konstruieren müssen, dann greifen wir auf die maxpool-Experten zurück. Die wiederum sprechen mit den verschiedensten Versicherern und helfen so, dass wir dem Mandanten maßgeschnei-

derte Lösungswege und Konditionen anbieten können.

poolworld: Wie wichtig ist für Sie die Nachbetreuung nach Vertragsabschluss im Leistungsfall?

Hellmundts: Sehr wichtig. Wir und unsere Kunden wissen: Sollte ein Versicherer im Schadensfall die Leistung ablehnen, helfen uns die Fachleute bei maxpool bei der Abwicklung des Leistungsanspruchs.

poolworld: Was halten Sie von der Haftungsübernahme bei der Produktauswahl?

Hellmundts: Bestens. Dieser Service gibt eine zusätzliche Sicherheit bei der Produktauswahl und setzt Maßstäbe am Markt.

poolworld: Wie wichtig ist für Sie die



Dirk und André Hellmundt,
zertifizierte Ruhestandsplaner

Polices-Veredelung?

Hellmundts: Grundsätzlich ist das hervorragend. Soweit wir wissen, bietet das auch kein anderer an. Wenn ein Kunde nach Jahren Versicherungsunterlagen durchschaut, ist es fraglich, ob er dann noch weiß, was damals die wichtigen Details waren. Hierfür ist eine Veredelung ganz wichtig. Natürlich klären wir unsere Kunden immer so umfangreich wie möglich auf.

poolworld: Welche Arbeitserleichterungen bringt Ihnen das CRM-System von maxpool?

Hellmundts: Das neue Tool gibt es ja seit Juli 2013 und wir nutzen es vielseitig: Man hat ganz schnell den Gesamtüberblick, welche Verträge der Mandant über maxpool hat. Ein großer Mehrwert ist für uns, dass man alles per E-Mail bekommt und wir jederzeit den Bearbeitungsstand für jeden Kunden zügig nachvollziehen können. Da alle Dokumente im CRM abgelegt werden, unterstützt es das papierlose Büro und alle Daten sind mehrfach gesichert. Man kann sie zudem gleich in die Vergleichsrechner übernehmen.

poolworld: Was gefällt Ihnen beiden an maxpool am besten?

Hellmundts: Die tolle Einstellung aller Mitarbeiter. Man trifft hier auf Menschlichkeit, Hilfsbereitschaft, Freundlichkeit und absolut lösungsorientiertes Arbeiten.

poolworld: Haben Sie sich schon einmal über maxpool geärgert?

Dirk Hellmundt: Nein, geärgert direkt nicht. Es gab aber eine Zeit, zwischen 2008 und 2010, da habe ich mich nicht so gut betreut gefühlt. Das hat sich geändert, als ein persönlicher Betreuer für mich wieder verfügbar war.

poolworld: Sie sind als Vater und Sohn ein tolles Team. Was fasziniert Sie so an dem Beruf, dass Sie ihn beide ausüben?

Hellmundts: Dass wir Menschen zeigen können, wie sie Freiheit und Unabhängigkeit erreichen und sich gleichzeitig dabei sicher fühlen können. ■

Die Zukunft liegt nicht im Garantieren. Sondern im richtig Investieren

Sicherheit kann man teuer erkaufen. Oder einfach umsetzen: mit der Investmentkompetenz eines der führenden Investmenthäuser Europas – Standard Life Investments. So sichern wir Ihnen einen verantwortungsvollen Umgang mit den Anlagen Ihrer Kunden.



MyFolio. Portfolios mit klarer Volatilitätsvorgabe. Für jeden Kunden die passende Anlage. Entdecken Sie damit Ihre Zukunft: www.standardlife.de/MyFolio

Kreativität im Leistungsservice

Besondere Fälle verlangen kluge Lösungen.

Ein Handwerksbetrieb mit wenigen Mitarbeitern bot seinen Mitarbeitern über eine Unterstützungskasse eine betriebliche Altersversorgung (bAV) an.

Die Ehefrau des Inhabers war ebenfalls sozialversicherungspflichtig in dem Betrieb beschäftigt und schloss auch eine Unterstützungskassenversorgung ab. So weit scheint dies auf den ersten Blick ein ganz gewöhnliches Prozedere zu sein. Doch die Besonderheit ist in diesem Fall der bedauernswerte Umstand, dass die Ehefrau des Inhabers ihr Rentenalter nicht mehr erreicht hat, sondern vorzeitig gestorben ist. Als der Ehemann die Auszahlung der Hinterbliebenenleistung in Höhe von ca. 70.000 Euro forderte, erfuhr er eine böse Überraschung: Die Unterstützungskasse lehnte die Auszahlung an den Ehemann ab. Die Prüfung und Beratung im Expertengremium von maxpools Leistungsservice bestätigte diese Rechtsauffassung: Die Unterstützungskasse lehnte zu Recht ab.

Dies hat gleich mehrere Gründe:

Zum einen gebietet die Satzung der Unterstützungskasse als soziale Einrichtung zur Versorgung von Mitarbeitern und deren Hinterbliebenen, dass Leistungen aus der bAV nicht an den Arbeitgeber ausgezahlt werden können. Jetzt war in diesem Fall die außergewöhnliche Situation eingetreten, dass der Ehemann sowohl Hinterbliebener als auch Arbeitgeber der Verstorbenen in Personalunion war. Damit wäre die Auszahlung an den Ehemann als Einzelunternehmer und damit Arbeitgebersatzungswidrig. Leistungen, die der Satzung widersprechen, darf die Unterstützungskasse – auch aus Kulanz – nicht vornehmen, da dies rechtlich nachteilige Konsequenzen für sie hätte (Körperschaftsteuerpflicht).

Zum anderen sieht die Lage wie folgt aus: Bei einem Einzelunternehmen in der oben genannten Konstellation kann, auch bei steuerrechtlich grundsätzlich

anzuerkennenden Zusagen, keine Witwen-/Witwerversorgung eingerichtet werden, da im Leistungsfall Anspruchsberechtigter und Verpflichteter in einer Person gegeben wären (zivilrechtliche Konfusion) und die Zusage hinsichtlich der Witwer-/Witwenversorgung von vornherein als Gewinnverteilungsabrede und somit als Einkunft nach Paragraph 15 Absatz 1 Nummer 2 Satz 1 2. Halbsatz zu werten ist.

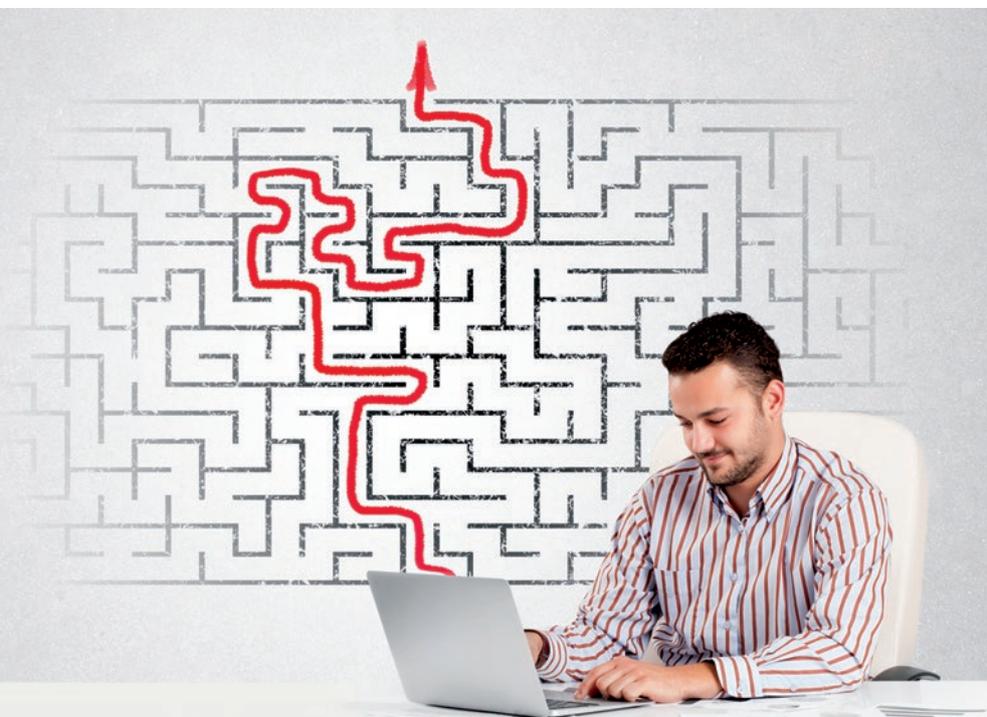
Doch der Leistungsservice von maxpool war mit seinem Latein noch nicht am Ende. Denn das Kapital von 70.000 Euro muss der Rückversicherer weiterhin der Gesellschaft als Arbeitgeber zuordnen. Dadurch hatte der Leistungsservice zwei Lösungswege zu bieten.

Die erste Möglichkeit: Der Einzelinhaber könnte in eine GmbH umfirmieren und sich selbst als Geschäftsführer einsetzen, so dass keine Personenidentität mehr besteht. Damit kann der Ehemann als Geschäftsführer nun eine eigene Altersversorgung abschließen und die Kapitalsumme vollständig als Beitrag verwenden. Nach Ablauf von mindestens zehn Jahren und ab einem Endalter von mindestens 62 Jahren kann er sich dann wahlweise das Kapital oder die Rente auszahlen lassen.

Die zweite Möglichkeit liegt darin, dass ein anderer Mitarbeiter des Inhabers die bAV abschließt und die Beiträge mit der Kapitalsumme verrechnet werden. Dies hat jedoch den Nachteil, dass die Beiträge nicht mehr dem Inhaber zugutekommen.

Damit war das Kapital für den Inhaber nicht verloren. Kreativität lohnt sich!

Und hätte der Vermittler die Unterstützungskasse über unsere Fachabteilung zur betrieblichen Altersversorgung eingerichtet, hätten unsere Berater auf diesen Umstand hingewiesen. Wenn Sie als Vermittler die Verträge in der Servicestufe 3 umsetzen, übernehmen wir auch die Haftung und die eigentliche Kundenberatung für Sie. Damit vermeiden Sie eine solch knifflige Situation von Beginn an. ■





© HOCHTIEF Projektentwicklung

Die Neue Direktion Köln ist nachhaltig prägend – für das Stadtbild und den Erfolg von *hausInvest*

Architektonisch setzt sie einen neuen Akzent im Panorama der Rheinmetropole. Für die Anleger unseres offenen Immobilienfonds *hausInvest* wird sie einen langfristigen Erfolgsbeitrag leisten. Hinter historischen Fassaden entsteht bis 2016 die Neue Direktion Köln. Die herausragenden Objekt- und Standortqualitäten weiß auch unser Mieter zu schätzen: Für mindestens 20 Jahre wird die exklusive Immobilie Sitz der Europäischen Agentur für Flugsicherheit (EASA) sein.

www.hausinvest.de

hausInvest. Seit 1972. Dauerhaft beständig.



Sachkundeprüfung: ja oder nein?

Die Frage, die sich der Vermittlermarkt im Jahr 2014 stellt, lautet: Ist eine Sachkundeprüfung nach Paragraf 34f GewO wirklich von Nutzen?



Die größte Verwirrung hinsichtlich dieser Frage resultiert daraus, dass die Prüfung in drei Teilbereiche untergliedert ist: in offenes Investmentvermögen, geschlossenes Investmentvermögen und sonstige Vermögensanlagen wie zum Beispiel Genussrechte. Es war früh genug bekannt, dass es absolut notwendig werden wird, eine Sachkundeprüfung abzulegen. Aufgrund fehlender Nachweismöglichkeiten aus den vergangenen Jahren haben nur wenige den Sprung zu Paragraf 34f GewO geschafft. Aktuell sind von den insgesamt rund 400.000 Investmentvermittlern, die 2006 gelistet waren, nicht einmal 40.000 mit

einer entsprechenden Zulassung ausgestattet. In der Vergangenheit hat der Gesetzgeber eine Sondierung des Marktes weg vom Produktverkauf hin zur qualitativen Anlageberatung gefordert. Von dem Ergebnis sind die meisten Entscheider jedoch überrascht.

Auch vor dem Hintergrund, dass eine Sachkundeprüfung zeitaufwendig sowie kostenintensiv ist und die Notwendigkeit einer regelmäßigen Wirtschaftsprüfung nach sich zieht, muss jeder Makler selbst einschätzen, ob die Sparte Investment im eigenen Angebot Platz findet. Für die einen mögen die genannten Faktoren kein Hindernis darstellen,

für die anderen, die das Investmentgeschäft als Zusatz ansehen, hingegen schon. Für den überwiegenden Teil der Berater steht das Investmentgeschäft in Konkurrenz zur klassischen Renten- oder Lebensversicherung, jedoch wurde in diesen Bereichen schon vor einigen Jahren auf fondsgebundene Alternativen umgeschwenkt. Die Kritik an diesen Produkten lag zum einen an der mangelnden Sicherung des eingezahlten Kapitals zum Laufzeitende und zum anderen an den schwach performenden Fonds, die anfänglich zur Auswahl standen. Im Zuge der letzten Krise hat die Investmentbranche nicht zuletzt da-

durch an Vertrauen verloren, dass Performanceversprechen nicht eingehalten werden konnten. Ein weiterer Grund lag jedoch auch in mangelnden Aktivitäten im Hinblick auf den Kapitalverlust durch Umdeckung sowie in Verkauforders vonseiten des Beraters. Auf diese Weise hat er das erlangte Vertrauen sowohl gegenüber den eigenen Kunden als auch gegenüber Gesellschaften in Bezug auf Anlagerenditeperspektiven zu großen Teilen verloren oder zumindest stark eingebüßt.

Nun sieht sich der Berater mit zwei großen Hürden konfrontiert. Zum einen mit dem Misstrauen erfahrener Kunden beim Thema Kapitalverlust und zum anderen mit den strengen Regularien vonseiten der Gesetzgebung. Dennoch ergab eine statistische Erhebung aus dem Jahr 2011, dass knapp 80 Prozent der befragten Berater Investmentgeschäft im direkten wie im indirekten Kontext von Lebens- oder Rentenversicherungen tätigen. Der erste Lösungsansatz wäre, statt einseitige Investments in einzelne Produkte oder statische Anlagen in unterschiedliche Produkte zu tätigen, einen Handelsmechanismus zu haben, der entweder quantitativ oder qualitativ angetrieben wird. Da ein Berater auch mit einer Erlaubnis nach Paragraf 34f GewO eine Umschichtung im Investmentdepot nur mit Zustimmung des Kunden durchführen kann, kommen nur Vermögensverwalter infrage.

Die einfache Lösung	
Investmentdepot	Fondspolice
> 5.000 Fonds und ETFs	Keine AA, Tauschgebühren
> 250 Garantiefonds	Keine Abgeltungsteuer
Werteinsicht 24 h online	Whole-Life-Konzept
Fondseinlieferung möglich	Vermögensverwalterstrategien
Tausch börsentäglich	Vorteil bei Erben & Schenken
Alle Verfügungsoptionen	Individuelle Vertragsoptionen

Problemlösung zur Paragraf-34f-Problematik

maxpool unterstützt sowohl Vermittler, die eine Sachkundeprüfung ablegen möchten, mit Vorbereitungskursen als auch diejenigen, die eine Prüfung für sich ausschließen. Letztere haben zwei Möglichkeiten: Entweder sie lassen ihren Bestand von Experten aus dem Hause maxpool betreuen und schützen ihn somit vor Mitbewerbern, oder sie schieben ihre Investmentbestände in die maxINVEST-Police um. Im Rahmen der Police können Investmentfonds direkt gekauft und verkauft werden und – viel interessanter – eine wachsende Zahl Vermögensverwalter ausgewählt werden, die Kundendepots quantitativ wie qualitativ mithilfe verschiedener Ansätze managen und in Krisenzeiten handeln. Somit schützt der Berater seine Investmentbestände und ermöglicht dem Kunden ein professionelles Anla-

genmanagement, das ihm auch dabei hilft, in der Kapitalwachstumsphase Steuern zu sparen. Über das First-in-first-out-Prinzip im Investmentbereich hinaus bietet die maxINVEST-Police auch den großen Vorteil, dass die Gesetzgebung der klassischen Rentenversicherung gewährleistet ist. Ist der Kunde inklusive der Themen Vererben und Schenken allumfänglich beraten, dann lässt sich aus einem einfachen Investmentdepot eine Lebenszeitpolice machen, die sowohl Eltern als auch Kinder betrifft. Somit kann der Berater verloren geglaubte Bestände erhalten, Kunden hinlänglich sowie umfassend bis zur nächsten Generation betreuen und Konflikte im Hinblick auf ausgewählte Assetklassen durch das Eingreifen in das Handeln professioneller Vermögensverwalter vermeiden.

Dem Berater, der die Vermittlung von Investments als seine Kernaufgabe ansieht und auch in Zukunft nicht darauf verzichten kann, steht das Angebot von maxpool, ihn bei der Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung zu unterstützen, offen. Mit der maxadvice-Software und der maxpool-Depotplattform bietet maxpool Beratern zudem langfristige Lösungen für ihr Kapitalanlagegeschäft. ■

Servicemodelle		
	maxINVEST Plus	maxINVEST
maxpool berät den Endkunden • Sie sind Tippgeber	... Sie • Sie sind Vermittler • Arbeiten mit Empfehlungen
	ohne § 34f GewO	mit § 34f GewO

	maxINVEST Police	maxINVEST Profi
Sie beraten den Endkunden • Sie sind Vermittler • Sie treffen die Fondsauswahl • Sie wählen den Vermögensverwalter	... den Endkunden • Sie sind Vermittler • Sie treffen die Fondsauswahl • Sie wählen die Depotstelle
	mit § 34d GewO	mit § 34f GewO

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

Auf Herz und Nieren geprüft: die Hausratversicherung

Die Hausratversicherung gehört zu den wichtigsten Policen, um das eigene Vermögen abzusichern. Hier hat jeder Kunde Beratungsbedarf.

In den letzten Jahren hat es zwischen den Versicherern einen regelrechten Wettbewerb um immer neue und vermeintlich wichtige Leistungserweiterungen gegeben. Was aber sind nun die wirklich wichtigen Leistungsmerkmale einer Hausratversicherung? Sicher nicht, dass das Gefriergut des Versicherungsnehmers bei Stromausfall in unbegrenzter Höhe mitversichert ist, denn das dürfte für niemanden eine existenzgefährdende Bedrohung darstellen.

Wichtiger ist da schon eine faire Regelung bei grob fahrlässig verursachten Schäden, auch bei Verletzung von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften. Hier trennt sich sehr schnell die Spreu vom Weizen.

maxpool-Produktvergleiche

Hier setzen die Produktvergleiche von maxpool an, die vor allem praxisrelevante Leistungsmerkmale und solche, die in der Regulierungspraxis eine Rolle spielen, genauer untersuchen und bewerten. Für den Makler stellen diese Vergleiche einen deutlichen Mehrwert dar, denn der Kunde bekommt einen kompakten Marktüberblick mit einer hinreichenden Auswahl an Tarifen aus allen Leistungs- und Prämienniveaus. Dies ist auch im Hinblick auf Maklerhaftung und Beratungsdokumentation ein nicht zu unterschätzender Vorteil! Der Makler kann dem Kunden die Top-Produkte am Markt anbieten und dabei gleichzeitig die Deckungslücken billiger Tarife aufzeigen. Sollte der Kunde dann trotzdem zu den preissensiblen gehören

und einen „Billigheimer“ favorisieren, hat der Makler die perfekte Dokumentation vorliegen; so kann es später keinen Streit über die Produktauswahl geben, denn es ist mithilfe der Vergleichsbeurteilung ganz einfach dokumentiert, dass ein marktführender Tarif angeboten wurde und der Kunde sich sehr bewusst über den Preis entschieden hat.

Hausrat-Deckungskonzepte

maxpool hat seine Hausrat-Deckungskonzepte einem Relaunch unterzogen und ist jetzt mit drei klar voneinander abgegrenzten Tariflinien sehr gut auf die Bedürfnisse des Marktes eingestellt. »

Die Hausratversicherung bezahlt

den Wiederbeschaffungspreis für gestohlenen oder irreparables Inventar. Das muss nicht der Kaufpreis sein. Der Versicherte erhält im Schadensfall so viel Geld, dass er einen gleichwertigen Gegenstand zu heutigen Preisen neu erwerben kann.

die Reparaturkosten für beschädigtes Inventar.

eine Wertminderung bei beschädigten, aber noch uneingeschränkt nutzbaren Gegenständen.

Im Rahmen eines Schadens – z. B. Wohnungsbrand – übernimmt die Hausratversicherung für gewisse Zeit auch die Kosten für Hotelübernachtungen, Aufräumarbeiten bzw. Transport und Lagerung des Eigentums, wenn die Wohnung geräumt werden muss.

Folgende praxisrelevante Leistungsmerkmale wurden für den maxpool-Produktvergleich Hausratversicherung untersucht

Berechnung der Versicherungssumme
Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensverursachung
Verzicht auch bei Verletzung von Sicherheitsvorschriften oder Obliegenheitspflichten
Überspannungsschäden durch Blitz
Wertsachen in % der Versicherungssumme
Außenversicherung
Geltungszeitraum für Außenversicherung
Sachen in gewerblich genutzten Räumen
Diebstahl aus Kfz
Diebstahl von Kinderwagen, Rollstühlen, Wäsche, Gartenmöbeln oder -geräten vom Grundstück
Sengschäden
Trickdiebstahl
Hotelkosten im Schadensfall
Fahrraddiebstahl inklusive (ohne Nachtzeitausschluss)
Unberechtigter Gebrauch von Kredit-, Scheck- und Kundenkarten nach Versicherungsfall
Rückreisekosten aus dem privaten Urlaub
Künftige Leistungsverbesserungen gelten automatisch

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



Marktvergleich Top-Tarife Hausratversicherung

	VHV – Exklusiv	Haftpflichtkasse Darmstadt – Vario Plus	InterRisk – XXL	maxpool – max-Hausrat Premium
Versicherungssumme	65.000 €	65.000 €	60.000 €	65.000 €
Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensverursachung	Mitversichert bis zur Versicherungssumme			
Verzicht auch bei Verletzung von Sicherheitsvorschriften oder Obliegenheitspflichten	Nein	Nein	In bestimmten Fällen	
Jahresprämien inkl. Steuer für folgende Risikoorde:				
70173 Stuttgart, Bolzstraße 1	115,51 €	83,05 €	153,32 €	79,27 €
80331 München, Blumenstraße 1	103,96 €	83,05 €	111,50 €	82,29 €
51371 Leverkusen, Solinger Straße 1	154,66 €	128,35 €	250,88 €	126,84 €
06132 Halle/Saale, Stendaler Straße 1	177,12 €	154,77 €	250,88 €	153,26 €
22523 Hamburg, Holsteiner Chaussee 1	186,10 €	203,84 €	195,13 €	203,09 €
Punkte im maxpool-Produktvergleich	26	27	30	37

Berechnungsgrundlage: Einfamilienhaus mit 100 qm Wohnfläche und Unterversicherungsverzicht (kein Glas, kein Elementar), 5 Jahre schadenfrei. Den detaillierten Produktvergleich finden Sie unter <http://www.maxpool.de/produktvergleiche.html>

Prämiensätze der neuen max-Hausrattarife in Euro pro 1.000 Euro Versicherungssumme

Variante und Tarifzonen	I	II	III	IV	V
max-Hausrat	0,60	0,74	1,14	1,45	2,01
max-Hausrat Plus	0,80	0,89	1,48	1,79	2,37
max-Hausrat Premium	1,05	1,09	1,68	2,03	2,69

(Details zu PLZ-Zonen im maxIntern unter Sachversicherungen -> Hausrat)

➤ Darüber hinaus hat maxpool die Prämiensätze über alle Tariflinien und Tarifzonen hinweg (und teilweise gravierend)

Beraten Sie transparent und nutzen Sie unsere Vergleichsbetrachtung.

gesenkt und bietet somit für jeden Bedarf eine der günstigsten Prämien am Markt und in der Premiumvariante eines der marktführenden Bedingungswerke an. In den maxpool-Tarifen Premium und Plus (optional) ist der Kunde auch dann auf der sicheren Seite, wenn der Schaden grob fahrlässig verursacht wurde und zusätzlich Obliegenheitspflichten

und/oder Sicherheitsvorschriften verletzt wurden (zum Beispiel Fenster „auf Kipp“ oder Tür nur „ins Schloss gefallen“). Faire Prämien und Leistungsstärke im Schadensfall sind die Leitlinien in den maxpool-Deckungskonzepten, was durch den max-Leistungsservice zusätzlich untermauert wird. In der Tabelle „Marktvergleich Top-Tarife Hausratversicherung“ hat maxpool drei der laut der Studie „AssCompact Trends II/2013“ bei Maklern beliebtesten Hausratversicherer verglichen. Dafür wurden jeweils die Top-Tarife der Anbieter VHV, Haftpflichtkasse Darmstadt und InterRisk sowie der Tarif max-Hausrat Premium von maxpool herangezogen. Im Ergebnis lautet die Empfehlung von maxpool:

Beraten Sie transparent und nutzen Sie unsere Vergleichsbetrachtung. Ob Sie Ihrem Kunden das maxpool-Deckungskonzept empfehlen oder einen anderen Premiumtarif der Marktspitze – sofern der Vertrag über maxpool platziert wird, gilt für Sie und Ihren Kunden der maxpool-Leistungsservice für den Schadensfall. Den detaillierten Produktvergleich mit allen untersuchten Leistungsmerkmalen finden Sie im maxINTERN. ■

Kontakt

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

Das Reformgesetz zur Lebensversicherung entgleitet

Das Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (LVRG) ist aus Sicht von maxpool im Kern nachvollziehbar und grundsätzlich auch richtig.



Die Lebensversicherer mussten in den letzten Jahren stetig Beteiligungen auf Reserven ausbezahlen, die es nur auf dem Papier gab. Mit dem Reformgesetz wollte der Gesetzgeber diesen Gestaltungsfehler im Bilanzrecht wieder heilen. Gleichzeitig sollten die Produkte transparenter werden, indem Abschlussprovisionen auszuweisen sind. Zudem sollten Provisionssätze reduziert werden. So weit, so harmlos, meinen Sie? Leider wurde das Gesetz offenbar ohne Praxisvertreter entworfen, denn es beinhaltet gleich eine ganze Reihe von Problemen. Sowohl maxpool als auch die vom AfW initiierte Vereinigung der „Pools für Makler“ und der AfW selbst versuchen derzeit an allen Fronten, die größten Fehler des Entwurfs auszumerzen. „Der Gesetzentwurf ist nicht zu Ende gedacht und gegenüber freien Versicherungsmaklern falsch und

unfair“, erklärt maxpool-Chef Oliver Drewes. „Ich war jüngst mit Herrn Rottenbacher vom AfW bei einem Bundestagsabge-

Oliver Drewes, maxpool

„Gegenüber den freien Versicherungsmaklern ist es falsch und unfair.“

ordneten. Zudem habe ich mit Politikern aus unterschiedlichen Parteien sowie mit Vorständen und Juristen diverser Versicherungsgesellschaften gesprochen. Ich suche auch das Gespräch mit den Verbraucherschutzvereinen, die meines Erachtens die Tragweite für Verbraucher nicht erkennen. Es scheint mir jedoch schwer, das Gesetz nachhaltig zu verändern. Trotzdem versuche ich alles, damit zumindest Teile davon noch im Sinne der unabhängigen

Versicherungsmakler angepasst werden“, so Drewes weiter. Drewes hat im Namen der unabhängigen Versicherungsmakler zahlreiche Politiker angeschrieben und persönlich gesprochen. Weitere Gespräche sind in Planung. Im Kern beinhaltet die im Einklang mit den Bemühungen des AfW stehende Argumentation folgende Punkte.

Feststellung

Teile des Gesetzes gefährden die unabhängige Versicherungsvermittlung und konterkarieren das Ziel eines erhöhten Verbraucherschutzes.

Erläuterung

Durch die Absenkung des Höchstzillmerungssatzes besteht die Gefahr, dass die Provisionen für Versicherungsmakler gekürzt werden – nicht aber für den sogenannten Ausschließlichkeitsvertrieb der Versicherungsunternehmen. Somit würde der Gesetzgeber eine Verlagerung des Vertriebs von der Unabhängigkeit hin zur Abhängigkeit fördern. Ein klarer Widerspruch zum Koalitionsvertrag, der den finanziellen Verbraucherschutz stärken möchte.

Begründung

Eine Absenkung der produktspezifischen Provision auf 25 Promille würde ausschließlich den unabhängigen Versicherungsmakler treffen, da Versicherer für ihren Ausschließlichkeitsvertrieb viele Dienstleistungen und sonstige Kosten übernehmen, die ein Makler aus seiner Vergütung heraus bezahlen muss. Daher erhalten Ausschließlichkeitsvermittler

Kostenvergleich

Kostenposition	Versicherungsmakler	Ausschließlichkeitsvertrieb
Miete Büro	Volle Kostenbelastung	Bezuschusst oder voll vom Versicherer getragen
Weiterbildung	Volle Kostenbelastung	Voll vom Versicherer getragen
Werbung	Volle Kostenbelastung	Voll vom Versicherer getragen
Beiträge zur Vermögensschadenshaftpflichtversicherung	Volle Kostenbelastung	Voll vom Versicherer getragen
Fahrzeug und Reisekosten	Volle Kostenbelastung	Bezuschusst oder voll vom Versicherer getragen
Fachspezialisten als Unterstützer bei komplexen Beratungen	Volle Kostenbelastung	Voll vom Versicherer getragen
Personal im Innendienst	Volle Kostenbelastung	Bezuschusst oder voll vom Versicherer getragen
Produktresearch- und Analysekosten (teure Vergleichstechnik und Zeit)	Volle Kostenbelastung	Nicht erforderlich, da nur eine Produktlinie
Rücklagen für Haftungsfälle oder Kulanzschadenszahlungen	Volle Kostenbelastung	Voll vom Versicherer getragen
Kosten des Bürobetriebs und der Ausstattung (Telefon, Hardware etc.)	Volle Kostenbelastung	Voll vom Versicherer getragen
Altersversorgung und sonstige Absicherungen (Krankenversicherung etc.)	Volle Kostenbelastung	Bezuschusst oder voll vom Versicherer getragen
Kundenverwaltung (IT-System und Zeit)	Volle Kostenbelastung	Voll vom Versicherer getragen

oft weniger als 25 Promille und wären von dieser Regelung überhaupt nicht betroffen. Obgleich die tatsächlichen Kostenbelastungen durch gebundene Vertreter im Ergebnis zumeist deutlich höher ausfallen als die Provisionskosten im freien Maklervertrieb.

Der Versicherungsmakler steht im Lager des Kunden und nicht im Lager der Versicherer. Er muss das für den Kunden geeignete Produkt am Markt finden, seine Leistung ist folglich gelebter Verbraucherschutz. Sollten Versicherungsmakler aufgrund dieses Gesetzes ihre Einkommensgrundlage verlieren, würde der Gesetzgeber den „finanziellen Verbraucherschutz“ (siehe Koalitionsvertrag) schwächen. Besonders die durchschnittlichen Einkommensbezieher und damit die Masse der Bevölkerung würden somit keine unabhängige Beratung mehr erhalten.

Der Ausweis der Abschlussprovision dient nicht dem Verbraucherinteresse. Der Kunde möchte wissen, welche Kosten insgesamt in dem Produkt stecken, um eine fundierte Entscheidung zu treffen. Eine Scheintransparenz ist sogar schädlich. Daher ist der Gesamtkostenausweis erforderlich. Die Themen sind im Einzelnen noch weitreichender, wie maxpool ausführt:

Der Versicherungsmakler ist „Sachwalter des Kunden“ und im Gegensatz zum abhängigen Vertreter nicht „Interessenvertreter des Versicherers“ (untermauert mit dem „BGH-Sachwalterurteil“).

Die Provisionskürzung ist unangemessen und unfair für den unabhängigen Versicherungsmakler. Er trägt im Vergleich zum abhängigen Vertreter erheblich mehr Kosten, die bei den Ausschließlichkeitsorganisationen ganz oder teilweise der Produktgeber übernimmt (siehe Abb.). Insgesamt betrachtet sind die Kosten beim Vertrieb ohne freien Makler höher. Auch wenn die abhängigen Vertreter auf den ersten Blick weniger Abschlussprovision erhalten, sodass sie von der geplanten Provisionsreduzierung nicht betroffen wären. Daher schwächt die Reduzierung der Provisionen den Markt der unabhängigen Versicherungsmakler. Eine begrenzte Betrachtung der Abschlussprovisionen ist sachlich verkehrt und verbrauchertäuschend. „Kein Mensch, der sich ein neues Handy zulegen möchte, würde die Telefontarife nur nach den einmaligen Anschlussgebühren vergleichen. Wichtig ist doch, was insgesamt in dem Tarif steckt. Genauso ist es auch bei Finanzprodukten. Die Abschlussprovision ist doch nur ein Teil der Kostenbel-

stung, der vorab einmalig anfällt“, erläutert Drewes. Biometrische Produkte (BU, RiLV und ähnliche) sowie Fondsprodukte sollten von der Provisionsreduzierung ausgenommen werden, da sie nicht von den derzeit niedrigen Zinsen betroffen sind. Gleiches gilt für die bAV, die im Gruppentarif ohnehin mit extrem reduzierten Kosten kalkuliert ist.

Die Provisionsoffenlegung sollte sich rein auf Produkte der Altersversorgung beschränken. Sachversicherungen und andere Risikoprodukte sollten hiervon unberührt bleiben, da es sich hier um das „Lebensversicherungsreformgesetz“ handelt.

„Die Branche hatte einen noch schlimmeren Gesetzesentwurf erwartet. Einiges, wie beispielsweise die Provisionshaftungszeit auf zehn Jahre auszuweiten, blieb uns in der vorliegenden Fassung erspart. Trotzdem bin ich angesichts der handwerklichen Fehler und Ungenauigkeiten jetzt reichlich strapaziert. Ich würde mir wirklich wünschen, dass der Gesetzgeber solche Entwürfe mehr in Zusammenarbeit mit den Fachleuten der Branche entwickelt. Das wurde in diesem Fall eindeutig nicht getan. Und wenn, dann waren es ganz klar keine unabhängigen Fachleute“, resümiert Drewes. ■

Der gesamte PHV-Markt in einer Police

Die neue Privathaftpflichtversicherung von maxpool, max-PHV Premium, garantiert Ihren Kunden immer den besten Leistungsumfang und minimiert Ihre Haftung.



Beim gemeinsamen Grillen mit seinem Nachbarn erzählt Herr M., dass sein Versicherer die Regulierung eines kürzlich von ihm verursachten Haftpflichtschadens ablehnt und dabei auf einen Leistungsausschluss in den Allgemeinen Haftpflichtversicherungsbedingungen verweist. Daraufhin erfährt Herr M. von seinem Nachbarn, dass dessen Privathaftpflichtversicherer in einem ähnlich gelagerten Fall vor zwei Jahren den Schaden reguliert hat. Am

nächsten Tag ruft Herr M. seinen Versicherungsmakler an und beschwert sich über die aus seiner Sicht unzureichende Deckung seines Tarifs.

Solche oder ähnliche Situationen hat wahrscheinlich jeder Makler in seinem Berufsleben schon einmal erleben müssen. Wenn es dann bei der Beschwerde des Kunden bleibt und sich der Schaden aufgrund der geringen Höhe wegverhandeln oder aus der eigenen Portokasse begleichen lässt, ist der Frieden oftmals

wiederhergestellt. Nicht zu unterschätzen ist aber die Gefahr größerer und haftungsrelevanter Deckungslücken, wenn bei der Auswahl des Privathaftpflichttarifs zu sehr auf die Prämie geschaut wird.

Besonders in den Jahren nach der VVG-Reform 2008 ist die Zahl der Leistungserweiterungen sprunghaft angestiegen, so dass Risiken, die vielleicht noch vor drei Jahren selten mitversichert waren, heute zur Standardausstattung einer Privathaftpflichtver-

sicherung gehören (siehe Abb. „Heute übliche Einschüsse ...“).

Wer heute als Makler eine Privathaftpflichtversicherung vermittelt, muss sich darauf einstellen, nicht nur seine lange bewährten Favoriten, sondern den gesamten Markt im Blick zu behalten. Nur so kann er seinem Kunden das Beste anbieten und vermeidet es, selbst ein beträchtliches Haftungsrisiko einzugehen. Denn einige Versicherer ändern ihre Bedingungswerke sogar mehrmals, die meisten aber wenigstens einmal pro Jahr. Viel Aufwand und Mühe für eine wenig ertragreiche Versicherungsart – ein Albtraum aus Maklersicht.

max-PHV Premium:

Der gesamte Markt in einer Police

Dem begegnet maxpool jetzt mit einem sinnvollen Produkt – einer Haftpflicht-

versicherung, die den gesamten PHV-Markt in sich vereint. Die neue max-PHV Premium schließt obligatorisch

Wer heute als Makler eine Privathaftpflichtversicherung vermittelt, muss den gesamten Markt im Blick behalten.

den max-Leistungsschutz und damit alle zukünftigen Innovationen am PHV-Markt mit ein. Neben maxpool bietet nur die Haftpflichtkasse Darmstadt einen vergleichbaren Premiumtarif, den maxpool sehr wertschätzt und daher auch in die freiwillige Übernahme der Produktauswahlhaftung mit einbezieht.

Was bedeutet der max-Leistungsschutz?

Der max-Leistungsschutz bietet einen klaren Mehrwert: Risiken, die die max-PHV Premium zunächst nicht einschließt, die aber durch einen leistungsstärkeren, allgemein zugänglichen Tarif zur Privathaftpflichtversicherung eines anderen in Deutschland zugelassenen Versicherers zum Zeitpunkt des Schadens Eintritts eingeschlossen wären, sind automatisch entsprechend den dortigen Regelungen mitversichert. Durch die aktive Unterstützung des maxpool-Leistungsservice für den Schadensfall erhalten Sie zusätzliche Unterstützung dabei, diesen möglicherweise besseren Tarif herauszufinden.

Der Vorteil für den Makler liegt auf der Hand: nie wieder Stress mit Kunden aufgrund nicht regulierter Schäden. ➤

Mehr Erfolg

DURCH STABILE BEITRÄGE

HanseMerkur 
Versicherungsgruppe

Mehr Qualität im Leben!

Die HanseMerkur Krankenversicherungen sind seit vielen Jahren konsequent beitragsstabil.

Auch zum 01.01.2015 wird es keine Beitragsanpassungen bei unseren Unisextarifen geben!

Wir haben den richtigen Tarif für jeden Bedarf:

- Krankenzusatzversicherungen zur gesetzlichen Krankenkasse
- Krankenvollversicherungen – für Selbstständige, Angestellte und ganz neu auch für Beamte

INFORMATIONEN AUF EINEN BLICK
www.hansemerkur-vertriebsportal.de



Interview



„Wir vereinen den gesamten PHV-Markt in unserer Police und der Kunde hat den denkbar besten Versicherungsschutz.“

Oliver Drewes,
maxpool Gruppe

poolworld: Warum arbeitet maxpool mit eigenen Deckungskonzepten?

Oliver Drewes: Als Qualitätspool haben wir den Anspruch, für die Kunden unserer Makler eine bestmögliche Absicherung zu bieten. Daher achten wir bei unseren Deckungskonzepten stets auf wirkliche Besonderheiten im Versicherungsumfang. Ab und zu setzen wir damit sogar ganz neue Trends.

poolworld: Haben Sie dafür Praxisbeispiele?

Drewes: Natürlich, in unseren Hausrat- und Gebäudekonzepten werden beispielsweise keine Leistungskürzungen vorgenommen, wenn bei der Schadensverursachung die Sicherheitsvorschriften verletzt wurden. Das auf Kipp gelassene Fenster, die nur ins Schloss gefallene Haustür, die unbeaufsichtigte Waschmaschine, der im Winter vergessene Außenwasserhahn – all das sind häufige Schadensgründe, die bei wohl allen Tarifen zu einer Leistungskürzung führen können und nur bei uns voll entschädigt werden. Das ist eine Besonderheit von maxpool. Lediglich die Waldenburger Versicherung bietet Vergleichbares im Hausratbereich. Hinsichtlich der Gebäudeversicherung kennen wir keinen vergleichbaren Anbieter.

poolworld: Und jetzt haben Sie eine neue Privathaftpflichtversicherung konzipiert?

Drewes: Ja, unsere neueste und ganz besondere Kreation ist nun die Privathaftpflichtversicherung max-PHV. Die Besonderheit ist der im Premiumtarif

enthaltene max-Leistungsschutz. Damit schließen wir schlichtweg alle Leistungsmerkmale des Marktes pauschal in unsere Deckung mit ein. Somit bekommt der Kunde zweifelsfrei seine Leistungen und der Makler kann sich sicher sein, dass er seinem Kunden ein leistungsfähiges Produkt der Spitzenklasse verkauft hat. Eine vergleichbare Klausel bietet neben unserem Deckungskonzept nur die Haftpflichtkasse Darmstadt, die daher neben unserem hauseigenen Tarif den Produktvergleich für Privathaftpflichtversicherungen mit anführt.

poolworld: Was ist, wenn der Makler trotzdem lieber die Waldenburger im Hausratbereich oder die Haftpflichtkasse Darmstadt in der Haftpflichtversicherung bevorzugen möchte?

Drewes: Wer unsere hauseigenen Deckungskonzepte nicht wünscht, kann über uns natürlich auch die Waldenburger oder die Haftpflichtkasse Darmstadt oder fast alle anderen Anbieter des Marktes platzieren. Aus unserer Sicht ist es nicht bedeutsam, ob unsere Kooperationspartner unsere hauseigenen Deckungskonzepte oder andere Produkte der Marktspitze nutzen. Wir setzen Maßstäbe, indem wir dem Makler mit unseren Produktvergleichen eine Orientierungshilfe geben und mit unseren eigenen Deckungskonzepten Versicherungsschutz der Spitzenklasse bieten. Im Ergebnis ist für uns aber nur eines wichtig: dass der Makler das Geschäft über uns als Poolgesellschaft platziert. Nur dann verdienen

wir Geld und nur dann bekommen Kunde und Makler im Schadensfall den Schutz des Leistungsservice.

poolworld: Was bedeutet der Slogan „Der gesamte PHV-Markt in einer Police“?

Drewes: Ganz einfach. All das, was in unserem Tarif möglicherweise nicht berücksichtigt wurde, aber in irgendeinem „anderen Tarif“ am Markt als mitversichert gilt, ist bei uns dann bis zu einer Versicherungssumme von 100.000 Euro auf Basis der Bedingungen des Fremdanbieters ebenfalls mitversichert. Der maxpool-Leistungsservice ist im Schadensfall sogar noch beim Marktresearch behilflich, um solch ein Leistungsmerkmal bei anderen Anbietern zu finden. Damit vereinen wir den gesamten PHV-Markt in unserer Police und der Kunde hat den denkbar besten Versicherungsschutz. Der Makler hat maximale Sicherheit und bietet maximalen Service. Das geht weit über die marktübliche Innovationsklausel hinaus, da es quasi alle Innovationen am Markt in einem Produkt vereint. Ich bin auf diese neueste Kreation aus unserem Hause sehr stolz. Die Kombination aus diesem allumfassenden Tarif, der freiwilligen Haftungsübernahme für die Produktauswahl durch maxpool und der qualifizierten Betreuung auch im Schadensfall durch den max-Leistungsservice ist einmalig am Markt. An den stark ansteigenden Umsätzen merken wir schon heute sehr deutlich, dass wir damit die Bedürfnisse des unabhängigen Maklermarktes voll erfüllen. ■

Prämienvergleich maxpool – Haftpflichtkasse Darmstadt:

Tarif	max-PHV Premium			Haftpflichtkasse Darmstadt Vario Komfort Plus		
	6 Mio.	12 Mio.	50 Mio.	3 Mio.	10 Mio.	50 Mio.
Deckungssumme	6 Mio.	12 Mio.	50 Mio.	3 Mio.	10 Mio.	50 Mio.
Single	71,03	79,91	88,79	91,63	94,01	97,58
Single mit Kind/ Paar ohne Kind	78,14	87,90	97,67	Kein Angebot	Kein Angebot	Kein Angebot
Familie	85,24	95,90	106,55	110,67	113,05	116,62

(Alle Angaben in Euro), Alle Preise verstehen sich inkl. Versicherungssteuer. Sonderrabatt für Senioren ab dem 60. Lebensjahr im max-PHV Premium: 20 %

» Wenn ein anderer Versicherer geleistet hätte, leistet der max-PHV Premium auch. Wenn ein Risiko am gesamten Markt nicht versichert ist, wird auch der Kunde einsichtig sein und keinen Grund sehen, sich über seinen Makler zu ärgern. Auch bei der entsprechenden Argumentation hierzu steht der maxpool-Leistungsservice an Ihrer Seite. Gerade im Schadensfall ist es

wichtig, einen verlässlichen Partner wie maxpool an seiner Seite zu haben, denn maxpool übernimmt für seine Produktempfehlungen auch die Haftung. Darüber hinaus profitieren Makler und Kunde vom maxpool-Leistungsservice, der den Kunden im Schadensfall auch bei allgemeinen Streitigkeiten mit dem Versicherer unterstützt. So können sich Versicherungsnehmer bei der

Abwicklung von Leistungsansprüchen von einem Expertengremium begleiten lassen – ein Service, der für sämtliche Versicherungen, die über maxpool vermittelt wurden, gilt.

Auf dem Leistungsniveau der max-PHV Premium bewegt sich sonst nur noch der Tarif Komfort Plus der Haftpflichtkasse Darmstadt, der mit der „Erweiterten Vorsorge“ ein ähnliches Highlight »



Alles sprachlos hinnehmen?

Wir tun was!

Der AfW ist das Sprachrohr seiner Mitglieder gegenüber der Politik und tritt darüber hinaus aktiv für deren Interessen ein.

**Verschaffen auch Sie sich Gehör –
ab 132 € im Jahr:**

www.afw-verband.de/mitgliedschaft



Bundesverband
Finanzdienstleistung

» bietet wie der max-Leistungsschutz. Selbstverständlich übernimmt maxpool für den Tarif der Haftpflichtkasse ebenfalls die Produktauswahlhaftung. Für einen Marktvergleich ergibt es daher Sinn, sich auf diese beiden Anbieter zu beschränken, da alle anderen Wettbewerber keine vergleichbare Leistungserweiterung bieten.

max-PHV Plus:

Die preiswerte Alternative

Auch für preisbewusste Kunden bietet maxpool im Rahmen des neuen Deckungskonzepts eine Lösung. Die Tariflinie max-PHV Plus garantiert zuverlässigen Rundumschutz. So beträgt die Jahresprämie für einen Single bei

einer Deckungssumme von 6 Millionen Euro und einer Selbstbeteiligung von 250 Euro nur 36,27 Euro. Ähnlich wie der leistungsstarke max-PHV Premium besticht die Tarifvariante Plus durch ein sehr gutes Bedingungsmerk

und beinhaltet selbstverständlich den maxpool-Leistungsservice. Der max-PHV Plus verfügt im Vergleich zum max-PHV Premium über reduzierte Sublimits und verzichtet auf den max-Leistungsschutz. ■

Marktübliche Einschlüsse

Allmählichkeitsschäden
An- und Umbaumaßnahmen an Immobilien
Auslandsaufenthalte außerhalb Europas, auch längerfristig
Bauherrenhaftpflicht
Bedingungs-Update
Beschädigung oder Verlust gemieteter oder geliehener Sachen
Betriebs-/Fachpraktika
Deliktunfähige Kinder
Ehrenamtliche Tätigkeiten
Forderungsausfalldeckung
Gefälligkeitsschäden
Mietsachschäden
Selbst bewohnte eigene oder gemietete Immobilien (auch im Ausland)
Tätigkeit als Tagesmutter
Verlust beruflicher fremder Schlüssel
Verlust privater fremder Schlüssel
Vermietung von Immobilien im Inland
(Wind-)Surfbretter

(keine abschließende Aufzählung)

Der max-Leistungsschutz im Telegramm

Kein Deckungsnachteil gegenüber Mitbewerbern im Schadensfall bis 100.000 Euro
Ausgleich eventueller individueller Deckungsnachteile gegenüber Mitbewerbern ist dadurch mitversichert
Zukünftige Innovationen am PHV-Markt sind mitversichert, unabhängig davon, ob beitragsfrei oder -pflichtig
Der max-Leistungsschutz ist obligatorisch mitversichert, der Versicherer hat kein separates Kündigungsrecht für diese Erweiterung
Weitere Highlights
maxpool verzichtet bedingungsseitig auf eine Klausel zur Beitragsangleichung
Verkürzte Kündigungsfrist von einem Monat
Forderungsausfalldeckung inkl. Vorsatztaten
Mitversichert sind auch die gesetzlichen Haftpflichtansprüche aus Personenschäden der versicherten Personen untereinander
Haftpflichtansprüche von Arbeitgebern, Dienstherrn oder Arbeitskollegen aus betrieblich und arbeitsvertraglich veranlassten Tätigkeiten sind bis 2.500 Euro mitversichert
Mitversicherung echter Vermögensschäden, die weder durch einen Personen- noch durch einen Sachschaden herbeigeführt worden sind
Zahlreiche weitere Einschlüsse wie z. B. die Haftpflicht für eine nebenberufliche Tätigkeit, aus dem Betrieb einer Fotovoltaikanlage, Be- und Entladeschäden u. v. m.

Prämien max-PHV Plus

Deckungssumme		
Selbstbeteiligung	12 Mio.	6 Mio.
Single		
0	54,40	48,36
100	48,96	43,52
250	40,80	36,27
Familie		
0	72,35	64,31
100	65,12	57,88
250	54,26	48,23

Alle Angaben in Euro, alle Preise verstehen sich inkl. Versicherungssteuer.



Rente Index Plus

Die Alterssicherung mit dem Plus

- +** Plus an Rendite durch die mögliche Indexpartizipation
- +** Plus an Sicherheit durch den garantierten jährlichen Mindestzins von 1,75 Prozent
- +** Plus an Flexibilität durch die vier individuellen Auszahlungsoptionen 4flex



Dr. Karsten Eichmann ist neuer Vorstandschef der Gothaer Finanzholding und damit Nachfolger von Dr. Werner Görg. Im Juli soll Eichmann auch den Vorstandsvorsitz bei der Gothaer Versicherungsbank VVaG von Görg übernehmen.



Buschfunk

■ **Versicherungsvermittler sind besser**

Ende Juni wird das Vergleichsportal „transparo“ geschlossen, da die drei Anteilseigner HDI, HUK-Coburg und WGV keine Perspektive für eine Fortführung sehen. Das Unternehmen hatte in den vergangenen Jahren hohe Defizite erwirtschaftet. Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) sieht mit der Schließung des Online-Vergleichsportals seine Ansicht bestätigt, dass für den Kunden eine persönliche Beratung durch Versicherungskaufleute am zielführendsten ist. Versicherungsprodukte seien zu komplex und bedürften vieler fundierter Erklärungen zu Qualität, Umfang und Dauer des Versicherungsschutzes, als dass dies Kunden allein und ohne Vorwissen im Internet bewältigen könnten, so BVK-Präsident Michael H. Heinz.

■ **Die Bayerische erwirbt 75 Prozent an der Compexx Finanz AG**

Die Compexx ist ein bundesweit tätiger Finanzdienstleister mit über 300 Financial Consultants und gut 40.000 Kunden und befand sich zu 57,4 Prozent im Besitz der Aragon AG, die sich fokussieren und ihre Liquidität ausbauen will. Martin Gräfer, Vorstand Vertrieb und Service der Bayerischen, sieht in dem Erwerb einerseits eine Finanzinvestition. An-

dererseits erhofft er sich dadurch von der Zusammenarbeit ein großes Plus, dass ganz neue Beratungskonzepte entwickelt werden und die Vermittler schon sehr früh in die Produktentwicklung eingebunden sind. So sei die von der Bayerischen kreierte „Plus-Rente“ bereits gemeinsam entwickelt worden, lässt Gräfer wissen. Mehr Umsatz für das eigene Haus verspricht er sich dadurch aber natürlich auch, nachdem die Bayerische und die Compexx im Vertrieb bislang nicht zusammengearbeitet hätten.

■ **Wenige Beschwerden gegen Versicherungsvermittler**

Laut Jahresbericht 2013 des Ombudsmanns für Versicherungen, Prof. Dr. Günter Hirsch, beschwerten sich Verbraucher in 361 Fällen. Das ist der niedrigste Stand, seit die Schlichtungsstelle im Jahr 2007 ihre Arbeit aufnahm. Zwischen 2007 und 2012 gab es jährlich rund 400 bis 480 Eingaben gegen Vermittler, wovon aber nur ein Teil zulässig war. Auch im vergangenen Jahr lag ein Großteil der Beschwerden nicht im Aufgabenbereich des Ombudsmanns. Somit wurden letztlich 80 zulässige Beschwerden entschieden.

■ **Pflegevorsorgefonds soll Kosten für Babyboomer auffangen**

Ab 1. Januar 2015 sollen die Leistungen in der Pflegeversicherung ausge-

weitert und in der sozialen Pflegeversicherung (SPV) ein Vorsorgefonds gebildet werden. So sieht der erste Teil der umfassenden Pflegereform aus, die das Bundeskabinett auf den Weg bringt. Mit der Neuerung sollen Beitragssteigerungen für Pflegebedürftige der Babyboomer-Jahrgänge aufgefangen werden.

■ **BAV-Belebung durch Opting-out-Modelle**

Erklärtes Ziel der Großen Koalition ist es, die geringe Verbreitung der BAV in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zu erhöhen. Branchenexperten wollen die Betriebsrente in Gestalt eines sogenannten Opting-out-Modells zu einem Obligatorium im Arbeitsvertrag machen. Das hieße, in allen Arbeitsverträgen erfolgt eine automatische steuer- und beitragsfreie Umwandlung von 4 Prozent des Bruttoeinkommens in eine Betriebsrentenanwartschaft. Nur wenn die Beschäftigten dieser Regelung ausdrücklich widersprechen, gibt es keine Entgeltumwandlung. Bundesarbeitsministerin Andrea Nahles (SPD) hat sich allerdings noch nicht festgelegt, ob die Regelung kommen soll. Man wolle prüfen, „inwieweit mögliche Hemmnisse“ abgebaut werden können, heißt es. Dass die Betriebsrente vor allem im Mittelstand neue Anschubkräfte benötigt, ist unter BAV-Experten unumstritten.

Der gesamte Markt in einer Police



© maxpool/Maxpool Versicherer

max-PHV Premium

Prämie inkl. „max-Leistungsschutz“
und „max-Leistungsservice“
schon ab 71,03 Euro jährlich
(Single, ohne SB)

Sparvariante max-PHV plus
schon ab 36,27 € (Single, SB 250 €)

Deckungsnachteile? Ausgeschlossen.

Die neue max-PHV Premium garantiert mit dem max-Leistungsschutz immer die beste Leistung am Markt.

- kein Deckungsnachteil gegenüber Mitbewerbern im Schadenfall bis 100.000 €
- Ausgleich eventueller individueller Deckungsnachteile gegenüber Mitbewerbern sind dadurch mitversichert
- zukünftige Innovationen am PHV-Markt sind mitversichert, unabhängig davon, ob beitragsfrei oder -pflichtig
- der max-Leistungsschutz ist obligatorisch mitversichert, der Versicherer hat kein separates Kündigungsrecht für diese Erweiterung
- maxpool verzichtet bedingungsseitig auf eine Klausel zur Beitragsangleichung
- verkürzte Kündigungsfrist von einem Monat
- Forderungsausfalldeckung inkl. Vorsatztaten
- zahlreiche weitere Innovationen und Neuerungen wie beispielsweise reduzierte Prämien für kinderlose Familien u.v.m.

inkl. maxpool Leistungsservice + maxpool Haftungsübernahme

Der Qualitätspool

maxpool
hanseatisch souverän

Die BU ist besser als ihr Ruf

Die Regulierungspraxis wurde in einer groß angelegten Studie überprüft.



In Deutschland wird statistisch gesehen jeder Vierte berufsunfähig. Da damit immer der komplette Verdienstausfall einhergeht, ist eine Absicherung für die meisten Berufstätigen mehr als sinnvoll. Aufgrund der Renten-

reform von 2001 profitieren heute die wenigsten von einer gesetzlichen Berufsunfähigkeitsversicherung. Der Staat hat sich still und leise aus der Verantwortung gezogen. Insofern sprechen starke Argumente für eine private BU,

das ist Konsens unter Fachleuten. Gegenwind hat das Produkt aber dadurch erhalten, dass es immer wieder in die öffentliche Kritik geraten ist. Neben unfairen Vertragsbedingungen ist es vor allem die Regulierungspraxis, die ange-

Yvonne Czernetzki, maxpool-Syndikusanwältin

„Eine Überprüfung einer Ablehnung durch uns ist stets zu empfehlen.“

zweifelt wird. Systematische Benachteiligungen, Hinhaltenaktiken und die Zurückweisung berechtigter Leistungsansprüche werden den Versicherern angelastet. Diesen Vorwürfen ist unter anderem der Versicherungsanalyst Franke und Bornberg nachgegangen. Es wurden 22.400 BU-Leistungsfall-Neuanmeldungen und damit mehr als 50 Prozent des Gesamtmarktes unter die Lupe genommen. Die in einer Studie zusammengefassten Ergebnisse überraschen positiv.

In rund 70 Prozent der Fälle, die zu einer Erstentscheidung kommen, regulieren die Versicherer. Ablehnungen werden vorwiegend aus medizinischen Gründen erteilt, weil der Versicherte den nötigen BU-Grad – meist 50 Prozent – nicht erreicht. Ärgerlich ist sicherlich, dass etwa ein Drittel der Ablehnungen aus Anfechtungen und Rücktritten der Versicherer resultiert. Yvonne Czernetzki, die als Rechtsanwältin den Leistungsservice bei maxpool abwickelt, erklärt dazu: „Bereits beim BU-Antrag sollten alle Gesundheitsfragen wahrheitsgemäß beantwortet werden. Geschieht das nicht und es treten später beim Leistungsantrag Unstimmigkeiten auf, kann der Versi-

cherer den Vertrag in den ersten Jahren anfechten. Dann können wir leider nicht mehr helfen.“

Die ebenfalls häufig kritisierte Bearbeitungszeit für Anträge ist überschaubar: Knapp ein halbes Jahr dauert es, bis die Leistungsentscheidung steht. Damit hat sich die Regulierungsdauer von 2007 bis 2012 um ein Viertel verkürzt. Und das, obwohl die Zahl der Leistungsanträge im selben Zeitraum um ein Fünftel gestiegen ist. Eine lange Dauer ist das immer noch; das liegt aber nicht allein an den Versicherern: Bei Rückfragen benötigen sowohl Ärzte als auch Anspruchsteller selber oft längere Reaktionszeiten. „Solche Wartezeiten und – viel wichtiger noch – grundsätzliche Fehler können vermieden werden, wenn maxpool-Makler uns sofort ab Leistungsfall einschalten“, rät Czernetzki. „Wir prüfen im Vorfeld alle Unterlagen, die der Kunde dem Versicherer einreichen muss. Wir sehen, ob Unstimmigkeiten vorliegen oder Dokumente fehlen. Besonderes Augenmerk legen wir auf die Darstellung des Berufsbildes. Das ist wichtig, muss detailliert und vollständig sein, damit der Versicherer die Situation richtig erfasst.“

Ein weiterer Kritikpunkt der öffentlichen Meinung ist das Thema Gutachter, die aber relativ selten beauftragt werden: nur in 7,2 Prozent der Leistungsfälle. In jedem zweiten Fall ist ein psychiatrisches Gutachten gefragt. Grund hierfür ist laut Franke und Bornberg, dass es bei psychischen Erkrankungen besonders schwierig sei festzustellen, ob und in welchem Umfang eine Berufsunfähigkeit vorliege. Der Vorwurf, dass versicherernahe Gutachter herangezogen würden, wurde entkräftet: Überwiegend Gutachter in der Nähe der Antragsteller werden beauftragt.

Erfreulich ist zudem, dass sich die Vertragsbedingungen in den letzten Jahren stetig verbessert haben, nachdem Verbraucherverbände immer wieder über ungünstige Klauseln für Kunden geklagt hatten. Zu diesem Schluss kommt die Zeitschrift „Öko-Test“ in einer Erhebung. So ist in neueren Verträgen nur noch die „konkrete Verweisung“ im Gegensatz zur „abstrakten Verweisung“ zu finden. Im Klartext: Der BU-Anbieter kann die Leistung nur verweigern, wenn der Versicherte tatsächlich eine vergleichbare berufliche Tätigkeit ausübt, nicht jedoch, weil dieser theoretisch die Möglichkeit

hätte. Aber bei alten Verträgen wird nur in 2,1 Prozent der Fälle abstrakt verwiesen, so Franke und Bornberg. Wenn jedoch abgelehnte Kunden vor Gericht gehen, wird die Hälfte aller Verfahren nach Angaben des GDV vom vergangenen Jahr durch einen Vergleich erledigt. „Eine Überprüfung einer Ablehnung durch uns ist stets zu empfehlen“, so Czernetzki. „Im günstigsten Fall können wir die Ablehnung infrage stellen und beim Versicherer intervenieren. Es muss nicht immer zu einem Gerichtsverfahren kommen.“ Der maxpool-Leistungsservice steht angebondenen Maklern für Verträge, die im Bestand von maxpool sind, jederzeit zur Verfügung. Spezialisierte Fachkräfte helfen bei der Klärung aktueller Fälle. Am wichtigsten ist aber die Aufklärung der Versicherten zu einem frühen Zeitpunkt. Wie wichtig korrekte Angaben sind und dass die 50-Prozent-Marke für die BU relevant ist, muss der Makler transparent darstellen. ■

Kontakt

Leistungsservice
Telefon: (0 40) 29 99 40-425
E-Mail: leistungsservice@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



Datensicherheit im Poolgeschäft

Der Münchener Branchenprimus unter den Poolgesellschaften wirbt neuerdings massiv damit, dass die Bestände seiner Makler noch sicherer seien.



Sicher im Allgemeinen, falls beispielsweise ein Versicherer Schwierigkeiten macht, weil ein Pool häufig bessere und stärker ausverhandelte Vereinbarungen mit einem Versicherer unterhält als ein Einzelmakler zumeist. Und sicher im Speziellen, falls der Makler sich mit dem Pool streitet oder der Pool gar in eine Insolvenz rutscht. Was passiert dann mit den Beständen? Die Gefahr ist, dass ein Pool mauert oder dass ein Insolvenzverwalter eine ganz eigene Rechtsauffassung hat und zumindest erst einmal die Auszahlungen der Provisionen an die Kooperationspartner einstellen oder zeitlich verschieben könnte. Dazu haben die Münchener nun eine neue Form der Vereinbarung mit den Versicherern ausgehandelt. Eine separate Bestätigung, die zusagt, dass die Bestände stets auch auf einseitiges Begehren des Maklers vom

Pool weg direkt zu ihm übertragen werden. Gute Poolgesellschaften, wie beispielsweise auch maxpool, haben solch eine Regelung auch schon in der Kooperationsvereinbarung mit ihren Partnern geregelt. Wir bei maxpool sind ebenfalls stets dabei, dieses Thema weiterzuentwickeln, und daher schauen wir interessiert nach München. Neben diesem Absicherungsbaustein in unseren Kooperationsverträgen haben wir für den eigenen Insolvenzfall zusätzlich noch ein Rechtsgutachten, wonach Insolvenzverwaltern ihre eingeschränkten Möglichkeiten der Verwertung klar dargelegt werden, da sich maxpool auch intern als „Erfüllungsgehilfe“ des Maklers sieht. Des Weiteren hinterlegt maxpool den Vereinbarungen das sogenannte „maxpool-Statut“, wonach sich die maxpool Gruppe unwiderruflich und verbindlich verpflichtet, auch im etwai-

gen Insolvenzfall Bestände an Makler freizugeben bzw. Provisionen weiter auszukehren. Darüber hinaus führt maxpool seit 2013 eine zusätzliche Datensicherung. Weil: Was passiert denn, wenn die Poolgesellschaft plötzlich die Verwaltungssysteme abschaltet? Ganz gleich, ob durch

Oliver Drewes, Geschäftsführer maxpool

Sämtliche Daten aller Partner und derer Kunden werden bei maxpool einmal mehr gespeichert.

Insolvenz, weil die Mitarbeiter alle wegelaufen sind oder weil Makler und Pool streiten und der Pool nur einen Makler abschaltet oder weil der Pool vielleicht sein Geschäftsmodell ändert oder sonst etwas? Dafür haben wir bei maxpool das sogenannte Datenanderkonto. Das heißt, sämtliche Daten aller Partner und derer Kunden werden bei maxpool einmal mehr gespeichert. Und zwar auf einem separaten und versiegelten Server der Kanzlei Michaelis, deren Anwälte als Verwalter des notariell vereinbarten Datenanderkontos auftreten. Im Zweifelsfall kann der Makler bei maxpool also einseitig seine Bestände bei den Versicherern abrufen, und die dafür erforderlichen Daten liefert ihm die Kanzlei Michaelis als unabhängiger Verwalter. Oder der Makler fordert die Daten direkt bei der Kanzlei ab. Somit gehen keine Details zu den Verträgen verloren, die vielleicht nur der Pool (nicht aber der Versicherer) gespeichert hatte. Beratungs-

protokolle, Provisionsabrechnungen oder dergleichen.

Perfekt, was maxpool da hat, meinen Sie? Meinen wir auch. Trotzdem haben wir an uns selbst den Anspruch des ungewöhnlich guten Qualitätspools. „Die Datensicherheit ist in der heutigen papierlosen Zeit das wichtigste Gut eines Versicherungsmaklers und eines jeden Pools, was wir bei maxpool sehr ernst nehmen. In dieser Frage sind wir stets hellwach und immer dabei, unsere Vereinbarungen auf

dem neuesten Stand zu halten. Die Münchener Kollegen haben aus unserer Sicht eine echte Weiterentwicklung der Vereinbarungen zwischen Pool und Versicherer erreicht, was es in dieser Form am Markt noch nicht gibt und was ein echter Zusatznutzen für Makler und damit auch für Poolgesellschaften ist“, erklärt Oliver Drewes. „Wir werden uns diesem neuen Trend keinesfalls verschließen. Ich finde es sehr wichtig und gut, dass die Maklerpools dieses Thema anfassen und stetig wei-

terentwickeln. In den letzten Jahren ist diesbezüglich in vielen Häusern einiges passiert. Wir als maxpool sind mit unserem separaten Datenanderkonto ebenfalls sehr innovativ und sichern unsere Partner mehrschichtig und sehr solide ab. Das hindert uns aber nicht daran, weitere Mechanismen und Absicherungen für unsere Makler einzuführen, selbst dann, wenn diese guten Ideen von den Menschen mit den großen Biergläsern kommen“, so Drewes weiter. ■

ARAG. Auf ins Leben.

Sieger nach Punkten: ARAG IndividualPflege



Exzellente beraten, souverän überzeugen und sicher abschließen:
Wenn Sie mit einem Pflege-Zusatzschutz bei Kunden punkten wollen,
brauchen Sie ein exzellentes Produkt. ARAG IndividualPflege.

- Freie Wahl der Pflegestufen (auch einzeln abschließbar)
- Beitragsbefreiung schon ab Pflegestufe 0
- Freie Nachversicherung bei zum Beispiel Heirat oder Geburt
- Perfekt kombinierbar mit ARAG FörderPflege (Pflege-Bahr)
- Vereinfachte Antragsannahme: direkte Abfrage einiger Erkrankungen
- ARAG Rundum-Sorglos-Service, unter anderem mit Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung:

Ihr Maxpool KV-Team
Telefon 040 299940 - 320
E-Mail kv@maxpool.de



maxpool, der THV-Experte

Für Hunde- und Pferdehalter besteht in Deutschland weitestgehend keine Pflicht zum Abschluss einer entsprechenden Haftpflichtversicherung. Angesichts der Risiken, die die Haltung beider Tierarten birgt, sollten Makler jedoch gezielt aktiv werden.



Foto: Jeroen van den Broek/Fotolia.com

Potenzielle Kunden gibt es zuhauf. In Deutschland leben etwa fünf Millionen Hunde sowie 1,2 Millionen Pferde und Ponys.¹ Zudem treiben rund 1,24 Millionen Menschen regelmä-

ßig Pferdesport. Bei der Haltung von Hunden und Pferden verhält es sich nicht anders als beim Halten eines Kfz: Herrchen oder Frauchen haftet allein schon durch die Eigenschaft als Tierhalter für durch Hector oder Amadeus verursachte Schäden. Es handelt sich dabei um eine sogenannte Gefährdungshaftung, nach der ein Pferde- oder Hundehalter auf jeden Fall haftet, egal ob ihn eine Schuld trifft oder nicht. Diese Gefährdungshaftung lässt sich nur durch eine Tierhalterhaftpflicht absichern.

Makler, die qualitätsbewusst beraten, kommen an den leistungsstarken Tierhalterhaftpflichtversicherungen von maxpool nicht vorbei. Denn diese bestechen durch marktführende Bedingungs Highlights und tragen durch Produktauswahlhaftung und Leistungsservice zur Minimierung der Maklerhaftung bei. Die Spezialisten unter den THV-Vermittlern schätzen den

Leistungsumfang der maxpool-THV und den verlässlichen, schnellen Schadensservice des Risikoträgers VOLKSWOHL BUND schon lange. Unsere Checkliste

Highlights maxpool-Exklusivtarife

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

Marktüberblick: Hunde-THV

Gesellschaft	Tarif	Deckungssumme	SB	Jahresbruttoprämie
maxpool	Basis 1	5 Mio Euro	125 Euro	39,63 Euro
Haftpflichtkasse Darmstadt	THV PLUS	5 Mio Euro	125 Euro	39,87 Euro
NV-Versicherungen	TierPremium	5 Mio Euro	100 Euro	46,41 Euro
Hanse Merkur	5 Mio	5 Mio Euro	150 Euro	52,26 Euro
VHV	KLASSIK-GARANT	5 Mio Euro	150 Euro	54,74 Euro
NV-Versicherungen	TierPremium	5 Mio Euro	0 Euro	58,31 Euro
maxpool	Exklusiv	15 Mio Euro	125 Euro	59,50 Euro
Hanse Merkur	5 Mio	5 Mio Euro	0 Euro	61,49 Euro
maxpool	Basis 1	5 Mio Euro	0 Euro	66,64 Euro
Haftpflichtkasse Darmstadt	THV PLUS	5 Mio Euro	0 Euro	67,83 Euro
VHV	KLASSIK-GARANT	5 Mio Euro	0 Euro	67,83 Euro
maxpool	Exklusiv	15 Mio Euro	0 Euro	90,44 Euro
Janitos	Best Selection	15 Mio Euro	0 Euro	98,77 Euro

¹ Quellen: Verband für das deutsche Hundewesen, Deutsche Reiterliche Vereinigung (Bundesverband für Pferdesport und -zucht)

Marktüberblick: Pferde-THV

Gesellschaft	Tarif	Deckungssumme	SB	Jahresbruttoprämie
Haftpflichtkasse Darmstadt	THV PLUS	5 Mio Euro	125 Euro	65,45 Euro
maxpool	Basis 1	5 Mio Euro	125 Euro	68,72 Euro
NV-Versicherungen	TierPremium	5 Mio Euro	100 Euro	76,16 Euro
Haftpflichtkasse Darmstadt	THV PLUS	5 Mio Euro	0 Euro	89,25 Euro
maxpool	Basis 1	5 Mio Euro	0 Euro	91,63 Euro
NV-Versicherungen	TierPremium	5 Mio Euro	0 Euro	94,01 Euro
Janitos	Best Selection	7,5 Mio Euro	200 Euro	94,13 Euro
VHV	KLASSIK-GARANT	5 Mio Euro	150 Euro	101,15 Euro
maxpool	Exklusiv	15 Mio Euro	125 Euro	107,93 Euro
maxpool	Exklusiv	15 Mio Euro	0 Euro	116,62 Euro
VHV	KLASSIK-GARANT	5 Mio Euro	0 Euro	122,57 Euro
Janitos	Best Selection	7,5 Mio Euro	0 Euro	134,47 Euro

Quellen: Vergleichsrechner Mr-Money und Tarifierunterlagen maxpool, Stand: 2.6.2014

zeigt alle Leistungsmerkmale, die eine bedarfsgerechte Tierhalterhaftpflichtversicherung auf jeden Fall beinhalten sollte. Wenn es etwas mehr sein darf, bieten die Exklusivtarife von maxpool einige nützliche Extras obendrauf.

Steckbrief: „Reitlehrerhaftpflicht“

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 durch andere 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/Vermieten 5.000 Euro nicht überschreiten.

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

Beispiel Reitlehrerhaftpflicht

Laut Deutscher Reiterlicher Vereinigung verdienen rund 300.000 Menschen ihren Lebensunterhalt direkt oder indirekt mit Pferden, davon zwischen 7.000 und 10.000 durch Reitunterricht sowie durch die Ausbildung von Reiter und Pferd. Für Reitlehrer ist der Abschluss einer Reitlehrerhaftpflicht unerlässlich, denn Reitschüler unterstehen stets der Aufsicht des

Reitlehrers. Folglich trägt er das Risiko, zum Beispiel schuldhaft einen Unfall eines seiner Reitschüler zu verursachen. Hierfür reicht schon beispielsweise 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.

Eine Reitlehrerhaftpflicht- muss in der Regel separat zur Tierhalterhaftpflichtversicherung abgeschlossen werden, was pro Jahr zusätzliche Kosten in Höhe von etwa 100 Euro verursacht. Nicht so bei maxpool. Im Exklusivtarif der hauseigenen Pferdehalterhaftpflichtversicherung ist die Reitlehrerhaftpflicht bis zu einem Umsatz von 17.500 Euro p. a. automatisch mitversichert. Sie umfasst die gesetzliche Haftpflicht des Reitlehrers und beinhaltet die Aufsicht über Reitschüler beim Reitunterricht, bei Reitprüfungen sowie bei Ausritten. Aufgrund dieser Leistung und des Kosteneinsparpotenzials erweist sich der Exklusivtarif als absolutes Muss für jeden Reiter, der gelegentlich Reitunterricht erteilt. ■

Leistungsmerkmale einer guten THV

Pauschale Deckungssumme für Personen-, Sach- und Vermögensschäden: 5 Mio. Euro

Mietsachsenschäden mitversichert

Forderungsausfalldeckung mitversichert (bei maxpool ab dem ersten Euro)

Verzicht auf Leinenzwang

Reitsportliche Veranstaltungen mitversichert

Fremdreiterrisiko mitversichert

Reitbeteiligungen mitversichert (bei maxpool auch ohne namentliche Nennung)

Flurschäden mitversichert

Schäden durch gewollten/ungewollten Deckakt mitversichert

Private Kutsch- oder Schlittenfahrten mitversichert

Kontakt

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

Bedarfsgerechte Absicherung für jedermann

Wozu dient eine Unfallversicherung?

Diese Frage sollten Makler und Kunden bei der Tarifsuche nicht aus den Augen verlieren.

Highlights Tarif max-UV Plus	Highlights Tarif maxFamily Premium	Highlights Tarif maxKlassik
In dem 2013 lancierten Tarif finden Kunden einen umfassenden Versicherungsschutz zum gehobenen Preis.	Der Tarif bietet seit 2012 einen Top-Leistungsumfang zu günstigen Prämien und eignet sich besonders für Familien mit mehreren versicherten Personen	Der dienstälteste Unfalltarif verzichtet auf eine Berufsgruppenzuordnung und wird dadurch für körperlich tätige Menschen attraktiv
Leistungsstärkste Gliedertaxe (Arm/Bein: 100 Prozent, Fuß: 70, Hand: 90, Daumen: 45)	Deutlich verbesserte Gliedertaxe (Arm/Bein: 100 Prozent, Fuß: 70, Hand: 80, Daumen: 40)	Sehr gute Gliedertaxe (Arm/Bein: 80 Prozent, Fuß: 70, Hand: 75, Daumen: 30)
Mitwirkungsanteil: 75 Prozent	Mitwirkungsanteil: 50 Prozent	Mitwirkungsanteil: 50 Prozent
Kosten (z. B. Bergung, kosmetische OPs, Kur usw.) bis 30.000 Euro und diverse Erweiterungen des Unfallbegriffs mitversichert	Kosten (z. B. Bergung, kosmetische OPs, Kur usw.) überdurchschnittlich und diverse Erweiterungen des Unfallbegriffs mitversichert	Diverse Kosten (z. B. Bergung, kosmetische OPs, Kur usw.) und Erweiterungen des Unfallbegriffs mitversichert
Eigenbewegungen als Unfallursache sowie Schäden an Menisken mitversichert	Eigenbewegungen als Unfallursache sind mitversichert	Keine Berufsgruppentrennung
Prämienbeispiel für Gefahrengruppe A bei 250 Prozent Progression: 1,15 Euro pro 1.000 Euro Grundsumme	Prämienbeispiel für Gefahrengruppe A bei 250 Prozent Progression: 0,85 Euro pro 1.000 Euro Grundsumme	Prämienbeispiel bei 225 Prozent Progression: 0,86 Euro pro 1.000 Euro Grundsumme

Eine Unfallversicherung soll vor allem das finanzielle Risiko absichern, das eine unfallbedingte Invalidität mit sich bringt. Daher ist es sinnvoll, schon bei Invaliditätsgraden unter 50 Prozent möglichst hohe Auszahlungssummen zu erzielen. maxpool empfiehlt, die Grundsumme immer sechstellig anzusetzen, um auch bei niedrigeren Invaliditätsgraden bedarfsgerechte Auszahlungssummen zu erhalten. Um dieses Ziel bei der Absicherung des Kunden zu erreichen, ist vor allem auf die Details im Dreiklang Invaliditätsgrundsumme, Gliedertaxe und Progressionsverlauf zu

achten. Auch der Mitwirkungsanteil und die Antragsfragen sollten besondere Beachtung finden. Der Mitwirkungsanteil sollte mindestens 50 Prozent betragen und der Antrag geschlossene Gesundheitsfragen aufweisen. Offene Fragen können zu unbeabsichtigten vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzungen führen, weshalb wir von der Vermittlung solcher Tarife abraten.

Besonders das Zusammenspiel von Gliedertaxe und Progressionsverlauf fördert erstaunliche Ergebnisse zutage, die ein Vergleichsrechner häufig nicht darstellen kann. Um hier bösen

Überraschungen vorzubeugen, ist ein prüfender Blick in die Gliedertaxen und Progressionstabellen des jeweiligen Versicherers notwendig.

Die Unfalltarife von maxpool berücksichtigen die genannten Kriterien und bieten für die verschiedensten Zielgruppen und Budgets eine bedarfsgerechte Absicherung. ■

Kontakt

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



trovati/istockphoto.com

In Wahrheit geht es um Sicherheit

Natürlich. Nicht nur die der Kunden.

Um Ihre. Bei maxpool ist Ihr Erfolg gut aufgehoben. Wir unterstützen Sie in der Beratung, übernehmen Ihre Haftungsrisiken, unterstützen Sie, wenn Ihr Kunde einen Leistungsfall hat und machen Sie z. B. mit unserer Policenveredelung zum angesehenen Berater Ihrer Kunden.

**Deswegen wachsen wir
in vielen Sparten sogar um mehr als das Doppelte.**

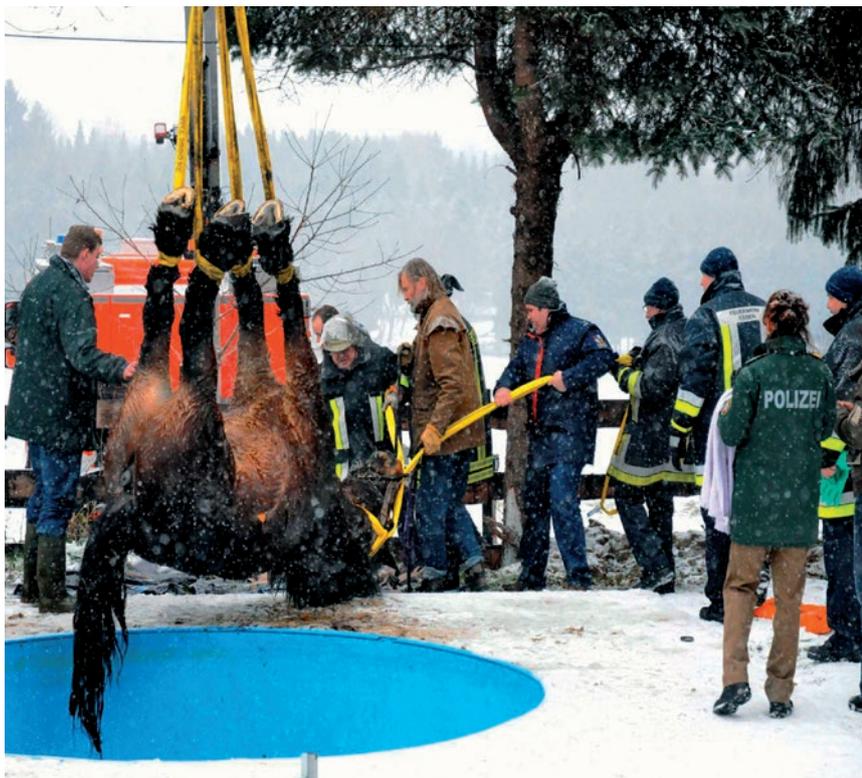
Dafür danken wir Ihnen – für Ihr Vertrauen.

Der Qualitätspool

**maxpool**
hanseatisch souverän

Ausgeplaudert: Kurioses aus der Versicherungswelt

„So viel wird schon nicht passieren ...“, argumentieren viele Versicherungskunden. Dass es manchmal noch dümmer kommt, als man sich vorstellen kann, zeigen die folgenden Beispiele.



Wenn Pferde baden gehen ...

Es ist Winter, im Ruhrgebiet liegt Schnee. Eine Hausbesitzerin findet ihren Garten komplett verwüstet vor. Als sie sich auf die Suche nach der Ursache macht, findet sie schließlich Pferd Zaki in ihrem Pool. Das schwere Kaltblut hatte den winterfest abgedeckten und mit einer Schneeschicht bedeckten Pool offensichtlich übersehen und stand jetzt im eiskalten Wasser. Alleine konnte es sich nicht mehr aus dem Becken befreien. Es drohte Lebensgefahr durch Unterkühlung. Nach einigen fehlgeschlagenen Rettungsversuchen wurde Zaki von einem Tierarzt betäubt und mit einem Kran aus dem Pool geborgen. In einem nahegele-

genen Pferdestall durfte sich Zaki auf der Pferde-Sonnenbank aufwärmen und konnte ohne bleibende Schäden wieder nach Hause gebracht werden. Das Ganze kostete 26.700 Euro.

Gefährliche Schlafphase

Dieser Fall kam sogar vor Gericht, da der Versicherer zunächst keine Verpflichtung sah: Ein Angestellter war während seiner Dienstzeit eingeknickt, dann im Schlaf vom Stuhl gefallen und brach sich dabei die Nase. Vor Gericht ging es um die Frage, ob Leistungen der gesetzlichen Unfallversicherung zu zahlen sind – denn die muss einspringen, wenn es sich um einen Arbeitsunfall handelt.

Die erstaunliche Argumentation im Urteil lautete dann so: Wenn jemand infolge von Überarbeitung vom Schlaf übermannt wird und dann vom Stuhl fällt, ist es ein Arbeitsunfall. Die gesetzliche Unfallversicherung regulierte also den Anspruch.

Alles für die Katz

Wenn es im Herbst kühler wird, darf man nicht nur an sich denken: Damit die Lieblingskatze eines Hausbesitzers aus Bedburg nicht frieren musste, kaufte er seinem Liebling eine Heizdecke für einen warmen Schlafplatz im Wintergarten. Leider entzündete sich durch einen technischen Defekt in der Heizdecke ein Feuer. Dieses entwickelte sich schnell zu einem Großbrand, welches den Wintergarten, das Haus und auch das des Nachbarn komplett zerstörte. Schaden: 132.700 Euro. Besitzer, Nachbarn und auch die Lieblingskatze blieben aber glücklicherweise unversehrt.

Unglücksrabe

Ein Versicherungsnehmer meldete die Stornierung seiner Urlaubsreise, weil er aufgrund eines Unfalls mit komplizierten Brüchen für mehrere Monate in die Klinik musste. Während seiner Abwesenheit wurde in seine Wohnung eingebrochen und diese beschädigt. Als es dem Mann besser ging, renovierte er erst einmal und buchte erneut eine Reise. Kurz darauf wurde erst sein Hund überfahren und dann gab es einen Wasserrohrbruch in seinem Wohnhaus. Wiederum musste der Herr stornieren. Da er für beide Vorfälle versichert war, übernahm die MDT die Kosten. ■

Mehrwert für Makler!

Mit den Webangeboten von procontra-online stets top informiert.

www.procontra-online.de
Umfassend informiert.

Lesen und diskutieren Sie kontrovers, was in der Branche vor sich geht. Nutzen Sie unsere wertvollen Veranstaltung- und Literaturhinweise.



Das gefällt mir

procontra auf facebook
Sozial vernetzt.

Die Welt von procontra leben und lieben lernen: teilen Sie Informationen, Gerüchte, Witziges und Provokantes auf unserer Fanpage.

www.facebook.de/procontra



procontra App
Mobil am Start.

Für alle iPhone-User: stylisch, objektiv und top-informiert – GRATIS!

Einfach im iTunes Store „procontra“ eingeben, laden, fertig.
Und Bewertung nicht vergessen ;-)



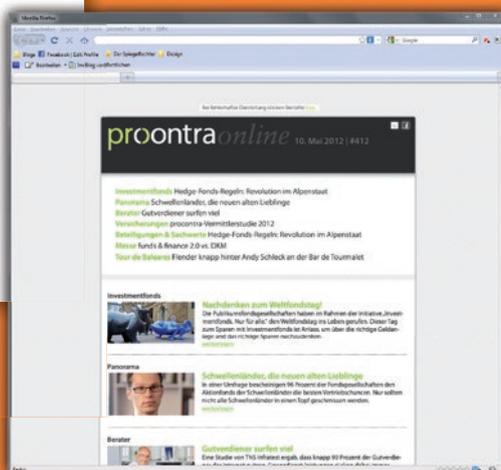
procontra Newsletter

Immer auf dem Laufenden.

Seien Sie stets über die Top-Themen der Branche informiert.

Einfach und übersichtlich:
Alle relevanten Informationen frei Haus! Jeden Dienstag und Donnerstag.

Anmeldung unter
www.procontra-online.de/newsletter



Mutig. Frei und souverän – wir polarisieren.
Ehrlich. Objektiv und exklusiv – wir klären auf.
Fair. Pro und Contra – wir berichten ausgewogen.

procontraonline

Jetzt darüber reden: BU-Aktionen

Zurzeit bieten mehrere Versicherungsgesellschaften BU-Aktionen an. In deren Rahmen werden verkürzte Gesundheitsfragen gestellt und der Abfragezeitraum auf drei Jahre begrenzt.



Sie erreichen eine höhere Kundenzufriedenheit und -verbundenheit. Der Kunde, bei dem bereits eine gesundheitliche Einschränkung vorliegt, weiß, dass er sonst keine entsprechende Absicherung erhalten wird.

Christopher Carallo
Teamleiter LV/BU

Makler sollten BU-Aktionen auf keinen Fall unbeachtet lassen, denn die meisten Berufsunfähigkeitsanbieter am Markt verwenden einen kompletten Gesundheitsfragenkatalog und Abfragezeiträume von fünf beziehungsweise zehn Jahren. Neben den derzeit aktuellen BU-Aktionen (siehe Kasten) möchten wir Sie noch einmal auf die Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeitsversicherung ohne Gesundheitsfragen aufmerksam machen. Diverse Versicherungsgesellschaften bieten eine Beitragsbefreiung in Kombination mit einem Altersversorgungsvertrag ohne Gesundheitsprüfung an. Der Jahresbeitrag darf in der Regel die Jahresprämie

in Höhe von 3.000 Euro nicht überschreiten. Ein Beispiel:

Bei einer Basis- oder auch einer privaten Rentenversicherung mit einer monatlichen Prämie in Höhe von 200 Euro kann eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit ohne Gesundheitsfragen abgeschlossen werden. Zusätzlich zu beachten ist, dass eine Absicherung ohne Gesundheitsprüfung eine Wartezeit von in der Regel drei Jahren vorsieht.

Nicht nur, dass Sie mehr Provision verdienen werden – Sie erreichen auch eine höhere Kundenzufriedenheit beziehungsweise -verbundenheit. Denn der Kunde, bei dem bereits eine gesundheitliche Einschränkung vorliegt, weiß, dass

er keine entsprechende Absicherung erhalten wird. Und wenn doch, dann nur für eine zu hohe Prämie oder mit Ausschluss.

Versicherer, die eine Beitragsbefreiung als Absicherungsmöglichkeit anbieten, sind zum Beispiel die Stuttgarter, die LV 1871, der VOLKSWOHL BUND oder Standard Life. Des Weiteren haben Sie bei der Lebensversicherung von 1871 a. G. die Möglichkeit, die Beitragsbefreiung ohne Gesundheitsfragen bei Verträgen anzuwenden, die bei anderen Versicherungsgesellschaften geführt werden. Dies ist besonders bei Verträgen interessant, die „älter“ sind beziehungsweise keine oder eine uninteressante Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit anbieten.

Bei Fragen zum Thema BU-Aktionen steht Ihnen das Team der Abteilung LV/Vorsorge jederzeit gern zur Verfügung. ■

BU-Sonderaktionen

Dies können hervorragende Vertriebsmöglichkeiten im Bereich der Absicherung des Arbeitseinkommens sein.

Gothaer	SIGNAL IDUNA	VOLKSWOHL BUND	HDI
BU-Rente bis 1.000 € (alle Berufsgruppen)	BU-Rente bis 1.000 € (für BG A) bzw. 2.000 € (für BG A+ & A++)	BU-Rente bis 500 € (von BG 1++ bis 2)	BU-Rente bis 1.000 € (von BG A1 bis C)

Kontakt

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

VERWANDELN SIE IHREN ELFMETER

Verpassen Sie nicht einen Tag länger die Mehrwerte unserer Onlineplattform.

Mit carglass4partners.de verwandeln Sie jede Vermittlung eines Autoglasschadens schnell und einfach in Ihren Erfolg!

Jetzt Partner werden!




CARGLASS[®]
4Partners

Objektiver Marktüberblick

Nutzen Sie unsere aktualisierten Direktversicherungsvergleiche für Einzel- und Gruppentarife!



Wenn Sie die Angebote verschiedener Versicherer zeigen, grenzen Sie sich klar von Ausschließlichkeitsvermittlern ab und verschaffen sich so einen Wettbewerbsvorteil.

Claudia Tüscher
Teamleiterin bAV

Auch die neuesten Tools enthalten neben einem reinen Zahlenvergleich eine Gegenüberstellung der Tarifdaten, bei der die Flexibilität der einzelnen Tarife im Mittelpunkt steht. So muss bei einigen Tarifen immer noch bei Vertragsabschluss die Todesfalleistung im Rentenbezug festgelegt werden. Wird beispielsweise eine Rentengarantiezeit von zehn Jahren gewählt, ist diese nicht mehr veränderbar. Doch wie soll ein heute 30-jähriger Arbeitnehmer wissen, was ihm bezüglich der Todesfalleistung in 37 Jahren wichtig ist? Zumal die Leistung nach Rentenbezug nur eingeschränkt weitervererbt werden kann. Ist weder ein Ehepartner noch eine eheähnliche Gemeinschaft vorhanden, möchten viele eine Todesfalleistung an ihre Kinder vererben. Jedoch wird kaum ein Arbeitnehmer im Rentenbeginnalter von 67 Jahren noch kindergeldberechtigte Kinder haben. Deshalb empfehlen wir, gerade im Hinblick auf Ihre Maklerhaftung, Tarife mit flexibler Todesfalleistung zu wählen. Übrigens gehen auch die Leistungen der verschiedenen Tarife hinsichtlich Todesfalleistung und Rückkaufswertentwicklung drastisch auseinander.

Jeder Tarif sieht zudem einen flexiblen Abruf ab 62 Jahren vor. Einige Anbieter verlangen für den vorzeitigen Abruf allerdings den Bezug der gesetzlichen Rente. Dieser ist aber frühestens mit 63 Jahren möglich. Manchmal soll die Leistung aus der Direktversicherung für die Zeit zwischen Arbeitseinkommen und dem Bezug gesetzlicher Rente als Überbrückung genutzt werden. Einige Versicherer bieten diese Flexibilität eben nicht an, andere Anbieter schon. Eine in vielen Beratungen durchaus relevante Frage. Beachten Sie zudem die Verwaltungskosten. Gerade in der aktuellen Niedrigzinsphase sind die Kosten im Tarif für die unterschiedlichen Ablaufleistungen maßgeblich mitverantwortlich. Hier liegt die Spanne bei den von uns verglichenen Anbietern immerhin zwischen 1,06 und 3,75 Prozent.

Verwendung der Direktversicherungsvergleiche

Sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer können Sie anbieterunabhängig von den Vorteilen der Direktversicherung überzeugen: Nach Festlegung der Rahmendaten lässt sich über den Direktversicherungsvergleich ein passender Anbieter ausmachen. Je nachdem, ob

ein Gruppen- oder Einzelvertrag eingerichtet werden soll, können Sie den passenden Direktversicherungsvergleich mit dem Kunden besprechen. In einem Diagramm können Sie die unterschiedlichen Anbieter mit ihren Tarifen gut nach Leistung und Abwicklungskompetenz sortiert visualisieren. Da Sie so die Angebote verschiedener Versicherer zeigen, grenzen Sie sich klar von Ausschließlichkeitsvermittlern ab und verschaffen sich so einen Wettbewerbsvorteil und sich selbst und Ihrem Kunden einen guten ersten Marktüberblick.

Optimierungen

In den vorliegenden Vergleichen haben wir klassische Tarife mit dem derzeit gültigen Garantiezins von 2,75 Prozent verglichen. In der aktuellen Niedrigzinsphase werden aber immer mehr Tarife mit einer Beitragserhaltsgarantie und ohne Garantiezins wichtig. An einer entsprechenden Gesamtübersicht arbeiten wir momentan. ■

Kontakt

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



Vordenken. Gestalten. Gemeinsam.

Wir stehen im Leistungsfall an Ihrer Seite.

Wir veredeln die Policen Ihrer Kunden.

Wir übernehmen für Sie die Produktauswahlhaftung.

Der Qualitätspool


maxpool
Verantwortung verbindet

Neue Energie für den Gesprächseinstieg

Seit dem 1. Mai ist eine neue Energieeinsparverordnung in Kraft. Sie betrifft alle Immobilienbesitzer und damit auch viele Ihrer Kunden.



Der Energieausweis ist ein guter Anlass, um mit Bestands- und Neukunden ins Gespräch zu kommen.

Katharina Schlender
Maklerbetreuerin Finanzierung

Möchte ein Immobilienbesitzer sein Objekt neu vermieten oder verkaufen, so verpflichtet ihn die neue Verordnung unter anderem dazu, den Interessenten einen Energieausweis vorzulegen beziehungsweise diesen zugänglich zu machen. Seit 1. Mai 2014 besteht zudem die Pflicht, dem Käufer oder Mieter eine Kopie des Energieausweises auszuhändigen.

Was ist ein Energieausweis?

Der Energieausweis soll die Transparenz auf dem Immobilienmarkt erhöhen. Käufer und Mieter sollen künftig erkennen können, ob eine Immobilie oder Mietwohnung über ausreichende energetische Qualität verfügt und in Sachen Energiekosten nicht zum Reinform wird.

Es werden zwei Arten unterschieden: Der Verbrauchsausweis zeigt, wie der konkrete Energieverbrauch für Heizung und zentrale Warmwasserbereitung aussieht. Grundlage der Berechnung bildet der Verbrauch der letzten drei Jahre. Hingegen spiegelt der Bedarfsausweis den tatsächlichen En-

ergiebedarf eines Gebäudes auf Basis der baulichen Gegebenheiten wider. In die Berechnung fließt die energetische Qualität der Außenwände, des Dachs, der Decken, der Fenster, der Heizung sowie der Anlagen für die Erwärmung des Warmwassers mit ein. Welche Art des Energieausweises eingesetzt wird, hängt von Art, Größe sowie Alter des Gebäudes ab und ist in der EnEV klar geregelt.

Wer muss, wer nicht?

Grundsätzlich besteht die gesetzliche Pflicht nur für Verkäufer und Vermieter einer Immobilie. Selbstnutzer einer Immobilie benötigen so lange keinen Energieausweis, bis sie die Immobilie verkaufen oder vermieten wollen. Mieter in vor dem 1. Mai 2014 bestehenden Mietverhältnissen haben keinen Anspruch auf Vorlage eines Energieausweises.

Kunden proaktiv durch Experten informieren und ins Gespräch kommen
Der Energieausweis und die Durch-

führbarkeit energetischer Maßnahmen bilden fernab von Versicherungs- und Finanzthemen einen guten Anlass, um mit Bestands- sowie Neukunden ins Gespräch zu kommen. Laden Sie Ihre Kunden proaktiv zu einer Informationsveranstaltung ein und lassen Sie einen Energieberater Ihrer Region zu den Themen Energieausweis und Energieeinsparmaßnahmen referieren. Ihre Kunden werden es Ihnen danken und Sie beispielsweise mit der Finanzierung energetischer Maßnahmen oder mit der Anschlussfinanzierung der bestehenden Immobiliendarlehen betrauen, Sie als Vorsorge- und Finanzberater weiterempfehlen oder andere Cross-Selling-Signale setzen. Bei der Planung und Durchführung von Kundenveranstaltungen unterstützt maxpool seine Makler aktiv auch vor Ort und stellt neben konkreten Ideen zu den Themeninhalten auch fertige Einladungsschreiben zur Verfügung. Eine Checkliste für die Planung und Durchführung eines Kundeninformationsabends und vieles mehr finden Sie im maxINTERN in der Rubrik Baufinanzierung/Vertriebsunterstützung. Gern unterstütze ich als Maklerbetreuerin und Finanzierungsspezialistin Sie bei der Durchführung und als Referentin. ■

Kontakt

Finanzierung/Bausparen/Ratenkredit
Telefon: (0 40) 29 99 40-860
E-Mail: finanzierung@maxpool.de



Auf das Werkzeug kommt es an.

Die neuen procontra Beratertools

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

Auch der Kunde ist in der Pflicht

Von Obliegenheitspflichten, Sicherheitsvorschriften und Gefahrerhöhungen

In fast jedem Versicherungsvertrag sind sogenannte Obliegenheitspflichten geregelt, die dem Versicherungsnehmer gewisse Verhaltensweisen vorschreiben, um Schäden zu verhindern oder eingetretene Schäden zu minimieren.

Besonders in der Hausrat- und Wohngebäudeversicherung kann die Nichtbeachtung solcher Pflichten fatale Folgen für die Schadensregulierung durch den Versicherer haben. Verletzt der Versicherungsnehmer nach Vertragsabschluss vertragliche Pflichten oder andere Obliegenheiten grob fahrlässig, bemessen sich die Folgen seit mittlerweile sechs Jahren danach, wie stark sein Verschulden wiegt. Das bis dahin geltende Alles-oder-nichts-Prinzip wurde aufgegeben. Viele Versicherer haben diese Änderung vertrieblich genutzt und werben seither offensiv mit der Klausel „Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensverursachung“. Bei genauer Betrachtung zeigt sich jedoch, dass die Klausel von Versicherern unterschiedlich ausgelegt wird. Deshalb ist es aus Sicht von maxpool besonders in Beratungsgesprächen zu Hausrat- und Wohnge-

bäudeversicherungen zwingend notwendig, dem Kunden dieses Thema zu erklären. Ein sauber formuliertes Bedingungsmerk verweist in der Klausel „Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensverursachung“ nicht auf Obliegenheitspflichten und Sicherheitsvorschriften, die vor Schadenseintritt zu beachten sind. Hier ist genau zu prüfen, auf welche Paragraphen in den Allgemeinen Bedingungen verwiesen wird. Obliegenheitspflichten nach Schadenseintritt hingegen sind sicher keine Zumutung für den Versicherungsnehmer, sollte es doch im eigenen Interesse sein, die Schadensausmaße zu begrenzen. Dies gilt auch für die Meldung von Gefahrerhöhungen, denn etwa der Umzug von einem Haus mit harter Dachung in ein reetgedecktes erhöht objektiv und für jeden einsichtig die Feuergefahr. Selbstverständlich verzichtet maxpool in seinen hauseigenen Deckungskonzepten max-VGV Plus und max-Hausrat Premium auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit – auch bei Verletzung von Obliegenheitspflichten oder Sicherheitsvorschriften vor Eintritt des Schadens. Das bietet unserer

Auffassung nach im Gebäudebereich kein zweiter Anbieter, und im Hausratbereich gibt es nur einen Tarif, der diesen Mehrwert ebenfalls bietet. Nähere Informationen dazu finden Sie in unseren Tarifübersichten für Hausrat und Gebäude. ■

Schadensbeispiele

Grob fahrlässige Verletzung von Obliegenheitspflichten

Der Versicherungsnehmer unterlässt die Mängelbeseitigung am Dach grob fahrlässig. Anschließend kommt es zu einem Sturmschaden am Dach.

Der Versicherungsnehmer sperrt die wasserführenden Anlagen nicht ab und beheizt die unbewohnte Dachgeschosswohnung nicht. Er selbst wohnt unten. Es kommt zu einem Rohrbruch und infolgedessen zu einem Leitungswasserschaden.

Grob fahrlässige Verletzung von Sicherheitsvorschriften

Der Versicherungsnehmer füllt die abends zuvor abgebrannte Kaminasche in die vor dem Haus stehende Mülltonne. Anschließend kommt es zu einem Brandschaden am Haus.

Der Versicherungsnehmer lässt die Wohnungseingangstür während eines Einkaufs zwischen 16 und 18 Uhr nur ins Schloss fallen. Oder, auch ein gutes Beispiel: Er lässt eines der Fenster „auf Kipp“. Es kommt zu einem Einbruchdiebstahl.

Kontakt

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



maxpool verzichtet auf die Einhaltung der Sicherheitsvorschriften vor Eintritt des Schadens.

Stefan Klahn
 Produktmanager



Ihr Kunde ist mit dem Herzen dabei

... und Sie mit einem der leistungsstärksten und ehrlichsten THV-Tarife

Was uns besonders wichtig ist:

- kleine Reitlehrerhaftpflicht
- Fremdreiterrisiko und Reitbeteiligungen OHNE namentliche Nennung mitversichert
- entgeltliches und unentgeltliches Reiten lassen mit abgedeckt bis 5.000 Euro Jahresumsatz
- entgeltliches und unentgeltliches Kutschrisiko mit abgedeckt bis 5.000 Euro Jahresumsatz
- pauschale Deckungssumme für Personen-, Sach und Personenschäden bis 15 Mio. Euro

inkl. maxpool Leistungsservice + maxpool Haftungsübernahme

max-PHV Premium

Basistarif für Pferde ab
68,72 Euro p. a.

Exklusivtarif für Pferde ab 107,93
Euro p. a.
(jeweils mit 125 Euro Selbstbeteiligung)

Der Qualitätspool


maxpool
Verantwortung verbindet

Passen Sie auf, was Sie im Keller lagern!

Ein Tipp zur Hausratversicherung von Rechtsanwalt Stephan Michaelis LL.M.



„Achten Sie genau darauf, welchen Inhalt die von Ihnen abgeschlossenen Versicherungsbedingungen haben.“

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

Manche gerichtliche Entscheidungen geben schon Anlass zur Verwunderung. Wenn hierbei aber eine Regelmäßigkeit und „Gesetzmäßigkeit“ in der richterlichen Entscheidungsfindung festzustellen ist, bedürfen solche Entscheidungen einer größeren Aufmerksamkeit.

Das Landgericht Berlin hat zu dem Aktenzeichen 23 O 438/11 entschieden, dass das Belassen einer hochwertigen Taucherausrüstung in einem Keller grob fahrlässig ist und eine Leistungskürzung des Versicherers um 50 Prozent rechtfertigt!

Ist eine solche Entscheidung wirklich gerecht? Jedenfalls wurde am 28. November 2010 von unbekanntem Tätern ein mit einem Vorhängeschloss gesicherter Kellerverschlag (Holzplattenverschlag) aufgebrochen. Sie stahlen sodann die Taucherausrüstung in einem Neuwert von insgesamt 14.831 Euro.

Wenn es sich um ein grob fahrlässiges Verhalten des Versicherungsnehmers handelt, wäre der Hausratversicherer berechtigt, von einer Leistungskürzung Gebrauch zu machen. Das Landgericht Berlin, wie aber auch andere Gerichte,

kürzte hier den Entschädigungsanspruch des Versicherungsnehmers um immerhin 50 Prozent!

Fazit

Achten Sie genau darauf, welchen Inhalt die von Ihnen abgeschlossenen Versicherungsbedingungen haben. Manche Versicherungsbedingungen verzichten vollständig auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit.

Des Weiteren sollten Sie aufpassen, dass Sie nicht wertvolle Gegenstände im Kellerraum lagern, oder diese zumindest mehr als hinreichend sichern, so dass Ihnen der Vorwurf grob fahrlässigen Verhaltens nicht nachgesagt werden kann.

Ich persönlich finde derartige Entscheidungen unrichtig, da es üblich ist, derartige Gegenstände – auch wenn sie wertvoll sind – im Kellerraum zu lagern und diesen auch im Rahmen einer „üblichen Sicherung“ zu verschließen. Aus meiner Sicht kann ein durchschnittlicher Versicherungsnehmer nicht wissen, dass er sich in einem solchen Fall grob fahrlässig verhält. Hier werden die Sorgfaltsanforderungen an einen durchschnittlichen Versicherungsneh-

mer durch viele Instanzgerichte überspannt! ■

Auf den Punkt gebracht

Versicherungsbedingungen überprüfen auf Einrede grober Fahrlässigkeit

Keine wertvollen Gegenstände im Keller lagern

Den Keller ausreichend sichern

Mit maxpool auf der sicheren Seite

Bei der max-Hausrat Premium ist der Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bis zur Versicherungssumme mitversichert.

Zudem profitieren Ihre Kunden vom maxpool-Leistungsservice. Tritt ein Schadensfall ein, unterstützt ein Expertengremium bei der fachgerechten Abwicklung der Leistungsansprüche und klärt etwaige Missverständnisse mit dem Versicherer.

Kontakt

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



HALLESCHÉ
Private Krankenversicherung

Morgen so gut wie heute.

EXKLUSIV
Vorsorge-Schecks
für Mitarbeiter



Einzigartig und einmalig einfach: Exklusive Vorsorge-Schecks für Mitarbeiter!

Mit dem neuen bKV-Tarif **VORSORGEplus** halten Sie einen echten Trumpf in der Hand. Dank attraktiver Vorsorge-Schecks wird das Engagement des Unternehmens in einer einzigartigen Weise für die Mitarbeiter erlebbar. Ihre Firmenkunden werden begeistert sein! Starten Sie jetzt mit der HALLESCHÉ im Wachstumsmarkt bKV erfolgreich durch. Mehr Informationen unter Tel. 0 40/3 57 05-6 51 oder www.hallesche.de/vermittler

AssCompact
TRENDS 2014

**Top Anbieter
Platz 1**

Betriebliche
Krankenversicherung

HALLESCHÉ
Krankenversicherung a.G.

II/2014

„Verbesserte Software, zufriedene Anwender“

Immer mehr Makler setzen das CRM-System von maxpool in der täglichen Arbeit ein. Im Release der aktuellen Version wurden primär Wünsche der Makler umgesetzt.



Mit der neuen Version des CRM können Nachbearbeitungen nun vollständig über das System erledigt werden.

Daniel Ahrend
Mitglied der Geschäftsleitung

Am 3. und 4. März 2014 fand in Herdecke ein Workshop zur Weiterentwicklung des CRM-Systems statt. Darin wurde gemeinsam mit ausgewählten maxpool-Maklern besprochen, welche neuen Funktionen wie in das CRM-System eingearbeitet werden sollen. Das IT-Team von maxpool war dabei und achtete gleich auf Umsetzbarkeit.

Mit der auf Basis des genannten Workshops entstandenen neuen Version des CRM können zum Beispiel Nachbearbeitungen nun vollständig über das System erledigt werden. Das Versenden zusätzlicher und unsicherer E-Mails entfällt somit vollständig. Makler können Nachbearbeitungen nun mithilfe eines grünen Hakens auf „erledigt“ setzen, einen Informationstext einfügen und gegebenenfalls Dokumente zur Nachbearbeitung in das System hochladen. Diese Informationen kommen direkt bei maxpool an, werden weiterbearbeitet und nötigenfalls an den jeweiligen Versicherer weitergeleitet. Einen großen Vorteil bietet diese Funktion speziell bei Zahlungserinnerungen

zu Verträgen. Hier erfolgt in der Regel keine Rückmeldung vom Versicherer, wenn der Zahlungsrückstand ausgeglichen ist. Dadurch stehen diese NBs oft sehr lange in der Übersicht. Sie als Makler können diese Nachbearbeitungen nun eigenständig im System zurückstellen.

Ein weiterer Maklerwunsch war es, nicht zustande gekommene Angebote aus der Liste der offenen Angebote entfernen zu können. Auch diese Funktion hat die maxpool-IT eingearbeitet. So können unter „offene Angebote“ gelistete Angebote über ein rotes „X“ als „nicht zustande gekommen“ (NZG) markiert und über ein Drop-down-Feld sowie mittels Freitext für die Dokumentation am Kundendatensatz archiviert werden. So überblicken Sie jederzeit, welche Angebote Sie Ihrem Kunden gesendet haben.

Wesentliche Verbesserungen wurden auch am Vertragsspiegel vorgenommen. So können Sie aus dem Vertragsspiegel heraus den Druck oder das Weiterleiten per E-Mail auslösen und haben die

Möglichkeit, auch stornierte Verträge, Angebote oder Fremdverträge anzeigen zu lassen. Somit bietet das CRM-System den Vorteil, dass Sie Ihren Kunden einfach per Knopfdruck eine Übersicht all Ihrer Verträge zur Verfügung stellen können.

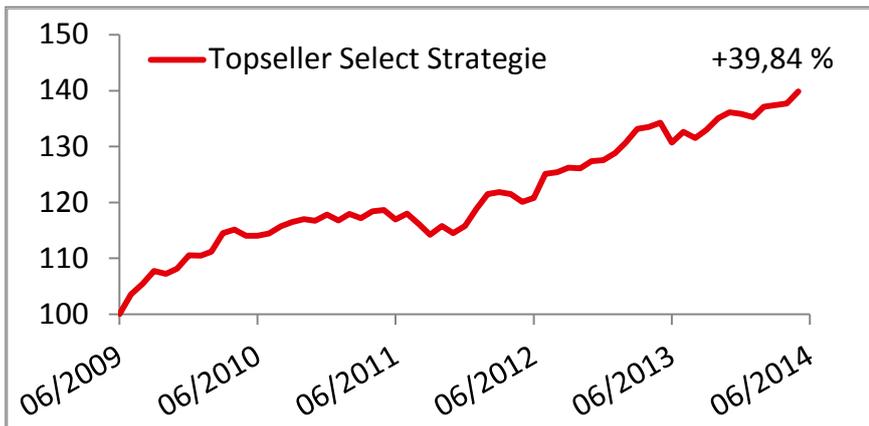
Weitere neue und verbesserte Funktionen bestehen in der Selektion nach Kunden und Interessenten sowie nach Mann, Frau oder Firma in der Kundenliste und in der Optimierung der Bestandsübertragung. Neben der Festlegung, mit welchen Funktionen das System weiterentwickelt werden soll, wurde mit den Teilnehmern des Workshops auch das Thema digitale Unterschrift besprochen und gemeinsam mit der Firma Nepatec eine Testgruppe eingerichtet. Nähere Informationen hierzu gibt es in der nächsten Ausgabe. ■

Kontakt

EDV
Telefon: (0 40) 29 99 40-480
E-Mail: edv@maxpool.de

TOPSELLER SELECT STRATEGIE**Kann Vertrieb so einfach sein?**

Die Zeiten sind schwierig für Berater: Immer höhere Haftung und die Pflicht, jedes Kundengespräch und jede Umschichtung zu protokollieren, machen die Vermittlung von Finanzprodukten zu einer Herausforderung. Eine ideale Lösung: Die Topseller Select Strategie mit 7,06 % p.a. über die letzten fünf Jahre* (siehe Chart).



Die **Topseller Select Strategie** ist ein außergewöhnliches Vermögensverwaltungskonzept und wurde von Beratern für Berater entwickelt. Das Universum der Strategie setzt sich aus Topseller-Fonds zusammen, die vermögensverwaltend und mindestens drei Jahre alt sind.

Anschließend analysiert das über viele Jahre bewährte Selektionsmodell von RP dieses Universum anhand klar definierter Kennzahlen.

Im Ergebnis werden die zehn bestbewerteten Fonds in gleicher Gewichtung gekauft (10x10%). Die laufende Prüfung durch das Modell sorgt dafür, dass automatisch schlecht gelaufene Fonds durch „gute“ Fonds ersetzt werden. Die **Topseller Select Strategie** passt sich dadurch an alle Marktphasen an.

Weitere Infos finden Sie unter www.rp-management.de.

Strategie-Highlights

- Leicht erklärbares Konzept
- Kein Wettbewerb zu Banken oder Fondsplattformen, da Produkt nur durch freie Berater angeboten werden kann
- Reduzierung von Haftung und Dokumentationsaufwand
- Abwicklung über alle großen Pools
- Bestandsprovision der Zielfonds sowie zusätzlich Anteil an der Verwaltungsvergütung für Berater
- Defensives Konzept (Risikoklasse 2 von 5)

Diese Unterlage ist nicht für die Verwendung für Wertpapierdienstleistungsgeschäfte mit Privatkunden vorgesehen.

* Simulierte Wertentwicklung. Von der Wertentwicklung in der Vergangenheit kann nicht auf die zukünftige Wertentwicklung geschlossen werden. Der Kostenansatz von 1,61% p.a. entspricht der Umsetzung der Topseller Select Strategie bei der Augsburger Aktienbank und reduziert die Wertentwicklung. Es wurden sämtliche Ausgabeaufschläge, Transaktionskosten wie Ordergebühren und Maklercourtage sowie Depot- und andere Verwahrgebühren einbezogen, wobei ein Depotwert von 50.000 € unterstellt wurde. Eine mögliche Vergütung für eine Vermögensverwaltungsleistung wurde in der simulierten Wertentwicklung ebenfalls berücksichtigt.

**Manager der Strategie**

Die RP Rheinische Portfolio Management GmbH (RP) ist ein bankenunabhängiger Vermögensverwalter. Das inhabergeführte Unternehmen ist nach § 32 KWG zugelassen und unterliegt der Aufsicht und Kontrolle der Deutschen Bundesbank sowie der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Investoren sind vor allem institutionelle Kunden wie Stiftungen, Privatbanken und Versicherungen.

Bei der Betreuung der Anlagen fokussiert sich RP auf die Kernkompetenzen in den Bereichen Multi Asset, Managerselektion & Sachwerte. Das Unternehmen wurde bereits mehrfach für die Wertentwicklung der betreuten Produkte ausgezeichnet.

**Kontakt**

RP Rheinische Portfolio Management GmbH
Von-Werth-Straße 15
D-50670 Köln

Telefon: 0221- 8295- 6100
Telefax: 0221- 8295- 6179

E-Mail: info@rp-management.de
Internet: www.rp-management.de

Nachgefragt ...

„Ich habe ein Faible für gute Technik“

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

Zum Frühstück gibt es bei mir **Kaffee, iPad und Zigarette**

Zur Arbeit fahre ich morgens mit **guter Laune**

Im Büro mache ich als Erstes **eine Tasse Kaffee**

Meine Kollegen schätzen an mir **meine Umsetzungsstärke**

Meine Kollegen nervt an mir **meine Ungeduld**

Ursprünglich bin ich gelernte/r **Polizeibeamter**

Mein erster Berufswunsch war **Polizeibeamter**

Meine beste berufliche Entscheidung war **der Wechsel zu maxpool**

Einen Tag lang tauschen würde ich gern mit **meiner blinden Schwester**

Im Kino war ich zuletzt in **„American Hustler“**

Bei Heißhunger hilft nur **nicht an den Kühlschrank zu gehen :-)**

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

Wen ich schon immer gern mal treffen würde: **„MacGyver“ oder Steve Jobs**

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

Meine Liebessportart ist **Fußball**

Die nervigste Eigenschaft bei anderen ist **Ignoranz**

Meine schlechteste Eigenschaft ist **Ungeduld**

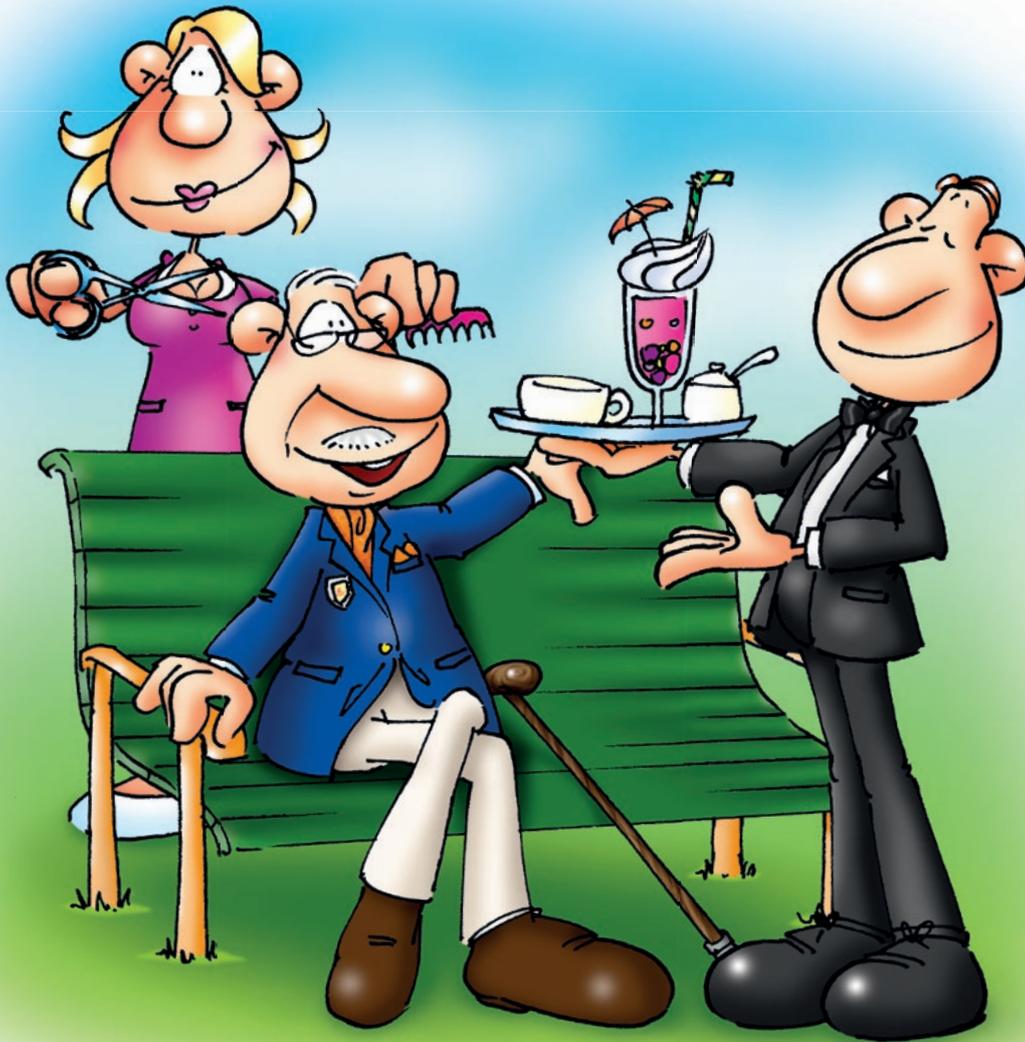
Ich habe ein Faible für **Grillen und Chillen**

Meine Lieblingsstadt ist **Barcelona**



Vor die Wahl gestellt

Entweder	oder
<input checked="" type="checkbox"/> Schokolade	<input checked="" type="checkbox"/> Gummibärchen
<input type="checkbox"/> Frühaufsteher	<input checked="" type="checkbox"/> Langarbeiter
<input type="checkbox"/> Sach	<input checked="" type="checkbox"/> Leben
<input checked="" type="checkbox"/> iPhone	<input type="checkbox"/> Android
<input checked="" type="checkbox"/> Gin Tonic	<input type="checkbox"/> Wodka Red Bull
<input checked="" type="checkbox"/> Kino	<input type="checkbox"/> Theater
<input type="checkbox"/> Lesen	<input checked="" type="checkbox"/> Fernsehen
<input checked="" type="checkbox"/> Natur	<input 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 type="checkbox"/> Laufen	<input checked="" type="checkbox"/> Fahren
<input checked="" type="checkbox"/> Telefonieren	<input checked="" type="checkbox"/> Mailen



Mehr Pflege-Schutz-Faktor!

Vermögensschutz und Lebensqualität im Pflegefall – geht das überhaupt? Ja, mit unserer flexiblen SPR-care® sichern Sie Ihrem Kunden auch im Pflegefall einen guten Lebensstandard, ohne dass er dafür sein Hab und Gut verkaufen muss oder seine Kinder für ihn „haften“.

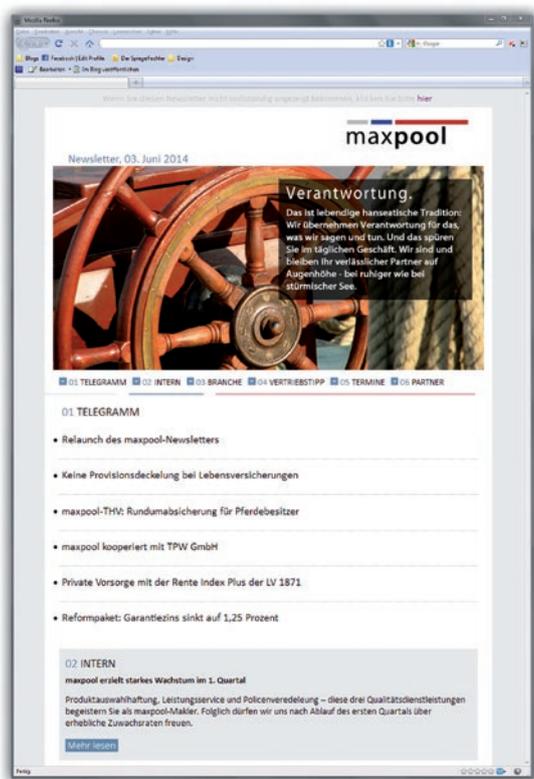
Mehr Infos unter: www.dialog-leben.de

Dialog kann
auch **digital!**

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



DER Spezialversicherer für biometrische Risiken



Alles neu macht der ... Juni

Der maxpool-Newsletter versorgt rund 7.500 Vertriebspartner wöchentlich mit den aktuellen internen Themen und Neuigkeiten aus der Finanz- und Versicherungsbranche. Mit Erfolg: Die Öffnungsrate liegt bei deutlich über 50 Prozent. Um den Newsletter noch leserfreundlicher zu gestalten, haben wir ihn jüngst einem umfassenden Make-over unterzogen. Neben einem frischeren Design dürfen Leser sich nun über eine übersichtlichere Gliederung sowie über eine noch größere Themenvielfalt freuen. So verschafft die neueste Version dem Leser einen umfassenderen Marktüberblick und geht detaillierter auf Produktneuheiten ein.

Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel	10, 13, 46, 48	DFV	10
Barth, Ralf	13	die Bayerische	30
Bayram, Erol	10	DWS	7
Carallo, Christopher	40	ebase	7
Czernetzki, Yvonne	32 f.	EB-KON	10
Drewes, Oliver 3, 6, 8 f., 22 f., 26, 35		ERGO	3
Eichmann, Karsten	30	FFB	7
Görg, Werner	30	Fondsdepot Bank	7
Gräfer, Martin	30	Franke und Bornberg	32 f.
Heinz, Michael H.	30	Gothaer	30, 40
Hellmundt, André	14	Haftpflichtkasse Darmstadt	21, 25 ff., 36 f.
Hellmundt, Dirk	14	HAMBURGER PHÖNIX	6
Heusch, Rainer	10	HanseMercur	36
Hirsch, Günter	30	HDI	30, 40
Klahn, Stefan	43	HUK-Coburg	30
Michaelis, Stephan	44	InterRisk	21
Nahles, Andrea	30	Janitos	36
Puhl, Patricia	7	Kanzlei Michaelis	35, 44
Rottenbacher, Frank	22	LV 1871	40
Schlender, Katharina	42	MDT	39
Tüscher, Claudia	41	MEG	3
Wagner, Julian	6	Nepatec	46
Wittenbrink, Dominik	10	NV-Versicherungen	36 f.
		SIGNAL IDUNA	40
		Standard Life	40
		Stuttgarter	40

Firmenverzeichnis

AAB	7	VHV	21, 36 f.
Aragon	30	VOLKSWOHL BUND	36, 40
Canada Life	10	Waldenburger	26
Complex	30	WGV	30

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,
Yvonne Czernetzki, Achim Denkel, Oliver
Drewes, Anke Förster, Stefan Klahn,
Stephan Michaelis, Patricia Puhl, Katharina
Schlender, Claudia Tüscher, Dominik
Wittenbrink

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

Herstellungslleitung:

Marcel Berno

Erscheinungsweise:

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

Mediadaten mit Preisliste:

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

Bildnachweis:

Deckblatt: Gina Sanders/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.



Schutz und Sicherheit bei Berufsunfähigkeit Ihrer Kunden

Jetzt neu: Die einzige mit 3-Fach-Vorsorge –
NÜRNBERGER Premium-BU

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE

seit 1884

Vertriebsdirektion Niedersachsen, Georg-Michael Erfens
Telefon 0511 3383-322, Georg-Michael.Erfens@nuernberger.de



1 ist mir
wichtig:

Sicherheit durch
Finanzstärke zu
schaffen – mit der
Allianz Lebensver-
sicherung.

Stefanie Wollny – Allianz Maklerbetreuerin

Sicher, stabil und transparent – die Rentenversicherung der Allianz.

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

Allianz 