

# poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



## Aus Liebe zu unserem Beruf

Die „HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe“ erweitert ihr Portfolio.  
Mit Gewerbe- und Transportversicherungen wird alte Tradition neu belebt.

### Gemeinsam sind wir stark

maxpool betreut Makler  
rundum innovativ

### max-Wohngebäude Premium

Ein neuer starker  
Wohnflächentarif

### Indexprodukte im Trend

Steigende  
Neugeschäftszahlen



**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](http://www.makler.allianz.de)

**Allianz** 

## Liebe Leserin, lieber Leser,

**man muss auch mal NEIN sagen können, und sei es zu Peter Zwegat.**

Die Versicherungsbranche ist in Aufregung. Der Gesetzgeber entwickelt stetig neue Probleme für Sie als Makler und für uns als Maklerpool, und das allgemeine Marktumfeld ist zudem nicht einfach. Vermeintliche Verbraucherschützer agitieren in den Medien, verteufeln die Provisionsberatung und preisen die Honorarberatung an. Es werden regelrechte Falschaussagen getroffen. Der Versicherungsmakler wird stetig mit Versicherungsvertretern und Bankberatern verwechselt. Wir bei maxpool und sicher viele unserer kooperierenden Makler haben es satt! Täglich zielen wir darauf, unsere Produkte und Beratungsprozesse noch eingängiger und kundenfreundlicher zu gestalten und vieles mehr. Und dann kommt ein Peter Zwegat mit einer Spezialsendung zum Thema Rente auf RTL daher, flankiert von einer unqualifizierten Beraterin der Verbraucherzentrale, und verunglimpft den gesamten Berufszweig der Versicherungsmakler. Kurz darauf sendet der WDR zum Thema, präsentiert dieselbe wenig qualifizierte Beraterin, diffamiert Versicherungsmakler und preist Festgeldkonten und Beratungsleistungen der Banken und Sparkassen an. Liegt es daran, dass Verbraucherzentralen hauptsächlich von Sparkassen gesponsert werden? Ich weiß es nicht. Ich weiß aber, dass wir uns vermehrt wehren. Gemeinsam mit dem AfW und der Initiative „Pools für Makler“ und auch als maxpool im Alleingang. Warum? Weil es reicht. Versicherungsmakler sind ehrbare Kaufleute, wir lassen uns nicht wegen einiger „schwarzer Schafe“ pauschal aburteilen. Wir wehren uns: Bei unrichtigen Medienberichten zu unserem Berufszweig erstellen wir eine fachlich fundierte Gegendarstellung, beschweren uns bei der Redaktion und richten eine Vorstandsbeschwerde an die Leitung des Senders. Das haben wir inzwischen mehrfach getan – auch hinsichtlich RTL und Herrn Zwegat. In diesem Fall haben wir unser „Nein“ auch als Pressemeldung veröffentlicht. Aussichtslos, meinen Sie? Vielleicht. Aber wir machen es trotzdem. Es gibt indes auch positive Themen zu vermelden. So sehen Sie auf unserem Deckblatt eine Zeichnung einer Mitgliederversammlung der Hamburger Börse vor rund 100 Jahren. Schon damals war die Gewerbe- und Transportversicherung ein Thema, zu dem maxpool jetzt zurück kehrt. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen der aktuellen poolworld.

**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 Phönix AG

Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg

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

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

**Internet:** [www.Phoenix-Kinderhaus.de](http://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



12



## ■ maxpool

**Interne Meldungen** Kostenloser VSH-Check und mehr – Neuigkeiten von maxpool. **06**

**Leistungsschutz in der PHV** Worauf Sie bei den Leistungserweiterungen achten sollten. **08**

**Wenn Herrchens bester Freund ausrastet** maxpool hat THV-Policen für Hunde und Pferde mit weitreichenden Leistungen im Portfolio. **10**

**Die neuen max-Hausrat-Tarife** In der letzten Ausgabe hat maxpool seine neuen Hausrat-Tariflinien ausführlich vorgestellt. Diese wurden sofort angenommen und erfreuen sich schnell steigender Antragszahlen. **12**

**Der maxpool-Wohnflächentarif hat sich fein gemacht** Aus max-VGV Plus wird max-Wohngebäude Premium. **14**

**BU-Leistungsfall leicht gemacht** In dieser Sparte wird der Leistungsservice von maxpool gerne und häufig in Anspruch genommen. **18**

**Gemeinsam sind wir stark** Bei maxpool wird der unabhängige Versicherungsmakler mit innovativen Qualitätsdienstleistungen rundum betreut. **20**

## ■ Titel

**Back to the Roots** Ab sofort bietet der Qualitätspool die gesamte Palette verfügbarer Versicherungsprodukte. **26**

## ■ Versicherungen & Finanzen

**Buschfunk** Neuigkeiten, Produkte und Marktgeschehnisse schnell und kompakt. **32**

46



20



**„Es hätte schlimmer kommen können“** Ein Kommentar zum Lebensversicherungsreformgesetz von maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes. **34**

**Leistungsverweigerungen bei BU** Drei Antworten von Rechtsanwalt Björn Thorben M. Jöhnke **36**

**Indexprodukte im Vergleich** maxpool stellt die Flaggschiffstarife der Indexprodukte gegenüber. **38**

**Unverzichtbare Absicherung: die Privathaftpflicht** Es überrascht, dass der Markt nur zu 70 Prozent durchdrungen ist. Hier liegt Potenzial für den Makler. **44**

## ■ Investment & Finanzierung

**Lost in Translation** Mit der Harmonisierung der Finanzmärkte im europäischen Binnenmarkt sind die Herausforderungen für Vermittler gewachsen. **46**

## ■ Vertriebstopps

**Informationspflichten des Arbeitgebers zur bAV** Was das Bundesarbeitsgericht (BAG) klargestellt hat. **50**

**„NimmZwei“ – und zahle weniger!** Ihr Angebot für Bauherren: Eine günstige Kombination aus Darlehen und Bausparvertrag kann bei der Finanzierung helfen. **51**

**Nach Abschluss die Rückstellung nicht vergessen!** Ein Tipp zur Nachbetreuung von Versicherungsverträgen. **52**

**Lebensversicherungsreformgesetz 2014** Was der Makler in der Beratung fortan aus rechtlicher Sicht beachten sollte. **53**

**So sieht die neue Branchen-Domainendung aus** Mit .versicherung hat die Versicherungswirtschaft eine eigene Domainendung. **54**

## ■ Rubriken

**Editorial** **03**

**Nachgefragt ...** Persönliche Fragen an Dennis Klaus **56**

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



**SORGE**  
um die  
**Rente**

Attraktiver  
Vierfach-Schutz mit  
Steuervorteil!

**Gothaer**

MehrWerte für Makler.

## Vertreiben Sie die Sorgen um die Rente: Die Gothaer BasisVorsorge-ReFlex.

- Lebenslange, garantierte Altersrente
- Finanzieller Schutz bei Berufsunfähigkeit
- Erhöhte Altersrente bei Pflegebedürftigkeit
- Hinterbliebenenschutz

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

**Gothaer**



## Positive Resonanz auf „Renten-Spezial“

Unrichtig und diffamierend – so empfand maxpool das am 9. Juli 2014 auf RTL ausgestrahlte „Renten-Spezial“ des Schuldnerberaters Peter Zwegat. Zahlreiche Falschaussagen und fragwürdige Behauptungen, die einen ganzen Berufszeitraum pauschal verunglimpfen, veranlassten den Qualitätspool, eine Gegendarstellung zu veröffentlichen. Diese traf den Nerv vieler Branchenvertreter. Nach Erscheinen der Gegendarstellung erreichten maxpool zahlreiche E-Mails von Vertriebspartnern, die durchweg verärgert über die Inhalte der Sendung waren und das Engagement von maxpool sehr begrüßten. Wir möchten uns an dieser Stelle herzlich für Ihr zahlreiches Feedback bedanken. Es zeigt uns, dass wir als Partner des Maklers auf dem richtigen Kurs sind. maxpool wird sich weiterhin für die Interessen unabhängiger Versicherungsmakler starkmachen – darauf können Sie sich verlassen.

## Kostenloser VSH-Check

maxpool bietet angebundenen Partnern in Kooperation mit der CORPORATE INSURANCE Versicherungsmakler GmbH einen kostenlosen Check der eigenen Vermögenshaftpflicht-Versicherung an. Im Rahmen einer eingehenden Prüfung wird untersucht, ob alle Risiken abgesichert sind, ob das zugrunde liegende Bedingungsnetzwerk dafür ausreichend ist oder ob die Höhe des Schadensselbstbehalts stimmt. Nach abgeschlossener Prüfung erhalten die jeweiligen Versicherungsnehmer eine Einschätzung, inwieweit der abgeschlossene Versicherungsschutz auch wirklich zu den individuellen Bedürfnissen passt. Das Angebot dürfte besonders für die ehemaligen Inhaber einer Zulassung als Anlagevermittler/-berater nach Paragraph 34c GewO interessant sein, da viele ihren Versicherungsschutz im Zuge der AIFM-Richtlinie und der knappen Übergangsfrist bis zum 1. Juli 2013 mehr überstürzt als wohlüberlegt abgeschlossen haben. Nähere Informationen zum VSH-Check finden Sie im maxINTERN unter Service/VSH-Check.



## max-PHV Plus fürs kleine Budget

maxpool bietet seit Kurzem eine preiswerte Variante der einmaligen Privathaftpflicht max-PHV Premium an. Die Tariflinie max-PHV Plus überzeugt durch ein sehr gutes Bedingungsnetzwerk und bietet durch den max-Leistungsservice kompetente Unterstützung im Schadensfall – und das bereits zu einer Jahresprämie von 36,27 Euro (Single, 250 Euro SB). Über frei wählbare Zusatzbausteine

lassen sich zudem beispielsweise Haus- und Grundbesitz, Gewässerschäden oder Jagd- oder Wassersportaktivitäten absichern. Nur wer den berühmten „max-Leistungsschutz“ wünscht, der alles mitversichert, was andere Anbieter in ihren Standardtarifen decken, braucht in jedem Fall auch weiterhin den maxpool-Flaggschiff-tarif, die „max-PHV Premium“.

## maxpool weiter auf Erfolgskurs

maxpool trotz dem schwierigen Marktumfeld mit einem herausragenden Halbjahresergebnis. Zum ersten Mal in der Firmengeschichte konnte der Qualitätspool in den Sparten LV, KV und Sach Zuwachsraten im zum Teil dreistelligen Bereich erzielen. Auch die Bereiche Investment und Finanzierung durchliefen im ersten Halbjahr eine durchaus positive Entwicklung und liegen aktuell voll in den Planzahlen. Das erfreuliche Halbjahresergebnis ist unter anderem auf die Qualitätsdienstleistungen Produktauswahlhaftung, Policenveredelung und Leistungsservice zurückzuführen, die unabhängigen Maklern in einem umkämpften Markt echte Wettbewerbsvorteile bieten. „Bei maxpool ist der Erfolg unserer Makler gut aufgehoben, weil wir eine ganzheitliche Betreuung von der Antragsstellung bis zur Leistung bieten“, erklärt Oliver Drewes. „Deswegen wachsen wir, in manchen Sparten sogar um mehr als das Doppelte. Darüber freuen wir uns sehr, und wir danken unseren Vertriebspartnern herzlich für ihr Vertrauen“, so der Chef des Qualitätspools.



## Neuer Teamleiter Antragsservice

Andreas Götzke-Pfeil verstärkt das maxpool-Team ab sofort als Teamleiter der Abteilung Antragsservice. In seiner neuen Funktion sorgt er zukünftig dafür, dass eingehende Anträge in den Sparten Sach, LV, KV und bAV noch schneller erfasst werden. Zudem überwacht er die Weiterverarbeitung der Anträge durch die Versicherer und wird Prozesse in der Antragserfassung sukzessive schlanker gestalten und optimieren.

Der im Schwalm-Eder-Kreis aufgewachsene Nordhesse verfügt über umfassende Erfahrungen im Bereich Antragswesen. Zu seinen beruflichen Stationen gehören unter anderem Tätigkeiten in der Antragserfassung bei der Continentale Krankenversicherung und bei Dr. Klein. Bei diesem Lübecker Allfinanzdienstleister war Götzke-Pfeil zuletzt auch im Bereich Produktmanagement in den Bereichen SHUK- und Gewerbeversicherungen tätig. Mit Tennis, Inlineskaten, Schwimmen und Joggen verschafft Götzke-Pfeil sich Ausgleich zum beruflichen Alltag.

## Zinsbarometer und Rechentools

Der Fachbereich Baufinanzierung informiert im maxINTERN in der Rubrik „Zinsbarometer“ neuerdings täglich über die aktuellen Top-Zinskonditionen in der Baufinanzierung. Das Zinstableau dient als Richtschnur und verschafft Maklern einen guten Überblick über den Zinsmarkt. Zusätzlich gibt der Fachbereich in Zukunft jeden Monat eine Markteinschätzung zur Zinsentwicklung ab. In der Rubrik „Rechner & Tools“ finden Makler darüber hinaus verschiedene Anwendungen, die sich in der Kundenberatung als nützlich erweisen können.

## Interview



*„Vermittler sollten die Chance auf Cross-Selling nutzen.“*

Alexander Weßel  
Abteilungsleiter  
Sach- und Gewerbeversicherung

**poolworld:** Wann haben maxpool-Makler in Zukunft mit Ihnen zu tun?

**Alexander Weßel:** Immer dann, wenn es darum geht, im Bereich der Gewerbeversicherung fachliche Unterstützung zu bekommen, komplexe Sachthemen zu bewerten und Haftpflichtrisiken abzuschließen. Zudem helfen mein Team und ich bei der Auswahl von Produktgebern und bieten Zugang zu einer Vielzahl von Versicherern.

**poolworld:** Warum lohnt es sich für Makler, auch die Bereiche Gewerbe und Transport in ihr Beratungsportfolio aufzunehmen?

**Weßel:** Weil sich in der momentanen Niedrigzinsphase viele Versicherer auf Beständigkeit besinnen. Der LV-Bereich hat es schwer wie nie. Die Kompositversicherer sind innovativ und setzen vermehrt auf Sach- und Haftpflichtrisiken, gerade im gewerblichen Bereich. Ungeachtet des Verdrängungsmarktes sollten Vermittler die Chance auf Cross-Selling nutzen und ihre Kunden aus dem Für- und Vorsorgesegment vermehrt auch auf die Kompositsparten ansprechen.

**poolworld:** Welche Ausbildung und beruflichen Stationen haben Sie bislang durchlaufen?

**Weßel:** Meine Berufsausbildung begann im Jahr 2000 bei der Condor Lebensversicherungs-AG. Darauf

folgten zwei Jahre in der Sachbearbeitung. Der Gedanke, dass dies nicht das Ende der Fahnenstange ist, kam schnell. So entschied ich mich, als berufsbegleitende Fortbildung den Versicherungsfachwirt zu absolvieren. Meine Affinität galt jedoch immer dem Vertrieb, und die Condor Versicherung bot hier keine wirkliche Perspektive. Also schaute ich mich auf dem Markt um. Mitte 2008 wurde ich dann Direktionsbeauftragter bei der VHV. Mein Maklerportfolio umfasste zu Beginn rund 150 und im Laufe der Zeit rund 250 Vertriebspartner. Die VHV ist aus der Historie heraus ein Kompositversicherer. Der Umstieg von der Lebensversicherung gelang mir jedoch gut, und heute zeigt sich, dass dieser Schritt genau der richtige war. Wer die aktuelle Entwicklung auf dem Lebensversicherungsmarkt verfolgt, weiß, was ich meine. Während meiner Zeit bei der VHV erwarb ich genug Know-how, um mich zum „Experten für Gewerbliche und Industrielle Sachversicherung“ (DMA) weiterzubilden. Die Sattelfestigkeit manifestierte sich dann in vielen Vor-Ort-Terminen und bei der Begleitung der Makler zum Kunden. Bevor ich zu maxpool kam, machte ich – ebenfalls als Maklerbetreuer – Station bei der Sparkassenversicherung und betreute die Industriemakler in Hamburg.

# Leistungsschutz in der PHV

max-Leistungsschutz, Best-Leistungs-Garantie, Erweiterte Vorsorge:  
Immer mehr Privathaftpflichttarife bieten Leistungserweiterungen. Worauf Sie achten sollten



**S**eit Mai können maxpool-Vertriebspartner exklusiv den marktführenden Tarif max-PHV Premium vermitteln. Mit dem Slogan „Der ganze PHV-Markt in einer Police“ ist das Highlight dieses Tarifs griffig auf den Punkt gebracht: Der Kunde hat keinen Deckungsnachteil gegenüber Wettbewerbstarifen, individuelle Nachteile werden im Schadensfall reguliert.

Mittlerweile offerieren mehrere Anbieter eine solche Leistungserweiterung: Neben dem Pionier Haftpflichtkasse Darmstadt und maxpool bieten nun auch die Interlloyd und die VHV ähnliche Klauseln.

Doch bei genauem Hinsehen lässt sich feststellen, dass der max-Leistungsschutz die verbraucherfreundlichste Regelung beinhaltet. So gilt die Erweiterung bei maxpool unter anderem auch für Schä-

den im Ausland. Bei der Haftpflichtkasse Darmstadt, der Interlloyd und der VHV hingegen gehören im Ausland vorkommende Schadensereignisse ebenso zu

**Der max-Leistungsschutz hat die verbraucherfreundlichste Regelung.**

den Ausschlüssen wie Schäden wegen vertraglicher Haftung. Insbesondere auf deutlich verkürzte Sonderkündigungsrechte für diese Leistungserweiterung ist zu achten. Während der max-Leistungsschutz obligatorisch mitversichert ist und nicht separat gekündigt werden kann, können zwei der drei Wettbewerber diesen Baustein innerhalb von einer bis vier Wochen separat kündigen. ■

## Kontakt

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

## Übersicht Leistungserweiterungen

Vergleichskriterien/ Versicherer	maxpool – max-PHV Premium	Haftpflichtkasse Darmstadt – Komfort Plus	Interlloyd – Eurosecure Premium	VHV – Exklusiv Garant
Name der Klausel	<b>max-Leistungsschutz</b>	Erweiterte Vorsorge	Erweiterte Vorsorge	Best-Leistungs-Garantie
Sublimit	<b>100.000 €</b>	bis zur Versicherungssumme	1.000.000 €	bis zur Höhe beim anderweitigen Versicherer
im Ausland vorkommende Schadensereignisse	<b>mitversichert</b>	ausgeschlossen	ausgeschlossen	ausgeschlossen
Schäden wegen vertraglicher Haftung	<b>mitversichert</b>	ausgeschlossen	ausgeschlossen	ausgeschlossen
Schäden wegen der Befriedigung von Ansprüchen über die gesetzliche Haftpflicht hinaus	<b>mitversichert</b>	ausgeschlossen	ausgeschlossen	ausgeschlossen
Verkürzte Kündigungsfristen	<b>Nein</b>	Die Erweiterte Vorsorge kann unter Einhaltung einer Frist von einem Monat gekündigt werden.	Ja, jederzeit, die Kündigung wird eine Woche nach Zugang wirksam.	Nein, die Best-Leistungs-Garantie muss aber gegen Mehrbeitrag separat beantragt werden.

Quellen: Bedingungswerke der Versicherer, Stand: 4.7.2014



**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](http://www.hallesche.de/vermittler)

**AssCompact**  
TRENDS 2014

**Top Anbieter  
Platz 1**

Betriebliche  
Krankenversicherung

HALLESCHÉ  
Krankenversicherung a.G.

II/2014

# Wenn Herrchens bester Freund ausrastet

Verantwortungsvolle Tierbesitzer sichern mögliche Schäden durch ihren Liebling mit einer Tierhalterhaftpflicht ab. maxpool hat für Hunde und Pferde THV-Policen im Portfolio, die mit weitreichenden Leistungen überzeugen.



**M**ehr als fünf Millionen Hunde und über eine Million Pferde leben nach Schätzungen in Deutschland. Wenn Hector beim Nachbarn das Blumenbeet verwüstet oder Desperado einen Stallbesucher beißt, muss der Tierhalter für die Schäden aufkommen. Während Schäden durch kleinere Haustiere meist in der Privathaftpflicht versichert sind, müssen insbesondere Hunde und Pferde eigens abgesichert werden – mit einer Tierhalterhaftpflichtversicherung (THV).

Hier kommt es auf die Bedingungen an, einige Versicherer schließen Hunde bestimmter Rassen wie Kampfhunde aus oder erheben dafür erhöhte Beiträge. In einigen Bundesländern besteht Versicherungspflicht für Hunde, die älter als drei bis sechs Monate sind. Darüber hinaus decken viele Versicherer

bestimmte Schäden nicht ab, beispielsweise wenn der Halter die Maulkorb- oder Leinenpflicht nicht einhält oder selbst geschädigt wird. Eine THV deckt jedoch nicht nur die direkten Schäden ab, sondern auch Gerichts- und Prozesskosten.

„Wir setzen dort an, wo andere Tarife aufhören, und bieten neben den marktüblichen Deckungen viele beitragsfreie Deckungserweiterungen, die in dieser Kombination nahezu konkurrenzlos sind“, sagt Stefan Klahn, zuständiger Produktmanager bei maxpool. Das gemeinsam mit dem Risikoträger VOLKSWOHL BUND entwickelte, seit Jahren am Markt etablierte Deckungskonzept garantiert durch Schadenfreiheitsklassen stabile Prämien.

Hundehalter können zwischen den Tarifen „Basis“ mit einer pauschalen

Deckungssumme von fünf Millionen Euro für Sach-, Vermögens- und Personenschäden und dem „Exklusiv“-Tarif mit der dreifachen Deckungssumme wählen. Während im Basis-Tarif Mietsachschäden in Höhe von fünf Millionen Euro abgesichert sind, liegt diese Summe im Exklusiv-Tarif doppelt so hoch. Dort sind auch Mietsachschäden an beweglichen Sachen eingeschlossen.

Ähnliche Bedingungen gelten für die Pferdehalterhaftpflicht (PHV). Hier sind zudem in beiden Tarifen Mietsachschäden an Stallungen, Boxen, Reithallen, Weiden und Koppeln bis zu einer Höhe von 10.000 Euro versichert. In der Exklusiv-Tarifvariante lassen sich die Teilnahme an Pferderennen sowie die nebenberufliche gewerbliche Nutzung bis zu einer Summe von 17.500 Euro pro Jahr mitvereinbaren. Die maxpool-PHV versichert 134 Pferde- und Ponyrassen und bietet mit einem Tarif für Kleinpferde und Ponys eine um fast 30 Prozent günstigere Variante an.

Wer sich zu einer Selbstbeteiligung entschließt, kann den Beitrag um bis zu 40 Prozent bei Hunden und 25 Prozent bei Pferden senken. So kostet etwa die Absicherung eines Hundes im Basistarif 66,64 Euro, bei einer Selbstbeteiligung in Höhe von 125 Euro sinkt die Prämie auf 39,63 Euro. Im Exklusiv-Tarif zahlt ein Hundebesitzer 59,50 Euro mit Selbstbeteiligung und 90,44 Euro ohne.

Mehr Informationen zur Tierhalterhaftpflichtversicherung bei maxpool unter [www.maxpool.de](http://www.maxpool.de) ■



# VRKÜRZTR GSUNHEIS FRGBOGN

Der neue  
Einkommens-  
schutz der  
IDUNA Leben

925 Berufe – nur 3 Gesundheitsfragen – nur 3 Jahre Abfragezeitraum.



Mehr Informationen erhalten Sie von Ihrem  
**SIGNAL IDUNA Vertriebspartnerservice**  
Telefon 040 6398-7619  
mathias.reinsch@signal-iduna.de  
oder unter [www.sivp.de](http://www.sivp.de)

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen

# Die neuen max-Hausrat-Tarife

In der letzten Ausgabe hat maxpool seine neuen Hausrat-Tariflinien ausführlich vorgestellt. Sie wurden sofort angenommen und erfreuen sich schnell steigender Antragszahlen.



**W**egen des großen Interesses widmen wir uns noch einmal der Besonderheit der max-Hausrat-Tarife, die gemeinsam mit der Medien-Versicherung a. G. entwickelt wurden, und zeigen ihre Positionierung am Markt. maxpool hat seine bisher vier Hausrat-Deckungskonzepte einem Relaunch unterzogen und ist nun mit drei klar voneinander abgegrenzten Tariflinien sehr gut auf die Bedürfnisse des Marktes ein-

gestellt. Zudem wurden die Prämiensätze über alle Tariflinien und Tarifzonen hinweg deutlich gesenkt. Damit bietet maxpool für jeden Bedarf eine der günstigsten Prämien am Markt und in der Premiumvariante eines der marktführenden Bedingungswerke an.

In den letzten Jahren hat es einen regelrechten Wettbewerb zwischen den Versicherern um immer neue und vermeintlich wichtige Leistungserweite-

rungen gegeben. Was 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 existenzgefährdend sein.

Wichtiger ist eine faire Regelung bei grob fahrlässig verursachten Schäden, auch bei Verletzung von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschrif-

ten. Hier trennt sich sehr schnell die Spreu vom Weizen! Nach wie vor marktführend ist hier die maxpool-Leistungserweiterung des Verzichts auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit auch bei Verletzung von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften, die vor Schadenseintritt zu beachten sind. Die große Mehrheit der Wettbewerbertarife,

auch diejenigen, die vermeintlich einen vergleichbaren Vorteil haben, schließt in der Klausel „Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit“ Schäden durch die Verletzung von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften aus und verweist auf die entsprechenden Paragraphen in den Allgemeinen Bedingungen. Somit entpuppt sich die Klausel

im Ernstfall als Marketing-Gag und der Kunde steht im Regen.

Fazit: maxpool bietet gemeinsam mit der Medien-Versicherung a. G. marktführende Tarife für jeden Bedarf und ist günstigster Hausratversicherer am Markt mit einem generellen Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit bis zur Versicherungssumme! ■

### Marktvergleich ausgewählter Hausratversicherungstarife

Nr.	Versicherer	Tarif	Versicherungssumme	Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensverursachung	Verzicht auch bei Verletzung von Obliegenheitspflichten/Sicherheitsvorschriften vor Schadenseintritt	70173 Stuttgart, Bolzstraße 1	80331 München, Blumenstraße 1	51371 Leverkusen, Solinger Straße 1	06132 Halle/Saale, Stendaler Straße 1	22523 Hamburg, Holsteiner Chaussee 1	Durchschnittsprämie
1	maxpool	max-Hausrat Premium	65.000 €	bis zur VS	bis zur VS	79,27 €	82,29 €	126,84 €	153,26 €	203,09 €	128,95 €
2	maxpool	max-Hausrat Plus	65.000 €	bis zur VS	bis zur VS	66,44 €	73,91 €	122,91 €	148,65 €	196,82 €	121,75 €
3	maxpool	max-Hausrat	65.000 €	bis zur VS	nein	49,83 €	61,45 €	94,67 €	120,42 €	166,92 €	98,66 €
4	Ammerländer	Economic	65.000 €	bis 10 % der VS	nein	45,30 €	45,30 €	67,95 €	79,27 €	120,80 €	71,72 €
5	degenia	domo classic	50.000 €	bis 10.000 €	nein	60,40 €	60,40 €	92,92 €	92,92 €	126,02 €	86,53 €
6	Haftpflichtkasse Darmstadt	Vario Status	65.000 €	bis 25 % der VS	nein	67,95 €	67,95 €	113,25 €	135,90 €	181,19 €	113,25 €
7	InterRisk	XL	60.000 €	bis 5.000 €	nein	83,63 €	62,72 €	146,35 €	146,35 €	146,35 €	117,08 €
8	Ammerländer	Exklusiv	65.000 €	bis zur VS	nein	79,27 €	79,27 €	105,70 €	150,24 €	215,17 €	125,93 €
9	Janitos	Balance	65.000 €	bis 25 % der VS	nein	102,84 €	87,83 €	140,91 €	102,84 €	212,43 €	129,37 €
10	Interlloyd	Eurosecure Plus	300.000 €	bis zur VS	nein	88,27 €	88,27 €	148,67 €	148,67 €	174,23 €	129,62 €
11	Haftpflichtkasse Darmstadt	Vario Plus	65.000 €	bis zur VS	nein	83,05 €	83,05 €	128,35 €	154,77 €	203,84 €	130,61 €
12	degenia	domo optimum	65.000 €	bis zur VS	nein	94,37 €	94,37 €	139,67 €	139,67 €	215,17 €	136,65 €
13	InterRisk	XXL	60.000 €	bis zur VS	in bestimmten Fällen	114,99 €	83,63 €	188,16 €	188,16 €	114,99 €	137,99 €
14	DOMCURA	Maximum	65.000 €	bis zur VS	bis 10.000 €	95,13 €	110,23 €	138,92 €	138,92 €	209,88 €	138,62 €
15	Waldenburger	Premium	300.000 €	bis zur VS	bis zur VS	78,98 €	112,67 €	134,73 €	163,77 €	203,26 €	138,68 €
16	Generali	KomfortPlus	65.000 €	bis zur VS	nein	137,03 €	137,03 €	179,50 €	179,50 €	179,50 €	162,51 €
17	Janitos	Best Selection	65.000 €	bis zur VS	bis 5 % der VS	137,76 €	117,37 €	186,70 €	137,76 €	286,58 €	173,23 €
18	VHV	Exklusiv	65.000 €	bis zur VS	nein	135,90 €	122,31 €	181,95 €	208,37 €	218,94 €	173,49 €

Berechnungsgrundlage: Einfamilienhaus mit 100 qm Wohnfläche und Unterversicherungsverzicht (kein Fahrradzusatz, kein Glas, kein Elementar, fünf Jahre schadensfrei).  
Sortiert nach Durchschnittsprämie (aufsteigend)

# Der maxpool-Wohnflächentarif hat sich fein gemacht

Aus max-VGV Plus wird max-Wohngebäude Premium. Der erfolgreiche Wohnflächentarif von maxpool präsentiert sich in einem neuen Gewand.



**m**axpool hat seinen gemeinsam mit der Medien-Versicherung a. G. entwickelten, erfolgreichen Wohnflächentarif einem Relaunch unterzogen und unter anderem den Namen an die neue Tariflinienwelt von maxpool angepasst. maxpool ist überzeugt, dass es immer wichtiger

wird, bei jüngeren Gebäuden einen „Versicherer fürs Leben“ zu finden, ähnlich der privaten Krankenversicherung. Denn bei Gebäuden, die deutlich über 50 Jahre alt sind, steigt die statistische Wahrscheinlichkeit von Sturmschäden am Dach oder Leitungswasserschäden aufgrund maro-

der Leitungen überproportional an. Die Praxis zeigt, dass es dem Kunden wenig hilft, ein bisher schadensfreies 50 Jahre altes Gebäude für 100 Euro weniger Prämie bei einem neuen Versicherer zu platzieren, wenn dieser nach dem ersten Schaden kündigt.

maxpool und die Medien-Versicherung a. G. schlagen hier einen anderen Weg ein und kalkulieren seit fast zwei Jahrzehnten gemeinsam bedarfsgerechte,

günstige und beitragsstabile Prämien. Mit dem Relaunch der max-Wohngebäude Premium gestalten wir die Prämien für jüngere Gebäude noch einmal deut-

lich günstiger und liegen darüber hinaus bei Gebäuden bis 50 Jahre im Preis-Leistungs-Verhältnis deutlich vor vergleichbar leistungsstarken Tarifen. 

Leistungsübersicht max-Wohngebäude Premium			
<b>1. Entschädigungsgrenze</b>	2,5 Mio. € bzw. Wert 1914	Mitversicherung sonstiger Bruchschäden an Armaturen	bis 1.000 €
<b>2. Feuer</b>		Wasser- und Gasverlust	bis 500 €
Feuer-Rohbau-Versicherung – beitragsfrei bei gleichzeitigem Abschluss der Wohngebäudeversicherung gegen die Gefahren Feuer, Leitungswasser, Sturm/Hagel	24 Monate	Der witterungsbedingte Rückstau gilt als mitversichert, solange und soweit ein funktionsfähiges Rückstauventil vorhanden ist.	bis zur Versicherungssumme
Überspannungsschäden durch Blitz unter Einschluss von Folgeschäden	bis zur Versicherungssumme	<b>4. Kosten</b>	
Rauch-, Ruß- und Sengschäden	bis zur Versicherungssumme	Mietausfall auch für gewerbliche Räume in Ein- und Zweifamilienhäusern	24 Monate zum ortsüblichen Mietwert
Verpuffung, Überschalldruckwellen	bis zur Versicherungssumme	Hotelkosten	100 € pro Tag, max. 200 Tage
Anprall und Absturz unbemannter Flugkörper	bis zur Versicherungssumme	Rückreisekosten	bis 5.000 €
Anprall von Fahrzeugen	bis zur Versicherungssumme	Gebäudebeschädigungen infolge Einbruchdiebstahls	bis 7.500 €
Einschluss von Nutzwärmeschäden	bis zur Versicherungssumme	Provisorische Maßnahmen	bis zur Versicherungssumme
Gasleitungen	bis zur Versicherungssumme	Aufräumungskosten, Abbruch-, Bewegungs- und Schutzkosten	bis zur Versicherungssumme
<b>3. Leitungswasser</b>		Dekontaminationskosten	bis 50.000 €
<b>Erweiterte Versicherung von Wasserzuleitungs- und Heizungsrohren auf dem versicherten Grundstück</b>		Sachverständigenkosten bei einem Schadensfall mit einer Schadenshöhe von mindestens 50.000 €	bis 2.500 €
Gebäude jünger als 10 Jahre	bis zur Versicherungssumme	Mehrkosten infolge behördlicher Wiederherstellungsbeschränkungen für Restwerte	bis 50.000 €
Gebäude ab 10 Jahre	bis 12.500 €	<b>5. Sonstiges</b>	
Erweiterte Versicherung von Wasserzuleitungs- und Heizungsrohren außerhalb des versicherten Grundstücks	bis 10.000 €	Leistungs-Update-Garantie	ja
<b>Erweiterte Versicherung von Ableitungsrohren innerhalb des versicherten Grundstücks</b>		Weiteres Zubehör sowie sonstige Grundstücksbestandteile (außer Garagen, Gerätehäusern, Carports, Gartenhäusern)	bis zur Versicherungssumme
Gebäude jünger als 10 Jahre	bis zur Versicherungssumme	Fotovoltaikanlage	bis zur Versicherungssumme
Gebäude ab 10 Jahre und jünger als 40 Jahre (Verlängerung bei Dichtigkeitsprüfung möglich)	bis 7.500 €	Vorsorgeversicherung für Um-, An- und Ausbauten oder Neubauten auf dem versicherten Grundstück	bis 50.000 €
Erweiterte Versicherung von Ableitungsrohren außerhalb des versicherten Grundstücks bei Gebäuden jünger als 40 Jahre (Verlängerung bei Dichtigkeitsprüfung möglich)	bis 7.500 €	Schutz bei grober Fahrlässigkeit (auch bei Verletzung von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften)	bis zur Versicherungssumme
<b>Fußbodenheizung</b>		Vandalismus inkl. Graffiti-Schäden nur für Ein- und Zweifamilienhäuser	bis 3.000 €
Kunststoffrohre und einzelne Heizkreise pro Zimmer	bis zur Versicherungssumme	Aufräumungskosten für durch Sturm oder direkten Blitzschlag umgestürzte Bäume	bis 7.500 €
Kupferrohre und einzelne Heizkreise pro Zimmer	bis 2.500 € (SB: 500 €)	Diebstahl von Gebäudebestandteilen	bis 1.000 €
Regenfallrohre innerhalb des Gebäudes	bis zur Versicherungssumme	Zuständigkeit bei Versicherungswechsel	bis zur Versicherungssumme
Waschmaschinen- und Spülmaschinenschläuche	bis zur Versicherungssumme	Neubaurabatt bei Gebäuden jünger als 15 Jahre	bis zu 15 %
Wasseraustritt aus Deko-Elementen	bis zur Versicherungssumme		
Beseitigung von Rohrverstopfung	bis 500 €		

Neu ist die risikogerechte und damit kundenfreundliche Beurteilung einzelner Sanierungsmaßnahmen in den Bereichen Dach, Heizung, Leitungswasserrohre und Elektroinstallation. Wenn hier in den letzten 20 Jahren in allen oder in Teilbereichen komplett saniert wurde, wird dies mit Rabatten belohnt. So können im Tarif max-Wohngebäude Premium bei entsprechendem Sanierungszustand Gebäude bis 100 Jahre versichert werden.

Eine weitere Besonderheit liegt darin, dass der Tarif als Wohnflächen- und als Summentarif verfügbar ist, mit identischen Prämien für beide Varianten.

Die Leistungserweiterungen des max-Wohngebäude Premium lassen keine Wünsche offen und erfüllen sämtliche Anforderungen an eine moderne Wohn-

gebäudeversicherung (siehe Tabelle „Leistungsübersicht“). Absolutes Highlight und in dieser Klarheit einmalig am

**Die Leistungserweiterungen des max-Wohngebäude Premium lassen keine Wünsche offen.**

Markt ist nach wie vor unsere Regelung beim „Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensherbeiführung“, der bei maxpool und der Medien-Versicherung a. G. generell gilt, auch wenn Obliegenheitspflichten und Sicherheitsvorschriften verletzt werden. Hier trennt sich schnell die Spreu vom

Weizen. Wenige Versicherer verzichten generell auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensherbeiführung, viele lassen sich eine Hintertür zur Quotelung offen, wenn der Versicherungsnehmer Sicherheitsvorschriften oder Obliegenheitspflichten missachtet oder verletzt. Hier kann es im Gegensatz zu manch einer nur scheinbar wichtigen Leistungserweiterung tatsächlich um die finanzielle Existenz des Kunden gehen.

maxpool hat die drei laut der Studie AssCompact Trends IV/2013 bei Maklern beliebtesten Wohngebäudeversicherer mit dem hauseigenen Deckungskonzept verglichen. Für die Untersuchung haben wir jeweils die Top-Tarife der Anbieter gewählt und anhand von acht Risikoorten Prämien ermittelt.

**Einfamilienhaus**

	DOMCURA - TOP		VHV - Exklusiv		InterRisk - XXL		max-Wohngebäude Premium	
Versicherungssumme	unbegrenzt		19.800 Mark		unbegrenzt		max. 2,5 Mio Euro	
Generelle Selbstbeteiligung	nein		nein		nein		nein	
Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit	mitversichert bis zur Versicherungssumme							
Verzicht auch bei Verletzung von Sicherheitsvorschriften oder Obliegenheitspflichten	mitversichert bis 10.000 €		nein		in bestimmten Ausnahmefällen		ja	
Jahresprämien für folgende Risikoorte	Neubau	Baujahr 2004						
14467 Potsdam, Yorckstraße 1	215,08 €	253,04 €	171,27 €	276,61 €	165,35 €	211,87 €	123,00 €	154,66 €
19053 Schwerin, Bäckerstraße 1	241,78 €	284,45 €	192,49 €	310,33 €	165,35 €	211,87 €	136,77 €	171,97 €
01099 Dresden, Zum Reiterberg 1	215,08 €	253,04 €	171,27 €	276,61 €	165,35 €	211,87 €	137,69 €	173,12 €
86150 Augsburg, Rosenaustraße 1	241,78 €	284,45 €	182,26 €	294,04 €	237,69 €	304,86 €	151,46 €	190,44 €
22523 Hamburg, Holsteiner Chaussee 1	268,48 €	315,86 €	245,54 €	396,35 €	299,70 €	382,37 €	159,72 €	200,82 €
80331 München, Blumenstraße 1	268,48 €	315,86 €	192,49 €	310,33 €	276,45 €	353,95 €	173,49 €	218,14 €
97070 Würzburg, Ludwigstraße 1	321,88 €	378,69 €	195,52 €	315,26 €	299,70 €	382,37 €	183,40 €	230,60 €
51063 Köln, Domagkstraße 1	348,58 €	410,10 €	298,97 €	482,74 €	330,71 €	423,71 €	197,17 €	247,91 €

Quelle: Mr-Money und eigene Recherchen. Alle Angaben ohne Gewähr. Wohngebäude: Einfamilienhaus, 150 qm Wohnfläche (je 75 qm Erd- und Dachgeschoss, kein Keller, ein Carport /19.800 Mark Wert 1914), 5 Jahre schadensfrei



**Gemeinsam erfolgreich  
seit 16 Jahren**

in Kooperation mit der



**MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.**  
Karlsruhe

# Die Nummer eins bei Wohngebäude

Marktführer bei Häusern bis 20 Jahre – das runderneuerte  
Deckungskonzept max-Wohngebäude Premium

- bestes Preis-/Leistungsverhältnis
- grundsätzlicher Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit - selbst bei Verletzung von Sicherheitsvorschriften und Obliegenheitspflichten
- pauschale Versicherungssumme bis 2,5 Millionen Euro
- gleiche Prämie für Wohnflächentarif und Summentarif

**inkl. maxpool Leistungsservice + maxpool Haftungsübernahme**

Der Qualitätspool

**maxpool**

Verantwortung verbindet.

# BU-Leistungsfall leicht gemacht

In keiner Sparte wird der Leistungsservice von maxpool so gerne und häufig in Anspruch genommen wie in der Berufsunfähigkeitsversicherung.



Yvonne Czernetzki, maxpool-Syndikusanwältin

In dieser Sparte beinhaltet der Leistungsservice die Besonderheit, dass maxpool nicht erst dann einschreitet, wenn die Versicherungsgesellschaft eine Leistung ablehnt. Vielmehr unterstützt der Leistungsservice dort bereits, wenn Leistungsansprüche geltend gemacht werden sollen. Wer Leistungen aus der Berufsunfähigkeitsversicherung beantragen

möchte, muss sich umfangreich und detailgenau vorbereiten. Gerade der seitenlange Leistungsantrag mit umfangreicher Tätigkeitsbeschreibung des zuletzt ausgeübten Berufs und detaillierten medizinischen Angaben muss vollständig und schlüssig sein. maxpool prüft diese Unterlagen vor Weiterleitung an die Versicherung ausführlich, geht nach Rücksprache mit dem Makler bei Bedarf auch die Unterlagen mit dem Versicherungsnehmer durch und weist auf fehlende Angaben und Widersprüchlichkeiten hin, die noch zu korrigieren sind. Der Leistungsservice vermittelt dem Versicherungsnehmer das gute Gefühl, bei dem Makler und bei maxpool gut aufgehoben zu sein. Hier kümmert man sich, gerade wenn es kompliziert wird.

Natürlich gibt es auch Fälle, in denen die Kunden BU-Ansprüche zunächst ohne den Makler und den maxpool-Leistungsservice geltend machen. maxpool wird meist dann konsultiert, wenn die Versicherung abgelehnt hat, weil die eingereichten Unterlagen nicht vollständig sind oder Widersprüchlichkeiten bestehen. In einem aktuellen Fall hat die Versicherung nach sechsmonatiger Prüfung abgelehnt, weil trotz vorgelegter umfangreicher ärztlicher Atteste eine ununterbrochene Berufsunfähigkeit für die Dauer von voraussichtlich mindestens sechs Monaten nicht nachgewiesen sei. Dies wurde bei Beantragung der Leistung nicht erkannt. Daraufhin wurde der Leistungsservice zu Hilfe gerufen. maxpool hat mit dem Versicherungsnehmer ausführlich gesprochen und auf die Lücken bei Vorlage des Leistungsantrags

hingewiesen. Diese wurden sodann gemeinsam geschlossen und auf Anraten von maxpool ein ärztlicher Bericht eingeholt, der eine sechsmonatige Berufsunfähigkeit bescheinigte und

**Ein riesiger Mehrwert: Mit dem Leistungsservice steht maxpool seinen Maklern und damit dem Kunden hilfreich zur Seite.**

eine ausführliche Beschreibung der Diagnose und Symptomatik enthielt. Nach erfolgtem Widerspruch bei der Versicherungsgesellschaft durch maxpool und nach erneuter Prüfung durch die Versicherung wurde die Leistung rückwirkend für die Dauer der Berufsunfähigkeit gezahlt. ■

## Was Sie beachten sollten

Leistungsservice frühestmöglich einschalten

Alle Unterlagen detailgenau vorbereiten

Alle Unterlagen von den maxpool-Experten prüfen lassen

Rückfragen vom Versicherer mit dem Leistungsservice durchgehen

Stets alle Lücken schließen

## Kontakt

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

# Der gesamte Markt in einer Police



Johann Heigermöller/istockphoto.com

## 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



# Gemeinsam sind wir stark

Bei maxpool ist der Erfolg unabhängiger Versicherungsmakler gut aufgehoben. Mit zahlreichen innovativen Qualitätsdienstleistungen ist der Makler rundum betreut, von der Neukundenakquise bis zum Leistungsfall.

aftungsfallen, ein erhöhter Verwaltungsaufwand und ein geschwächtes Kundenvertrauen machen besonders kleinen und mittelständischen Maklerbüros das Leben schwer. maxpool weiß um die gestiegenen Anforderungen an unabhängige Versicherungsmakler und steht ihnen im schwierigen Marktumfeld daher partnerschaftlich zur Seite. So bietet der Qualitätspool viele Extras, die mittlerweile weit über die reine Abwicklung des Tagesgeschäfts hinausgehen. Zusätzliche Qualitätsdienstleistungen sorgen dafür, dass Vertriebspartner sich auch bei der Neukundenakquise, der fundierten und haftungssicheren Kundenberatung sowie bei der Bestandskundenverwaltung optimal betreut fühlen.

## Geschäftsausstattung

Fortwährende Neukundenakquise ist für viele Makler unerlässlich. Weil der erste Eindruck entscheidet, ist ein ansprechender Firmenauftritt sehr wichtig. Besonders kleine Firmen oder Einmannbetriebe haben jedoch selten Zeit oder das Know-how, sich selbst um die eigene Geschäftsausstattung zu kümmern. maxpool-Partner können sich in dieser Angelegenheit getrost zurücklehnen. Denn der Qualitätspool unterstützt umfassend dabei, Visitenkarten und Briefpapier zu gestalten, und bietet vorgefertigte Plakate und Imageflyer, die mit Logos und Kontaktdaten des jeweiligen Maklers versehen werden können.

Auch in Sachen Internetauftritt weist sich maxpool als kompetenter Ansprechpartner. Seit 2013 bietet der Qualitätspool ein sogenanntes „Rundum-sorglos-Paket“ an, das Makler zu

sehr guten Konditionen buchen können. Es enthält eine Internetseite mit vorgefertigten Inhalten rund um die Themen Versicherungen und Finanzen, die sich problemlos an das Look-and-feel des jeweiligen Maklers anpassen lässt. Der Clou: Das Vorgehen ist für den Makler kaum zeitaufwendig. Er muss le-

Stefan Klahn, maxpool

*„In unseren Produktübersichten finden Makler einen wohl einmaligen Mehrwert für ihren Verkauf.“*

diglich seine Firmen- beziehungsweise Impressumsdaten angeben und einen Fragebogen ausfüllen. Den Rest erledigt die Firma iNeeds GmbH, die maxpool für die Homepageerstellung als Kooperationspartner gewinnen konnte. Der auf Vertriebsmarketing spezialisierte Dienstleister erfasst die Wünsche des Maklers und stimmt sich bis zur finalen Freigabe direkt mit ihm ab.

## Produktauswahlhaftung

Auf der Suche nach dem passenden Versicherungsprodukt erwarten Kunden, fundiert und vor allem objektiv beraten zu werden. Freie Makler müssen ihnen demnach im Beratungsgespräch einen umfassenden Überblick geben, welche Tarife am Markt verfügbar sind. Dies ist normalerweise mit viel Recherchearbeit verbunden, zu der aber oft die Zeit fehlt. maxpool löst dieses Problem mit seinen hauseigenen Produktübersichten für insgesamt neun Sparten. Darin wird ein Querschnitt der am Markt relevanten

Tarife tabellarisch aufgezeigt und deren Merkmale werden miteinander verglichen. Auf diese Weise lässt sich schnell bestimmen, welcher Tarif am besten zu den individuellen Wünschen des jeweiligen Kunden passt. Die Tarifübersichten ersparen Maklern jedoch nicht nur die Recherchearbeit, sondern unterstützen auch dabei, Haftungsrisiken zu minimieren. Im Rahmen der sogenannten Produktauswahlhaftung übernimmt maxpool für sämtliche eigene Deckungskonzepte und ausgewählte Fremdtarife der Marktspitze die Haftung für die Produktauswahl. Um welche Tarife es sich dabei handelt, ist in den Produktübersichten kenntlich gemacht. Da Makler die Übersichten auch als Grundlage für die Beratungsdokumentation nutzen und diese vom Kunden unterzeichnen lassen können, haben sie mit nur wenigen Handgriffen eine haftungsminimierende Beratungsdokumentation parat. „In unseren Produktübersichten finden Makler einen am Markt wohl einmaligen Mehrwert für ihren Verkauf, der sich hervorragend als Basis in der Kundenberatung eignet. Auf Wunsch liefern wir die Übersichten auch mit den Logos und den Kontaktdaten der Makler, damit diese sie ihren Kunden auch als eigenen Mehrwert anbieten können“, erklärt maxpool-Produktentwickler Stefan Klahn. „Unsere Produktauswahlhaftung soll Maklern zudem zu mehr Sicherheit bei der Produktempfehlung verhelfen. Empfiehlt ein Makler seinem Kunden ein maxpool-Deckungskonzept oder einen anderen der kenntlich gemachten Tarife, steht

Lesen Sie weiter auf Seite 24 

## Interview



*„Ein guter Maklerpool bietet dem Makler vollumfassende Leistungen als Backoffice und deckt damit die Bereiche ab, die einen Maklerbetrieb von seiner eigentlichen Aufgabe, der Kundenberatung, abhalten.“*

Oliver Drewes  
Geschäftsführer von maxpool

**poolworld:** Herr Drewes, maxpool versteht sich als Partner des Maklers. Inwieweit unterscheidet sich Ihr Unternehmen damit von anderen Maklerpools?

**Oliver Drewes:** Die Zeiten, in denen ein Maklerpool dazu diente, lediglich einzelne Randbereiche für den Makler „wegzupoolen“, sind aus meiner Sicht

des Endkunden. Und es endet bei unserem max-Leistungsservice, mit dem wir Endkunden und damit unserem Makler im Leistungsfall in allen versicherungsförmigen Produkten zur Seite stehen. Zusätzlich arbeiten wir fortlaufend an unserem Verwaltungssystem, das auch die Makler nutzen können. Auch unsere Form der Daten-

in Zukunft den Herausforderungen des Marktes stellen, mit dem erklärten Ziel, unsere Unabhängigkeit dauerhaft zu erhalten. Mir ist kein Mitbewerber bekannt, der ein vergleichbares Leistungsspektrum an Services bietet und mit einer ähnlichen Tradition und Grundeinstellung aufgestellt ist.

**poolworld:** Einige Ihrer Qualitätsdienstleistungen haben bereits Nachahmer gefunden. Warum sollte ein Makler sein Geschäft trotzdem mit maxpool abwickeln?

**Drewes:** Ihre Frage beinhaltet die Antwort. Es gibt Nachahmer unseres Leistungsservices für den Schadensfall, die zumindest eine kostenfreie Erstberatung des Kunden bieten, was bei uns nur die erste Stufe ist, da wir die Leistungsfälle vollumfassend und für unsere guten Partner kostenfrei begleiten. Auch gibt es neuerdings ähnliche Ansätze im Hinblick auf unsere Datensicherung über ein Datenanderkonto. Dort werden zumindest Daten in Listenform bereitgehalten, während wir die komplette Bestandsführung sichern. Nachahmer der freiwilligen Haftungsübernahme hinsichtlich der Produktauswahl habe ich noch nicht am Markt gesehen. An eine Veredelung der Versicherungsscheine hat sich nach meiner Wahrnehmung außer uns auch noch niemand herangetraut. Und

*„Mir ist kein Mitbewerber bekannt, der ein vergleichbares Leistungsspektrum an Services bietet.“*

vorbei. Ein guter Maklerpool bietet dem Makler vollumfassende Leistungen als Backoffice und deckt damit die Bereiche ab, die einen Maklerbetrieb von seiner eigentlichen Aufgabe, der Kundenberatung, abhalten. Das haben wir bei maxpool verstanden und bieten mit unseren Prozessen erhebliche Mehrwerte für unsere Kooperationspartner. Das fängt bei fachlich fundierter Angebotsfindung, einfachen Tarifübersichten und guter Vergleichstechnik an, zumal maxpool bekanntlich sogar für die Empfehlungen freiwillig die Haftung für die Produktauswahl übernimmt. Das geht weiter über eine umfassende Veredelung der Vertragsunterlagen für eine bessere Verständlichkeit aufseiten

sicherung über unser Datenanderkonto im Hause der Kanzlei Michaelis setzt am Poolmarkt Maßstäbe. Über allem stehen unsere Solidität und unsere Zuverlässigkeit als Unternehmen. Die HAMBURGER PHÖNIX maxpool AG reicht als Unternehmensgruppe über den Zweig der HAMBURGER PHÖNIX AG bis in das Jahr 1916 zurück. Somit haben wir inzwischen eine fast 100-jährige Unternehmenstradition, die ich bei meinem Einstieg in die Unternehmensgruppe im Jahr 1993 als Lehrjunge noch mit Bewunderung gesehen habe. Seit rund zehn Jahren, in denen ich inzwischen die Verantwortung trage, ist es für mich selbstverständlich geworden, dass diese Tradition weiterzuführen ist. Wir werden uns auch

unsere absolute Produktneutralität ist ebenfalls nur bei wenigen Anbietern wiederzufinden. Im Ergebnis halte ich es so wie die Firma mit den Hustenbonbons aus der Schweiz, und das meinte ich bezüglich Ihrer Fragestellung. Es gibt Nachahmer und es gibt maxpool als Original. Im Sinne der Geschäftsqualität unserer Branche freue ich mich ja sogar darüber, dass die Themen der Schadensbegleitung und auch die Datensicherung im Poolgeschäft auch andernorts gelebt werden. Das ist gut für die Branche und insofern unterstützenswert und wird von uns mit

Interesse verfolgt. Im Kern konzentrieren wir uns aber auf maxpool und entwickeln uns stetig weiter.

**poolworld:** Kann jeder Makler ausnahmslos alle Qualitätsdienstleistungen in Anspruch nehmen oder werden diesbezüglich Unterschiede gemacht?

**Drewes:** Letzteres, wobei nur unsere aktiven Makler alles umsonst oder sehr preiswert erhalten. Für „Gelegenheitspartner“ haben wir hinsichtlich Vergleichstechnik und so weiter ein mehrstufiges Kostenmodell.

**poolworld:** Welche weiteren Services bietet maxpool seinen Maklern?

**Drewes:** Hauseigene Deckungskonzepte mit wegweisenden Inhalten sind ein weiteres Hauptthema von maxpool. Auch unser dreistufiges Beratungskonzept für bAV und Gewerbeversicherung, wonach wir auf Wunsch auch unseren Maklern vor Ort beim Kunden hilfreich zur Seite stehen, ist noch wichtig zu erwähnen. Aber damit könnte ich jetzt stundenlang weitermachen. Wer maxpool noch nicht wirklich kennt, sollte dringend mal einen Beratungstermin mit einem unserer maxpool-Maklerbetreuer vereinbaren. Es lohnt sich. ■

## Verlässlich auch in unruhigen Zeiten

### BU-Verkauf „ohne Risiko“ – die neue SBU

- 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](http://www.condor-versicherungen.de/SBU)

Fortsetzung von Seite 21 

er im Fall der Fälle nicht in der Haftung. Allerdings muss der Makler vorher sicherstellen, dass das empfohlene Produkt auch wirklich zu den individuellen Bedürfnissen des Kunden passt. Einem Hundehalter eine Pferdehalterhaftpflichtversicherung zu empfehlen, wäre nicht richtig. Für Fehler dieser Art haftet der Makler natürlich auch weiterhin“, so Klahn weiter.

### Vergleichsrechner

Auf dem Weg zum passenden Angebot erweisen sich auch Vergleichsrechner als nützliche Helfer. Mit ihnen lassen sich schnell die günstigsten, individuell auf Kundenbedürfnisse abgestimmten Tarife identifizieren. maxpool arbeitet seit Jahren erfolgreich mit den Lotsen aus dem Hause Softfair, die von Vertriebspartnern kostenfrei genutzt werden können. Die Fachabteilungen verwenden zudem die Analysetools der Häuser MORGEN & MORGEN, Franke und Bornberg, Levelnine und Trixi. In Einzelfällen kommen die Angebote weiterer Anbieter zum Einsatz. „Als Qualitätspool ist es maxpool wichtig, unseren Maklern eine Bandbreite an Vergleichstechnik anzubieten, da es unterschiedliche Beratungsansätze gibt. Hierfür haben wir mit den Anbietern der aus unserer Sicht relevantesten Vergleichstools günstige Rahmenverträge für unsere Vertriebspartner geschlossen“, sagt Klahn. „Auf der maxpool-Homepage liefern wir einen umfassenden Erstüberblick, mit dessen Hilfe Makler sehr gut eine eigene Zusammenstellung ihrer Software vornehmen beziehungsweise ihre schon vorhandene Technik sinnvoll ergänzen können. Zusätzlich behalten wir den Markt der Vergleichstechniken fortwährend im Blick und vergleichen bestehende Tools miteinander, damit Makler auf diesem Gebiet stets am Puls der Zeit sind und ihren Kunden weiterhin maßgeschneiderte Angebote machen können“, ergänzt Klahn.

### Policenveredelung

Wurde ein Versicherungsvertrag vermittelt, sehen Makler sich oft damit konfrontiert, dass ihre Kunden die Versicherungsscheine inhaltlich nicht durchgehend verstehen. maxpool ist aus diesem Grund dazu übergegangen, Vertragsunterlagen zu Vorsorgeprodukten

## *Mit dem Leistungsservice lassen sich Missverständnisse vermeiden und Leistungsansprüche schneller abwickeln.*

aus den Bereichen Leben und Biometrie inhaltlich aufzuwerten und um tiefergehende Erläuterungen zur abgesicherten Sparte sowie zum abgeschlossenen Produkt zu erweitern. Jedem Versicherungsschein werden zudem Informationen zu der Arbeitsweise in Verbindung mit dem fachlichen Netzwerk von maxpool sowie dem Leistungsservice hinzugefügt. Auf Wunsch des Maklers legt maxpool dem Versicherungsschein auch das dem Vertrag zugrunde liegende Angebot inklusive einer Antragskopie und der Beratungsdokumentation bei. Die zusammengestellten Unterlagen werden in einer sogenannten Policenmappe verleimt, geöst und damit „veredelt“. In dieser Form eignet sich der nun vollständige und selbsterklärende Vertrag perfekt für die langfristige Ablage im Versicherungsordner der Kunden. Besonderes Plus: Sowohl die Schutzmappe als auch die zusätzlichen fachlichen Erläuterungen können auf Wunsch mit dem Logo und im Erscheinungsbild der Makler-CI gefertigt werden. Der Name „maxpool“ erscheint lediglich randläufig, nämlich dort, wo die Leistungen des Netzwerkpartners als Pool, und damit als Servicedienstleister für Versicherungsmakler, kurz erläutert werden. „Die Policenveredelung trägt erheblich dazu bei, die Beratungsqualität unserer Vertriebspartner noch weiter zu verbessern,

und gibt ihnen zudem mehr Rechtssicherheit. Die dem Versicherungsschein angefügten Zusatzinformationen helfen dem Kunden, Art und Funktion der von ihm abgeschlossenen Versicherung besser zu verstehen und so Missverständnissen vorzubeugen“, fasst die maxpool-Syndikusanwältin Yvonne Czernetzki zusammen. „Makler sollten diesen wohl einzigartigen Mehrwert für ihren Verkauf nutzen und die Policenveredelung besonders ihren wichtigen Kunden anbieten. Der maxpool-Leistungsservice ist dabei inklusive“, so Czernetzki weiter.

### Leistungsservice

Mit dem Leistungsservice bietet maxpool seinen Vertriebspartnern einen weiteren Mehrwert, der sich ebenfalls sehr gut zur Kundenbindung einsetzen lässt, da er auch im Leistungsfall eine optimale Betreuung garantiert. Kommt es bei dem Kunden eines Maklers zu einem Leistungsfall, übernimmt ein interdisziplinäres Expertengremium kostenlos die Korrespondenz mit dem jeweiligen Versicherer und sorgt dafür, dass sämtliche Unterlagen korrekt ausgefüllt und vollständig eingereicht werden. Auf diese Weise lassen sich Missverständnisse vermeiden und Leistungsansprüche schneller abwickeln. Sollte das Expertengremium einmal keine Leistungsklä rung herbeiführen können und die Diskussion um die Bewilligung der Leistung vor Gericht ausgetragen werden müssen, leistet die renommierte Kanzlei Michaelis juristischen Beistand. In besonders schwierigen Fällen kann die Kanzlei auch ab Entstehung des Leistungsfalls als Berater hinzugezogen werden. Besonderes Plus: Bei allen Produkten rund um die Personenversicherung erhalten Kunden von maxpool ein Zertifikat, das den Leistungsservice erklärt. Da dieser inzwischen für alle über maxpool bestehenden versicherungsförmigen Verträge gilt, können Makler auch in anderen Bereichen selbst entsprechende Zertifikate erstellen. Eine entsprechende Vorlage findet sich im maxINTERN.

**Bestandsverwaltung**

Der Erfolg eines Maklers fußt nicht zuletzt auch auf der Möglichkeit eines jederzeitigen Überblicks über sämtliche Kunden- und Interessentendaten. maxpool stellt Vertriebspartnern aus diesem Grund ein funktionales Kunden- und Bestandsverwaltungsprogramm mit umfangreichen CRM-Funktionen zur Verfügung. Das eigens von maxpool entwickelte CRM-System ist genau auf die individuellen Bedürfnisse von Versicherungsmaklern abgestimmt und beinhaltet Anwendungen, die ihnen das Tagesgeschäft erheblich erleichtern. So lassen sich zum Beispiel problemlos Verträge und Vorgänge erfassen, Statusabfragen tätigen oder Selektionen durchführen. „Mit dem CRM-System können Makler ihre Verwaltung auf Autopilot schalten und trotzdem alle Kun-

den, Verträge und Vorgänge im Blick behalten. Auf diese Weise wird eine nachhaltige, effiziente Bestandsarbeit möglich, die im gegenwärtigen Marktumfeld wichtiger ist denn je“, erklärt Daniel Ahrend, Mitglied der Geschäftsleitung und federführend an der Entwicklung des Systems beteiligt.

**Besondere Datensicherung**

Selbst im Streitfall unterstützt maxpool seine Vertriebspartner und liefert die Bestände ausscheidender Makler ausnahmslos und vollumfassend an diese aus. Zusätzlich hat maxpool auch für den etwaigen Insolvenzfall vorgesorgt und ein sogenanntes Datenanderkonto eingerichtet. Die Gesamtbestände der maxpool-Gruppe werden fortlaufend auf einem separaten Server synchronisiert, der in den Räumen der renommierten

und auf Versicherungsrecht spezialisierten Kanzlei Michaelis steht und sich damit außerhalb des Einflussbereichs von maxpool befindet. Über einen notariell beurkundeten Vertrag ist sichergestellt, dass jeder Makler auf Wunsch seine maxpool-Datenbestände auch direkt von der Kanzlei abfordern kann.

Zusammenfassend betrachtet bietet maxpool eine ganze Reihe teilweise einmaliger Mehrwerte, die Makler noch erfolgreicher machen. Darum – und aus vielen weiteren Gründen – ist der Hamburger Qualitätspool ein verlässlicher Partner im täglichen Geschäft. ■

**Kontakt**

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

**Neu: Das Upgrade  
für unsere Fondsrenten  
ohne Garantien!**

  
**ALTE LEIPZIGER**  
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

AUTOM  TISCH

**Die drei automatischen Vermögenskonzepte der  
ALTE LEIPZIGER – beratungssicher und zukunftsfähig.**

Unsere Fondsrenten sind bereit für ein neues Zeitalter.  
Einmal ausgewählt und der Rest läuft von allein.

Mehr gute Argumente auf: [www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/vermoegenskonzepte](http://www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/vermoegenskonzepte)

# Back to the Roots: Transport- und Gewerbeversicherung

maxpool ist komplett. Als wohl erster Maklerpool auf dem deutschen Versicherungsmarkt bietet der Qualitätspool ab sofort die gesamte Palette verfügbarer Versicherungsprodukte.



Mitgliederversammlung der Hamburger Versicherungsbörse vor rund 100 Jahren

**Ü**ber die neu gegründete „HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gewerbepartner GmbH“ können Makler in Zukunft neben den bekannten Für- und Vorsorgeprodukten auch die gewerblichen Sach- und Haftpflichtrisiken sowie die Transportversicherung für ihre Firmenkunden abdecken. Als Geschäftsführer der Tochtergesellschaft der max-

pool Gruppe fungiert Dennis Klaus (Fachbereich Transportversicherung), der mit Unterstützung von Alexander Weßel (Prokurist und verantwortlich für den Fachbereich Gewerbe-Sach- und Haftpflichtversicherung) die Geschicke des neuen Unternehmens leiten wird.

Klaus begann seine Laufbahn im Bereich Transportversicherung bei einem

Großmakler und wechselte vor zehn Jahren zu einem Assekuradeur- und Maklerverbund, in dem er seither die fachliche Verantwortung für die Transportversicherung trägt. Mit Weßel kam bereits am 1. Mai 2014 ein versierter Fachmann auf den Gebieten Sach- und Kompositversicherung zur maxpool Gruppe. Er ist für Makler der richtige Ansprechpart-

ner, denn er war über mehrere Jahre bei verschiedenen Industrie- und Gewerbeversicherungsgesellschaften für die Maklerbetreuung verantwortlich. Auch die übrigen Fachberater der für maxpool noch neuen Geschäftsbereiche verfügen über langjährige Erfahrung im Bereich der gewerblichen Sach- und Haftpflichtversicherung sowie über intensive Kontakte zu allen relevanten Risikoträgern.

**Informationen im maxINTERN**

Den erweiterten Kompetenzen entsprechend finden sich im maxINTERN in der Rubrik „Gewerbeversicherung“ die wichtigsten gewerblichen Versicherungssparten erklärt und anhand verschiedener Beispiele verdeutlicht. Die Rubrik enthält zudem Fragebögen, die als Orientierungshilfe im Beratungsgespräch dienen und einen „roten Faden“ enthalten.

Sie sind beschreibbar und können nach dem Ausfüllen direkt per Klick eingereicht werden. maxpool verfügt über eine hohe Markttransparenz und kann Vertriebspartnern somit eine angemessene Anzahl an Angeboten zur Verfügung stellen.

**Betriebshaftpflicht**

In der anhaltenden Niedrigzinsphase setzen viele Makler auf Beständigkeit. Kein Versicherungsprodukt ist dafür prädestinierter als die Sachversicherung. Jeder Unternehmer muss für Schäden, die von ihm oder seinen Repräsentanten verursacht werden, haften. Insofern erweist sich eine betriebliche Haftpflichtversicherung für jeden Unternehmer als unverzichtbar.

Das maxpool-Gewerbeteam verschafft Ihnen Zugang zu den renommiertesten Haftpflichtversicherern am Markt und gibt fundierte Verkaufsempfehlungen ab. Bei der Auswahl passender Angebote ist nicht nur der Preis ausschlaggebend. Auch das Leistungspaket, die Zuverlässigkeit, die Schnelligkeit sowie die Art und Weise der Regulierung im Schadensfall beeinflussen den Auswahlprozess maßgeblich.

**Elementarschadenversicherung**

Nicht nur das Thema Haftpflicht wird aus Gründen des Verbraucherschutzes immer größer geschrieben. In Zeiten der stetig schlimmer werdenden Wetterkapriolen, die in kürzer werdenden Abständen auf-

*Karl Valentin*

*„Eine Versicherung ist etwas, das man eigentlich nie brauchen müssen möchte, aber doch einfach wollen muss, weil man sie immer brauchen tun könnte.“*

einanderfolgen, ist eine Absicherung des Firmeneigentums essenziell. Als Bestandteil der Inhalts- oder Gebäudedekung gewinnt die Absicherung gegen Elementarereignisse daher immer mehr an Bedeutung. Denken wir hierbei nur an das letzte Elbe-Hochwasser im vergangenen Jahr. Von Ende Mai bis weit in den Juni hinein regnete es in weiten Teilen Deutschlands erheblich. Die Folge waren Überschwemmungen und Deichbrüche, die zu einem beträchtlichen Sachschaden bei Privatleuten und Firmen führten. Bedauerlicherweise hatten viele Menschen aus dem Jahrhunderthochwasser nur elf Jahre zuvor wenig gelernt. Auch 2013 blieben sie auf den Folgen des Hochwassers sitzen, da sie keinen Versicherungsschutz hatten. Doch nicht nur Fluten, sondern auch Überschwemmungen infolge von Starkregen können dafür sorgen, dass ein empfindlicher Schaden am Eigentum Ihrer Kunden entsteht.

**Maschinen- und Ertragsausfallversicherung**

Jetzt stellen Sie sich vor, dass Ihr Kunde ein produzierendes Unternehmen ist. Er hat Maschinen, mit denen er Produkte herstellt, durch deren Verkauf er wiederum Gewinne erzielt, und wird Opfer

einer Überschwemmung. In deren Zuge kann er nicht nur seine Produktionsstätten nicht mehr betreten, sondern auch nicht mehr weiterproduzieren, da seine Maschinen defekt sind. Folglich kommt es zuerst zu erheblichen Umsatzeinbußen und anschließend vielleicht zur Insolvenz. Dieses Risiko lässt sich mit dem entsprechenden Versicherungsschutz absichern.

**Fachliche Unterstützung auch vor Ort beim Kunden**

Sie kennen aus dem Bereich der betrieblichen Altersversorgung den Vor-Ort-Service von maxpool? Auch das maxpool-Gewerbeteam unterstützt Sie gerne vor Ort beim Kunden, schätzt den Versicherungsbedarf mit Ihnen gemeinsam ein und flankiert Ihre Beratung. Es fällt eine geringe Provisionsbeteiligung an. Der oben genannte Beispielpkunde benötigt neben der klassischen Sachdeckung auch eine Maschinenversicherung sowie eine Ertragsausfallversicherung. Makler, die bisher das Vorsorgegeschäft mit der maxpool Gruppe gemacht haben, sollten ihre bAV-Kunden nutzen, um Cross-Selling zu betreiben und diese somit langfristig an sich zu binden. 

**Hard Facts Transportversicherung**

**Neben der klassischen Transportwarenversicherung gehören folgende Sparten ebenfalls zu unserem Tätigkeitsbereich:**

Verkehrshaftungsversicherung (für Frachtführer, Lagerhalter und Spediteure)
Wassersportversicherung (Jachtversicherung)
Binnenschiffverkehrsversicherung
Schienenkaskoversicherung
Ausstellungsversicherung
Reisegepäckversicherung
und viele mehr

## Interview



*„Nicht zuletzt sind die Erfahrungen im Schadensfall maßgeblich. Davon profitieren die maxpool-Makler.“*

Dennis Klaus  
Geschäftsführer HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gewerpartner GmbH

**poolworld:** Das Erstellen von Angeboten in den Bereichen Gewerbe und Transport gilt als komplexe Angelegenheit mit vielen Stolperfallen. Warum?

**Dennis Klaus:** In diesem Segment haben wir es mit größeren, komplexen Unternehmungen zu tun, die unterschiedliche unternehmerische Schwerpunkte haben. Meist gibt es mehrere Ansätze für ein gutes Gesamtkonzept. Somit vergleicht man sprichwörtlich Äpfel mit Birnen, wenn man unterschiedliche Angebote eingeholt hat. Wichtig ist es, den Versicherungsnehmer gut zu kennen. Mit Tarif- oder Schubladenangeboten ist es nicht getan. Da sich die Unternehmen unserer Zielgruppe immer stärker individualisieren und spezialisieren, müssen schlicht die richtigen Fragen gestellt werden, so dass Risiken, die dringendst abzusichern wären, klar herausgearbeitet sind. Nur so können wir ein Angebot ausarbeiten, das die primären Risiken berücksichtigt und zusätzlich möglichst viele zusätzliche Mehrwerte (Bonbons) für den Versicherungsnehmer beinhaltet. In erster Linie gilt es aber, existenzgefährdende Risiken zu erkennen und abzusichern. Dafür müssen wir den Versi-

cherungsnehmer und seinen Tätigkeitsbereich verstehen.

**poolworld:** Wie entlastet die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gewerpartner GmbH Makler bei der Angebotserstellung?

**Klaus:** Unsere Mitarbeiter verfügen über umfassende Erfahrungen in den unterschiedlichsten gewerblichen und auch industriellen Bereichen der Versicherung. Allein deshalb stellen wir meist von vornherein die richtigen Fragen beziehungsweise haben die passenden Unterlagen für den Makler parat. Manchmal kennen wir sogar schon die richtige Antwort und können den für den Makler umständlichen Weg der Informationsbeschaffung abkürzen. Uns ist durchaus bewusst, dass nicht jeder Risikoträger willens oder in der Lage ist, jedes Risiko zu zeichnen. Aufgrund unserer Erfahrungen wissen wir meist vorab, welche Versicherungsgesellschaften für das jeweilige Risiko infrage kommen – möglicherweise auch, weil wir bereits Spezialkonzepte verhandeln konnten. Nicht zuletzt sind die Erfahrungen im Schadensfall für uns maßgeblich! Davon profitieren die maxpool-Makler.

**poolworld:** Die Kundenberatung führen Makler selbst durch. Welches Grundwissen ist nötig, um erfolgreich zu Transport- und Gewerbeversicherungen beraten zu können?

**Klaus:** Sicher ist ein größtmögliches Wissen erstrebenswert, um im Gespräch mit dem Versicherungsnehmer zu signalisieren, dass ich als Makler mich in seinem Tätigkeitsbereich auskenne. Das funktioniert nur, wenn ich mich mit meinem Versicherungsnehmer beschäftige und ihn entsprechend analysiere. Man sollte die verschiedenen Bereiche im Gewerbe- und Transportversicherungsbereich kennenlernen und wissen, welche klassischen Ausschlussrisiken („Nogos“) es möglicherweise gibt.

**poolworld:** Welche vertrieblichen Möglichkeiten bieten sich interessierten Maklern?

**Klaus:** Welcher richtige „Vertriebler“ verfügt nicht über Kontakte zu Kunden aus dem gewerblichen Bereich oder hat solche Kunden? Wir möchten den Makler in die Situation versetzen, von nun an auch diese für ihn neuen Felder bearbeiten zu können. ■

### » Transportversicherung

Für den genannten Beispielkunden ist nicht nur zu überlegen, wie er sich gegen Maschinen- sowie Ertragsausfälle absichert, sondern auch, wie seine Produkte zum Kunden gelangen.

Hier setzt mit der Transportversicherung eine der ältesten Versicherungsparten an, die seit Jahrhunderten dafür verantwortlich ist, dass beispielsweise Gütertransporte auf dem Seeweg ein kalkulierbares und monetär einzugren-

zendes Risiko werden beziehungsweise bleiben. Aufgrund der immens gestiegenen Transportfrequenz, aber auch der immer höher werdenden Werte der transportierten Güter ist und bleibt die Transportversicherung ein wichtiger

Baustein in der sich immer stärker globalisierenden Weltwirtschaft.

Kaum ein Unternehmen kann ohne den Versand oder Bezug von Rohstoffen, Halbfertigprodukten/Ersatzteilen und natürlich von Endprodukten überhaupt seinem eigentlichen Unternehmenszweck nachgehen. Transporte sind eine unverzichtbare Voraussetzung für eine funktionierende Wirtschaft. Es spielt keine Rolle, ob es sich bei den transportierten Gütern um Kühlschränke, Kakaobohnen, Computer oder aber Eisenerz handelt. Je nach Warenwert erhöht sich das subjektive Risiko für den Unternehmer beziehungsweise das Interesse an einem erfolgreichen und schadensfreien Transport.

Welches Unternehmen würde ohne Weiteres eine Sendung im Wert von mehreren Millionen Euro in der rauen Jahreszeit mit dem Seeschiff durch die

Biskaya schicken und einfach davon ausgehen, dass Schiff und Ware „schon irgendwie gut ankommen“? Nur durch

### *Unsere Kenntnis der passenden Versicherungsgesellschaften ist Ihr Vorteil.*

eine Transportwarenversicherung kann dieses Risiko vom jeweiligen Unternehmen auf den oder die Versicherer übertragen werden, und nur aufgrund dieses Risikotransfers sind die erwähnten Gütertransporte in dieser Frequenz und Größenordnung überhaupt durchführbar.

Für einige Wirtschaftsbereiche wie etwa den gewerbsmäßigen Güterkraftverkehr ist das Bestehen einer entspre-

chenden Verkehrshaftungsversicherung eine zwingende Voraussetzung, um überhaupt die Zulassung zur Geschäftsaufnahme zu erhalten.

Als Qualitätspool bietet die maxpool Gruppe Ihnen die Möglichkeit, Ihren Kunden nun auch im Bereich Transportversicherung mit Rat und Tat beizustehen. Ab sofort können Sie über maxpool auf ein Team langjährig erfahrener Transportversicherungsspezialisten zurückgreifen und sich so Zugang zu Partnerschaften mit der Transportversichererwelt verschaffen. Unser Know-how und unsere Erfahrung befähigen uns, maßgeschneiderte Konzepte für Ihre Kunden zu entwickeln, die Sie zu absolut wettbewerbsfähigen Konditionen anbieten können.

Wir laden Sie auf das Herzlichste ein, die neuen Services zu testen. Las- ➤

## UNSER PLUS AN KOMPETENZ

Die Kreditversicherungen von R+V.

Die R+V-  
Impulsvorträge  
auf der DKM  
Halle 3B

**Mit den Kreditversicherungen der R+V zu mehr Geschäftserfolg.**

Erfahren Sie mehr bei einem persönlichen Gespräch mit Ihrem Maklerbetreuer oder unter [www.makler.ruv.de](http://www.makler.ruv.de).

**Ihr Partner  
im Maklermarkt**

**R+V** DIE VERSICHERUNG  
MIT DEM PLUS.



» sen Sie sich davon überzeugen, dass es künftig keinen Grund mehr gibt, die Transportversicherung bei der Beratung Ihrer Kunden außen vor zu lassen. Schließen Sie den Kreis Ihrer Beratung und betreuen Sie ganzheitlich in allen Versicherungssparten. Festigen Sie so Ihre Verbindung zu Ihrer Kundschaft und sichern Sie sich neue Vertriebsvorteile.

#### „Zurück zu den Wurzeln“

Nicht zuletzt schließt sich damit auch in der Welt der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe ein Kreis. Immerhin startete die HAMBURGER PHÖNIX AG vor nahezu 100 Jahren als Transportassekureur im Jahr 1916 in Hamburg ihren Geschäftsbetrieb. Somit werden wir zum 100. Geburtstag der HAMBURGER PHÖNIX AG auch wieder in dem Bereich tätig sein, mit dem alles begann.

#### Nicht jeder

##### Versicherer versichert alles

Durch unsere umfassenden Erfahrungen mit den unterschiedlichsten Versicherungsgesellschaften, egal ob groß oder klein, können wir optimal einschätzen, welcher Versicherer für welches Geschäft infrage kommt, und somit auch zahlreiche Nischen besetzen.

Im Bedarfsfall stellen wir für Sie ein Konsortium verschiedener Risikoträger zusammen, um auf diesem Weg einerseits über die Assekuradeurgesellschaft die Entscheidungsprozesse möglichst kurz

Dennis Klaus

*„Makler, die bisher das Vorsorgegeschäft mit der maxpool Gruppe gemacht haben, sollten ihre bAV-Kunden nutzen, um Cross-Selling zu betreiben.“*

und flexibel zu halten und andererseits größere Risiken/Warenwerte der einzelnen Transporte unproblematisch versicherbar zu machen. Doch damit nicht genug. Wir begnügen uns keineswegs damit, Ihnen und Ihren Versicherungsnehmern „lediglich“ eine Transportversicherung zu vermitteln beziehungsweise Ihnen dabei behilflich zu sein. Vielmehr beginnt unser Ansatz bereits früher, das heißt noch vor Vermittlung des eigentlichen Vertrags, und endet mitnichten nach dem Vertragsabschluss.

Wenn Sie es wünschen, beraten wir Sie und Ihren Kunden gern bereits zur Schadensvorbeugung und klären fol-

gende Fragen: Welche Gefahren drohen während eines Transports? Welche Ansprüche sind an eine geeignete Verpackung für das zu transportierende Gut zu stellen? Wie stellt sich möglicherweise die politische Situation am Empfangs- oder Abgangsort dar (zum Beispiel hinsichtlich Sanktionen gegen den Iran, Syrien oder ganz aktuell möglicherweise auch gegen russische Wirtschaftszweige)?

Auch bei der Beurteilung möglicher militärischer oder auch humanitärer Situationen in unterschiedlichen geografischen Regionen versuchen wir Ihnen unterstützend zur Seite zu stehen.

#### Und wenn es doch einmal zum Schaden kommt?

Dann lassen wir Sie nicht allein! Wir haben Zugriff auf ein weltweit tätiges Netzwerk von Sachverständigenbüros, was es uns ermöglicht, jederzeit und kurzfristig einen versierten und vom „Verein Hanseatischer Transportversicherer“ (VHT) approbierten Sachverständigen mit der Besichtigung des Schadens und der Vertretung der Interessen sowohl des Versicherungsnehmers als auch des Versicherers zu beauftragen – und zwar überall auf der Welt. Darüber hinaus unterstützen wir Sie bei der Zusammenstellung einer vollständigen Schadensakte und begleiten Sie unbürokratisch und flexibel bis zum schnellstmöglichen Abschluss des Schadensfalls.

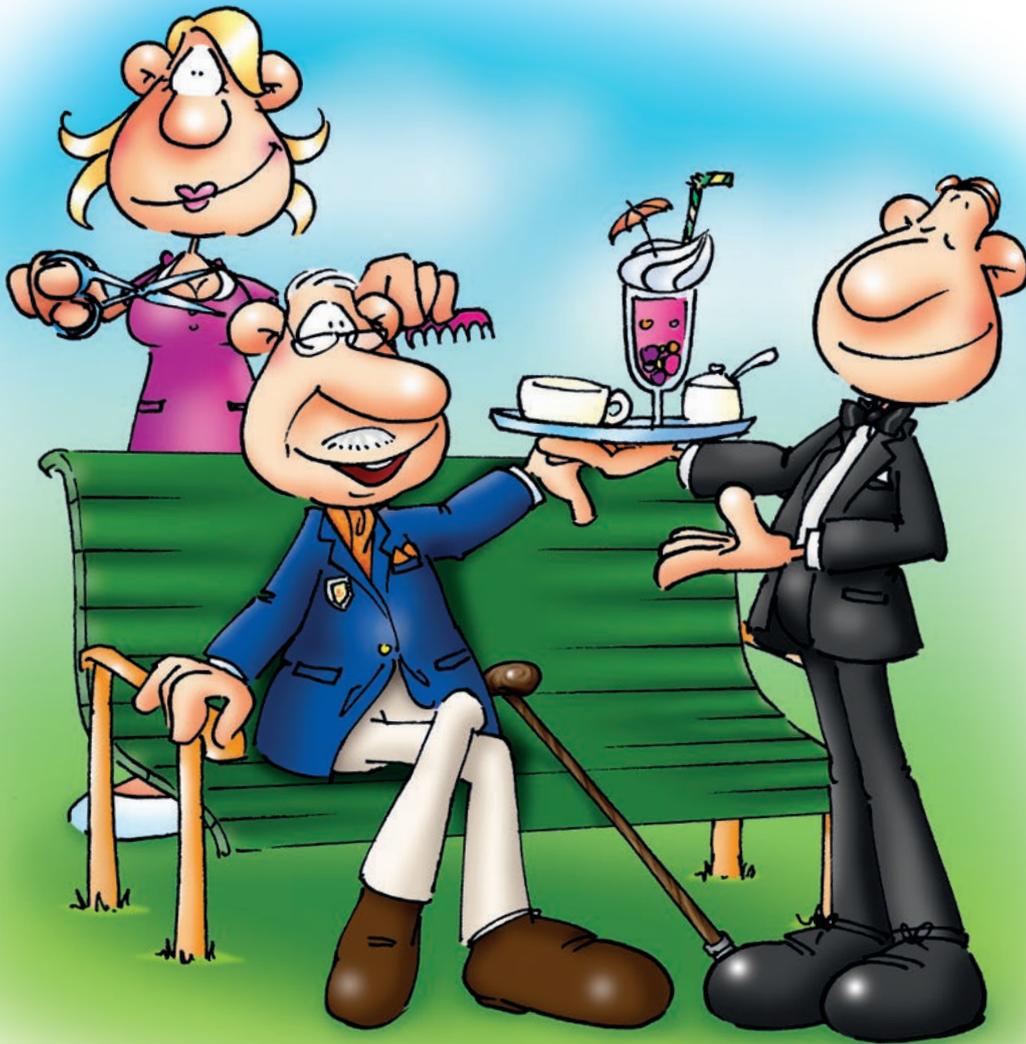
Die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gewerbeartpartner GmbH rundet das Leistungsspektrum der maxpool Gruppe umfassend ab. Nutzen Sie uns und probieren Sie unsere Leistungen einfach aus. Unsere Teams für Gewerbe-Sach- und für Transportversicherung freuen sich auf Ihren Anruf! ■

#### Kontakt

##### Vertriebsunterstützung Sach, Gewerbe, Transport

Telefon: (0 40) 29 99 40-390

E-Mail: [gewerbe@maxpool.de](mailto:gewerbe@maxpool.de)



## 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/SPR-care](http://www.dialog-leben.de/SPR-care)



DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

*Stephan Schinnenburg (53) wird Vorstandsmitglied der ERGO Beratung und Vertrieb. Er übt diese Funktion zusätzlich zu seiner bisherigen Aufgabe als Vorstand Maklervertrieb aus.*



# Buschfunk

## ■ Neue Vorstände

Thomas Bischof, bisher Vorstandsmitglied der ERGO Beratung und Vertrieb, wechselt zur Munich Re. Seinen Bereich übernimmt Stephan Schinnenburg. Bischof ist seit April 2014 im Vorstand der ERGO Beratung und Vertrieb AG für den Banken- und Kooperationsvertrieb verantwortlich. 2009 kam er als Leiter der Konzernentwicklung zur ERGO Versicherungsgruppe und war zwischenzeitlich zwei Jahre lang Mitglied des Vorstands der VORSORGE Lebensversicherung AG. Zum 1. Oktober 2014 wird er die Leitung des Zentralbereichs Group Development von Munich Re übernehmen. Stephan Schinnenburg ist seit April 2014 bei der ERGO Beratung und Vertrieb AG tätig und verantwortet den Maklervertrieb.

## ■ Riester mit guter Rendite

Die Zulagenrendite der staatlich geförderten Riester-Produkte kann sich sehen lassen. Das hat die Zeitschrift „Finanztest“ in ihrer jüngsten Ausgabe 9/2014 festgestellt. Berechnet wurden verschiedene Modelle: Zugrunde gelegt wurden Modellkunden „ohne Kinder“ und „mit zwei nach 2007 geborenen Kindern“ in sieben verschiedenen Einkommenshöhen und über jeweils vier verschiedene Laufzeiten (10, 20, 30 und 40 Jahre). Das macht

insgesamt 49 Zulagenrenditen. Laut Ergebnis kann mancher allein durch die staatliche Zulage mehr als 8 Prozent Rendite im Jahr erzielen, andere liegen nur bei 0,4 Prozent. Insgesamt lohnte sich das Modell, für Besserverdienende vor allem aufgrund der Steuerersparnis, Eltern und Geringverdiener profitierten vor allem von den Zulagen.

## ■ Generali drosselt Geschäft mit Lebensversicherungen gegen Einmalbeitrag

Generali fürchtet, Renditeversprechen im Einmalbeitragsgeschäft angesichts des niedrigen Zinsniveaus nicht halten zu können. Das Neugeschäft mit Lebensversicherungen gegen Einmalbeitrag halbierte sich in den ersten sechs

Monaten auf 1,43 Milliarden Euro. Betroffen sind stark vom Kapitalmarkt abhängige Produkte wie

das „Tagesgeld plus“ der Tochter Cosmos. Als Grund nennt Generali, dass hier geringere Gewinnmargen vorlägen als anderswo. Lebensversicherungen, bei denen der gesamte Beitrag komplett eingezahlt wird und nicht in monatlichen



Raten, werden oft als Geldanlage genutzt, weil sie mehr Rendite abwerfen als andere Kapitalanlagen. Viele Kunden stecken eine Erbschaft oder Ersparnisse in eine Lebensversicherungspolice, um sich später eine Rente auszahlen zu lassen. Doch viele Versicherer bringen die Renditeversprechen in die Bredouille. „Angesichts des extrem niedrigen Zinsniveaus wird es in der Kapitalanlage zunehmend schwieriger, rentable Anlagemöglichkeiten zu finden“, sagt Generali-Finanzvorstand Torsten Utecht.

## ■ HanseMerkur: Neue Tarife

Privatversicherte müssen in einen preiswerteren Tarif ihres Anbieters wechseln können. Das bietet Chancen für Makler, erklärte Eric Bussert, Vertriebsvorstand der HanseMerkur. Zudem soll der Versicherte die Wahl haben. Entsprechend bringt der Versicherer drei neue Tarife auf den Markt. Sogenannte Hochleistungsprodukte wie Smart Fit oder Be Fit richten sich an gut verdienende Angestellte und Beamte, die etwa die Hälfte des PKV-Marktes ausmachen. Bisher dominiert bei der stark auf freie Vermittler setzenden HanseMerkur das Geschäft mit Selbstständigen, das zwei Drittel der Beiträge der insgesamt 230.000 Vollversicherten ergibt. Hier gibt es den neuen Tarif Top Fit.



## 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](http://www.hausinvest.de)

*hausInvest*. Seit 1972. Dauerhaft beständig.



# „Es hätte schlimmer kommen können“

Was das Lebensversicherungsreformgesetz ab 2015 bringt.  
Ein Kommentar von maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes



*„Ich glaube nicht, dass sich die Abschlussvergütungen insgesamt um 30 Prozent reduzieren.“*

Oliver Drewes  
maxpool- Geschäftsführer

**B**etrachtet man das LVRG genau, gibt es viele Gründe, ärgerlich zu werden. Dennoch muss man sehen, dass einiges Unheil abgewendet wurde: So bin ich froh darüber, dass die komplette Offenlegung der Provisionen in Euro und Cent nicht Gesetzesbestandteil ist. Damit hätten Ausschließlichkeitsvertreter gegenüber der unabhängigen Maklerschaft einen klaren Vorteil gehabt, da sie ihre Bezüge auch in anderer Form darstellen können. Auch finde ich es gut, dass die Provisionshaftungszeit nicht auf zehn Jahre ausgeweitet wurde.

Im Kern finde ich das neue Gesetz richtig. Dennoch war ich selbst in Berlin und habe versucht Einfluss zu nehmen, ebenso wie der AfW und die Initiative „Pools für Makler“. Bestimmte Vorgaben konnten aber nicht verhindert werden. Schade, dass die Lobby der unabhängigen Berater nicht stärker organisiert ist. Bedauerlich, dass Berliner Politiker nur eingeschränkt für richtige Argumente

zugänglich sind. Die Folgen müssen wir tragen: Die für den Versicherer bilanziell absetzbare Maximalvergütung wird von 40 auf 25 Promille reduziert, womit Provisionsvergütungen am Markt sicherlich sinken werden. Persönlich glaube

***Rückblickend betrachtet, hat die Branche schon ganz andere Schwierigkeiten gemeistert.***

ich aber nicht, dass sich die Abschlussvergütungen insgesamt damit um gute 30 Prozent reduzieren. Konkrete Äußerungen von Versicherern fehlen noch. Ich denke, dass Provisionen in Zukunft deutlich tarifabhängiger gestaltet werden. Konservativ verzinste Produkte der Altersversorgung werden sicherlich weniger Provision bieten als Produkte der Biometrie oder bestimmte Fondsprodukte. Vergütungen für die Bestandspflege werden im Allgemeinen steigen,

um damit das entstandene Provisionsdefizit größtenteils zu kompensieren. Zumindest dann, wenn der Vertrag fortlaufend bestehen bleibt. Dieser Effekt führt auch zu einer Werterhöhung des Gesamtbestands des Maklers, was an dieser Stelle „die gute Nachricht“ ist. Einfach durchgerechnet heißt das: Nehmen wir an, die Lebensversicherer schaffen es im Mittel, die Provisionsreduzierung bei circa 20 Prozent zu belassen (zumal unabhängige Makler traditionell recht biometrielastig beraten). Nehmen wir weiterhin an, dass ansteigende Bestandspflegevergütungen von diesen 20 Prozent Provisionseinbußen zumindest die Hälfte kompensieren, dann bleibt zwar ein kurzfristiger Einbruch von rund 20 Prozent, mittelfristig bedeutet es dann aber nur eine Reduzierung von ungefähr 10 Prozent im Vergleich zu 2014. Damit kommen wir in die Größenordnung, die aus meiner Sicht mit Wachstum kompensierbar ist. Lassen Sie uns gemeinsam optimistisch in das Jahr 2015 blicken. Rückblickend hat die Branche schon ganz andere Schwierigkeiten gemeistert. Sie meinen, der Drewes spreche als notorischer Optimist und Vertriebler zu Ihnen? Vielleicht. Aber in die Ecke stellen und muksch sein, das bringt weder Makler noch Kunden weiter. Wir werden Sie fortlaufend informiert halten, sobald sich Einzelheiten vonseiten der Produktgeber abzeichnen.

***Herzliche Grüße  
Ihr Oliver Drewes***



**Gemeinsam erfolgreich  
seit 16 Jahren**

in Kooperation mit



**MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.**  
Karlsruhe

# Zahlt auch bei Versehen

Der einzige Hausrattarif am Markt, der auch bei  
Verletzung von Sicherheitsvorschriften zahlt

- marktführende Tarife für jeden Bedarf
- einer der günstigsten Hausratversicherer am Markt
- keine Fallen im Kleingedruckten: max-Hausrat Premium und max Hausrat Plus zahlen selbst dann, wenn bei grob fahrlässig verursachten Schäden Obliegenheitspflichten oder Sicherheitsvorschriften verletzt wurden

**inkl. maxpool Leistungsservice + maxpool Haftungsübernahme**

Der Qualitätspool

  
**maxpool**  
*Verantwortung verbindet.*

# Leistungsverweigerungen bei BU

Drei Antworten von RA Dipl. Mag.-Jur. Björn Thorben M. Jöhnke, Kanzlei Kichaelis  
Anwalt für den maxpool Leistungsservice



**poolworld:** Oft wird vermutet, dass einige Versicherer strategische Leistungsverweigerung betreiben. Wann kann man diesen Begriff verwenden?

**Björn Thorben M. Jöhnke:** Wenn ich mir meinen vollen Schreibtisch anschau, meine ich, es werden immer mehr BU-Leistungsanträge von Versicherern abgelehnt. Ob eine gewisse Systematik dahintersteht, lässt sich vermuten, jedoch nicht beweisen. Damit bleibt es eine Behauptung. Betriebswirtschaftlich wäre es sicherlich interessant: Wenn beispielsweise 100 Personen einen Antrag auf BU-Leistungen beim Versicherer stellen, dieser 100 Anträge ablehnt und sich dagegen nur 50 Personen wehren, hat der Versicherer bereits 50 Prozent eingespart. Wenn sich von den übrig bleibenden 50 Personen nur 25 Personen trauen beziehungsweise das Geld für einen Prozess haben, so hat der Versicherer 75 Prozent eingespart. Und so weiter. Da Berufsunfähigkeitsrenten dem Grunde nach bis zum vereinbarten

Endalter – im besten Fall 65/67 Jahre – gezahlt werden müssten, besteht für den Versicherer ein hohes Risiko, dass er lange zahlen muss. Demgemäß wird jeder Leistungsfall einzeln und genau geprüft. Besteht Aussicht, nicht zahlen zu müssen, wird dem nachgegangen. Festzuhalten ist jedoch, dass es eine nicht beweisbare Behauptung bleibt, dass Versicherer die Leistungen strategisch verweigern.

**poolworld:** Angenommen, bei einem Versicherten werden Leistungen verschleppt, er ist aber rechtsschutzversichert und möchte seinen Rechtsanwalt einschalten. Was muss der Versicherte beachten?

**Jöhnke:** In einem BU-Leistungsfall sollte der Versicherte zum einen eng mit seinem Vermittler zusammenarbeiten und den Versicherer, so schnell es geht, mit einer angemessenen Fristsetzung in Verzug bringen. Dann sind die Rechtsanwaltskosten als Verzugschaden auch erstattungsfähig. Der Versicherte hat meist viele Dokumente vom Versicherer auszufüllen und viele Angaben zu machen. Auch ist es sicherlich vorteilhaft, bereits an dieser Stelle mit einem Makler oder einem Rechtsanwalt zusammenzuarbeiten. Zu beachten ist jedoch, dass für die anwaltliche Tätigkeit Kosten entstehen, die erst erstattungsfähig sind, wenn der Versicherer die Leistung ablehnt. Bereits bei der Beantragung der Rente gibt es viel zu beachten. Man sollte darauf achten, dass der BU-Versicherer schnell arbeitet und den Versicherungsnehmer nicht ständig mit erneuten Fragen „überzieht“. Liegen bereits ärztliche Diagnosen oder Gutachten vor, so muss der Versicherer Farbe

bekennen und entweder einer Leistung zustimmen oder diese ablehnen. Lehnt er die Leistungen ab, so ist spätestens an dieser Stelle der Rechtsanwalt einzuschalten und eine Deckung beim Rechtsschutzversicherer einzuholen. In diesem Falle schätzt der Rechtsanwalt die Rechtslage ein und vertritt

*„Der Makler sollte sich die Soft Facts des Versicherers anschauen und prüfen, wie dieser arbeitet.“*

sodann die Ansprüche des Versicherten gegenüber dem BU-Versicherer und dem Rechtsschutzversicherer.

**poolworld:** Es gibt die These, dass Versicherer mit besonders günstigen Prämien ihre Fehlkalkulation mittels strategischer Leistungsverweigerung korrigieren. Sollten Makler deshalb mehr auf die Leistungsbilanz achten als auf die Tarife?

**Jöhnke:** Leider ist hier ein „roter Faden“ zu erkennen. Versicherer mit sehr günstigen Prämien neigen meines Erachtens dazu, vermehrt Leistungen zu verweigern. Auch wenn es nicht klar nachweisbar ist, kann ich bei meinen Akten erkennen, dass es – zulasten des Versicherten – leider der Fall ist. Somit ist der Makler gut beraten, wenn er nicht allein über die Prämie bei der Produktberatung empfiehlt, sondern eine Gesamtschau im Einzelfall vornimmt. Hierbei sollte er sich auch die Soft Facts des Versicherers anschauen und prüfen, wie dieser arbeitet. Dazu zählen Bilanzkennzahlen, Stresstests, Ratings sowie BU-Leistungsquoten und Prozessquoten. ■

# Der perfekte Mix für mehr Comfort: GesundheitCOMFORT.



**Stiftung Warentest**  
**Finanztest**

**GUT (1,7)**  
für das Tarifangebot GC 900S, VitalPLUS, Zahn 2, TAF 29 der Bayerischen Beamtenkrankenkasse AG

Im Test: 45 Tarifangebote von privaten Krankenversicherungen für Selbstständige  
Ausgabe 5/2014  
www.test.de

**Stiftung Warentest**  
**Finanztest**

**GUT (2,1)**  
für das Tarifangebot GC 900S, VitalPLUS, Zahn 2, KT 29 der UKV – Union Krankenversicherung AG

Im Test: 45 Tarifangebote von privaten Krankenversicherungen für Selbstständige  
Ausgabe 5/2014  
www.test.de

**Die besten Krankenvollversicherungen** ★★★★★

**UKV**

**A** GesundheitCOMFORT 900, VitalPLUS, Zahn 3

**KVpro.de** www.KVpro.de/test110514

**Die besten Krankenvollversicherungen** ★★★★★

**Bayerische Beamtenkrankenkasse Aktiengesellschaft**

**A** GesundheitCOMFORT 900, VitalPLUS, Zahn 3

**KVpro.de** www.KVpro.de/test110514

**DKM**  
DIE LEITMESSE FÜR DIE FINANZ- UND VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

Besuchen Sie uns vom 28.-30.10.2014: Halle 3B · Stand E13

## Eine gesunde Mischung für Ihren Kunden:

- Operationsleistungen sind bis zum 5,0-fachen Satz der GOÄ/GOZ erstattungsfähig – egal ob stationär oder ambulant
- **Zahnersatz flexibel wählbar** von 50 % – 90 % Erstattung ohne Selbstbehalt
- **Vorsorgeuntersuchungen sind unabhängig** von Selbstbehalt und beeinträchtigen nicht eine Beitragsrückerstattung
- **NEU:** Upgrade-Baustein VitalPLUS mit Leistungen für Reha und Kur sowie offenem Hilfsmittelkatalog
- **Beitragsgarantie** bis 31. Dezember 2015
- Spezial-Tarif für Selbstständige mit spitzen Preis-/Leistungsverzeichnis
- Top Positionierung in allen Vergleichsprogrammen



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG  
Union Krankenversicherung AG

**CONSAL**  
MaklerService GmbH



# Indexprodukte im Vergleich

maxpool stellt die Flaggschiffartarife unter den Indexprodukten gegenüber.

Indexprodukte finden unter Maklern und Verbrauchern immer mehr Anhänger, die Neugeschäftszahlen in diesem Segment steigen auch bei maxpool stetig weiter an. Gleichzeitig sind die Tarife in verschiedenen Detailfragen recht unübersichtlich, was eine Vergleichbarkeit der Anbieter erschwert. Grund genug für maxpool, sich umfassend mit dem Thema Indexprodukte zu befassen und eine Gegenüberstellung anzufertigen.

## Die Produktwelt der Indextarife und die Anbieter

Am Markt gibt es derzeit nach maxpool-Recherchen fünf relevante Anbieter, die für laufende Beitragszahlungen einen Indextarif anbieten. Dabei handelt es sich neben dem ursprünglichen Erfinder dieser Tarifart, der Allianz, zunächst um die R+V und die Condor. Sie bieten einen fast identischen Tarif, da es sich um eine Unternehmensgruppe handelt. Weiterhin handelt es sich um die AXA und die LV 1871. Zusätzliche Anbieter sind neu-

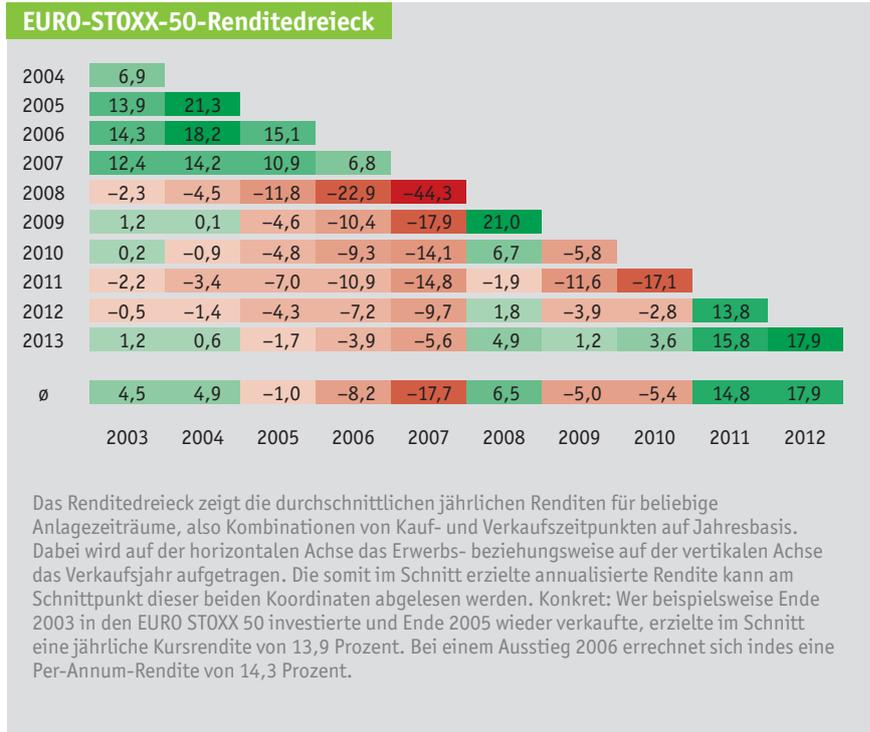
erdings die Generali und der HDI, wobei diese derzeit nur Tarife gegen Einmalbeitrag anbieten und daher in unserer Betrachtung außen vor bleiben. Des Weiteren gibt es noch einen Sparkassenversicherer, den wir hier ebenfalls nicht weiter analysiert haben.

Indexprodukte eignen sich sehr gut für Kunden, die eine solide Form der Altersversorgung und zugleich mehr Teilhabe an „guten Märkten“ wünschen, als es ihnen ein klassisch verzinstes Produkt bietet. Die vorliegenden Indextarife in-

vestieren in den EURO STOXX 50, der 50 große börsennotierte Unternehmen der Eurozone beinhaltet. Unter allen europäischen Indizes hat sich der EURO STOXX zum führenden Börsenbarometer Europas entwickelt, er ist quasi der DAX für

*Ein Indexprodukt kann gut und gern eine zweistellige Performance erbringen.*

die gesamte Eurozone. Auswahlkriterium für die enthaltenen Unternehmen ist die Marktkapitalisierung bezogen auf den Streubesitz. Diverse deutsche Unternehmen wie Daimler, Deutsche Post und RWE dominieren aktuell den EURO STOXX mit rund einem Drittel der Gewichtung. Daneben finden sich aber auch andere bekannte europäische Größen, wie Vivendi, Unilever oder L'Oréal. Der EURO STOXX bietet interessante Chancen mit zweistelligen Renditen, aber auch entsprechende Risiken. Das EURO-STOXX-50-Renditedreieck zeigt die durchschnittlichen jährlichen Renditen. Die Chancen zu nutzen und die Risiken zu glätten, das ist



kurz gesagt das Grundprinzip der Indexprodukte.

Sofern der Makler einen Kunden mit hellseherischen Fähigkeiten hat oder eine auch für normale Menschen offensichtlich länger anhaltende Marktverformung vorliegt, kann der Kunde sich aus den Indexprodukten verabschieden und

in den klassisch verzinsten Deckungsstock des Versicherers wechseln. Dies kann einige Jahre vor Vertragsablauf interessant sein, oder wann immer der Kunde es möchte. Der Wechsel kann je nach Anbieter an unterschiedlichen Indexstichtagen erfolgen und gilt dann jeweils für die Zukunft und für das gesamte

## ▼ 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



**Tarifvergleich**

Versicherer	Tarif	Summe der eingezahlten Beiträge	Garantieverzinsung	Kapital (Mindestleistung)	Cap-Deckelung	Kapital bei 6 % Verzinsung	garantierte mtl. Rente
Allianz	IndexSelect	115.200,00 €	Beitragssumme	115.200,00 €	3,90 %	293.315,00 €	403,78 €
LV 1871	Rente Index Plus	115.200,00 €	1,75 %	130.376,12 €	2,80 %	290.965,00 €	453,10 €
AXA	Relax Rente Classic	115.200,00 €	Beitragssumme	115.200,00 €	erstmalig 2015 festgelegt (aktuell wird mit 4 % geworben)	291.863,00 €	396,98 €
R+V	IndexInvest	115.200,00 €	Beitragssumme	115.200,00 €	3,25 %	284.992,20 €	408,15 €
Condor	Index-Rente	115.200,00 €	Beitragssumme	115.200,00 €	3,25 %	284.992,00 €	408,15 €

Vertragsvermögen. Aber auch wenn der Kunde durchgehend in dem Indexprodukt verbleibt, hat er dort ebenfalls die Sicherheit, dass seine Verzinsung nicht unter 0 Prozent fallen kann; die LV 1871 garantiert sogar 1,75 Prozent p. a. als Mindestverzinsung im Indexprodukt. Also ein durchaus solides Produkt, ohne einschneidende Abwärtsbewegungen in den roten Bereich. Im Gegenzug deckeln die Versicherer die Ausschläge nach oben – je nach Anbieter – bei aktuell 2,8 bis 3,9 Prozent, sodass diese Spitzenausreißer die gebotene Sicherheit nach unten hin gegenfinanzieren. Die LV 1871 deckelt die Ertragsseite bei aktuell 2,8 Prozent, da sie nach unten hin die eben genannte Garantieverzinsung als zusätzlichen Mindestwert vorhält. Die genannten Werte sind jeweils monatlich zu sehen, sodass solch ein Indexprodukt recht viele Möglichkeiten beinhaltet und gut und gern eine zweistellige Performance erbringen kann. Steigt der Index beispielsweise monatlich in gleichbleibender Form an, ohne dabei die Obergrenzen der Deckelungen zu erreichen, also beispielsweise mit 2 Prozent pro Monat, dann wäre es aus Kundensicht optimal. Schafft der Index als hypothetisches Beispiel diesen 2-prozentigen Zuwachs in vollkommen konstanter Form, dann würde daraus ein Ertrag in Höhe von 24 Prozent nach 12 Monaten erwachsen. Natürlich sieht die Praxis zumeist uneinheitlicher aus – sprich: Der Index zeigte rückblickend zumeist kräftigere Auf- und Abwärtsbewe-

gungen, was im Mittel der letzten Jahre je nach Anbieter zu Durchschnittsrenditen von 5 bis 8 Prozent führte.

**AXA mit einigen Besonderheiten**

Als einziger Anbieter in unserer Gegenüberstellung weicht die AXA inhaltlich etwas ab. Der Tarif der AXA, die „Relax Rente Classic“, investiert nicht in den EURO STOXX 50, sondern stattdessen in den „EUROPA Aktienindex mit ISC“. Dieser basiert auf dem „EURO STOXX 50

*Aus maxpool-Sicht liegen die Tarife der Allianz und der LV 1871 im Vergleich eindeutig vorn.*

Performanceindex“ und enthält ein systematisches Management, durch das Schwankungen des Index geglättet werden sollen, um ein besseres Ergebnis zu erzielen. Abweichend vom EURO-STOXX-50-Kursindex werden hier Dividendenzahlungen addiert und der Tagesgeldsatz EONIA abgezogen. Die Einbeziehung von Dividendenzahlungen innerhalb eines Index kann nicht pauschal als Vorteil des AXA-Produkts gesehen werden, da die Deckelung, der sogenannte „Cap“, auf einen „Performanceindex“ in der Regel geringer ausfällt als auf den zugrunde liegenden „Kursindex“. In den Verkaufsunterlagen aus dem Hause AXA wird die

se „Cap-Deckelung“ derzeit mit 4 Prozent musterhaft dargestellt. Zugleich wird aber auch gesagt, dass der „Cap“ erstmals am Jahresbeginn 2015 festgelegt wird. Insofern bleibt es abzuwarten, ob der derzeit werblich dargestellte 4-prozentige Cap möglicherweise zu hoch angesetzt war, wovon aktuell auszugehen ist. Ein „Back-Testing“ zu diesem Anlagemodell lag maxpool nicht vor, da es nicht simulierbar ist.

Des Weiteren fällt die AXA hinsichtlich der sogenannten „Sicheren Verzinsung“, also der Verzinsung des Deckungsstocks, wenn ein Kunde die Indexwelt verlassen möchte, mit einem weiteren Thema auf. AXA weist demnach eine laufende Verzinsung in Höhe von 3,4 Prozent p. a. aus. Bei der Überschussdeklaration nutzt AXA eine vom Marktstandard abweichende Bezugsgröße (Zinsträger). Die Ratingagentur ASSEKURATA hat in ihrer Marktstudie zur „Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung“ für die klassische Rentenversicherung dadurch eine abweichende normierte laufende Verzinsung von 3,02 Prozent p. a. für die AXA ausgewiesen. Es ist anzunehmen, dass dies auch auf die „Relax Rente Classic“ der AXA zutrifft.

**LV 1871 mit verschiedenen Optionen**

Die LV 1871 bietet neben der kundenfreundlichen Rückkaufoption im Rentenbezug auch eine besonders gute Pflegeoption. Bei Rentenbeginn kann der Kunde für eine Kürzung seiner Rentenleistung um circa 8 bis 10 Prozent die

Rente bei 6 % Verzinsung	Rentenbarwert nach 20 Jahren Rentenbezug	Index/Indizes	Verzinsung bei Wechsel in den Deckungsstock	maxpool-Empfehlung
1.356,43 €	<b>348.360,04 €</b>	EURO STOXX 50	3,4 %	ja, aufgrund Leistungsstärke, Solidität, guten Caps
1.378,98 €	330.720,00 €	EURO STOXX 50	3,2 %	ja, aufgrund Zusatzoptionen für Pflege und eXtra-Rente sowie besonders guter Garantieleistungen; gleicht durch Garantiezins den geringeren Cap aus
1.261,00 €	309.177,22 €	EUROPA Aktienindex mit ISC	3,4 % (lt. ASSEKURATA bei normierter Betrachtung 3,02 %)	
1.395,22 €	334.800,00 €	EURO STOXX 50	2,75 %	
1.359,72 €	326.332,80 €	EURO STOXX 50	2,75 %	

Beispiel: Max Muster, geboren am 1.11.1979, monatlicher Beitrag: 300 Euro, Laufzeit: 32 Jahre, 10 Jahre RGZ

zusätzliche Absicherung erwerben, dass er im Pflegefall eine Verdoppelung seiner Altersrentenleistung bekommt.

Des Weiteren bietet die LV 1871 auch serienmäßig in dieser Tarifwelt die sogenannte „eXtra Rente“. Das bedeutet, bei abnehmender Lebenserwartung

kann der Kunde eine höhere Altersrente zum Ausgleich bekommen. Durch diese Zusatzleistungen und durch die Mindestverzinsung für schlechte Indexjahre und die damit einhergehenden erhöhten Garantieleistungen schafft es die LV 1871 auf die Empfehlungsliste von maxpool.

**Auch die Allianz besticht durch Leistung**

Die Allianz bietet in den Tarifgegenüberstellungen die höchsten Leistungen zum Ablauf und liefert auch eine solide Verzinsung im Deckungsstock. Da, wie die meisten Fondsprodukte, auch die Ta-

**Kasko-Extra-Versicherung (KEX)**  
 Versicherung für Brems-, Betriebs- und Bruchschäden

Auch für Pkw!

Ein Unternehmen der R+V Versicherungsgruppe



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

Besuchen Sie unsere Impulsvorträge auf dem R+V Messestand. DKM Halle 3B



**Produktvergleich: Sehr gute Performance (z. B. 2006)**

	Index	Allianz (Cap 3,9 %)	LV 1871 (Cap 2,8 %, dafür 1,75 % Mindestzins)
Januar	3,14 %	3,14 %	2,80 %
Februar	2,25 %	2,25 %	2,25 %
März	2,10 %	2,10 %	2,10 %
April	-0,36 %	-0,36 %	-0,36 %
Mai	-5,28 %	-5,28 %	-5,28 %
Juni	0,32 %	0,32 %	0,32 %
Juli	1,18 %	1,18 %	1,18 %
August	3,16 %	3,16 %	2,80 %
September	2,38 %	2,38 %	2,38 %
Oktober	2,70 %	2,70 %	2,70 %
November	-0,44 %	-0,44 %	-0,44 %
Dezember	3,33 %	3,33 %	2,80 %
<b>Gesamt</b>	<b>14,48 %</b>	<b>14,48 %</b>	<b>13,25 %</b>
<b>Produktverzinsung</b>		<b>14,48 %</b>	<b>13,25 %</b>

**Produktvergleich: Durchschnittliche Performance (z. B. 2004)**

	Index	Allianz (Cap 3,9 %)	LV 1871 (Cap 2,8 %, dafür 1,75 % Mindestzins)
Januar	2,84 %	2,84 %	2,80 %
Februar	1,90 %	1,90 %	1,90 %
März	-3,65 %	-3,65 %	-3,65 %
April	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Mai	-1,36 %	-1,36 %	-1,36 %
Juni	2,24 %	2,24 %	2,24 %
Juli	-3,24 %	-3,24 %	-3,24 %
August	-1,81 %	-1,81 %	-1,81 %
September	2,08 %	2,08 %	2,08 %
Oktober	3,13 %	3,13 %	2,80 %
November	2,30 %	2,30 %	2,30 %
Dezember	2,59 %	2,59 %	2,59 %
<b>Gesamt</b>	<b>7,02 %</b>	<b>7,02 %</b>	<b>6,65 %</b>
<b>Produktverzinsung</b>		<b>7,02 %</b>	<b>6,65 %</b>

**Produktvergleich: Schlechte Performance (z. B. 2008)**

	Index	Allianz (Cap 3,9 %)	LV 1871 (Cap 2,8 %, dafür 1,75 % Mindestzins)
Januar	-13,79 %	-13,79 %	-13,79 %
Februar	-1,80 %	-1,80 %	-1,80 %
März	-2,59 %	-2,59 %	-2,59 %
April	5,43 %	3,90 %	2,80 %
Mai	-1,23 %	-1,23 %	-1,23 %
Juni	-11,25 %	-11,25 %	-11,25 %
Juli	0,45 %	0,45 %	0,45 %
August	-0,07 %	-0,07 %	-0,07 %
September	-9,73 %	-9,73 %	-9,73 %
Oktober	-14,69 %	-14,69 %	-14,69 %
November	-6,23 %	-6,23 %	-6,23 %
Dezember	0,71 %	0,71 %	0,71 %
<b>Gesamt</b>	<b>-54,79 %</b>	<b>-56,32 %</b>	<b>-57,42 %</b>
<b>Produktverzinsung</b>		<b>0,00 %</b>	<b>1,75 %</b>

**Durchschnittsentwicklung der drei Szenarien**

	Allianz	LV 1871
	<b>7,17 %</b>	<b>7,22 %</b>

rife der Indexwelt im Rentenbezug über konservativ verzinste Rententarife abgewickelt werden, sind der Deckungsstock und die bilanzielle Solidität des Versicherers durchaus wichtig. Zwar ist die Definition des Rentenfaktors bei der Allianz im Vergleich zu den übrigen Anbietern weniger deutlich, dafür besticht die Gesellschaft durch ihre allgemeine Solidität und durch ihre Kapitalstärke auch in diesem Tarif, da sicherlich auch durch die Kapitalgröße die „Cap-Deckelung“ besonders attraktiv gestaltet wird. Insofern spricht maxpool auch für den Tarif der Allianz eine klare Empfehlung aus.

Vergleicht man unterschiedliche Tarife mithilfe individueller Angebote der verschiedenen Anbieter, ist eine direkte Gegenüberstellung nicht ganz einfach. Unterschiedliche Index-Stichtage können zu einer Verschiebung der Ergebnisse führen. Auch die verschiedenen Cap-Deckelungen, die teilweise unterjährig neu festgesetzt werden können, führen in der Praxis zu Verwerfungen. In der Abbildung „Tarifvergleich“ finden Sie eine Gegenüberstellung, angereichert um einige weitere Angaben.

**Fazit**

Aus maxpool-Sicht liegen die Tarife der Allianz und der LV 1871 im Vergleich eindeutig vorn. Im direkten Vergleich der beiden Tarife bleibt es am Ende wohl eine Geschmackssache, ob die verschiedenen Optionen der LV 1871 in Verbindung mit den höheren Garantiewerten punkten oder ob der Kunde die Allianz bevorzugt, da sie den höchsten Cap und auch ansonsten sehr gute Leistungen bietet. Die Unterschiede in der Cap-Deckelung und in der Garantieleistung könnten sich möglicherweise auch gegenseitig neutralisieren, wie der direkte Vergleich der beiden Produkte in der Abbildung „Produktvergleich“ anhand dreier unterschiedlicher Performancejahre zeigt. ■

Indexjahr = 1.1.-31.12.; Indexperformance in summierten Monaten (nicht vergleichbar mit Jahresauswertungen); Cap-Sätze aus 09.2014 pauschal angenommen



# Schutz und Sicherheit bei Berufsunfähigkeit Ihrer Kunden

Die erste mit 3-Fach-Vorsorge –  
NÜRNBERGER Premium-BU

# NÜRNBERGER

## VERSICHERUNGSGRUPPE

seit 1884

Bezirksdirektion Hannover, Georg-Michael Erfens  
Telefon 0511 3383-322, [Georg-Michael.Erfens@nuernberger.de](mailto:Georg-Michael.Erfens@nuernberger.de)

# Unverzichtbare Absicherung: die Privathaftpflicht

Es überrascht, dass der Markt nur zu 70 Prozent durchdrungen ist.  
Hier liegt Potenzial für den Makler.



**D**er Makler sollte in der Beratung die richtige Mischung aus Bedarfsweckung und Risikoanalyse finden, ohne zu viel Zeit zu investieren und die Wirtschaftlichkeit der Beratung aus dem Auge zu verlieren. Den Bedarf an dieser Absicherung weckt grundsätzlich schon der viel zitierte Paragraph 823 des Bürgerlichen Gesetzbuchs. Jeder haftet für Schäden, die er anderen verursacht, mit seinem ganzen Vermögen, gegebenenfalls auch mit dem zukünftigen. So kann es passieren, dass man unter un-

glücklichen Umständen sein ganzes Leben für einen angerichteten Schaden zahlen muss. Dieses Risiko übernimmt eine private Haftpflichtversicherung. Um Enttäuschungen beim Kunden zu vermeiden, ist auch die zweite wichtige Funktion der Privathaftpflichtversicherung zu erwähnen: Sie prüft zuerst, ob der Versicherte überhaupt für einen entstandenen Schaden haftbar gemacht werden kann, ob also eine persönliche Schuld vorliegt. Und nur wenn das der Fall ist, werden die berechtigten Forde-

rungen der geschädigten Person beglichen. In diesem Zusammenhang sollte auch darüber aufgeklärt werden, dass selbst verursachte eigene Schäden, vorsätzlich verursachte Schädigungen anderer und von Familienmitgliedern untereinander verursachte Schäden nicht versichert sind.

In einer umfassenden Risikoanalyse ist darüber hinaus unbedingt die Gesamtsituation des Kunden zu würdigen und seine individuelle Situation auf zusätzliche Risiken hin zu prüfen. Hier ist vor allem die familiäre Situation zu betrachten (welche Personen müssen mitversichert sein?) und zum Beispiel die Frage nach Immobilien, Tieren, Hobbys, nebenberuflichen Tätigkeiten und so weiter zu klären. Denn nicht selten benötigen Menschen weitergehenden Versicherungsschutz, den die Privathaftpflicht allein nicht bietet. Genannt seien hier als Beispiel Haftpflichtversicherungen für Haus und Grund, Tierhaltung, Wassersport, Jagd und so weiter.

Ziel eines jeden Beratungsgesprächs zur Privathaftpflichtversicherung sollte es sein, dem Kunden einen umfassenden Tarif anzubieten, der möglichst alle Eventualitäten deckt und der somit auch mehr kosten darf als ein Standardtarif. Auch die häufig zu hörende Argumentation des Kunden, dass viele Erweiterungen nicht benötigt würden und schon nichts passiere, kann an dieser Stelle nicht gelten gelassen werden. Kein Mensch weiß, welchen noch so unwahrscheinlichen Schaden er im Laufe seines Lebens vielleicht einmal anrichtet. Und dann darf die Regulie-

**Privathaftpflichttarife im Vergleich – Familie und Single ohne Selbstbeteiligung**

Versicherer und Tarif	Jahresprämie Familie	Jahresprämie Single	Sonstiges
<b>maxpool max-PHV Plus 6 Mio.</b>	<b>64,31 €</b>	<b>48,35 €</b>	
degenia classic 10 Mio.	64,90 €	51,00 €	
<b>maxpool max-PHV Plus 12 Mio.</b>	<b>72,35 €</b>	<b>54,39 €</b>	
degenia premium 15 Mio.	73,49 €	59,00 €	
HanseMercur TopSchutz 5 Mio.	75,53 €	62,82 €	
Grundeigentümer ProDomo Premium 5 Mio.	80,44 €	60,33 €	
<b>maxpool max-PHV Premium 6 Mio.</b>	<b>85,24 €</b>	<b>71,03 €</b>	<b>inkl. max-Leistungsschutz</b>
Waldenburger 5 Mio.	87,47 €	53,72 €	
Ammerländer Exklusiv 10 Mio.	89,25 €	64,26 €	
InterRisk XXL 10 Mio.	89,25 €	66,94 €	
HanseMercur TopSchutz 10 Mio.	93,58 €	79,73 €	
VHV Exklusiv 50 Mio.	94,02 €	65,46 €	
NV Privatmax 4.0 5 Mio.	95,20 €	77,35 €	
<b>maxpool max-PHV Premium 12 Mio.</b>	<b>95,90 €</b>	<b>79,91 €</b>	<b>inkl. max-Leistungsschutz</b>
Haftpflichtkasse Darmstadt Vario Komfort 10 Mio.	97,58 €	78,54 €	
VHV Exklusiv Best-Leistungs-Garantie 50 Mio.	104,73 €	76,17 €	inkl. Best-Leistungs-Garantie
<b>maxpool max-PHV Premium 50 Mio.</b>	<b>106,55 €</b>	<b>88,79 €</b>	<b>inkl. max-Leistungsschutz</b>
Haftpflichtkasse Darmstadt Komfort Plus 10 Mio.	113,05 €	94,01 €	inkl. Erweiterter Vorsorge
Interloyd Premium 20 Mio.	113,05 €	71,40 €	inkl. Erweiterter Vorsorge
Haftpflichtkasse Darmstadt Komfort Plus 50 Mio.	116,62 €	97,58 €	inkl. Erweiterter Vorsorge

rung nicht an 20 Euro Mehrbeitrag im Jahr scheitern. Viel zu häufig gibt es zwischen Makler und Kunden wegen geringfügiger Schäden Stress, weil sich bei einem zu billigen Tarif auf einmal Deckungslücken zeigen. maxpool hat einen Privathaftpflichttarif entwickelt,

der alle Ansprüche an eine moderne Privathaftpflichtversicherung erfüllt. Darüber hinaus sind sowohl der Vermittler als auch der Kunde mit dem innovativen max-Leistungsschutz immer auf der sicheren Seite. Die obligatorische Leistungserweiterung max-

Leistungsschutz schließt zukünftige Innovationen am PHV-Markt mit ein und gleicht individuelle Deckungsnachteile gegenüber Wettbewerbertarifen aus (siehe auch poolworld 2/2014 und Artikel „Der max-Leistungsschutz im Vergleich“ in dieser Ausgabe). Mit der Empfehlung unseres Flaggschiffs max-PHV Premium minimiert der Makler sowohl seinen Beratungsaufwand als auch seine Haftung!

Für den hier dargestellten Marktüberblick wurden nur Tarife berücksichtigt, die die nachfolgenden Leistungsmerkmale erfüllt haben. Wer hier Lücken lässt, beschwört im Schadensfall Ärger für den Kunden herauf. Und vor allem zeigt der Vergleich eines: Der Preis darf nicht das alleinige Entscheidungskriterium sein! ■

**Wichtige Leistungsmerkmale**

Deckungssumme für Personen-, Sach- und Vermögensschäden	Mind. 5 Mio. €
Deckungssumme für Mietsachschäden	Mind. 1 Mio. €
Fachpraktischer Unterricht	Mitversichert
Forderungsausfalldeckung	Mitversichert
Allmählichkeitsschäden	Mitversichert
Gewässerschaden-Risiko	Mitversichert
Schäden durch häusliche Abwässer	Mitversichert
Schäden durch elektronischen Datenaustausch/Internetnutzung	Mitversichert
Gefälligkeitsschäden	Mitversichert
Gemietete oder geliehene Sachen	Mitversichert
Verlust fremder privater Schlüssel	Mitversichert
Verlust fremder Dienst-/Firmenschlüssel	Mitversichert
Weltweite Deckung gewünscht	Mitversichert
Regressansprüche von Sozialversicherungsträgern mitversicherter Personen	Mitversichert

**Kontakt**

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

# Lost in Translation

Seit November 2007 sind die Herausforderungen für Vermittler gewachsen. Mit der Harmonisierung der Finanzmärkte im europäischen Binnenmarkt wurden auch die Anleger im Bereich Wertpapierberatung besser geschützt. Seitdem sind Vermittler nicht nur zur Beratungsdokumentation verpflichtet, sondern stehen auch vor dem großen Rätsel der Abkürzungen.



**A**ngefangen hat alles mit dem FRUG, auch unbekannt als Finanzmarktrichtlinie-Umsetzungsgesetz. Darin enthalten ist unter anderem die MiFID, ebenfalls unbekannt unter dem Namen Markets in Financial Instruments Directive. Sie zielt auf die Harmonisierung der Finanzmärkte im europäischen Binnenmarkt ab und ermöglicht

die Erbringung von Dienstleistungen auf Grundlage des Herkunftslandes. Mit FRUG und MiFID wurden die Anlageberatung sowie die Vermittlung von Investmentfonds erlaubnispflichtig. Der Vermittler muss seitdem Wohlverhaltensregeln und Informationspflichten befolgen sowie eine Angemessenheitsprüfung von Geschäften durchführen. Ne-

ben der Anlageberatung und -vermittlung wurde bis Juli dieses Jahres als Zwischenlösung auch die Abschlussvermittlung getätigt. In einer „Nacht-und-Nebel-Aktion“ hat der Gesetzgeber dies im Rahmen einer Paragraf-34f-GewO-Erlaubnis konsequenterweise verboten. Die Vermittlung von Finanzanlagen gemäß Paragraf 34f GewO stellt für den

Vermittler ohnehin eine Ausnahmeregelung des Kreditwesengesetzes (KWG) dar. Hier nimmt der Gesetzgeber also eine Trennung zwischen qualifiziertem Geschäft der Finanzportfolioverwaltung, der Abschlussvermittlung, der Anlageberatung sowie der Anlagevermittlung vor.

### **Beratungsdokumentation**

Neben all dem, was der Vermittler für die Identifizierung des Kunden sowieso an Daten aufnehmen muss, ist er auch angehalten, Informationen über die Kenntnisse des Anlegers und über den Zweck der Anlage einzuholen und diese auch noch zu dokumentieren. In der FinVermV, auch unbekannt als Verordnung über die Finanzanlagenvermittlung, ist klar geregelt, was der Vermittler darf und was nicht. Damit er nachweisen kann, dass er die Informationsbeschaffung getätigt hat, muss der zugelassene 34f-Vermittler ein Beratungsprotokoll führen und selbst unterzeichnen. Der Kunde hingegen muss nicht unterzeichnen. Zudem müssen diesem sämtliche Unterlagen zum gezeichneten Fonds und der Anlageklasse ausgehändigt werden beziehungsweise er muss bestätigen, dass ihm die Dokumente zugänglich sind. Ob jemand und wer diese 65 bis 120 Seiten starken Unterlagen liest, sei dahingestellt – es besteht die Pflicht. Nun stellt sich die Frage nach dem Unterschied zwischen Anlageberatung und -vermittlung. Ein Beispiel: Ein Kunde kommt zu Ihnen, weil er Geld anlegen möchte. Sie antworten: „Das freut mich, in welchen Fonds?“ Der Kunde sagt: „In den Pfefferminzia-Fonds.“ Sie willigen ein, erstellen ein Beratungsdokument und vermitteln. Das ist eine Anlagevermittlung. Dass dieses Szenario realitätsfremd ist, erschließt sich dem geschulten Leser umgehend. Kommen wir zur Anlageberatung. Ein ähnliches Beispiel: Ein Kunde kommt zu Ihnen, weil er Geld anlegen möchte. Mithilfe des Beratungstools maxadvice ermitteln Sie ein Anlagevehikel und kommen zu dem Er-

gebnis, dass der Kunde ein sicherheitsorientierter Anleger ist, mit nur geringer Risikoneigung im Portfolio. Sie erklären, dass Sie ihm nur konservativ kalkulierte Fonds mit einer jährlichen Rendite von 3 Prozent empfehlen können. Indem Sie den Kunden darauf hingewiesen haben, dass er ein sicherheitsorientierter Anle-

## *Vermittler stehen vor dem großen Rätsel der Abkürzungen.*

ger ist, der nur ein ausgewogenes oder chancenorientiertes Portfolio zeichnen kann, haben Sie Ihre Pflicht getan. Nun entgegnet der Kunde jedoch, dass sein Nachbar aber den Spitzenfonds „Banania“ gezeichnet habe, der in den letzten Jahren eine Rendite von 9 Prozent pro Jahr abgeworfen habe. Da Sie den Kunden vorher darauf hingewiesen haben, dass seine Anlageeigung konservativ ist, sind Ihnen nun die Hände gebunden: Sie müssen ihm von dem Fonds abraten, sonst tappen Sie in die Falle der Beraterhaftung. An dieser Stelle sei SRRI erwähnt, auch unbekannt als Synthetic Risk and Reward Indicator. Dieser indiziert die Risikoneigung des Fonds in Risikoklassen von 1 bis 7. Standardmäßig sind die Risikoklassen 1 und 2 konservativ, 3 bis 5 wachstumsorientiert und 6 und 7 chancenorientiert.

### **Nachweispflicht**

Hätte der Kunde keine Angemessenheitsprüfung zugelassen, hätten Sie in zweiter Instanz nachweisen müssen, dass diese fehlt. Nun stelle man sich vor, wie dies in der Realität und in der Theorie aussähe. In der Realität sagt der Kunde Ihnen, dass er einen bestimmten Fonds zeichnen möchte. Folglich müssen Sie wissen, welche Maßnahmen zu ergreifen sind, dem Kunden abraten oder den Kauf von vornherein als Execution-only deklarieren. Bei Beratungen, die nicht in den Geschäftsräumen des Vermittlers

stattfinden, besteht ein zusätzliches Widerrufsrecht von zwei Wochen. Dieses kann nicht ausgeschlossen werden.

Noch interessanter und schwieriger gestaltet sich die Nachweispflicht bei fernmündlich geführten Beratungen. Dort ist es mehr als entscheidend, dass das Protokoll den Kunden unmittelbar nach dem Telefonat erreicht. Der Kunde wiederum ist nach Erhalt des Protokolls verpflichtet, es auf inhaltliche Richtigkeit zu überprüfen. Im Streitfall besteht für die Parteien die Möglichkeit, eine Schlichtungsstelle anzurufen. Das ist der sogenannte Ombudsmann, der zwischen dem verärgerten Kunden und dem Vermittler schlichtet. Dem Vermittler obliegt es, bei jedem Kauf oder Verkauf ein Beratungsprotokoll aufzunehmen. Vorsicht ist bei Kunden geboten, deren Portfolio Aktien enthält. Einzeltitel zu kaufen oder zu verkaufen ist dem 34f-Vermittler laut KWG respektive der GewO nicht gestattet. Nur die Beratung über den generellen Anlagehorizont wie Aktien oder Anleihen ist erlaubt, und damit bewegt sich der Vermittler auf dünnem Eis.

### **Vermögensverwaltung**

Generell ist es schwierig, Beratungen zu vereinfachen und trotzdem gewinnbringend Anlagegeschäft durchzuführen. Die Vermittlung von Fondsvermögensverwaltungen oder auch Vermögensverwaltungslösungen jeglicher Art bedingen den einmaligen Aufwand der Anlageberatung und gewähren stetigen Erlös durch die anteilige Vergütung, die als Provision an den Anlagevermittler gezahlt wird. In der Praxis wird vom Anlageberater sowieso erwartet, dass er den Kunden über Marktzyklen aufklärt. Die Theorie des Gesetzgebers, dass der Vermittler nach Vermittlung des Finanzprodukts verpflichtungsfrei sei, ist schlicht praxisfremd. So wird der Vermittler beziehungsweise Berater genauso vom Kunden frequentiert, wenn die Börse in den Abschwung kommt, wie ein Vermögensverwalter oder Asset- 

» Manager. Durch die Abschaffung der Abschlussvermittlung hat der Vermittler einen großen Aufwand, seine Kunden

### *Mit dem FRUG wurde un- gemein viel Arbeit auf den Vermittler und die Anlage- beratung abgewälzt.*

persönlich zu beraten und die getätigte Beratung auch noch fehlerfrei zu dokumentieren. Beginnt man an dieser Stelle, Kosten und Nutzen zusammenzuziehen, dann kommt der Kaufmann auf

die Idee, kleine Portfolios nicht mehr zu beraten. Denn egal ob ein Kunde 100, 1000 oder mehr Euro anlegt, sein Kapital ist ihm heilig und er möchte es nicht verlieren. So bringt es für den Berater große Vorteile, sich auf die Seite des Kunden zu stellen und gemeinsam eine Vermögensverwaltung auszuwählen. Denn ein Vermögensverwalter hat die Pflicht, den Kunden ab einer bestimmten Höhe über Verluste aufzuklären, und er haftet auch nach Abschluss noch, wenn er gesetzliche Vorlagen nicht einhält. Im Prinzip ist dies genau das, was der Kunde von einer Anlageberatung erwartet, was gesetzlich allerdings nicht

für den Anlageberater gemäß Paragraph 34f GewO als Verpflichtung vorgesehen ist. Abschließend ist zu sagen: Mit dem FRUG wurde ungemein viel Arbeit auf den Vermittler und die Anlageberatung abgewälzt. An welcher Stelle der Kunde einen konkreten Nutzen hinsichtlich der Entwicklung in seinem Portfolio hat, erschließt sich daraus nicht. ■

#### Kontakt

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

## Was Sie schon immer über Richtlinien wissen wollten

### Die wichtigen neuen Abkürzungen auf einen Blick

#### MiFID

Die 2007 in Kraft getretene Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente zielt darauf ab, die Wettbewerbsfähigkeit der EU-Finanzmärkte zu verbessern. Dazu soll ein einheitlicher Binnenmarkt für Wertpapierdienstleistungen und Anlagetätigkeiten geschaffen werden, auf dem ein gleichmäßig hohes Schutzniveau für Anleger von Finanzinstrumenten herrscht.

#### FRUG – Finanzmarktrichtlinie-Umsetzungsgesetz

Nachdem die Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID) von der EU auf den Weg gebracht worden war, folgte in Deutschland das entsprechende Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie in nationales Recht. Aus jenem ergeben sich umfangreiche Änderungen im Bereich des Wertpapierhandels und somit vor allem im Wertpapierhandelsgesetz. Mit MiFID und FRUG wurden die Anlageberatung und die Vermittlung von Investmentfonds erlaubnispflichtig. Zudem müssen Finanzanlagenvermittler sich seit Inkrafttreten 2007 beispielsweise an Wohlverhaltensregeln halten, Informationspflichten befolgen oder bei Beratungsgesprächen die Angemessenheit der Finanzanlage für den jeweiligen Kunden prüfen.

#### KWG

Das Kreditwesengesetz enthält Regelungen für Kreditinstitute und die Bankenaufsicht. Es verfolgt den Zweck, die Funktionsfähigkeit der Kreditwirtschaft zu wahren und Gläubiger vor dem Verlust ihrer Einlagen zu sichern.

#### FinVermV

Die 2012 in Kraft getretene Verordnung über die Finanzanlagenvermittlung dient als Richtlinie für die Ausgestaltung der Voraussetzungen einer Erlaubnis nach Paragraph 34f GewO und legt die Verhaltenspflichten des Finanzanlagenvermittlers fest. So muss er gemäß Paragraph 24 FinVermV beispielsweise die Einhaltung bestimmter Pflichten jährlich durch einen Wirtschaftsprüfer testieren lassen und den Bericht bis zum 31. Dezember des Folgejahres bei der zuständigen Erlaubnisbehörde einreichen.

#### Paragraf 34f GewO

Der Paragraph 34f GewO trat zum 1. Januar 2013 im Rahmen des „Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts“ in Kraft und regelt die Voraussetzungen für die Erteilung einer Erlaubnis für den gewerblichen Vertrieb von Finanzanlagen neu. Die Verordnung verfolgt das Ziel, den Anlegerschutz zu stärken, und sieht unter anderem umfangreiche Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten vor.

#### SRRI

Der Synthetic Risk and Reward Indicator ist ein Indikator für die Risikoneigung einer Finanzanlage. Er basiert auf einer Volatilitäts-Berechnungsformel und ermöglicht es, Finanzanlagen in Risikoklassen von 1 bis 7 einzuordnen. Standardmäßig sind die Risikoklassen 1 und 2 konservativ, 3 bis 5 wachstumsorientiert und 6 sowie 7 chancenorientiert. Jeder Finanzanlagenvermittler muss den SRRI der von ihm empfohlenen Produkte benennen können.

# Ihr Partner für Sicherheit auf Reisen



## 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](http://www.care-concept.de)



# Informationspflichten des Arbeitgebers zur bAV

Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hat kürzlich klargestellt, welche Informationspflichten hinsichtlich der betrieblichen Altersvorsorge ein Arbeitgeber in seinem Unternehmen wahrzunehmen hat.



*„Klären Sie Ihren Firmenkunden hinreichend auf und übernehmen Sie dafür die Haftung.“*

Claudia Tüscher  
Teamleiterin bAV

**E**in Arbeitgeber muss nicht unaufgefordert aufklären, welche Möglichkeiten der bAV bei ihm im Haus bestehen. Auf gezielte Anfrage des Arbeitnehmers hin muss er jedoch Auskunft geben.

Fragen Arbeitnehmer von sich aus Möglichkeiten der bAV an? Bei mittelständischen und großen Betrieben eindeutig Ja, bei kleineren Betrieben seltener. Aber vielleicht kommt ja schon morgen der erste Arbeitnehmer und fragt. Insofern besteht durchaus eine Informationspflicht, auf die sich jeder Arbeitgeber einstellen sollte. Wird er nach den Möglichkeiten der bAV gefragt, muss er laut den obersten Amtsrichtern des BAG gewisse Mindeststandards einhalten und den Arbeitnehmer über den Durchführungsweg, den konkreten Versorgungsträger, die Zusageart, etwaige tarifvertragliche Vorschriften und Zuschussregelungen sowie über die Versorgungs- und Versicherungsbedingungen des externen Versorgungsträgers informieren. Ist die Versorgung komplex

(„Schwierigkeit der Rechtsmaterie“) oder drohen für den Arbeitnehmer unvorhersehbare Nachteile, muss der Arbeitgeber weitere Informationen geben.

Folglich besteht nach derzeitiger Rechtsprechung keine generelle Informationspflicht des Arbeitgebers. In der Praxis muss aber doch informiert werden: Sind die Vorsorgemöglichkeiten „komplex“? Durchaus dehnbar. Entstehen dem Arbeitnehmer Nachteile, die er nicht auf Anhieb versteht, wenn er die bAV nicht nutzt? Besonders im Falle einer Zuschussregelung des Arbeitgebers schon. Laut BAG benötigt dieser mindestens oben genannte Informationen, um über eine Entgeltumwandlung entscheiden zu können. In der Praxis müssen sie also künftig in der Dokumentation der Arbeitnehmerberatung enthalten sein. Auch sollten dem Mitarbeiter die vollständigen Versorgungsvorschläge ausgehändigt werden. Oftmals erhalten Arbeitnehmer nur Kurzübersichten oder die kürzeren Beispielrechnungen ohne Bedingungen und Produktinformati-

onsblatt. Dies ist nach Auffassung des BAG nicht ausreichend.

Was heißt das für Sie? Prüfen Sie Ihre eigene Arbeitsweise bei der Belegschaftsberatung daraufhin, ob Sie die oben genannten Informationen vollständig an beratene Arbeitnehmer aushändigen. Vertriebstipp: Sie können Ihre Firmenkunden darauf hinweisen, dass sie ihre Arbeitnehmer unter diesen bestimmten Voraussetzungen vollständig und richtig über die bAV informieren müssen. Nur, welcher Arbeitgeber kennt die Zusageart im Unternehmen und kann beurteilen, ob ein Versorgungsvorschlag vollständig ist und so weiter?

Klären Sie Ihre Firmenkunden hinreichend auf und übernehmen Sie dafür sogar die Haftung. Erstellen Sie eine haftungssichere Dokumentation der von Ihnen durchgeführten Beratungsgespräche mit Mitarbeitern und händigen Sie jene dem Arbeitgeber für seine Personalakten aus. So heben Sie sich von vielen anderen Beratern ab und stoßen bei Ihren Firmenkunden sicher auf großes Interesse. Wenn Sie mögen, helfen Ihnen die Fachleute von maxpool teilweise oder ganz bei der Umsetzung der bAV, auch vor Ort bei Ihrem Kunden. ■

## Kontakt

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

# „NimmZwei“ – und zahle weniger!

Ihr Angebot für Bauherren: Eine günstige Kombination aus Darlehen und Bausparvertrag kann bei der Finanzierung helfen.



*„Top-Zinskonditionen,  
maximale Flexibilität und  
hohe Zinssicherheit.“*

Katharina Schlender  
Maklerbetreuerin Finanzierung

**M** eine grundsätzliche Empfehlung für Finanzierungskunden lautet: „Sichern Sie sich das derzeit niedrige Zinsniveau für Ihre aktuelle Immobilienfinanzierung so lange wie möglich und machen Sie sich dadurch über lange Zeit von einer Zinssteigerung unabhängig.“

Für Ihre Kunden gibt es zahlreiche Möglichkeiten, die derzeit niedrigen Zinsen sogar bis zur vollständigen Darlehensrückzahlung fest zu vereinbaren.

Eine Empfehlung aus dem maxpool-Finanzierungsservice ist die Finanzierungsvariante „NimmZwei“. Diese zeichnet sich durch Top-Zinskonditionen, maximale Flexibilität und hohe Zinssicherheit aus. Dabei ist es egal, ob es sich um eine Erst- oder um eine Anschlussfinanzierung handelt. Die Grundidee, die Highlights und auch die Herausforderungen finden Sie in der nebenstehenden Tabelle übersichtlich zusammengefasst. Ob dieses oder ein anderes Finanzierungskonzept – in jedem Fall sollte es immer an die derzeitige finanzielle Situation und die Lebensplanung Ihres Kunden angepasst sein. Zusätzlich ist aus meiner Sicht Kreativität in der Ausgestaltung von Finanzierungskonzepten für Sie ein wichtiger Erfolgsfaktor im direkten Wettbewerb mit anderen Finanzvermittlern und Banken. Die Ansprechpartner im maxpool-Finanzierungsservice stehen Ihnen dabei gerne beratend und unterstützend zur Seite. ■

## Wichtigste Fakten im Überblick

### Grundidee

Kombination aus zwei Produktbausteinen: Annuitätendarlehen mit zehnjähriger Zinsfestschreibung + Bausparvertrag mit zehnjähriger Ansparphase

Das Annuitäten-Darlehen wird mit mindestens 1 Prozent getilgt.

Zusätzlich wird ein Bausparvertrag mit möglichst niedriger Mindestansparung bespart.

Das Bauspardarlehen löst die Restschuld des Annuitätendarlehens nach zehn Jahren ab (dies ist lediglich eine Option, kein Muss).

### Highlights

Zinsvorteile von bis zu 0,70 Prozent p. a. in beiden Produktbausteinen im Vergleich zu Darlehen mit einer Zinsbindung von 20 Jahren

Nahezu immer geringere Gesamtkosten über die gesamte Laufzeit etwa im Vergleich zu einem 20-jährigen Volltilger-Darlehen (trotz zusätzlicher Abschlusskosten für den Bausparvertrag)

Zinssicherheit und fest kalkulierbare monatliche Belastung bis zur vollständigen Darlehensrückzahlung

Schnelle Rückführung der gesamten Finanzierung innerhalb von 20 Jahren

Keine Abtretung des Bausparvertrages an die Bank und somit maximale Flexibilität in der Besparung und Verwendung

Möglichkeit einer vorzeitigen Rückführung des Bauspardarlehens – jederzeit und ohne Vorfälligkeitsentschädigung

Provisionseinkommen aus zwei Produktbausteinen für Sie als Vermittler

### Herausforderungen

Die monatlich höhere Gesamtbelastung setzt eine entsprechende Bonität und Zahlungsbereitschaft des Kunden voraus.

Die Zuteilung des Bauspardarlehens in Höhe der Restschuld ist nur bei regelmäßiger Besparung gesichert.

### Kontakt

Finanzierung  
Telefon: (0 40) 29 99 40-860  
E-Mail: [finanzierung@maxpool.de](mailto:finanzierung@maxpool.de)

# Nach Abschluss die Rückstellung nicht vergessen!

Ein Tipp zur Nachbetreuung von Versicherungsverträgen von Kai Säland, Steuerberater



*„Als aufwendige Hürde sind die erforderlichen Aufzeichnungen zu betrachten. Diese müssen vertragsbezogen sowie hinreichend konkretisiert und spezifiziert sein.“*

Kai Säland  
Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStv e. V.)

Für die Nachbetreuung von Versicherungsverträgen müssen Rückstellungen gebildet werden. Diese Verpflichtung ist im Schreiben vom 20. November 2012 des Bundesministeriums der Finanzen (BMF) normiert. Von der Finanzverwaltung aufgestellte Grundsätze sind zu beachten. Danach sind Rückstellungen wie folgt anzusetzen beziehungsweise zu bewerten:

**Erstens:** Zu berücksichtigen sind nur Versicherungsverträge, die nach dem Bilanzstichtag aufgrund rechtlicher Verpflichtung noch Betreuungsleistungen verursachen. Hierfür darf kein weiteres Entgelt (neben der Einmalprovision) vergütet werden.

**Zweitens:** Die Leistungen der Nachbetreuung sind nur rückstellungsfähig für Verträge, die vor dem Bilanzstichtag bereits abgeschlossen waren. Werbeleistungen für den Abschluss neuer/weiterer Versicherungsverträge sind nicht zu berücksichtigen.

**Drittens:** Für die Höhe der Rückstellung ist der Zeitaufwand maßgeblich. Hier ist die Betreuung je Vertrag und Jahr aufzuzeichnen. Dazu müssen die einzelnen Betreuungstätigkeiten mit dem

jeweiligen Zeitaufwand genau beschrieben werden. Es ist auch anzugeben, wie oft die einzelnen Tätigkeiten über die Gesamtlauzeit des jeweiligen Vertrages zu erbringen sind.

**Viertens:** Der Personalaufwand für die Tätigkeit ist je Stunde der Betreuungszeit zu ermitteln, und zwar mit den Einzelkosten und den anteiligen Gemeinkosten.

Als aufwendige Hürde sind die erforderlichen Aufzeichnungen zu betrachten. Diese müssen vertragsbezogen sowie hinreichend konkretisiert und spezifiziert sein.

Soweit die Aufzeichnungen nicht vorliegen, wäre eine Rückstellungsbildung grundsätzlich nicht zu erfassen. Nun ist gemäß dem letzten BFH-Urteil hierzu jedoch eine Rückstellung für Betreuungsaufwand zu bilden, wenn eine objektive Pflicht zur Nachbetreuung vorliegt und hierfür keine separate Vergütung gezahlt wird. Die Höhe ist sodann im Rahmen einer Schätzung des künftigen Betreuungsaufwands für die Rückstellung zu erfassen. Diese Schätzung soll sich laut BFH jedoch am unteren Bewertungsrand orientieren mit dem Hinweis, dass die Beweis- und Darlegungslast

nicht erfüllt ist. Positiv ist die Erfassung einer gewinnmindernden Rückstellung auch ohne umfangreiche Aufzeichnung, da diese laut Finanzverwaltung meist auch nur schwer „ordnungsgemäß und umfangreich“ zu erbringen ist. ■

## Bewertung von Rückstellungen

Zu berücksichtigen sind Versicherungsverträge, die nach dem Bilanzstichtag aufgrund rechtlicher Verpflichtung Betreuungsleistungen verursachen.

Die Leistungen der Nachbetreuung sind nur für vor dem Bilanzstichtag abgeschlossene Verträge rückstellungsfähig.

Für die Höhe der Rückstellung ist der Zeitaufwand maßgeblich.

Der Personalaufwand für die Tätigkeit ist je Stunde der Betreuungszeit zu ermitteln.

## Kontakt

Kai Säland, Steuerberater  
Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStv e. V.)  
Telefon: (0 40) 23 85 66-79  
E-Mail: [beratung@mpls-hamburg.de](mailto:beratung@mpls-hamburg.de)

# Lebensversicherungsreformgesetz 2014

Was der Makler in der Beratung fortan aus rechtlicher Sicht beachten sollte



*„Es ist auf jeden Fall zu empfehlen, dem Versicherungsnehmer alle möglichen Kostenfaktoren des Vertrages aufzuzeigen.“*

RA Dipl. Mag.-Jur. Björn Thorben M. Jöhnke  
Kanzlei Michaelis, Hamburg  
Anwalt für den maxpool Leistungsservice

**W**as sollte der Makler hinsichtlich des nun beschlossenen Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) in der Beratung unbedingt beachten? Was sind die Eckpunkte des LVRG?

Das mittlerweile beschlossene LVRG wird am 1. Januar 2015 in Kraft treten. Es sieht vor, dass Abschluss- und Verwaltungskosten für ein Versicherungsprodukt gesenkt werden. Es soll ferner eine größere Produkttransparenz für den Verbraucher entstehen. Auch sieht das LVRG vor, dass eine Beteiligung an den Bewertungsreserven gesenkt wird. Der Höchstrechnungszins für neu abgeschlossene Lebensversicherungen wird von 1,75 auf 1,25 Prozent abgesenkt. Eine weitere Absenkung soll auch der Zillmersatz erfahren: von 40 auf 25 Promille. Ein wichtiger Punkt wurde jedoch ersatzlos gestrichen, nämlich dass die Vermittler dem Versicherungsnehmer (VN) die vertraglich vereinbarte Provision als Gesamtbetrag in Euro mitzuteilen haben. Allerdings soll die Effektivkostenquote der Lebensversicherung ausgewiesen werden.

Was sollte also bei einem Neuabschluss einer Lebensversicherung beachtet und

somit auch beraten werden? Das LVRG sieht eine höhere Kostentransparenz für den VN vor. Das bedeutet, dass diese „Transparenz“ mit in die Beratung aufgenommen werden sollte. Der VN sollte darauf hingewiesen werden, dass die Beteiligung an den Bewertungsreserven gesenkt wird. Denn dies wird nach Jahren eine deutliche Relevanz für die Effektivrendite haben. Des Weiteren sollte der VN darüber aufgeklärt werden, dass bei einem Courtagevertrag der Sparbetrag nicht eins zu eins in die Sparanlage fließt. Die Erträge werden durch die Kosten entsprechend gesenkt (Reduction in Yield). Es werden also von dem monatlichen Sparbetrag die Abschlusskosten und die laufenden Kosten inklusive der Kapitalanlagekosten abgezogen. Meist kommen noch Verwaltungskosten sowie Vertragsänderungskosten hinzu. Dies sorgt dafür, dass die eigentlichen Sparbeiträge nicht in der Höhe in den Vertrag fließen, wie der Versicherungsnehmer es sich höchstwahrscheinlich vorgestellt hat. Auf die Effektivkosten sollte der VN aus Transparenzgründen bereits bei der Planung der Lebensversicherung hingewiesen werden. Hinzu kommt, dass der

Zillmersatz abgesenkt wird. Dies wird direkte Auswirkungen auf die Courtagehöhe der Vermittler haben. Demnach ist auf jeden Fall zu empfehlen, dem Versicherungsnehmer alle möglichen Kostenfaktoren des Vertrages aufzuzeigen. Entsprechend empfiehlt es sich, alles zu dokumentieren, bestenfalls sich gegenzeichnen zu lassen. Der Makler ist gut beraten, wenn seine Beratung transparenter wird. Dies wird zu weniger Unzufriedenheit beim VN führen. Damit geht ebenfalls eine Haftungsminimierung des Maklers einher. Der Makler sollte auch den VN auf aktuelle Medienberichterstattungen hinweisen, um eventuellen Unsicherheiten der VN vorzubeugen und Stornos zu vermeiden.

Vor diesem Hintergrund ist dem Makler anzuraten, sich mit dem Reformpaket LVRG eingehend zu befassen und dies in seine Beratung einfließen zu lassen. ■

## Kontakt

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

# So sieht die neue Branchen-Domainendung aus

Der 16. September 2014 war für die Versicherungswirtschaft ein wichtiges Datum. Denn als eine der bedeutendsten Branchen unserer Volkswirtschaft erhielt sie auf Beschluss der Internetverwaltungsorganisation ICANN eine eigene Domainendung: .versicherung.



*„Die neue Branchen-Domainendung bietet Versicherungsmaklern viele Vorteile, im Neukundengeschäft und als Unterscheidungsmerkmal.“*

Axel Schwiersch  
Geschäftsführer, startdomain.de GmbH

**D**amit werden Domains wie [www.hamburg.versicherung](http://www.hamburg.versicherung) oder [www.vergleich.versicherung](http://www.vergleich.versicherung) möglich. maxpool hat einen Rahmenvertrag geschlossen, der Vertriebspartnern einen 30-prozentigen Preisnachlass bietet. Die neue Branchen-Domainendung, die auch Top-Level-Domain oder TLD genannt wird, bietet besonders Versicherungsmaklern viele Vorteile. Sie unterstützt vor allem bei der Neukundengewinnung, aber auch als Unterscheidungsmerkmal gegenüber weniger professionellen Vermittlern ist sie hilfreich. Denn nur Vermittler mit einer gesetzlichen Zulassung dürfen .versicherung-Domains registrieren und nutzen. Kunden erkennen so schon an der Domainendung, dass der Domaininhaber über Fachkompetenz und eine Berufshaftpflichtversicherung verfügt. So wird .versicherung zu einem Gütesiegel für qualifizierte Vermittler. .versicherung-Domains sind „selbstsprechend“, werden also von Verbrau-

chern ganz intuitiv mit Versicherungsthemen assoziiert. Domains mit dem Namen einer Stadt, beispielsweise [buchholz.versicherung](http://buchholz.versicherung), lassen sich zugleich besonders leicht merken und bieten optimale Chancen, sich in Ihrer Stadt einen Namen zu machen. So stärkt .versicherung auch die Sichtbarkeit und Reputation von Vermittlern in der öffentlichen Wahrnehmung. Der Inhaber einer .versicherung-Domain erklärt selbstbewusst: „Ich bin ein professionelles Mitglied der Versicherungswirtschaft – und ich bin stolz darauf.“ Zudem werten Suchmaschinen wie Google und Bing .versicherung-Domains als besonders relevant, wenn nach Versicherungsbegriffen gesucht wird, denn sie enthalten das Suchwort „Versicherung“ bereits in der Domainendung. Viele der Domain-Name-Registrare haben bereits Tausende von Vorbestellungen für vertriebsstarke .versicherung-Domains angenommen. Mit der

richtigen Strategie haben Sie dennoch ausgezeichnete Chancen, Domains zu bekommen, die perfekt zu Ihrem Unternehmen passen. Da der Verkauf der Domains bereits im vollen Gange ist, prüfen Sie schnell, was zu Ihnen passt und noch frei ist. Sie finden den aktuellen Stand unter [www.domain.versicherung](http://www.domain.versicherung). maxpool-Partner erhalten 30 Prozent Rabatt auf den Domainpreis und zahlen somit 104,91 Euro statt 149,88 Euro, vorausgesetzt sie geben den Promo-Code „versicherung40“ bei der Domainregistrierung ein. Weitere Informationen können Sie über die maxpool-Redaktion oder direkt von der „dotversicherung-registry GmbH“ beziehen. ■

## Kontakt

[www.domain.versicherung](http://www.domain.versicherung)  
Axel Schwiersch  
[axel@nic.versicherung](mailto:axel@nic.versicherung)  
Telefon: (0 41 83) 7 74 89-06



Canada Life™

Frischer Wind. Klare Flüsse. Feste Wurzeln.

Ich möchte finanziell abgesichert sein, wenn ich nicht mehr arbeiten kann.

”

**DAS LEBEN IST NICHT PLANBAR.** Ein Unfall oder eine Krankheit können Ihre Kunden schnell finanziell aus der Bahn werfen. Umso wichtiger ist es, für den Fall einer Berufsunfähigkeit vorzusorgen. Der Berufsunfähigkeitsschutz sichert mit einer monatlichen Rente den Lebensstandard ab. Mit garantiertem Beitrag, auf den ein Berufsleben lang Verlass ist.

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

## Nachgefragt ...

# „Meine Kollegen nervt an mir angeblich nichts“

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

Zum Frühstück gibt es bei mir **Haferflocken und Obst**

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

Im Büro mache ich als Erstes **Kaffee**

Meine Kollegen schätzen an mir **Zuverlässigkeit**

Meine Kollegen nervt an mir **angeblich nichts**

Ursprünglich bin ich gelernte/r **Versicherungskaufmann**

Mein erster Berufswunsch war **Erzieher im Kindergarten**

Meine beste berufliche Entscheidung war **eine fachliche Spezialisierung auf die Transportversicherung**

Einen Tag lang tauschen würde ich gern mit **Alexander Gerst. Von da oben (ISS) auf die Erde hinabzublicken muss unfassbar schön sein!**

Im Kino war ich zuletzt in **„Die Eiskönigin“ (mit meinen Töchtern)**

Bei Heißhunger hilft nur **Snickers (oder zwei)**

Meinen schönsten Urlaub hatte ich in/auf **dem Darß**

Meine Liebingsportart ist **Fußball**

Die nervigste Eigenschaft bei anderen ist **Unehrllichkeit und Kritikunfähigkeit**

Meine schlechteste Eigenschaft ist **Vergesslichkeit**

Ich habe ein Faible für **die Ostsee**

Meine Lieblingsstadt ist **Hamburg – einfach nur schön**



### Vor die Wahl gestellt

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

*Einfachheit  
ist die höchste Form der Raffinesse.*

*L. da Vinci*

Gibt es auch als fondsgebundene  
Continental *easyRente*<sup>®</sup> Invest

## Continental *easyRente*<sup>®</sup> Classic

So einfach kann klassische Rente sein.

Die *easyRente Classic* haben wir so einfach und leicht verständlich gemacht, dass sie sich mit nur wenigen Worten erklären lässt. Fast wie von selbst. Ganz easy auf die Sicherheit des lebenslangen Garantiezinses setzen und zusätzlich Monat für Monat von einer attraktiven Verzinsung profitieren.

- **Einfach klar.**  
Rente pur – kurzes Regelwerk und einseitiger Antrag
- **Einfach flexibel.**  
Einzahlen und auszahlen – jederzeit
- **Einfach mehr.**  
Wachstum – mit attraktiver Verzinsung
- **Einfach sicher.**  
Garantiezins – und garantierte Rente

Weitere Informationen:  
[www.contactm.de/easyprinzip](http://www.contactm.de/easyprinzip)

Produkt  
des Monats

10 | 2013

versicherungs  
magazin

Franke | Bornberg

Aktiv • Komfort

hervorragend

FFF

Privatrente Klassik

Continental Lebensversicherung AG  
*easyRente*<sup>®</sup> Classic Tarif RE1

Produkt: 04/2014

Rating: 03/2014

Die  
Continental



## Verpassen Sie keine Neuigkeiten!

Seit rund zwei Jahren ist maxpool aus dem Social Web kaum mehr wegzudenken. Wer uns auf den Social-Media-Plattformen Facebook, Twitter und Xing folgt, ist immer auf dem neuesten Stand: maxpool informiert regelmäßig über die neuesten internen Meldungen sowie über nennenswerte Entwicklungen in der Versicherungsbranche. Mittlerweile verfügt die Facebook-Fanseite über 2.119 „Gefällt mir“-Angaben, dem Twitter-Profil folgen immerhin 262 User. Homepage und Unternehmensblog des Qualitätspools sind natürlich darüber hinaus im Netz. „Liken“ oder folgen Sie uns und seien Sie stets gut informiert mit maxpool.

### Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel .....	25	Deutsche Post .....	39
Bischof, Thomas .....	32	DOMCURA .....	13, 16
Bussert, Eric .....	32	Dr. Klein .....	7
Czernetzki, Yvonne .....	18, 24	ERGO .....	32
Drewes, Oliver .....	3, 6, 22 f., 34	Franke und Bornberg .....	24
Gerst, Alexander .....	56	Generali .....	13, 32, 38
Götzke-Pfeil, Andreas .....	7	Grundeigentümer .....	45
Jöhnke, Björn Thorben M.....	36, 53	Haftpflichtkasse Darmstadt...8, 13, 45	
Klahn, Stefan .....	10, 21, 24	HAMBURGER PHÖNIX.....	22, 26 ff.
Klaus, Dennis .....	26, 28, 30, 56	HanseMerkur .....	32, 45
Säländ, Kai .....	52	HDI .....	38
Schinnenburg, Stephan .....	32	iNeeds .....	21
Schlender, Katharina .....	51	Interloyd .....	8, 13, 45
Schwiersch, Axel .....	54	InterRisk .....	13, 16, 45
Tüscher, Claudia .....	50	Janitos .....	13
Utecht, Torsten .....	32	L'Oréal.....	39
Valentin, Karl.....	27	Levelnine .....	24
Weßel, Alexander .....	7, 26	LV 1871 .....	38 ff.
Zwegat, Peter .....	3, 6	Medien-Versicherung.....	12 ff.
		Michaelis Rechtsanwälte ..	22, 24 f., 53
		MORGEN & MORGEN .....	24
		Munich Re .....	32
		NV .....	45
		R+V .....	38 ff.
		RWE .....	39

### Firmenverzeichnis

Allianz .....	38 ff.	Softfair .....	24
Ammerländer.....	13, 45	Sparkassenversicherung.....	7
ASSEKURATA .....	40	startdomain.de .....	54
AXA.....	38 ff.	Trixi .....	24
Condor .....	7, 38 ff.	Unilever .....	39
Continental.....	7	VHV.....	7 f., 13, 16, 45
CORPORATE INSURANCE .....	6	Vivendi .....	39
Cosmos .....	32	VOLKSWOHL BUND .....	10
Daimler.....	39	VORSORGE.....	32
degenia .....	13, 45	Waldenburger .....	13, 45

### Impressum

#### Verlag und Redaktion:

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

#### Herausgeber:

maxpool Servicegesellschaft für  
Finanzdienstleister mbH

#### Redaktionsleitung:

Anke Förster

#### Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Yvonne Czernetzki, Achim Denkel, Oliver Drewes, Anke Förster, Björn Jöhnke, Nina Kehrlé, Dennis Klaus, Stefan Klahn, Kai Säländ, Katharina Schlender, Claudia Tüscher, Alexander Weßel

#### Lektorat:

TextSchleiferei.de

#### Layout und Gestaltung:

Art Director:  
Niels Flender

#### Layout:

Jörn Salberg

#### Anzeigenverkauf:

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

#### Anzeigenservice:

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

#### Herstellungsleitung:

Marcel Berno

#### Erscheinungsweise:

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

#### Mediadaten mit Preisliste:

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

#### Bildnachweis:

Deckblatt: 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.

# ERSTKLASSIGER SERVICE SORGT FÜR ZUFRIEDENE KUNDEN.

Carglass® erhält das \*TÜV SÜD-Zertifikat  
für Kundenzufriedenheit.



\*[www.carglass.de](http://www.carglass.de)

Registrieren Sie sich noch heute auf unserer  
Partnerplattform [carglass4partners.de](http://carglass4partners.de) und nutzen  
Sie unsere ausgezeichnete Servicequalität als wichtiges  
Argument für unsere gemeinsamen Kunden.

**CARGLASS®**  
4Partners

# MEHR ERFOLG

mit flexiblen und leistungsstarken LV-Produkten der HanseMerkur



Jetzt informieren – wir beraten Sie gern:  
Organisation Leben, Oliver Peltzer  
Telefon: 040 4119-4053  
E-Mail: [oliver.peltzer@hansemerkur.de](mailto:oliver.peltzer@hansemerkur.de)

**HanseMerkur**   
*Versicherungsgruppe*

**Mehr Qualität im Leben.**