

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Guter Kurs in stürmischen Zeiten

Das LVRG und seine Folgen:
Was Maklerpools leisten

Richtiger Weg

Wie der Gewerbe- und Transportbereich von maxpool ankommt

IMD... was?

Nachhilfe für Makler zur neuen europäischen Vermittlerrichtlinie

Vorsicht, Falle!

Nicht jeder Hausrattarif leistet im Schadenfall umfassend



1 ist mir
wichtig:

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

Stefanie Wollny – Allianz Maklerbetreuerin

Sicher, stabil und transparent – die Rentenversicherung der Allianz.

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

Allianz 

Liebe Leserin, lieber Leser!

Ein aufregendes Jahr 2014 geht zur Neige

Wir bei maxpool haben für unsere Makler gestritten und viel Gutes bewirkt. Wir setzen uns juristisch mit RTL und der Redaktion von Peter Zwegat auseinander. Wir haben den WDR und andere Printmedien scharf angegriffen und weisen stetig auf die Unterschiede zwischen Maklern, gebundenen Vertretern und Bankberatern hin. Zahlreiche Gespräche mit Politikern und Versicherern zielten auf die Abmilderung des LVRG. Zusammen mit anderen Poolgesellschaften und dem AfW haben wir sicherlich viel erreicht und verhindern können. Wir haben Produkte verglichen und für unsere Offenheit Schelte von schlecht bewerteten Produktgebern ertragen. Wir haben unsere hauseigenen Deckungskonzepte inhaltlich weiterentwickelt, so dass unsere Tarife in mehreren Sparten als marktführend gelten können. Wir haben uns technisch aktualisiert, interne Arbeitsabläufe verbessert und Personal aufgestockt. Wir bieten neuerdings als wohl einzige Poolgesellschaft auch Transportversicherungen in fachlich fundierter Form mit an und haben eine Marktinnovation eingeführt, mit der wir auch schadenvorbelastete Häuser zeichnen können.

Alles in allem war es kein einfaches Jahr. Aber es hat Spaß gemacht, und die Weiterentwicklungen sind gut. Die Umfrage „Maklers Lieblinge 2014“ honorierte unsere Bemühungen, wir sind die zweitbeliebteste Poolgesellschaft. Ich bin mir sicher, wir als maxpool sind auf dem richtigen Weg, um unseren Kooperationspartnern durch Unwägbarkeiten zu helfen und am Markt zu bestehen. Wir werden weiterhin unermüdlich dafür weiterarbeiten, uns weiterentwickeln, Innovationen generieren. Auch 2015 werden wir für viele unbequem sein und für die Interessen des unabhängigen Maklers eintreten. Unsere Neuerung „max-TV“ wird unsere Innovationen regelmäßig vorstellen. Besuchen Sie einfach unsere Homepage. Dabei und beim Lesen der aktuellen poolworld wünsche ich Ihnen viel Spaß.

Ihnen und Ihren Lieben wünsche ich darüber hinaus eine schöne Weihnachtszeit, die dann in ein besinnliches und erholsames Weihnachtsfest münden möge, und einen gesunden Rutsch ins neue Jahr.

Herzlichst, Ihr Oliver Drewes



FURAHA  PHÖNIX
KINDERHAUS

Wir wollen
Welten bewegen!



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

Hermann Gmeiner

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.

c/o Hamburger Phoenix AG

Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg

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

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

Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

Registrierung des Vereins:

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

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

FURAHA PHÖNIX

Spendenkonto: 0 36 36 06

Deutsche Bank Hamburg

(BLZ: 200 700 24)

Inhalt

26



12



■ maxpool

Interne Meldungen Testsieger bei ÖKO-TEST und mehr – Neuigkeiten von maxpool. **06**

Tschüss, 2014! In den vergangenen zwölf Monaten hat sich am Markt und im Hause maxpool einiges getan. Ein Jahresrückblick. **08**

Schutz der Extraklasse fürs Eigenheim Die Zeiten, in denen Wohngebäudeversicherungen rein über die Prämie verkauft werden konnten, sind endgültig vorbei. **12**

Bitte ehrlich sein! Falsche Gesundheitsangaben sind für den Leistungsservice eine harte Nuss. **16**

„Gibt es einen ernsthaften Bedarf?“ Ein Interview zum Thema Unfallversicherung mit Stefan Klahn, Produktmanager bei maxpool. **18**

Auf dem richtigen Weg Der neue Gewerbe- und Transportbereich ist erst zwei Monate alt, doch schon jetzt wurde die Zielstellung von maxpool durch die Vertriebspartner bestärkt. **20**

Hilfe für kenianische Kinder Bereits seit Ende der 1990er-Jahre unterstützt maxpool-Chef Oliver Drewes Waisenkinder in Afrika. Im FURAHA PHÖNIX Kinderhaus haben viele ein neues Zuhause gefunden. **22**

■ Titel

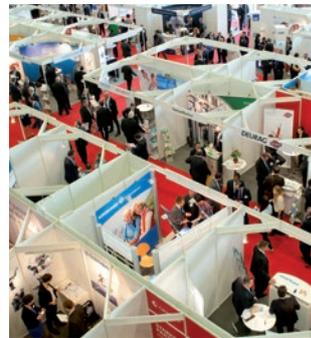
Guter Kurs in stürmischen Zeiten Das LVRG und seine Folgen: Was Maklerpools leisten und warum Makler betroffen sind. **26**

■ Versicherung & Finanzen

Buschfunk Neues aus der Versicherungswelt. **30**

Flexibilität, bitte! Im Gegensatz zur Vollversicherung können Ergänzungs- und Pflgetarife oft mit Flexibilität punkten. **32**

08



40



Flexibler Risikoschutz Viele Gründe sprechen für eine Risikolebensversicherung. Mit der RISK-vario bietet die Dialog Lebensversicherungs-AG für jeden Bedarf den passenden Tarif. **34**

Handfeste Gründe für die Krankenvollversicherung Warum die private Krankenversicherung (PKV) nach wie vor die bessere Wahl ist. **36**

Dauerbrenner Berufsunfähigkeit Unter zahlreichen Tarifen hat sich maxpool zwei Produkte genauer angeschaut. **38**

■ Investment & Finanzierung

IMD... was? In Kürze könnte die Reform der europäischen Vermittlerrichtlinie (IMD II) in nationales Recht umgesetzt werden. Viele Makler kennen sich noch nicht aus. **40**

■ Vertriebstipps

Vorsicht, Falle! Nicht jeder Hausrattarif leistet bei Verletzung von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften. **42**

Arbeitnehmer begeistern Das Thema betriebliche Altersversorgung ist bei Arbeitnehmern nicht gerade „beliebt“. **44**

Richtig vorsorgen für den Leistungsübergang Krankentagegeldversicherung und selbstständige BU-Absicherung sollten nahtlos ineinandergreifen. **45**

Wir schenken Ihnen Zeit Mit CRM-Systemen Geschäftsabläufe auf Autopilot schalten und Arbeitszeit gewinnen. **46**

Maklerhaftung trotz Verzichtserklärung Ein schwieriger Fall ist die rechtssichere Verzichtserklärung. **47**

■ Rubriken

Editorial **03**

Nachgefragt ... Persönliche Fragen an Alexander Weßel **48**

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



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

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

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



Gothaer

Die neuen max-Hausrat-Tarife von maxpool



max-Hausrat, max-Hausrat Plus und max-Hausrat-Premium bieten ein marktführendes Bedingungsmerk. maxpool und die Medien-Versicherung a. G. haben ihre gemeinsam entwickelten Hausrat-Deckungskonzepte überarbeitet. Ihr Ziel: ein faires, marktführendes Bedingungsmerk mit günstigen Prämien-sätzen. Mit max-Hausrat, max-Hausrat Plus und max-Hausrat-Premium grenzt sich maxpool nun klar von anderen Tarifen der Marktspitze ab. Besonders durch die faire Regelung bei grob fahrlässig verursachten Schäden heben sich die Hausrattarife von maxpool ab. 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. Den generellen Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit auch bei Verletzung von Obliegenheitspflichten und Sicherheitsvorschriften bieten nur maxpool und Medien-Versicherung a. G.

maxpool ist zweitbeliebtester Maklerpool

Unabhängige Makler und Vermittler arbeiten nach dem Branchenprimus Fonds Finanz am liebsten mit maxpool zusammen. Das ergab die Umfrage „Maklers Lieblinge 2014“, die vom unabhängigen Finanzmagazin procontra durchgeführt wurde. „Wir bei maxpool arbeiten hart daran, unsere Leistungen für unsere kooperierenden Makler und damit auch für deren Kunden stetig weiter zu perfektionieren. Aus mei-

ner Sicht sind wir noch lange nicht am Ziel und grundsätzlich ist ja auch der Weg der kontinuierlichen Weiterentwicklung das eigentliche Ziel. Immerhin leben wir in bewegten Zeiten“, erklärt maxpool-Chef Oliver Drewes. „Gleichwohl ist es schön zu sehen, dass wir auch schon einiges an Weg gemacht haben und dass zahlreiche Makler dies an maxpool wertschätzen. Ein so ausgesprochen positives Umfrageergeb-



nis motiviert mit Sicherheit das gesamte maxpool-Team und auch mich persönlich. Daher mein herzliches Dankeschön an all diejenigen, die uns positiv benotet haben“, so Drewes weiter.

Pools & Finance 2015: maxpool wieder mit dabei

Nach der DKM ist gewöhnlich vor der Pools & Finance. Am 12. Mai 2015 geht die Frühjahrsmesse für die Finanzdienstleistungsbranche in die mittlerweile vierte Runde. Auch maxpool zählt im kommenden Jahr wieder zu den Ausstellern. Mehr noch: Gemeinsam mit vier weiteren Maklerpools und zwei Verbänden bringt der Qualitätspool sich zum nunmehr dritten Mal als Mitveranstalter aktiv in die Planung und Durchführung der Messe ein. „Für uns stand es außer Frage, auch 2015 wieder Mitveranstalter der Pools & Finance zu sein. Ich bin absolut von dem Veranstaltungskonzept überzeugt und sicher, dass die Besucherzahl im kommenden Jahr weiter steigen wird. Die Pools & Finance gefällt uns und unseren Partnern aus fachlicher Sicht erheblich besser als beispielsweise die DKM, da Gespräche und Standbesetzungen viel stärker auf fachliche Themen ausgerichtet sind“, erklärt maxpool-Chef Oliver Drewes. Die Pools & Finance findet im Forum auf dem Frankfurter Messegelände statt. An rund 130 Ausstellungsständen aus der



Finanz- und Versicherungswirtschaft sowie in 48 Workshops können Fachbesucher sich über Angebote sowie Veränderungen am Markt informieren und auch Weiterbildungspunkte der „Initiative gut beraten“ sammeln.

Hausrat, Glas, Unfall: maxpool kooperiert mit LBN

maxpool stockt sein Angebot im Bereich der privaten Sachversicherung auf. So können Sie als Vertriebspartner ab sofort auch die Hausrat-, Glas- und Unfallversicherungen des LBN Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit bei der Kundenberatung berücksichtigen. Für jeden vermittelten Tarif zahlt maxpool 20 Prozent laufende Courtage, die genannten Deckungskonzepte können über Mr-Money und den SHU-Lotsen abgeschlossen werden. LBN besteht seit über 165 Jahren als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG). Das traditionsreiche Haus wurde ursprünglich als Selbsthilfeeinrichtung für Lehrer im damaligen Königreich Hannover gegründet.

max-Wohngebäude siegte bei ÖKO-TEST



max-Wohngebäude Premium ist eine der führenden Wohngebäudeversicherungen am deutschen Markt. Das attestiert jetzt auch ÖKO-TEST. Das Verbrauchermaga-

zin hat im Oktober 76 Wohngebäudeversicherungen unter die Lupe genommen und bewertet. Das Ergebnis: Bei den Deckungskonzepten ohne Elementarschadenschutz landete max-Wohngebäude Premium auf dem ersten Platz. Gemäß ÖKO-TEST sichern die Spitzenreitertarife das geschätzte Kostenrisiko für die unterschiedlichen Schadensszenarien fast immer optimal ab und leisten sogar in voller Höhe, wenn Sicherheitsbestimmungen grob fahrlässig missachtet werden.

Interview



*„Ein Tag in der Vertriebsunterstützung
Sach ist sehr
abwechslungsreich.“*

Björn Emrich,
Teamleiter Vertriebsunterstützung
Sachversicherung

poolworld: Wie viele Telefonate führen Sie und Ihr Team pro Tag und mit welchen Anliegen kommen Makler hauptsächlich auf Sie zu?

Björn Emrich: Unser gesamtes Team beantwortet pro Tag etwa 150 Anrufe. Folglich verbringen wir den Großteil unseres Arbeitstages am Telefon. Dabei decken wir bestimmt die gesamte Bandbreite an möglichen Fragen im Sachbereich ab. Viele Vertriebspartner kontaktieren uns wegen unserer hauseigenen Deckungskonzepte und möchten beispielsweise gern wissen, welche Leistungen und Prämien die Tarife von maxpool im Vergleich zu anderen Versicherungslösungen am Markt bieten. Fast ebenso viele möchten im Auftrag ihrer Kunden erfragen, welche Möglichkeiten es bei vorbelasteten Risiken und Spezialrisiken gibt. Dann gibt es noch Makler, die organisatorische Fragen haben und etwa wissen möchten, wie der Vergleichsrechner funktioniert. Alles in allem ist ein Tag in der Vertriebsunterstützung Sach sehr abwechslungsreich.

poolworld: Was war der kniffligste Fall, den Sie in Ihrer Zeit bei maxpool auf dem Tisch hatten?

Emrich: Wir haben einige Fälle auf dem Tisch, die sich nicht nach „Schema F“ lösen lassen. Definitiv am kniffligsten war jedoch der Fall, in dem es um eine Vermögensschadens-

haftpflichtversicherung im Bereich Luftfahrt ging. Konkret sollte die Haftung für spezielle Teile an Flugzeugen versichert werden. Das erwies sich alles andere als einfach, da unklar war, ob bei einem Flugzeugabsturz die Firma mit in die Haftung genommen werden kann. Die Lösung des Falls hat einige Zeit in Anspruch genommen. Dennoch haben wir nicht aufgegeben und konnten dem Makler und seinem Kunden dank unserer Erfahrung und guten Kontakte zu den entsprechenden Versicherern letztlich eine passende Versicherungslösung anbieten.

poolworld: Welche Tarife werden in der Sachsparte am meisten nachgefragt und was sind Ihrer Meinung nach die für Kunden wichtigsten privaten Sachversicherungen?

Emrich: Eindeutig am meisten nachgefragt werden Versicherungslösungen für Wohngebäude mit Vorschäden. Die wichtigste Sachversicherung ist meines Erachtens die Privathaftpflicht – sie ist eine der elementarsten Versicherungen für Privatpersonen und sollte in keinem Haushalt fehlen. Damit allein ist es jedoch nicht getan. Selbstverständlich sollte ein Privatkunde auch in anderen Sparten bedarfsgerecht abgesichert sein. Beispiele sind hier etwa die Unfallversicherung, die Hausratversicherung, aber auch die Rechtsschutzversicherung.

Tschüss, 2014!

In den vergangenen zwölf Monaten hat sich am Markt und im Hause maxpool einiges getan.
Ein Jahresrückblick



Schon das erste Quartal 2014 bescherte maxpool erhebliche Zuwachsraten. Allein das Neugeschäft in der Sparte LV wuchs im Vergleich zum Vorjahr um 108 Prozent, und auch in den Sachsparten wurde ein Wachstum von bis zu 127 Prozent erzielt. Selbst im angespannten KV-Bereich durfte maxpool sich über ein kleines Plus von 5 Prozent freuen. Auch die Bereiche Investment und Baufinanzierung entwickelten sich wie geplant positiv. „Die erfreuliche Entwicklung hat uns gezeigt, dass unser Qualitätsanspruch besonders von unabhängigen Versicherungsmaklern geteilt wird, und motiviert uns, diesen Weg weiterzugehen“, erklärt maxpool-Chef Oliver Drewes. Um dem organischen Wachstum des Unternehmens zu begeg-

nen, stockte maxpool die Abteilungen BauFi und KV sowie andere Bereiche personell auf. Insgesamt beschäftigt maxpool inzwischen über 90 Mitarbeiter. Zudem wurden die Leiterin des Finanzierungsservice Maren Straatmann und der Produktentwickler Stefan Klahn zu Pro-

Die Umfrage „Maklers Lieblinge 2014“ honorierte das Engagement: maxpool erreichte Platz zwei in der Beliebtheitsskala.

kuristen berufen. An Nachwuchs begrüßte maxpool 2014 gleich vier neue Auszubildende. Die Unternehmensgrup-

↑ Mit zahlreichen Mitarbeitern war maxpool auf der **Pools & Finance** vertreten und konnte den persönlichen Kontakt mit Partnern pflegen.

pe wächst weiter. Und seit der Jahresmitte firmiert die übergeordnete Holdinggesellschaft der maxpool-Unternehmen nun als „HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe AG“. Trotz Namensänderung verbleiben die Anteile der Holding und sämtlicher maxpool-Gesellschaften weiterhin zu 100 Prozent bei Drewes. Zudem gehen die Tochtergesellschaften maxpool und HAMBURGER PHÖNIX AG weiterhin ihren Tätigkeiten als Maklerpool und bAV-Beratungsinstitut nach. maxpool sieht sich nach wie vor als unabhängiger Maklerpartner, der vom verbindlichen Angebotswesen bis zum Leistungsservice professionell unter- ➤



HALLESCH
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 HALLESCH im Wachstumsmarkt bKV erfolgreich durch. Mehr Informationen unter Tel. 0 40/3 57 05-6 51 oder www.hallesche.de/vermittler

AssCompact
TRENDS 2014
Top Anbieter
Platz 1
Betriebliche
Krankenversicherung
HALLESCH
Krankenversicherung a.G.
II/2014



← Mit **Wasserleck Protect** hat maxpool 2014 eine absolute Neuheit auf den Markt gebracht: Das System schützt Gebäude vor Wasserschäden. Jene sind dadurch besser und günstiger zu versichern.



← **DKM 2014**
Das Serviceangebot von maxpool und Wasserschutz GmbH lockte viele interessierte Besucher an den Messestand.

» stützt. Diesem Selbstverständnis entsprechend trat maxpool 2014 dem AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e. V. als Fördermitglied bei. Sogleich nahm der Qualitätspool aktiv an Veranstaltungen des AfW teil und engagierte sich bei der „Initiative Pools für Makler“. „Immerhin ist die politische Großwetterlage für den unabhängigen Beratermarkt unfreundlich bis strapaziös. Umso wichtiger ist es, dass sich die Poolgesellschaften als eine Art Sprachrohr für die unabhängigen Berater formieren“, kommentiert Drewes den Beitritt.

Als die Einführung des LVRG bevorstand, führte Drewes mehrfach Gespräche mit politischen Vertretern, um die Interessen der unabhängigen Makler darzustellen und die schlimmsten Züge des LVRG verhindern zu helfen. Einiges konnten die Poolgesellschaften und der AfW sicherlich erreichen. Auch stritt sich Drewes mit der RTL-Redaktion um Peter Zwegat, der eine unqualifizierte Sendung zur Altersversorgung gebracht hatte. Auch eine WDR-Sendung und Artikel in unterschiedlichen Printmedien griff Drewes scharf an.

„Wir werden nicht müde, die fachlich verkehrten Darlegungen richtigzustellen und die Redaktionen auf ihre inhaltlichen Fehler hinzuweisen. Die Medien unterscheiden oft nicht einmal zwischen der Arbeit eines unabhängigen Maklers, der eines gebundenen Vertreters und der eines Bankberaters“, meint Drewes. Die Umfrage „Maklers Lieblinge 2014“ honorierte auch dieses Engagement: maxpool erreichte Platz zwei in der Beliebtheitskala.

Seine eigenen Leistungen hat maxpool erweitert: Seit Oktober bietet der Qualitätspool gewerbliche Sach- und Transportversicherungen in seiner hauseigenen Palette an. Pünktlich zur

Insgesamt kann maxpool auf ein erfolgreiches 2014 zurückblicken.

Pools & Finance im Mai 2014 lancierte maxpool die neue max-PHV Premium. Ihr Alleinstellungsmerkmal: Der Baustein „max-Leistungsschutz“ schließt Deckungsnachteile gegenüber Mitbewerbern im Schadensfall aus. Zusammen mit der Medien-Versicherung a. G. konzipierte maxpool seine Hausrat- und Wohngebäudetarife neu, so dass nun für jeden Bedarf eine der günstigsten Prämien am Markt vorliegt. In den Tarifvarianten Premium und im Plus-Tarif sind Kunden selbst dann abgesichert, wenn sie den Schaden grob fahrlässig verursacht und Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften verletzt haben. „Als hanseatisches Unternehmen neigen wir zum Understatement, aber wir sind sehr stolz auf das, was wir 2014 geschafft haben. Auch für 2015 haben wir umfassende Pläne, auf deren Umsetzung unsere Vertriebspartner sich freuen können. Es geht bei uns engagiert und innovativ voran, um unser Ziel, der beste Freund des Maklers zu werden, zu erreichen“, so Drewes abschließend. ■



Schutz und Sicherheit für die Altersvorsorge Ihrer Kunden

Jetzt auch im Pflegefall –
NÜRNBERGER VorteilsRente

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE

seit 1884

Bezirksdirektion Hannover, Georg-Michael Erfens
Telefon 0511 3383-322, Georg-Michael.Erfens@nuernberger.de

Schutz der Extraklasse fürs Eigenheim

Die Zeiten, in denen Wohngebäudeversicherungen rein über die Prämie verkauft werden konnten, sind endgültig vorbei.



Zu viele Versicherer haben sich in den vergangenen Jahren an der Sparte Wohngebäude mit nicht auskömmlich kalkulierten Prämien und zu weichen Annahmerichtlinien die Finger verbrannt. Die Sanierungswellen rollen nun über den Markt und verärgern gleichermaßen Makler und Kunden.

Beispiellos: keine Beitragsanpassungen im Bestand

In diesen für Wohngebäudeversicherer turbulenten Zeiten bekennen maxpool und die Medien-Versicherung a. G. sich ausdrücklich zu dieser Sparte. Beide Partner kooperieren seit 1998 erfolgreich im Bereich der Wohngebäude- und Hausratversicherung und können mit einem

gewissen Stolz darauf verweisen, dass es im Bestand der maxpool-Deckungskonzepte Wohngebäude und Hausrat seit Start der Zusammenarbeit noch nie eine Beitragsanpassung gegeben hat.

Erfolgreicher Relaunch 2014

In diesem Jahr haben maxpool und die Medien-Versicherung a. G. den erfolg-

reichen Wohnflächentarif einem Relaunch unterzogen und dabei nicht nur den Namen an die neue Tariflinienwelt von maxpool angepasst. Die Entwicklungen am Markt für Wohngebäudetarife

maxpool und die Medien-Versicherung a. G. kalkulieren seit fast zwei Jahrzehnten bedarfsgerechte und trotzdem günstige sowie beitragsstabile Prämien.

zeigen, dass es immer wichtiger wird, schon bei jüngeren Gebäuden einen „Versicherer fürs Leben“ zu finden. Bei Gebäuden, die deutlich über 50 Jahre alt sind, steigt die statistische Wahrscheinlichkeit von Sturmschäden am Dach oder Leitungswasserschäden aufgrund maroder Leitungen überproportional an. Die Praxis zeigt, dass es dem Kunden wenig hilft, ein bisher schadenfreies 50 Jahre altes Gebäude für 100 Euro weniger Prämie bei einem neuen Versicherer zu platzieren, wenn dieser dann nach dem ersten Schaden kündigt.

maxpool und die Medien-Versicherung a. G. schlagen hier einen anderen Weg ein und kalkulieren seit fast zwei Jahrzehnten bedarfsgerechte und trotzdem günstige sowie beitragsstabile Prämien. Neu ist ab sofort auch die risikogerechte 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 zusätzlichen Rabatten belohnt. So können im Tarif max-Wohngebäude Premium bei entsprechendem Sanierungszustand Gebäude bis 100 Jahre versichert werden.

Neu: das Wasserschadenverhütungssystem „Wasserleck Protect“

Als weiteres Highlight bietet maxpool mit „Wasserleck Protect“ eine absolute

Neuheit am Markt. Das bahnbrechende Schadenverhütungssystem sichert das Haus optimal gegen Wasserschäden. Technisch handelt es sich bei „Wasserleck Protect“ um eine Innovation, die von führenden Rückversicherern geprüft und für gut und wirksam befunden wurde. Die Funktionsweise wird im unten stehenden Informationskasten erklärt. Bei Einbau dieses Systems gibt es neben Schadenfreiheits- und Neubaurabatten weitere 12 Prozent Rabatt auf die Prämie. Auch Gebäude, die durch einen Vorschaden belastet sind, können bei Einbau dieses Systems wieder versichert werden, und das zur Tarifprämie!

Nur bei maxpool: Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit

Der max-Wohngebäude Premium erfüllt grundsätzlich sämtliche Anforderun-

gen an eine moderne Wohngebäudeversicherung. Absolutes Highlight und in dieser Klarheit einmalig am Markt ist aber nach wie vor unsere Regelung zum „Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit“ bei der Schadensherbeiführung. Hier verzichten maxpool und die Medien-Versicherung a. G. generell auf den Einwand, auch bei Verletzung von Obliegenheitspflichten und Sicherheitsvorschriften.

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 Leistungserweiterung, die nur schein- ➤

Funktionsweise des „Wasserleck Protect“

Sie finden auch auf www.maxpool.de im Bereich Gebäudeversicherung einen ausführlichen Erklärfilm zur Funktionsweise. „Wasserleck-Protect“ ist ein Schutzsystem für Gebäude, das Wasseraustritte frühzeitig erkennt und so Wasserschäden verhindert. So funktioniert es: Das Hauptventil für die Wasserzufuhr wird vom System nur bei Bedarf geöffnet. Das System erkennt diesen durch Bewegungsmelder, die bei den Wasserhähnen im Haus montiert sind. So ist gesichert, dass der Haupthahn schließt, wenn in den Waschräumen niemand aktiv ist. Die Bewohner des Hauses beziehen ihr Wasser wie gewohnt. Weitere Sensoren melden, wenn Wasch- oder Spülmaschine durchgelaufen sind. Ein konstant arbeitender Drucksensor erkennt kleinste Leckagen und sogar den tropfenden Wasserhahn. So werden Defekte im Leitungssystem sofort bemerkt und es kann kaum ein ernster Schaden entstehen. Auch bei sonstigen Wasserschäden (Schmutz-, Heizungs- und Regenwasser) löst ein Sensor akustischen Alarm aus, sobald sich Wasser im Keller oder Hauswirtschaftsraum sammelt. Für ein Standard-Einfamilienhaus belaufen sich die Kosten für das System auf gut 1.100 Euro, zuzüglich etwa zwei Arbeitsstunden für die Installation durch einen Sanitärinstallateur.

Weitere Vorteile des Einbaus von „Wasserleck Protect“

- Reduziert das Risiko eines Wasserschadens auf die effektiven Bedarfszeiten und damit auf ein Minimum
- Größere Wasserschäden nahezu ausgeschlossen
- Kleinere Schäden und Allmählichkeitsschäden werden bereits im Rahmen ihrer Entstehung erkannt, auch der tropfende Wasserhahn.
- Sofortiger „Wasseralarm“, auch bei Schmutz-, Heizungs- und Regenwasser
- Wartungsfrei; einfache und schnelle Montage durch einen Installateur
- TÜV- und lebensmittelrechtlich zertifiziert

» bar wichtig ist, tatsächlich um die finanzielle Existenz des Kunden gehen.

In den nachfolgenden Beispielen wird die Notwendigkeit einer klaren Regelung zugunsten des Versicherungsnehmers deutlich.

Sturmschaden am Dach

Der Versicherte beseitigt einen offensichtlichen Mangel am Dach nicht. Beim nächsten Sturm wird es teilweise abgedeckt. Hier wurden Obliegenheitspflichten vom Versicherungsnehmer grob fahrlässig missachtet. Ist kein genereller Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit vereinbart, wird der Versicherer sich gegebenenfalls auf die Verletzung von Obliegenheitspflichten berufen und die Schadensregulierung quoteln.

Frostschaden an Wasserleitung

Während der Frostperiode unterlässt es der Versicherungsnehmer grob fahrlässig, in nicht beheizten Räumen die Wasserzufuhr abzusperren. Es kommt infolge des Frosts zu einem Rohrbruch. Ist kein genereller Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit vereinbart, wird der Versicherer sich gegebenenfalls auf die Verletzung von Obliegenheitspflichten berufen und die Schadensregulierung quoteln.

Brandschaden durch Propangasbrenner

Der Versicherungsnehmer vernichtet mit einem Propangasbrenner Unkraut auf seinem Grundstück. Dabei geraten der Zaun und ein Gartenhaus als versicherte Grundstücksbestandteile in Brand und es entsteht ein erheblicher Sachschaden. Auch dies ist ein Fall, in

dem die Schadensregulierung gequotelt werden kann, weil der Versicherer sich gegebenenfalls auf die Verletzung von Sicherheitsvorschriften beruft. Es sei denn, ein genereller Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit ist vereinbart.

Brandschaden durch Heizungsdefekt

Der Versicherungsnehmer unterlässt es, seine Heizung regelmäßig fachmännisch warten zu lassen, und nimmt kleinere Reparaturen selbst vor. Dadurch kommt es zu einem technischen Defekt und in dessen Folge zu einem Brandschaden im Keller. Auch hier kann sich der Versicherer auf die Verletzung von Sicherheitsvorschriften berufen und die Schadensregulierung quoteln, wenn kein genereller Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit vereinbart ist. ■

Übersicht Prämienniveau des max-Wohngebäude Premium für ein Einfamilienhaus

Einen ausführlichen Preis-/Leistungsvergleich können Sie unserem „Produktvergleich Wohngebäude“ auf www.maxpool.de entnehmen.

| | max-Wohngebäude Premium |
|--|--|
| Versicherungssumme | max. 2,5 Mio. € |
| Generelle Selbstbeteiligung | nein |
| Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit | mitversichert bis zur Versicherungssumme |
| Verzicht auch bei Verletzung von Sicherheitsvorschriften oder Obliegenheitspflichten | ja |

Jahresprämien für ausgewählte Risikoorte

| | Baujahr 2014 | Baujahr 2004 | Baujahr 1994 | Baujahr 1984 | Baujahr 1974 | Baujahr 1964 |
|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 14467 Potsdam, Yorckstraße 1 | 132,33 € | 166,39 € | 209,78 € | 262,72 € | 350,29 € | 402,83 € |
| 19053 Schwerin, Bäckerstraße 1 | 147,14 € | 185,01 € | 233,27 € | 292,12 € | 389,50 € | 447,92 € |
| 01099 Dresden, Zum Reiterberg 1 | 148,13 € | 186,25 € | 234,83 € | 294,09 € | 392,11 € | 450,93 € |
| 86150 Augsburg, Rosenaustraße 1 | 162,94 € | 204,88 € | 258,32 € | 323,49 € | 431,32 € | 496,02 € |
| 22523 Hamburg, Holsteiner Chaussee 1 | 171,83 € | 216,05 € | 272,41 € | 341,14 € | 454,85 € | 523,08 € |
| 80331 München, Blumenstraße 1 | 186,65 € | 234,68 € | 295,89 € | 370,55 € | 494,06 € | 568,17 € |
| 97070 Würzburg, Ludwigstraße 1 | 197,31 € | 248,09 € | 312,80 € | 391,72 € | 522,30 € | 600,64 € |
| 51063 Köln, Domagkstraße 1 | 212,12 € | 266,72 € | 336,28 € | 421,13 € | 561,51 € | 645,73 € |

Wohngebäude: Einfamilienhaus, 150 qm Wohnfläche (je 75 qm Erd- und Obergeschoss, kein Keller, ein Carport, Dachgeschoss nicht ausgebaut, 21.300 Mark Wert 1914), 5 Jahre schadenfrei, Versicherungsbeginn 2014

„Hanseatische Kaufleute haben 1826 die HEK gegründet.
Exklusive Leistungen haben bei uns Tradition.
Willkommen in der **Business-K(I)asse!**“

Gebietsleiter und Abteilungsleiter Vertrieb der HEK

Partner der maxpool Gruppe AG


maxpool



Bis zu 160 Euro Beitragszuschuss
für Ihre Kunden bei Abschluss
einer privaten Zusatzversicherung.
So gehts:

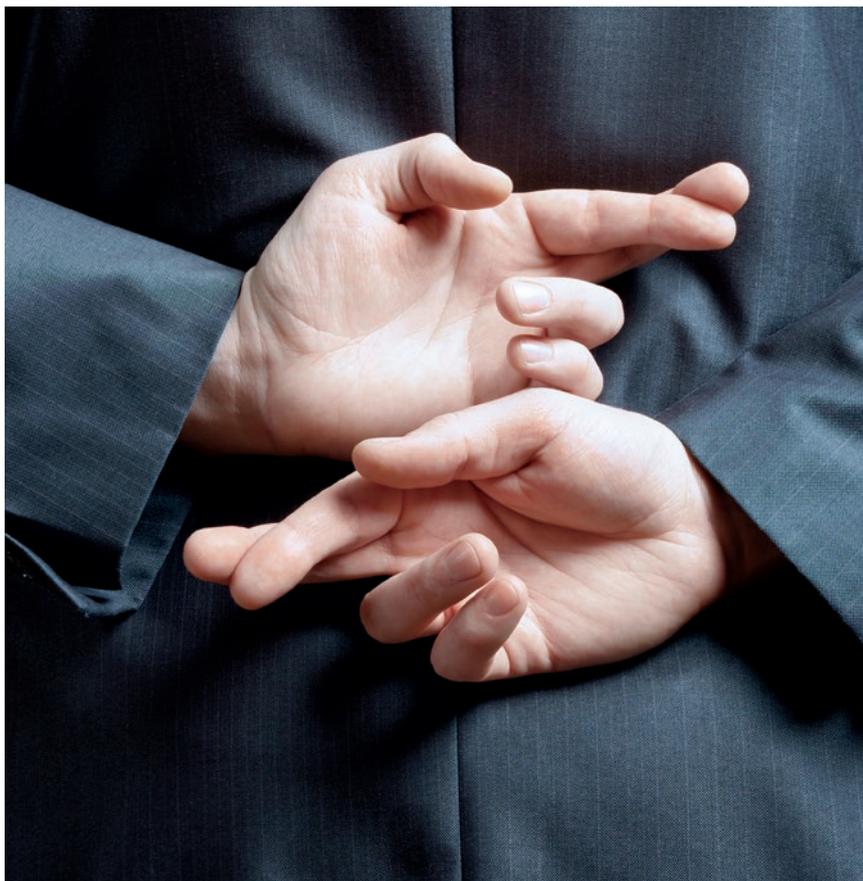



HEK

HANSEATISCHE KRANKENKASSE

Bitte ehrlich sein!

Falsche Gesundheitsangaben sind für den Leistungsservice eine harte Nuss. Denn auch wenn sie nicht vorsätzlich entstanden sind, bleibt der Tatbestand einer einfachen Fahrlässigkeit.



Jürgen Kanwischer* hat scheinbar alles richtig gemacht. Direkt nach dem Studium hat er sich mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung abgesichert. 1.900 Euro monatlich soll es geben, wenn der Fall eintritt. Und plötzlich ist es so weit. Wochenlang starke Schmerzen, die Bandscheiben kaputt – Kanwischer ist berufsunfähig. Doch seine Versicherung lehnt ab! In den Krankenakten tauchen nämlich Angaben zu Depressionen und Schmerzen im Knie auf. Angaben, denen Kanwischer bei Vertragsschluss keine Bedeutung zugemessen, die er nicht erwähnt hat. Angaben, deren Fehlen jetzt aber eine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung

beziehungsweise sogar eine arglistige Täuschung darstellt.

Laut Studien gehört die Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht zu den häufigsten Gründen für eine BU-Leistungsablehnung. Je nach Verschuldungsgrad des Kunden hat der Versicherer dadurch die Möglichkeit, vom Vertrag zurückzutreten, ihn zu kündigen oder Vertragsanpassungen vorzunehmen. Im schlimmsten Fall, der Anfechtung wegen arglistiger Täuschung, gilt der Vertrag sogar von Anfang an als nichtig, der Versicherer wird leistungsfrei und die Beiträge werden nicht zurückgezahlt. „Dies gilt sogar selbst dann, wenn die Berufsunfähigkeit nichts mit dem verschwie-

genen Krankheitsbild zu tun hat“, so Yvonne Czernetzki, Syndikusanwältin bei maxpool.

Kanwischer hat Glück. In seinem Fall wurde bei den Gesundheitsfragen explizit nach Therapiemaßnahmen für Depressionen gefragt. Diese hat Kanwischer jedoch nie genutzt. Ebenso liegen die Knieschmerzen vor dem relevanten Befragungszeitraum. Der Versicherer muss zahlen. „Manchmal finden wir bei der Vertragsprüfung kleine Lücken“, so Czernetzki. „Ansonsten prüfen wir den Sachverhalt der Gesundheitsangaben und fechten den Vorwurf der groben Fahrlässigkeit beziehungsweise arglistigen Täuschung an. Bestenfalls, im Fall der leichten Fahrlässigkeit, erwartet den Kunden nur eine Vertragsanpassung.“

Um eine langwierige und gar gerichtliche Auseinandersetzung jedoch zu vermeiden, sollte die aufmerksame Beantwortung der Gesundheitsfragen oberstes Gebot sein. „Aus Haftungsgründen empfiehlt es sich für Makler und Kunden, die Gesundheitsfragen immer sorgfältig zu lesen und möglichst genaue Angaben vorzunehmen. Dem Kunden sollte bewusst sein, dass im Leistungsfall seine Ärzte ausführliche Angaben machen werden“, so Czernetzki. Sollten Angaben nicht mit in den Antrag aufgenommen werden, sei es zudem von Vorteil, sie im Beratungsprotokoll festzuhalten und auch die Gründe für die Nichtangabe zu dokumentieren, so die Syndikusanwältin. ■

Kontakt

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

Der gesamte Markt in einer Police



Johann Heijerich/germanyagent

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

„Gibt es einen ernsthaften Bedarf?“

Ein Interview zum Thema Unfallversicherung mit Stefan Klahn, Produktmanager bei maxpool



poolworld: Thema Unfallversicherung: Gibt es für diese Versicherungssparte überhaupt einen ernsthaften Bedarf und wer ist besonders gefährdet?

Stefan Klahn: In Deutschland erleiden laut GDV jährlich rund acht Millionen Menschen einen Unfall. Es passiert meistens in der Freizeit, also entweder zu Hause oder beim Sport. Ein schwerer Unfall kann anhaltende gesundheitliche

und finanzielle Folgen haben. Besonders gefährdet sind Menschen, die im Beruf körperlich tätig sind oder risikoreichere Sportarten betreiben. Die subjektive Risikowahrnehmung ist eher gering, allerdings sprechen die Zahlen der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung eine ganz andere Sprache. Allein im ersten Halbjahr 2014 ereigneten sich 517.820 meldepflichtige Arbeits- und

Wegeunfälle und 724.824 meldepflichtige Schul- und Schulwegunfälle – und wir sprechen hier nur von einer Ausschnittsdeckung, die die Freizeit nicht erfasst.

poolworld: Die gesetzliche Unfallversicherung leistet nur für Arbeits- und Wegeunfälle. Kann man umgekehrt daraus schließen, dass eine private Unfallversicherung ein absolutes Muss ist?

Klahn: Ja. Beispielsweise erhält ein achtjähriger Schüler, der durch einen Schulwegeunfall eine 50-prozentige Minderung der Erwerbsfähigkeit erleidet, eine monatliche Verletztenrente von gerade mal 307 Euro. Dies unterstreicht die Wichtigkeit einer privaten Unfallvorsorge gerade auch für Kinder. Zudem ist die private Unfallversicherung die mit Abstand günstigste Form, die eigene Arbeitskraft abzusichern, und auch dann möglich, wenn finanzielle oder gesundheitliche Gründe den umfassenden Schutz einer Berufsunfähigkeitsversicherung verhindern. Ich sehe die private Unfallversicherung auch als sinnvolle Ergänzung zur Berufsunfähigkeitsversicherung, da hier hohe einmalige Kapitalzahlungen im Vordergrund stehen. Wer kann, sollte beides haben. Dass private Unfallversicherungen gebraucht werden, zeigt auch die Tatsache, dass die 129 deutschen Unfallversicherer laut GDV im Jahr 2013 3,09 Milliarden Euro an Leistungen erbracht haben.

poolworld: Was sind denn allgemein formuliert die wesentlichen Vorzüge einer privaten Unfallversicherung?

Klahn: Eine private Unfallversicherung

leistet, wenn ein Unfall dauerhafte körperliche Beeinträchtigungen nach sich zieht oder sogar zum Tod führt sowie bei Unfallfolgen, die nicht von Dauer sind. Generell sprechen folgende Punkte für den Abschluss einer privaten Unfallversicherung: einfacher Zugang für jeden, da die Gesundheitsfragen überschaubar sind, flexible Versicherungssummen und Leistungsarten, weltweiter Versicherungsschutz rund um die Uhr und in allen Lebensbereichen, Leistungen auch bei kleineren Verletzungen ohne dauerhafte Folgen (zum Beispiel Krankenhaustagegeld) sowie preiswerter Versicherungsschutz schon ab 10 bis 15 Euro monatlich. Die private Unfallversicherung zahlt zusätzlich, Leistungen anderer Versicherungen werden nicht angerechnet und die Invaliditätsleistungen einer privaten Unfallversicherung sind steuerfrei.

poolworld: Welche Leistungsmerkmale sollte eine gute Unfallversicherung unbedingt aufweisen?

Klahn: Das wichtigste Leistungsmerkmal ist das Zusammenspiel von Gliedertaxe und Progressionsverlauf. Hier können sich gewaltige Unterschiede auftun. Hierzu ein Beispiel: Bei einer vereinbarten Grundsumme von 100.000 Euro und einer Progression von 500 Prozent können bei drei Top-Tarifen beliebiger Unfallversicherer die Leistungen für den Verlust des Daumens zwischen 40.000 und 85.000 Euro schwanken, beim Verlust des Arms oder des Beins zwischen 325.000 und 500.000 Euro. Das muss der Makler in seiner Beratung berücksichtigen. Der alleinige Blick auf den Preis in einer Vergleichsrechnerangliste reicht nicht aus. Entscheidend ist auch die Vereinbarung einer bedarfsgerechten Grundsumme von mindestens 100.000 Euro. Denn gerade bei geringeren Invaliditätsgraden ist es für den Betroffenen wichtig, zumindest hohe fünfstelligen Kapitalzahlungen zu erhalten. Natürlich sind auch diverse Erweiterungen des Unfallbegriffs wie Eigenbewegungen, Vergiftungen,

Impfschäden oder Tier- und Insektenbisse wichtig, heute aber überwiegend mitversichert. Auch ausreichende Sublimits etwa bei Bergungskosten sollten beachtet werden. Nicht zu den relevanten Leistungen einer Unfallversicherung zählt die Unfallrente. Sie wird überschätzt, da die Unfallversicherung primär umfangreiche Umbaumaßnahmen im Pkw oder der Wohnung finanzieren soll. Generell leistet die Unfallrente auch erst ab einem Invaliditätsgrad von 50 Prozent.

„Eine private Unfallversicherung ist die mit Abstand günstigste Form, die eigene Arbeitskraft abzusichern.“

ren soll. Generell leistet die Unfallrente auch erst ab einem Invaliditätsgrad von 50 Prozent.

poolworld: Wie ermittle ich als Makler den passenden Tarif und die passende Versicherungssumme für meinen Kunden?

Klahn: Mit Vergleichsrechnern und deren Leistungsübersichten. Gleichzeitig sollte sich der Makler eingehend mit den Tarifen befassen – hier erinnere ich an das Beispiel der erheblichen Unterschiede von Gliedertaxe und Progressionsverlauf. Die Frage nach der passenden Versicherungssumme kann nicht pauschal beantwortet werden. Sie sollte entweder so gewählt werden, dass schon bei einer 50-prozentigen Invalidität eine sechsstelligen Summe zur Auszahlung kommt. Oder die Kapitalzahlung muss so hoch sein, dass von den Zinsen der etwaige Ausfall des bisherigen Einkommens kompensiert werden kann. Hier gibt es verschiedene Herangehensweisen. Wichtig ist, dass die Grundsumme nicht zu niedrig angesetzt wird und mindestens 100.000 Euro beträgt. In den Policen von Kunden findet man häufig Kombinationen von niedrigen fünfstelligen Grundsummen und einer Progression von 500 oder 1.000 Prozent.

Bei niedrigen Invaliditätsgraden ist den Kunden mit einem solchen Vertrag nicht gedient. Die Praxis der Leistungsregulierung zeigt auch, dass der größte Teil der festgestellten Invaliditätsgrade deutlich unter 50 Prozent liegt.

poolworld: Welche Bedeutung haben Unfall-Deckungskonzepte aktuell für maxpool?

Klahn: maxpool war einer der Pioniere bei der Entwicklung von Unfall-Deckungskonzepten. Die Deregulierung des Versicherungsmarktes 1994 erlaubte es erstmals, sich mit eigenen, deutlich leistungsstärkeren Bedingungswerken vom Einheitsmarkt der Allgemeinen Unfallversicherungs-Bedingungen abzuheben. Die Unfallversicherung ist sozusagen die Keimzelle des Erfolgs von maxpool. Hier haben wir seitdem stetig neue Markttrends gesetzt und Konzepte erfolgreich vertrieben. Die eigenen Deckungskonzepte sind ein bedeutender Umsatzträger für maxpool. Aktuell arbeiten wir an einer Tarifoptimierung und Vereinfachung der hauseigenen Unfalltarifwelt. Kennen sollte jeder Makler unsere leistungsstarken Tarife max-UV Plus und maxFamily Premium mit ihren überdurchschnittlich hohen Gliedertaxen sowie den maxKlassik, der auf eine Zuordnung zu Berufsgruppen verzichtet.

poolworld: Es kann vorkommen, dass es im Leistungsfall Unstimmigkeiten zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer gibt. Wie unterstützt maxpool in solchen Fällen?

Klahn: Gerade im Falle eines Schadens braucht man einen verlässlichen Partner an seiner Seite. maxpool übernimmt für seine Produktempfehlungen auch die Auswahlhaftung. Zudem profitieren Makler und Kunde vom maxpool-Leistungsservice, der im Schadensfall bei Streitigkeiten mit dem Versicherer unterstützt. Dem Versicherungsnehmer hilft ein Expertengremium bei der Abwicklung von Leistungsansprüchen – ein Service, der für sämtliche Versicherungen, die über maxpool vermittelt wurden, gilt! ■

Auf dem richtigen Weg

maxpools Gewerbebereich wurde grundlegend neu aufgestellt und bietet damit erstmals auch Transportversicherungen an.



Dank der umfassenden Erweiterung um Gewerbe und Transport kann maxpool jetzt gemeinsam mit seinen Partnern neue Felder bearbeiten und seinen Vermittlern weitere Bereiche der Versicherungswirtschaft eröffnen, die ihnen zuvor zumindest über den Weg des Maklerpools verschlossen blieben. Vom unbemannten Flugobjekt bis hin zum Lkw einer Möbelspedition, vom Gemüsehändler um die Ecke bis hin zum großen Einkaufszentrum oder von der Absicherung der Ausgabe von Genussscheinen bis hin zur Pflanzenkohleanlage: Bereits in unseren ersten Monaten konnten wir eine immense Vielfalt von

Anfragen bis hin zum Vertrag begleiten und die ersten Deckungen unter Dach und Fach bringen.

Ein Rückblick in die jüngste Vergangenheit zeigt, dass die Themen gewerbliche Sach- und Haftpflichtversicherung wesentlich bedeutsamer geworden sind. Die Wahrnehmung der Abteilung Gewerbe durch unsere Vertriebspartner nimmt spürbar zu. Die Anfragen steigen deutlich an und damit auch die Anzahl der Verträge. Einige unserer Vermittler nutzen bereits sehr rege ihre vorhandenen bAV-Kontakte, um das bisher nicht forcierte Komposit- und Transportversicherungsgeschäft für sich zu gewinnen.

Erfreulich hierbei ist, dass unsere Internetpräsenz intensiv genutzt wird. Sehr schnell haben unsere Vermittler erkannt, dass es sehr hilfreich ist, die in maxINTERN hinterlegten Fragebögen zu nutzen: Dadurch ist die Bearbeitungszeit kurz und die Rückfragefrequenz niedrig. Wer erkannt hat, dass

Wir haben bereits eine immense Vielfalt von Anfragen bis zum Vertrag begleitet.

die Fragebögen nicht dazu dienen, vom Kunden irrelevante Informationen abzufragen, sondern als Leitfaden für ein maßgeschneidertes Angebot, erhielt von uns sehr schnell die Grundlage für ein lösungsorientiertes Beratungsgespräch. Nicht zuletzt minimieren die Fragebögen den Aufwand des Maklers, nachträglich Informationen einzuholen, deutlich.

Unsere Internetpräsenz im maxINTERN befindet sich in einem steten Wachstumsprozess und kann von Vertriebspartnern mitgestaltet werden. Im Bereich „Spezialkonzepte“ finden Sie neben dem Tarif Smart & Easy auch Absicherungskonzepte für Geräte, Maschinen und Veranstaltungen. Diese wachsende Zahl an Deckungskonzepten verhandeln wir mit renommierten Versicherungsgesellschaften am nationalen und internationalen Markt. Zu allen Tarifen sind selbstrechnende, beschreibbare PDF-Formulare hinterlegt. Diese gewährleisten eine schnelle Angebotserstellung und einen schnellen Abschluss. Unser Fokus liegt hier darauf,

für die angebotenen maxpool-Partner einen messbaren Mehrwert gegenüber vergleichbaren Produkten am Markt zu bieten. Für den Tarif Smart & Easy bedeutet das konkret, dass wir insgesamt vier Leistungsverbesserungen im Vergleich zum marktüblichen Tarif vereinbaren konnten. So profitieren Kunden unter anderem von künftigen Leistungsverbesserungen in diesem Tarif, ohne dass eine Umstellung notwendig ist. Der Versicherer verzichtet auf den Einwand der Unterversicherung bis 10 Prozent der Versicherungssumme im Schadensfall. Auch findet hier die „goldene Regel“ Anwendung, wonach stets der Neuwert ersetzt wird. Zielgruppen sind kleine und mittlere Gewerbebetriebe.

Die Mannheimer hat uns mit ihren beschreibbaren PDF-Dokumenten eine schlanke Lösung für Geräte und Maschi-

nen geliefert. Hier wird nur abgefragt, was auch wichtig ist. Das Handling ist einfach und selbsterklärend. So muss das zu versichernde Gerät beziehungsweise die abzusichernde Maschine lediglich aus der entsprechenden Gerätegruppe ausgewählt und in das Objektverzeichnis eingefügt werden. Anschließend nur noch den Hersteller, den Typ und die Seriennummer sowie die gewünschte Versicherungssumme (Neuwert) und die Deckungsvariante eingeben und schon erscheint der ermittelte Beitrag auf der rechten Seite. Der Antrag muss dann nur noch ausgedruckt, unterschrieben und an antrag@maxpool.de gesendet werden.

Ein Kunde plant eine Veranstaltung? Auch das ist kein Problem. Ob Messe, Kongress, Karnevalszug oder Weihnachtsmarkt – die Veranstalterhaft-

pflichtversicherung der Mannheimer bietet eine umfassende Absicherung. Sie geben an, wie viele Veranstaltungen pro Jahr geplant sind, und das Dokument rechnet selbst. Dazu müssen Sie nur die gewünschte Versicherungssumme auswählen sowie eventuelle Zusatzrisiken wie Flurschäden oder Garderobenrisiko angeben.

Wir laden Sie herzlich ein, diese Produkte zu testen. Gern hilft Ihnen die Vertriebsunterstützung bei der Umsetzung und steht Ihnen mit Rat und Tat zur Seite. ■

Kontakt

Vertriebsunterstützung
Gewerbe/Transport
Telefon: (0 40) 29 99 40-390
E-Mail: gewerbe@maxpool.de

Lust auf mehr?



Der neue proontra Newsletter

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

www.proontra-online.de/newsletter



Hilfe für kenianische Kinder

Bereits seit Ende der 1990er-Jahre unterstützt maxpool-Chef Oliver Drewes Waisenkinder in Afrika. Im FURAHA PHÖNIX Kinderhaus haben viele ein neues Zuhause gefunden.

Vor zehn Jahren gründeten einige engagierte Hamburger, zu denen Drewes gehörte, den FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e. V., der seit rund fünf Jahren eine vereinseigene Immobilie als Waisenhaus in der Nähe von Mombasa betreibt. Mehr als 80.000 Euro erhielt das Waisenhaus 2014 an Zuwendungen, von denen für die 40 Kinder der Unterhalt und die Ausbildung bestritten und das Anwesen auch baulich weiterentwickelt wurden. Dazu Drewes: „Speziell in diesem Jahr hatten wir in Kenia überdurchschnittlich viele Herausforderungen. Die afrikanischen Jugendämter haben verfügt, dass Kinder ab dem 16. Lebensjahr von den jün-

geren Kindern räumlich getrennt leben müssen.“ Grund dafür seien wohl Fälle von sexuellen Übergriffen in anderen Häusern gewesen, sodass der kenianische Gesetzgeber diese Änderung allgemein verbindlich eingeführt habe. Im Januar 2014 war maxpool mit 26 Maklern und Mitarbeitern im Rahmen der diesjährigen Incentivereise vor Ort in Kenia. Tatkräftig wurde der Grundstein für eine separate Immobilie auf dem Grundstück des Waisenhauses mit einer Trennmauer und einem eigenständigen Zugang gelegt. Innerhalb kürzester Zeit entstand somit ein Rohbau, in dem bis zu 15 größere Kinder ein neues Zuhause bekommen sollen, das vom Per-

sonal des Haupthauses mitbetreut wird. „In Afrika ein neues Haus zu bauen, war sicherlich für alle Beteiligten im Januar ein bleibendes Erlebnis“, fasst Drewes zusammen.

Das Waisenhaus beschäftigt rein kenianisches Personal, und bauliche Maßnahmen sind jeweils eine logistische Herausforderung. Daher schreiten sie nur dann voran, wenn Vereinsmitglieder aus Deutschland vor Ort sind und sich engagieren. Zur Jahresmitte erforderte eine Betriebsprüfung vom deutschen Finanzamt die Übersetzung verschiedener Ausgabenbelege. So flog Drewes erneut, diesmal zusammen mit zwei Kollegen des



Alsterspree Verlags, nach Kenia. Auch der Alsterspree Verlag gehört seit Jahren zu den aktiven Unterstützern der Einrichtung. Neben dem auf YouTube gelisteten Film „Überleben in Ostafrika“, der von Alsterspree produziert wurde, war in zahlreichen procontra-Ausgaben das Kinderhaus mit Anzeigen vertreten. Drewes weiter: „In der Jahresmitte konnten wir neben den Übersetzungen für das deutsche Finanzamt auch den Bau des sogenannten Trainee House für die größeren Jungs deutlich weiter vorantreiben. Zuletzt war ich im Oktober nochmals für ein verlängertes Wochenende allein in Kenia, um den Bau zu finalisieren. Selbstverständlich tragen alle aktiven Mitglieder die Reisekosten übrigens privat. Somit konnten wir inzwischen mit drei Aufenthalten vor Ort in Kenia den Neubau des Nebengebäudes fertigstellen. Zum Jahreswechsel erfolgt die Abnahme durch das örtliche Jugendamt.“

Das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus hat sich inzwischen zu einer gestandenen Institution entwickelt, die örtlichen

Behörden stellen dem Verein stets Bestnoten aus. Das Kinderhaus nimmt Straßenkinder, Vollwaisen und misshandelte Kinder aus Problemfamilien auf und arbeitet eng mit den örtlichen Jugendämtern zusammen. Dazu Drewes: „Viele der Kinderbiografien machen uns sprachlos, und es ist kaum zu glauben, wie grausam das Schicksal zuschlagen kann. Eine der unfassbarsten Geschichten dürfte unser heute 13-jähriger Lukas erlebt haben.“ Lukas' Eltern stritten häufig. Der Vater war vermutlich Alkoholiker und verprügelte Lukas' Mutter regelmäßig brutal. Die Familie lebte in einem kleinen Haus mit Lehmbooden an der Küste.

Als sich das Drama zutrug, war Lukas fünf Jahre alt, sein älterer Bruder war etwa

zwölf und seine Schwester drei. Eines Nachts eskalierte ein Zerwürfnis zwischen den Eltern. Als alle eingeschlafen waren, ermordete Lukas' Mutter seinen Vater im Schlaf mit einem Küchenmesser. Die Kinder wurden wach und mussten dann mitten in der Nacht helfen, den Vater im Lehmbooden des Hauses zu vergraben.

Als die Mutter einige Tage später mit ihrem ältesten Sohn über den Tod des Vaters in Streit geriet, spitzte sich die Situation noch weiter zu. Die Mutter ermordete in der darauffolgenden Nacht auch ihren ältesten Sohn. Wieder mussten Lukas und seine Schwester das Grauen miterleben und beim Vergraben des Bruders helfen.

Möglicherweise haben Lukas und seine Schwester kurz darauf weitererzählt, was sich zugetragen hat. In jedem Fall ermittelte die Polizei und fand die beiden Leichen, Vater und Bruder, im Lehmbooden des Hauses. Die Mutter kam ins Gefängnis, wo sie nach wenigen Tagen verstarb. Die beiden Kinder wurden vom Jugendamt in zwei separaten Kinderheimen untergebracht. Andere Angehörige waren nicht bekannt. Im Kinderheim musste Lukas vermutlich Hunger leiden, wurde möglicherweise auch misshandelt. Der kleine Junge, inzwischen etwa sieben Jahre alt, beschloss wegzulaufen, um den einzigen Menschen zu suchen, der ihm noch blieb, seine kleine Schwester. Er rannte fort, fand aber seine

↪ Im Rahmen der maxpool-Incentive-Reise nach Kenia im Januar 2014 fand ein Fußballturnier statt.

Heute ist der kleine Lukas fest in der → Klassengemeinschaft etabliert.





↑ Damit sie Fußball spielen können, basteln sich die Kinder ihre Bälle aus Stricken und Stofffetzen oder Pflanzenteilen selbst.

» Schwester nicht, sondern strandete stattdessen in Mombasa als Straßenkind. Dort begann er Klebstoff zu schnüffeln, eine in Mombasa gängige Droge, um die Vergangenheit zu verdrängen. Fünf oder sechs Jahre lebte er dort, vollkommen auf sich allein gestellt. Vor einigen Monaten griff ihn die Polizei wegen Diebstahls auf. Vor vier Monaten konnte er mithilfe der Behörden ins FURAHA PHÖNIX Kinderhaus einziehen. Vollkommen verstört und abgemagert.

„Unsere Leute kümmerten sich um ihn und brachten ihn zurück in ein normales Leben. Heute, nur wenige Monate später, wirkt der Junge wie ein normales Kind; er liebt unsere Heimleiterin Evarlyn wie sei-

ne Mutter und nennt sie auch so. Er geht jetzt seit einigen Wochen erstmals zur Schule und unsere Lehrerin im Kinderhaus arbeitet abends viel mit ihm, damit er Anschluss findet. Unser Koch Karissa ist sein bester Freund“, berichtet Drewes voll Freude. Zudem konnte die Heimleiterin Evarlyn kürzlich Lukas’ Schwester ausfindig machen. Die Geschwister sehen sich nun regelmäßig. Zufällig lebt das Mädchen im Partnerhaus für Mädchen von FURAHA, ganz in der Nähe, wo sie sich wohlfühlt und voll integriert ist.

„Ich freue mich über das derzeitige Happy End für Lukas und ich bin froh und dankbar dafür, dass wir mit Evarlyn und unserem übrigen Personal so gute Leu-

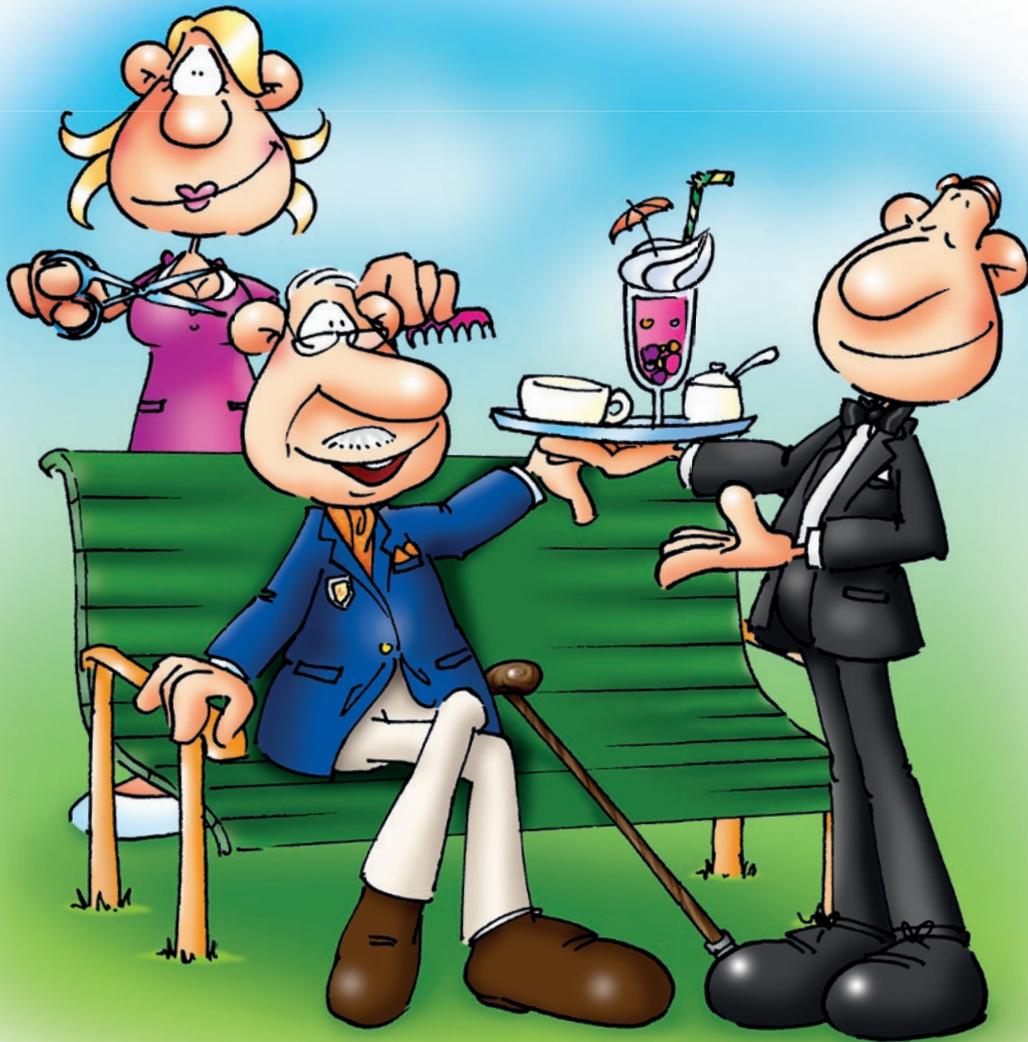
te beschäftigen, die es schaffen, einem Jungen wieder neuen Lebensmut und ein Zuhause zu geben“, kommentiert der maxpool-Chef.

Das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus basiert in Deutschland rein auf ehrenamtlicher Arbeit und wird von gut 200 regelmäßigen Spendern getragen, von denen viele aus der Versicherungsbranche stammen. Auf der Homepage phoenix-kinderhaus.de ist die vollständige Liste aller aktiven Spender einsehbar. Neben Dre-

Oliver Drewes, maxpool

„Viele der Kinderbiografien machen sprachlos; es ist kaum zu glauben, wie grausam das Schicksal manchmal zuschlagen kann.“

wes als Privatperson ist auch die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe aktive Unterstützerin der Kinder. Dazu Drewes: „Wir werden als Unternehmensgruppe auch in diesem Jahr davon absehen, unseren Geschäftspartnern Weinflaschen und Süßigkeiten als Weihnachtsgruß zu schicken. Stattdessen werden wir auch in diesem Jahr wieder eine besondere Weihnachtsspende für die Kinder leisten, und ich möchte hiermit auch unsere Kooperationspartner dazu animieren, uns das gleichzutun. Für die Kinder ist eine solche Unterstützung unendlich wertvoll. Wer daran Interesse hat, kann uns gern ansprechen (E-Mail: helfen@phoenix-kinderhaus.de).“ Für Unternehmen, die als Weihnachtsgruß das Kinderhaus unterstützen wollen, bietet maxpool einen kleinen Clip mit einem Weihnachtslied, gesungen von den FURAHA-Kindern. Wer möchte, versendet diesen Clip verbunden mit einem Weihnachtsgruß und dem Hinweis, dass man eine Weihnachtsspende für einen wohltätigen Zweck vorgenommen habe. „Sicherlich eine Botschaft, die in unseren Zeiten seltener geworden ist, aber wieder zunehmend Gehör finden sollte“, bekräftigt Drewes. ■



Mehr Pflegeschutz!

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



DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

Guter Kurs in stürmischen Zeiten

Das Lebensversicherungsreformgesetz und seine Folgen für Makler. Weniger Provision, dafür längere Haftungszeiten? maxpool liefert einen ersten Marktüberblick für 2015.



Das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) ist beschlossen, einige Punkte – wie die Neubehandlung der Bewertungsreserven – traten bereits im August in Kraft. Andere, wie die Senkung des Garantiezinses oder des Höchstzillmersatzes, gelten ab Januar 2015. Letzterer – da ist sich die Branche einig – wird die Einkommenssituation der unabhängigen Versicherungsmakler nachhaltig verändern. Die Lebensversicherer dürfen künftig nur noch 25 statt 40 Promille der Beitragssumme ihrer Abschlusskosten bilanziell anrechnen. Das heißt, jede Courtagezahlung oberhalb der neuen Bilanzgrenze muss dann aus dem Gewinn entnommen werden. Komplette kompensieren werden das die Lebensversicherer auf Dauer nicht können und wollen. Das wird die Einkommenssituation der Makler verändern. „Ich bin zunächst einmal froh darüber, dass die komplette Offenlegung der Provisionen in Euro und Cent nicht Gesetzesbestandteil wurde. Damit hätten Ausschließlichkeitsvertreter gegenüber der unabhängigen Maklerschaft einen vermeintlichen Vorteil gehabt, da sie ihre Bezüge auch in anderer Form dargestellt bekommen. Somit hätten die Angebote eines Maklers zunächst teurer gewirkt, was jedoch keinesfalls stimmt, wenn man die Kostenstrukturen der meisten Ausschließlichkeitsvertriebe bei Lichte betrachtet. Provisionen sind nicht alles. Der jetzt beschlossene Ausweis der tatsächlichen Beitragsrendite ist da natürlich viel sinnvoller und kundenorientierter. Auch finde ich es gut, dass die Provisionshaftungszeit nicht generell auf zehn Jahre ausgeweitet wurde, da diese Spanne als pauschale Haftungszeit für eine Provision schlichtweg absurd ist“, bewertet maxpool-Chef Oliver Drewes. Gleichzeitig geht er davon aus, dass die Umsetzung der gesetzlichen Regelungen im Bereich Courtagen vonseiten der Versicherer recht divers sein wird. „Bekanntlich funktionieren Versicherer im Kollektiv gesehen unter akutem Handlungsdruck ähnlich schlecht wie ein Kreuzfahrt-

schiff beim Zickzackfahren. Und die Versicherer hatten 2014 wirklich kein schönes Jahr. Tarifintern sind die Bewertungsreserven nun anders zu sehen, es sind die Risikogewinne geringer anzusetzen und der Garantiezins ist zum Jahreswechsel auf 1,25 Prozent anzupassen. Der Zinsmarkt ist gelinde gesagt unbehaglich, was zumeist auch Auswirkungen auf die Gesamtverzinsung der Tarife haben muss, und die Welt der neuen Unisex-Tarife verträgt sich in Teilen auf IT-Ebene mit der Parallelwelt der alten Tarife auch noch nicht richtig. Und in diesem Umfeld muss nun noch die Vergütung für die Vertriebskanäle anders dar-

Oliver Drewes

„Ich glaube keinesfalls an ein Maklersterben durch das LVRG.“

gestellt werden. Man kann schon resümieren, dass das Jahr 2014 ausreichend sportliche Herausforderungen für Versicherer mit sich brachte“, konstatiert der maxpool-Chef.

Vor diesem Hintergrund haben die Versicherer sich reichlich Zeit damit gelassen, diese vom Gesetzgeber gewollte Umgestaltung der Vergütungsmodelle nach außen zu kommunizieren. Die Fachabteilung von maxpool bestätigt in diesem Zusammenhang, dass bislang noch von keinem Versicherer Nachträge zu den Courtagevereinbarungen in endgültiger Fassung vorliegen. Aktuell führt maxpool Gespräche mit Vertriebsleitungen darüber, wie die Courtagen denn in Kürze aussehen sollen. Schriftlich liegt bislang wenig bis gar nichts vor. Dabei ähneln sich die Gespräche inhaltlich sehr. Dazu Drewes: „Allianz und Stuttgarter sagen beispielsweise übereinstimmend, dass der Ausgangssatz der Vergütung unverändert bleibe. Ein Teil der Vergütung, nämlich die berühmten 15 Promille, also die Differenz zwischen den bisher bilanzierbaren 40 und den neu nur noch an-

rechenbaren 25 Promille, wird demnach nicht mehr als Abschlussprovision ausbezahlt. Diese Differenz in Höhe von 15 Promille wird stattdessen als eine sogenannte ‚laufende Abschlussvergütung‘ über die Gesamtlaufzeit des Vertrages verteilt ausbezahlt. Als eine zweite Bestandspflegevergütung quasi. Ich gehe davon aus, dass diesem Modell die Mehrzahl der Versicherer folgen wird. Zumindest wurde uns dies auch von weiteren Versicherern in Aussicht gestellt. Bislang ist mir jedoch nur die WWK bekannt, die in diesem Zusammenhang den ursprünglichen Vergütungssatz geringfügig reduzieren möchte.“

Natürlich liegt dabei die Frage nahe, warum über eine „laufende Abschlussvergütung“ gesprochen und nicht einfach die Bestandspflegevergütung erhöht wird. Hintergrund ist, dass bei einem Wechsel der Betreuung, also einem Maklerwechsel aus Sicht des Kunden, die Bestandspflegevergütung stets auf den aktuell betreuenden Makler zu übertragen ist. Die „laufende Abschlussvergütung“ hingegen steht ähnlich wie Provisionen aus dynamischen Anpassungen stets dem ursprünglichen Abschlussvermittler zu. Insofern ist diese Zweiteilung der Vergütung schon aus technischen Gründen erforderlich.

Drewes weiter: „Der VOLKSWOHL BUND fährt nach den uns vorliegenden Informationen einen leicht abweichenden Kurs: Auch dort bleibt der Ausgangssatz der Vergütung durch das LVRG unverändert, jedoch wird der Anteil in Höhe von 15 Promille haftungsseitig auf die Versicherungsjahre 6, 7 und 8 verteilt.“ Das hieße, bei einer Vertragsstornierung im 6. Vertragsjahr würden immer noch 15 Promille zur Rückzahlung fällig, im 7. Jahr noch 10 und im 8. Jahr noch 5 Promille. Somit bliebe die Abschlussprovision heute zunächst gleich und längerfristig wäre mit etwas erhöhten Rückprovisionen zu kalkulieren. Rein rechnerisch entspräche das einer Provisionsreduzierung, die – abhängig von der Spätstornoquote – bei ungefähr 

» 5 Promille liegen dürfte. Offenbar überlegt übrigens auch die Allianz derzeit noch, ebenfalls ein alternatives Provisionsmodell mit einem verlängerten Haftungsrahmen einzuführen.

Der genaue Umstellungszeitpunkt der Vergütungen ist noch fraglich. Da maxpool und dem gesamten Maklermarkt bis kurz vor Weihnachten kaum ein Nachtrag in schriftlicher Form vorlag, ist davon auszugehen, dass die Umsetzung teilweise noch etwas auf sich warten lässt. Während die Stuttgarter betont, die Nachträge zur Courtagevereinbarung noch vor Weihnachten verschicken und die neuen Vergütungsrichtlinien pünktlich zum 1. Januar 2015 umsetzen zu wollen, lagen maxpool bis zum Redaktionsschluss der poolworld von ALTE LEIPZIGER, ERGO, Generali und zahlreichen anderen Branchengrößen noch nicht einmal mündlich verbindlich vorgetragene Informationen vor.

Allianz lässt verlauten, dass die Einführung der neuen Vergütungen im ersten Quartal 2015 umgesetzt werden solle, LV 1871, Standard Life und Canada Life versicherten, dass es bis zum 1. Juli 2015 keine Änderungen der Vergütungen geben werde. Auch dieser Herangehensweise, zunächst einmal den Markt zu beobachten und sich selbst intern mehr Zeit zu gönnen, werden sicherlich noch weitere Gesellschaften folgen. Fraglich ist ferner, ob Standard Life und Canada Life überhaupt etwas an ihren Vergütungen ändern, da diese und andere ausländische Gesellschaften von den Neuregelungen des LVRG grundsätzlich nicht betroffen sind.

Im Hinblick auf die NÜRNBERGER wird es etwas komplizierter: Dort wird man wohl die Vergütung speziell für die Riester-Renten drastisch reduzieren und dies auch nicht durch eine „laufende Abschlussvergütung“ kompensieren. Alle anderen Altersvorsorgetarife laufen aber wohl analog zur Herangehensweise der Allianz und der Stuttgarter. Zugleich wird es aber auch Verschiebungen der Faktoren in anderen Tarifen geben.

Drewes resümiert: „Bislang lässt sich feststellen, dass der Markt sehr uneinheitlich vorgeht und es zahlreiche Besonderheiten geben wird. Wir als maxpool werden zeitnah eine tabellarische Gesamtübersicht der Veränderungen vorhalten, um einen Überblick über die verschiedenen Vergütungsmodelle zu liefern. Als Pool werden wir deutlich

Oliver Drewes

„Es bleibt festzuhalten, dass die Abschlussvergütungen in Summe nicht nennenswert sinken werden.“

mehr und stark uneinheitliche Courtagevereinbarungen zu verwalten haben. Es bleibt aber festzuhalten, dass die Abschlussvergütungen in Summe nicht nennenswert sinken werden. Im Wesentlichen wird es eine Umverteilung der Vergütung geben, wonach maximal 30 Prozent der Vergütung über die Laufzeit verteilt ausbezahlt werden. Da die Herangehensweisen, Umsetzungszeiten und Vergütungsmodelle der verschiedenen Anbieter uneinheitlich sind, gehen wir bei maxpool von einer maximal 20-prozentigen Umverteilung für 2015 aus. Dieser Umverteilungsprozess ist natürlich nicht als Provisionsreduzierung zu sehen, da die ‚laufende Abschlussvergütung‘ naturgemäß die laufenden Einnahmen der Zukunft und damit den Wert des Gesamtbestands aufwerten. Gleichwohl ist es in der kurzfristigen Betrachtung zunächst erst einmal negativ. Des Weiteren ist es aus unserer Sicht sehr bedeutsam, dass die Vergütungen aus den Bereichen der bAV und vor allem der Biometrietarife unverändert bestehen bleiben. Lediglich die NÜRNBERGER und die WWK werden wohl im Zusammenhang mit dem LVRG auch geringfügige Reduzierungen der BU-Vergütungen einführen. Alle anderen Anbieter lassen die Abschlussprovisionen in diesen Bereichen unverändert.“

In Fachmedien ist im Zusammenhang mit dem LVRG vielerorts von einer Konsolidierung der Poolgesellschaften und gar vom großen Maklersterben die Rede. Aber stimmt das? Der maxpool-Chef verneint sehr deutlich. So sei maxpool 2014 im Vorsorgebereich sehr dynamisch um insgesamt rund 45 Prozent gewachsen und man rechne schlimmstenfalls mit einem Abflachen der Wachstumsrate, zumal aus Sicht eines Pools keine spürbaren Veränderungen der Poolmargen zu befürchten seien. Und was zeichnet sich im Hinblick auf die Umsätze der Makler ab? Betrachtet man einen Maklerbetrieb mit einem beispielhaft angenommenen Provisionsumsatz in Höhe von 100.000 Euro im Jahr 2014, dann setzt sich dieser Gesamtumsatz üblicherweise aus unterschiedlichsten Provisionsarten zusammen. Der durchschnittliche Maklerbetrieb verfügt nach den Auswertungen von maxpool über 40 Prozent Einnahmen aus Sachversicherungen und knapp 20 Prozent aus anderen Provisionsquellen, die nichts mit dem LVRG zu tun haben können – siehe Beispiel 1 ein nebenstehender Grafik. Weitere Provisionseinnahmen in Höhe von 8 Prozent beruhen im Mittel auf betrieblicher Altersversorgung und weitere 5 Prozent auf Bestandspflege und Dynamiken. 15 Prozent der Einnahmen resultieren aus Abschlüssen von Berufsunfähigkeitsverträgen. Nur rund 15 Prozent der Einnahmen eines durchschnittlichen Maklers beruhen nach den Auswertungen der Hamburger auf Geschäft aus den Bereichen der privaten Altersvorsorge – und sind somit von den Neuregelungen des LVRG betroffen. Reduziert man nun in diesem Zahlenbeispiel diese 15 Prozent des Umsatzes, also 15.000 Euro der Provisionseinnahmen aus dem Vorsorgesektor, um 20 Prozent durch die Neuregelungen der Vergütungen, sinkt der Gesamtumsatz zunächst also um 3.000 Euro, was demnach 3 Prozent ausmacht.

Selbst unter der Annahme, dass die Umsätze aus den Bereichen der privaten Altersversorgung stärker ausgeprägt sind, beispielsweise bei jüngeren Makler-

betrieben, wird das Bild nicht erheblich schlechter. In einem anderen Beispiel haben die maxpooler unterstellt, dass der Umsatz nur zu 15 Prozent aus Sachversicherungen und zu 25 Prozent aus privatem Altersvorsorgegeschäft besteht – siehe Beispiel 2.

Selbst in diesem Szenario führen die Neuregelungen im Zusammenhang mit dem LVRG nur zu einer Reduzierung der Gesamtumsätze in Höhe von circa 5 Prozent.

Unterstellt man nun in beiden Szenarien, dass sich die Bestände 2015 „normal“ entwickeln, Prämien- und Bestandssteigerungen in den Sachbeständen in Höhe von 5 Prozent vorliegen und auch die Bestandspflegevergütungen und Dynamiken mitwachsen, dann neutralisiert sich der Effekt aus den Neuregelungen des LVRG erheblich. Drewes fasst zusammen: „Die Neuregelungen durch das LVRG führen bei einem

durchschnittlichen Makler zu minimalen Umsatzrückgängen in Höhe von 3 bis 5 Prozent. In Härtefällen, das heißt bei Maklerbetrieben, die einen größeren Anteil an privatem Altersvorsorgegeschäft

Oliver Drewes

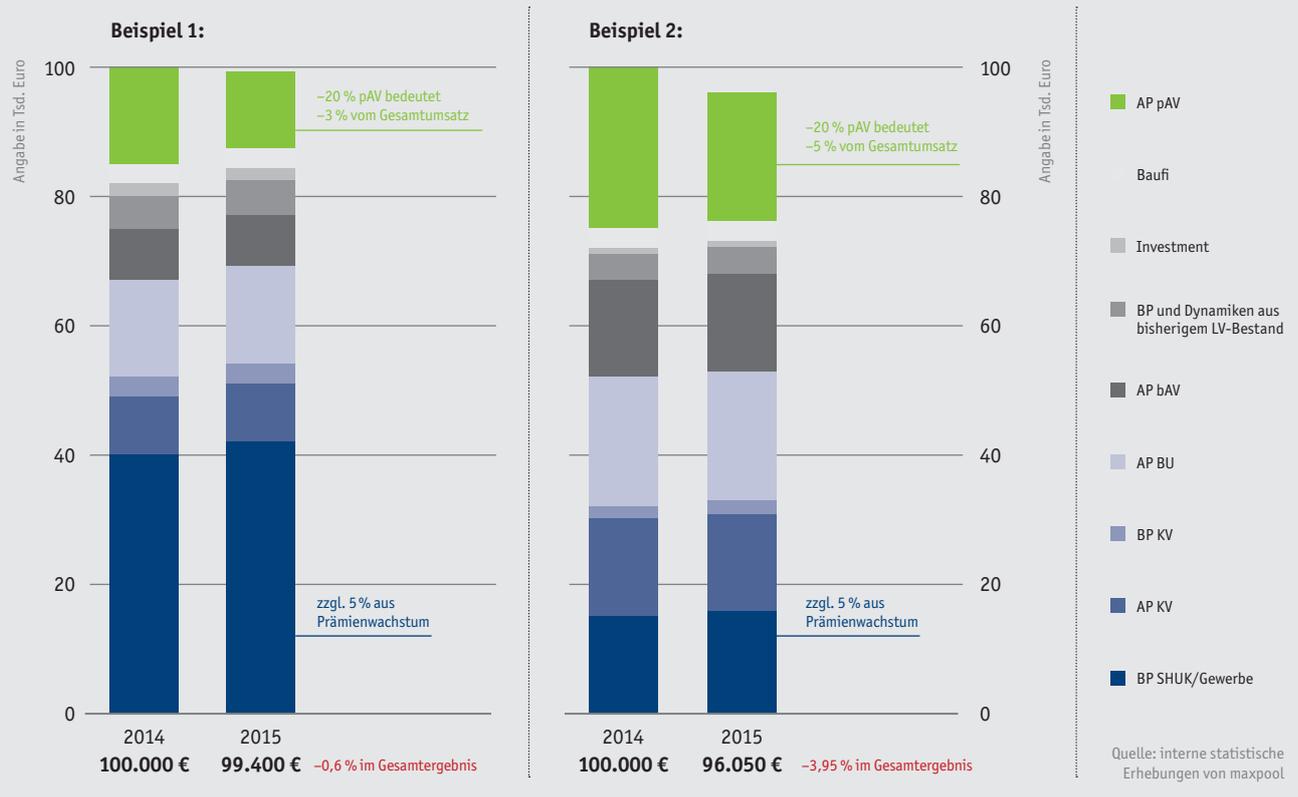
„Als Pool sind wir gern beratend an der Seite unserer Partner, um bei Bedarf verschiedene Wege zur Effizienzsteigerung aufzuzeigen.“

– ohne BU – haben, können sich die Umsatzrückgänge aus unserer Sicht auf 5 bis 10 Prozent belaufen. Im Ergebnis war ich selber von unseren Auswertungen überrascht. Die Neuregelung der Vergütungen ist zwar auf den einzelnen Geschäftsvorfall bezogen zunächst ärgerlich und

vielleicht auch mal im Einzelfall spürbar, gemessen am Gesamtumsatz wird das jedoch nicht übermäßig ins Gewicht fallen.“ Daher rät maxpool den Maklern, die Auswertungen auf den eigenen Gesamtumsatz und Bestand anzuwenden. Umsatzrückgänge in dieser Größenordnung dürften hoffentlich für keinen Maklerbetrieb existenziell bedrohlich sein. Vielmehr kompensiert ein durchschnittlicher Bestand durch seine Entwicklung einen Großteil schon von allein. „Darüber hinaus ist es aus meiner Sicht gut möglich, eine solch übersichtliche Differenz durch Effizienzsteigerungen im eigenen Betrieb recht einfach zu kompensieren. Als Pool sind wir gern beratend an der Seite unserer Kooperationspartner, um bei Bedarf verschiedene Wege dafür aufzuzeigen. Insofern kann ich klar sagen: Ich glaube keinesfalls an ein Maklersterben durch das LVRG“, blickt Drewes optimistisch ins neue Jahr. ■

Umsatzentwicklung eines Maklerbetriebs

Einkommen fiktiver Maklerbetriebe vor und nach der Einführung des LVRG, einmal mit geringem und einmal mit höherem Produktionsanteil aus der LV.



Dr. Andreas Wimmer (40) wurde in den Vorstand der Allianz berufen. Er folgt auf Michael Hessling, der seinen Platz im Ressort Firmenkunden räumt.



Buschfunk

■ Neues Vorstandsmitglied bei der Allianz

Andreas Wimmer wird in seiner Funktion als Vorstandsmitglied ab 1. Januar 2015 das Ressort „Firmenkunden“ leiten. Er ist derzeit Leiter des Sondervertriebs der Allianz Lebensversicherungs-AG und der Allianz Privaten Krankenversicherungs-AG. Der promovierte Betriebswirt begann seine Karriere 2004 bei der Allianz und hatte dort verschiedene Positionen inne, unter anderem in der Produktentwicklung und im Ressort „Firmenkunden/Maklervertrieb“ der Allianz Lebensversicherungs-AG sowie im Maklervertrieb der Allianz Versicherungs-AG. „Ich wertschätze Andreas Wimmer sehr und gratuliere der Allianz zu dieser aus meiner Sicht sehr guten und richtigen Personalentscheidung. Ich wünsche Andreas Wimmer viel Erfolg und alles Gute in seiner neuen und sehr verantwortungsvollen Position“, gratuliert Oliver Drewes seinem langjährigen Freund.

■ Deklarationen der Lebensversicherer: Die Vier steht bei einigen

Der Garantiezins für Lebensversicherungen wird 2015 von 1,75 auf 1,25 Prozent abgesenkt. So will es das LVRG. Für die Versicherten ist allerdings entscheidender, was ihre Verträge über die Garantie hinaus abwerfen. Die ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung muss ihre

Überschussbeteiligung um 0,3 Prozent senken. Die ab dem 1. Januar 2015 geltende Gesamtverzinsung, inklusive Schlussüberschuss und Beteiligung an den Bewertungsreserven, liegt dann bei rund 3,85 Prozent. Hingegen verkündet die Allianz, dass bei den LV-Produkten stets eine Vier vor dem Komma stehe: Die gesamte Verzinsung der Sparanteile liege bei dem Konzept Klassik bei mindestens 4,0 Prozent, beim Vorsorgekonzept Perspektive bei mindestens 4,3. Der VOLKSWOHL BUND reduziert seine Gesamtverzinsung um 0,4 auf 3,9 Prozent (inklusive Schlussbonus).

Eine unveränderte Überschussbeteiligung vermeldete Die Bayerische. Zwar liegt die laufende Verzinsung der Lebensversicherungs-Tochter Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG bei nur 3,6 Prozent, zusammen mit dem Schlussgewinnanteil sowie der Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven gelingt aber auch der Sprung über die 4-Prozent-Marke in der Gesamtverzinsung (4,05 Prozent).

■ Infinus: Vermittler müssen eventuell Provisionen zurückzahlen

Die White & Case Insolvenz GbR ist unter anderem mit der Insolvenzabwicklung der „roten Infinus“ (Infinus AG Ihr Kompetenzpartner, früher: Infinus Vertrieb und Service AG) beauftragt. Nun fordert die

zuständige Insolvenzverwalterin, Bettina Schmutde, Provisionszahlungen von mindestens einem ehemaligen Vermittler zurück. In einem Schreiben, das procontra-online als Kopie ins Netz gestellt hat, sieht Schmutde diese Zahlungen als anfechtbar, da „(...) nach den §§ 129, 134 Abs. 1 InsO eine unentgeltliche Leistung des Schuldners anfechtbar ist, es sei denn, sie ist früher als vier Jahre vor dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens vorgenommen worden (...)“. Laut Expertenmeinung könnte die Insolvenzverwalterin mit dieser Forderung Erfolg haben.

■ Drei Verschmelzungen bei den Lebensversicherern

Die Branchenkonsolidierung schreitet weiter voran. Drei Zusammenschlüsse hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) kürzlich genehmigt: So darf die von der Gothaer angekündigte Verschmelzung der Asstel Lebensversicherung AG auf die Gothaer Lebensversicherung AG erfolgen. Zudem hat die BaFin die Verschmelzung der Hamburg-Mannheimer Pensionskasse AG auf die ERGO Pensionskasse AG sowie die der Optima Pensionskasse AG auf die R+V Pensionskasse AG genehmigt. Das berichtet die aktuelle Dezember-Ausgabe des BaFin-Journals.



Die leistungsstarke KV-Voll-Tariflinie: einsA

Max Winterberg
Unternehmenskommunikation/Produkt-Manager

**Besser Barmenia.
Besser leben.**

Für ein einsA Leben! Fünf Kranken-Vollversicherungstarife, die starke Leistungen in allen Gesundheitsfragen bieten: Mit den Barmenia einsA-Tarifen und einem umfassenden Leistungsspektrum von A wie ambulant bis Z wie Zahnbehandlung. Das heißt: Egal, für welchen sich Ihre Kunden entscheiden – die einsA-Tarife sind immer ein Gewinn! Und weil sich Ansprüche im Laufe der Zeit ändern, enthalten die einsA-Tarife die Option, zu bestimmten Zeitpunkten ohne

Gesundheitsprüfung in einen leistungsstärkeren Vollversicherungstarif der Barmenia zu wechseln. Natürlich sind nicht nur Ihre Kunden bei der Barmenia gut aufgehoben. Auch für Sie sind wir 100 % da! Und zwar verlässlicher, schneller und echt freundlich.

Informieren Sie sich jetzt:

julian.reiss@barmenia.de oder Telefon **0202 438-2278**



Barmenia
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

Flexibilität, bitte!

Bei der Vollversicherung setzen Gesellschaften seit einigen Jahren vermehrt auf kompakte Absicherungsmodelle. Das geht zulasten der Flexibilität. Ganz anders ist es hingegen im Bereich der Ergänzungs- und Pflegetarife.



Die flexible Pflegevorsorge gewinnt immer mehr an Bedeutung. In dem wachsenden Markt zählen Gesellschaften wie die ARAG und die Deutsche Familienversicherung (DFV) zu den Vorreitern. Auch die Gothaer Krankenversicherung hat ihre Hausaufgaben gemacht und greift mit der neuen Pflegetagegeldversicherung MediP in das Marktgeschehen ein.

Der Pflegeergänzungstarif besticht vor allem durch seine Flexibilität und Leistungsstärke, wie auch die Analysehäuser MORGEN & MORGEN und LevelNine bestätigen. Daneben macht er mit Alleinstellungsmerkmalen wie der Nachversicherungsgarantie ohne Gesundheitsprüfung

und Wartezeiten, der Soforthilfe ohne Zuordnung zu einer Pflegestufe oder der vollstationären Kurzzeitpflege von sich reden. Wenn eine Pflegebedürftigkeit eintritt, die ganz oder teilweise auf eine Suchterkrankung zurückzuführen ist, leistet die Gothaer abweichend von Paragraph 5 Absatz 1b AB/PV2009 im vereinbarten Umfang. Abweichend von der genannten Vorschrift wird das vereinbarte Pflegetagegeld auch während einer stationären Heilbehandlung im Krankenhaus, einer stationären Rehabilitationsmaßnahme oder einer Kur ohne Unterbrechung zur Verfügung gestellt.

Im Tarif MediP endet die Beitragszahlung bereits ab Pflegestufe I bei Eintritt

der Pflegebedürftigkeit der versicherten Person mit Ablauf des Monats, in dem der Versicherungsnehmer vom Medizinischen Dienst der deutschen Pflegepflichtversicherung als pflegebedürftig eingestuft wird.

Die Varianten des Tarifs sehen eine dynamische Anpassung des Pflegetagegelds wie auch eine Leistungsdynamik bei Pflegebedürftigkeit vor. Darüber hinaus gibt es eine Nachversicherung, wenn besondere Ereignisse wie Tod, Heirat oder Geburt eintreten. Zudem verzichtet die Gothaer auf die Einhaltung von Wartezeiten und es besteht abweichend von Paragraph 1 Absatz 1.1 und Paragraph 15 Absatz 4 AB/PV 2009 weltweiter Versicherungsschutz. In Bezug auf die geplanten Gesetzesänderungen ist ein über den MediP versicherter Kunde auch gerüstet. Besonders interessant ist, dass die Tarifstufen MediP 0, MediP 3 und MediP EZ auch selbstständig abgeschlossen werden können!

Fazit

Der Tarif MediP der Gothaer ist eine flexible Pflegevorsorge, mit der sich Ihre Kunden für jede Pflegestufe individuell absichern können. Gemeinsam mit der AXA und der DFV schließt Gothaer damit zur Marktpitze auf – einen detaillierten Vergleich im Bezug auf die individuellen Anforderungen Ihres Kunden erstellen wir Ihnen gern. Sprechen Sie gern unsere Fachberater aus dem KV-Team an. ■

Kontakt

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



**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.

Flexibler Risikoschutz

Wer eine Risikolebensversicherung abschließt, tut dies aus verschiedenen Gründen. Mit der RISK-vario bietet die Dialog Lebensversicherungs-AG für jeden Bedarf den passenden Tarif.



Die Versicherungslösung der Dialog Lebensversicherungs-AG eignet sich hervorragend zur flexiblen finanziellen Absicherung von Hinterbliebenen wie dem (Ehe-)Partner oder der Familie, zur Vorsorge für Verbindlichkeiten wie Hypotheken oder Darlehen sowie als Schutzmaßnahme vor den wirtschaftlichen Folgen, die der Tod von Existenzgründern oder von Personen mit Schlüsselpositionen in einem Unternehmen mit sich bringt.

Den genannten Zielgruppen bietet die Dialog mit RISK-vario variable Risikotarife für einen individuellen Versi-

cherungsschutz. Dabei sind nahezu alle Varianten der Absicherung gegen den Tod möglich. Dynamische Beitrags- und Leistungsanpassungen und umfangreiche Nachversicherungsgarantien sorgen für einen passgenauen Risikoschutz. Zudem lassen sich im Tarif bis zu neun Personen inklusive Nachversicherung absichern. RISK-vario eignet sich demnach auch ideal zur finanziellen Absicherung von Geschäftsverbindungen wie zum Beispiel Arztpraxen und Anwaltskanzleien. Zudem sind die Beiträge in allen Tarifen risikoadäquat, so dass sich die Beiträge genau dem Ri-

sikoverlauf über die Laufzeit anpassen. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, zu jedem Summenverlauf eine leistungsstarke Zusatzversicherung wie zum Beispiel eine Berufsunfähigkeitszusatzversicherung abzuschließen.

Mit RISK-vario können Kunden den Verlauf der Versicherungssumme fle-

Den genannten Zielgruppen bietet die Dialog mit RISK-vario variable Risikotarife für einen individuellen Versicherungsschutz.

xibel bestimmen. Im „RISK-vario konstant“ bleibt die Versicherungssumme über die komplette Laufzeit unverändert, bei „RISK-vario fallend“ fällt die Versicherungssumme über die Laufzeit um einen konstanten Beitrag pro Jahr. Auch bei „RISK-vario Finanzierung“ fällt die Versicherungssumme, in dieser Variante allerdings mit einem an ein Annuitätendarlehen exakt angepassten Verlauf. Für Kunden, die sich ungern festlegen, könnte „RISK-vario wahlfrei“ die richtige Wahl sein, denn hier kann die Versicherungssumme für jedes Jahr der Laufzeit völlig frei gewählt werden. Bei der „RISK-vario Zeitrente“ ist die Versicherungssumme immer exakt so hoch, dass bis zum Ende der Absicherungszeit im Leistungsfall eine Rente in gewünschter Höhe durch einen Entnahmeplan realisiert werden kann, und im „RISK-vario Sparplan“ ist die Versicherungssumme so kalkuliert, dass das Sparziel im Leistungsfall in gewünschter Höhe sichergestellt ist. ■



Auf das Werkzeug kommt es an.

Die neuen procontra Beratertools

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

Handfeste Gründe für die Krankenvollversicherung

Kürzere Wartezeiten, freie Arztwahl, Kostenerstattung für Zahnersatz. Es gibt zahlreiche Gründe, warum die private Krankenversicherung (PKV) nach wie vor die bessere Wahl ist.



In der PKV sucht sich der Kunde ganz individuell den Schutz aus, den er braucht, und die vereinbarten Leistungen kann ihm dann keiner wieder nehmen. Zudem erhält er die bestmögliche Versorgung und nimmt am medizinischen Fortschritt teil – und das alles zu bisweilen günstigeren Beiträ-

gen als in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV).

Des Weiteren werden sich die Beiträge in der GKV ab dem kommenden Jahr von Krankenkasse zu Krankenkasse deutlich unterscheiden. Zum Jahreswechsel sinkt der normale Beitragssatz zwar von 15,5 auf 14,6 Prozent. Diese

Senkung wird jedoch durch den von den Krankenkassen erhobenen einkommensabhängigen Zusatzbeitrag von voraussichtlich 0,9 Prozentpunkten und mehr wieder aufgezehrt. Dies könnte besonders bei Besserverdienenden dazu führen, dass der GKV-Beitrag deutlich steigt. Als Makler sollten

Sie gesetzlich versicherte Kunden mit hohem Einkommen unbedingt auf die Veränderungen aufmerksam machen und ihnen einen Wechsel in die PKV vorschlagen.

Einen Top-Tarif bieten die Krankenversicherer der Sparkassen-Finanzgruppe, Bayerische Beamtenkrankenkasse

Der Rundum-Service macht Kunden wunschlos glücklich und bietet Ihnen zahlreiche Ansätze für eine umfassende Beratung.

(BK) und UKV – Union Krankenversicherung. Der Tarif GesundheitCOMFORT ermöglicht dem Kunden durch seinen modularen Aufbau mit drei Zahn-Bausteinen, die eine anteilige Kostenerstattung für Zahnersatz in Höhe von 50, 75 oder 90 Prozent vorsehen, und den drei Selbstbehaltsstufen in Höhe von 300, 900 und 1.200 Euro eine flexible Gestaltung. Gezielte Vorsorgeuntersuchungen fallen nicht unter den Selbstbehalt. Außerdem ist dieser Tarif aufgrund der Kalkulation nach

Berufsgruppen für selbstständige und freiberuflich tätige Kunden besonders interessant, denn diese zahlen einen günstigeren Beitrag. Weiterhin können BK und UKV die Beiträge im GesundheitCOMFORT noch bis Dezember 2015 auch für das Neugeschäft stabil halten. Aufgrund seines hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnisses hat die Zeitschrift „Finanztest“ den Tarif dieses Jahr mit den Noten 1,7 (BK) und 2,1 (UKV) bewertet.

Darüber hinaus punkten BK und UKV mit Assistance-Leistungen wie beispielsweise der kostenlosen medizinischen Hotline MediTALK. Über diese können Kunden sich 24 Stunden am Tag Auskunft von Ärzten zu unterschiedlichen Themen einholen. So zum Beispiel, wenn sie eine zweitzärtliche Meinung benötigen, Fragen zu bestimmten Arzneimitteln haben oder wissen möchten, welche Impfungen für eine Reise in die Tropen notwendig sind. Außerdem ermöglichen BK und UKV ihren Versicherten Zugang zu medizinischen Neuerungen, etwa dem Gensignaturtest Onkotype. Dank dieser genetischen Analyse des Tumorgewebes bei Brustkrebs kann eine individu-

elle Vorhersage des Rückfallrisikos ermittelt und damit die Entscheidung für oder gegen eine Chemotherapie besser abgesichert werden. Dieser Rundum-Service zeichnet BK und UKV aus, macht Kunden wunschlos glücklich und bietet Ihnen zahlreiche Ansätze für eine umfassende Beratung. ■

Überblick GesundheitCOMFORT

- 3 wählbare Zahn-Bausteine: anteilige Kostenerstattung für Zahnersatz in Höhe von 50, 75 und 90 Prozent
- 3 wählbare Selbstbehaltsstufen: 300, 900 und 1.200 Euro
- Günstigerer Beitrag für Selbstständige und Freiberufler
- Stabile Beiträge im Neugeschäft bis Dezember 2015
- Assistance-Leistungen wie die medizinische Hotline MediTALK
- Zugang zu medizinischen Neuerungen wie dem Gensignaturtest Onkotype

Kontakt

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

▼ Wohngebäudeversicherung

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



Dauerbrenner Berufsunfähigkeit

Unter zahlreichen Tarifen hat sich maxpool zwei Produkte genauer angeschaut.



Sowohl der Tarif BioRisk Komfort der WWK als auch die Absicherungslösung SecureAL der AL verzichten altersunabhängig auf eine abstrakte Verweisung.

Beide Tarife sichern Kunden optimal gegen die finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit ab.

Wird die Berufsunfähigkeit erst später gemeldet, erfolgen die Leistungen auch rückwirkend. Beide Tarife bieten zudem einen weltweiten Versicherungsschutz, auch wenn der Versicherungsnehmer ins Ausland zieht, und verzichten darauf, den Arbeitsplatz weisungsgebundener Mitarbeiter umzuorganisieren, wenn eine Berufsunfähigkeit eintritt. Weitere gemeinsame Leistungen sind Überbrückungsmöglichkeiten bei Zahlungsschwierigkeiten, Nachversicherungsgarantien, die Definition der bisherigen Lebensstellung sowie Leistungen, wenn der Versicherte vorübergehend aus dem Beruf ausscheidet.

Besonderheiten

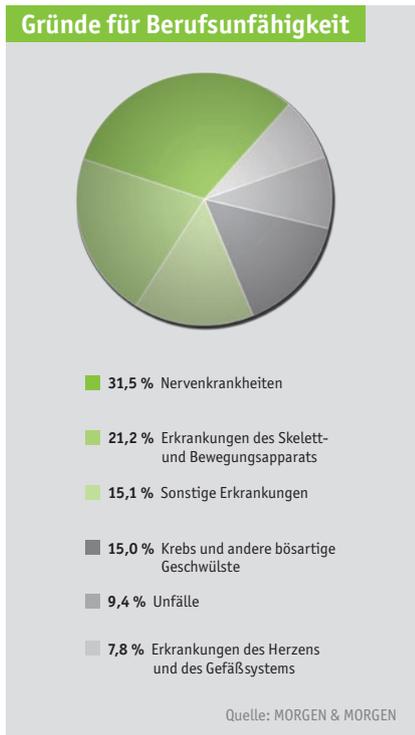
Die WWK stuft in ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung Akademiker mit überwiegender Bürotätigkeit in die günstigste Berufsgruppe ein. Damit setzt sich der Versicherer im aktuellen Wettbewerbsvergleich mit an die Marktspitze. Zu den Akademikern gehören alle, die die akademischen Grade Diplom, Bachelor, Master, Magister und Doktor erworben haben. Auch die Stu-

Ein Unfall oder eine schwere Krankheit kann jeder Berufskarriere ein schnelles Ende bereiten. Zum Verlust der Arbeitsfähigkeit kommen häufig noch erhebliche finanzielle Einbußen – der soziale Abstieg ist vorprogrammiert.

Vom Staat ist keine größere Unterstützung mehr zu erwarten. Personen, die nach dem 1. Januar 1961 geboren wurden, bekommen nur noch eine halbe beziehungsweise volle Erwerbsminderungsrente. Bei voller Erwerbsunfähigkeit erhalten sie nur etwa 31 Prozent ihres letzten Bruttoeinkommens, und bei halber Erwerbsunfähigkeit sogar nur 15 Prozent. Ein Anspruch auf Erwerbsminderungsrente besteht nur, wenn spezielle Voraussetzungen erfüllt sind.

So müssen insgesamt fünf Beitragsjahre vorhanden sein und für den Zeitraum der letzten fünf Jahre mindestens 36 Pflichtbeiträge nachgewiesen werden. Alternativ müssen vor dem 1. Januar 1984 fünf Beitragsjahre liegen und ab 1984 muss man jeden Monat in der gesetzlichen Rentenversicherung versichert gewesen sein. Berufsanfänger genießen Sonderregelungen, zum Beispiel bei einem Arbeitsunfall.

Mit der ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a. G. (AL) und der WWK Lebensversicherung a. G. stehen uns zwei sehr starke Partner im Bereich der Arbeitskraftabsicherung zur Verfügung. Beide Gesellschaften bieten hervorragende Berufsunfähigkeitsprodukte an.



dienabschlüsse staatlich anerkannter Bildungseinrichtungen wie der IHK oder dem Bundesverband Deutscher Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademien (VWA) zählen dazu. Des Weiteren sieht das Bedingungsmerk des BioRisk Komfort der WWK eine Dienstunfähigkeitsklausel für Beamte auf Lebenszeit vor. Jene ist ohne Mehrprämie im Versicherungsschutz enthalten.

Die AL kann im Tarif SecureAL mit hervorragenden Tarifmerkmalen und einer zusätzlichen Ausbaugarantie punkten. In den ersten fünf Versicherungsjahren und bis zum maximalen Endalter von 35 Jahren kann die Berufsunfähigkeitsrente ohne bestimmtes Ereignis und ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden. Hierbei darf die maximale Gesamtrente in Höhe von 30.000 Euro pro Jahr nicht

überschritten werden. Die bekannte Nachversicherungsgarantie ist in den Tarifen der AL ebenfalls enthalten. Weiterhin kann eine eingeschlossene Beitragsdynamik jederzeit ausgesetzt werden. Das Dynamikrecht erlischt auch nach mehrmaligem Widerspruch nicht. Zu guter Letzt verzichtet die AL im Tarif auf die gesetzlich vorgesehene Möglichkeit einer Beitragserhöhung oder Leistungsherabsetzung gemäß Paragraph 163 VVG.

Fazit

Beide Tarife sichern Kunden optimal gegen die finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit ab. Welche Versicherungslösung im Einzelfall den Zuschlag erhält, entscheidet sich unter anderem lediglich anhand der Berufe der einzelnen Versicherungsnehmer. ■

Mehrwert für Makler!

Mit den Webangeboten von procontra-online stets top informiert.

www.procontra-online.de
Umfassend informiert.

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



Das gefällt mir
procontra auf facebook
Sozial vernetzt.

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



YouGov
REICHWEITE
Online
Wöchentlich
09/2013

Hohe Reichweite (Platz 4)
Wochenkontakt 30%
In der Zielgruppe Versicherungs- und Finanzmakler

procontra online

IMD... was?

Schon in wenigen Monaten könnte die Reform der europäischen Vermittlerrichtlinie (IMD II) in nationales Recht umgesetzt werden. Vielen Maklern sind die anstehenden Veränderungen jedoch noch unbekannt.



Laut einer Studie des Marktfor- schungs- und Beratungsinstituts Heute und Morgen wissen ganze 72 Prozent der Vermittler noch nicht, was im Zuge der Reform der europäischen Vermittlerrichtlinie (IMD II) auf sie zukommt. Dabei ist gerade die Forderung nach Weiterbildung als zentraler Baustein der Novelle für Makler unmittelbar relevant. Danach muss jeder Makler im Jahr 40 sogenannte Weiterbildungspunkte sammeln, um im Sinne des Verbraucherschutzes sicherzustellen, dass sein Bildungsstand den Anforderungen der Versicherungswirtschaft gerecht wird.

Als verlässlicher Partner des Maklers unterstützt maxpool seine angebotenen Vertriebspartner bereits seit Frühjahr 2014 umfassend auf diesem Gebiet.

So ist der Qualitätspool inzwischen akkreditierter Bildungsdienstleister der „Initiative gut beraten – Weiterbildung“, die Anfang 2014 ins Leben gerufen wurde, um eine nachprüfbare Weiterbildung in der Praxis sicherzustellen. Die Initiative ist bis heute die wichtigste Möglichkeit, den Anforderungen der Versicherungswirtschaft zu folgen. „Für maxpool war die nachhaltige Aus- und Weiterbildung angebotener Vertriebspartner schon immer ein wichtiges Thema. Insofern war es für uns selbstverständlich, bei der Initiative mitzuwirken, um unsere Vertriebspartner in Sachen Aus- und Weiterbildung noch besser zu unterstützen“, erklärt Ennedi Gargiso, Mitglied der Geschäftsleitung. Um das bereits bestehende Bildungsangebot den An-

forderungen der Initiative anzupassen, hat maxpool das hauseigene Aus- und Weiterbildungskonzept grundlegend überarbeitet. So bietet der Qualitätspool nun auch Präsenzveranstaltungen an und ist momentan dabei, das hauseigene Webinar-Angebot aufzustocken. Ein besonderes Highlight sind die regelmäßig stattfindenden Spezialveranstaltungen, die Maklern über eineinhalb Tage geballtes Vertriebswissen vermitteln. Die Veranstaltungen sind ausschließlich themenbezogen und gehen beispielsweise auf die Bereiche betriebliche Altersversorgung, private Altersversorgung, Krankenversicherung, Investment oder Finanzierung ein. Das gesamte Aus- und Weiterbildungsangebot von maxpool ist fachlich anspruchsvoll und unterstützt Makler dabei, die pro Jahr verlangten 40 Weiterbildungspunkte zu sammeln. Um sich diese anrechnen lassen zu können, müssen Makler über ein Punktekonto bei der Initiative verfügen. Ihre eigene Teilnahme an der Initiative können Makler über maxpool schnell und einfach organisieren. Sie müssen lediglich die im maxINTERN unter Service/maxAKADEMIE zum Download bereitgestellten Dokumente ausfüllen und diese anschließend per E-Mail an akademie@maxpool.de senden. maxpool kümmert sich dann um die Registrierung bei der Initiative und um die Eröffnung des persönlichen Punktekontos. ■

Weitere Informationen

Bei Interesse sprechen Sie gern Ihren Maklerbetreuer oder den Vertriebsservice an.

E-Mail: akademie@maxpool.de



Profitieren Sie noch bis 30.03.2015 von attraktiven Sonderrabatten!

- 11,90 Euro für die Vollversion mit bestehender fb-expert-Lizenz
- 17,80 Euro für die Vollversion ohne bestehende fb-expert-Lizenz

Preise verstehen sich inkl. gesetzl. MwSt und gelten nur für Makler mit bestehender maxpool-Anbindung

Vorher kriebeln, später rocken!

Der EINSeitenplaner des Dr. Kriebel Beratungsrechners hebt Ihre Vorsorgeberatung auf eine neue Stufe.

- Das Tool begleitet Sie und Ihre Kunden durch den Prozess der Anlageberatung, wie er vom Gesetzgeber im Sinne des Verbraucherschutzes verlangt wird
- Altersvorsorge und Vermögenssituation werden bildlich auf nur einer Seite dargestellt
- Die optimale Sparratenverteilung auf die drei Schichten lässt sich per Knopfdruck berechnen
- Ihr Kunde erkennt sofort seinen Bedarf und wird zum Käufer
- „Was kostet Ihren Kunden einen Monat warten“? Das erfahren Sie mit nur einem Klick
- Sie können jeden Ihrer Arbeitsschritte nachvollziehen
- Schnittstelle zu Franke und Bornberg-expert – Angebotserstellung ohne Medienbruch und redundante Dateneingabe aus der Beratung heraus

Und vieles mehr!

Der Qualitätspool

maxpool
hanseatisch souverän

Vorsicht, Falle!

Nicht jeder Hausrattarif leistet bei Verletzung von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften.



„maxpool und die Medien-Versicherung a. G. legen seit jeher größten Wert auf eine faire Regelung bei grob fahrlässig verursachten Schäden.“

Stefan Klahn,
Produktentwickler bei maxpool

Im Sommer hat maxpool die gemeinsam mit der Medien-Versicherung a. G. konzipierten Hausrat-Deckungskonzepte einem Relaunch unterzogen und ist nun mit drei klar voneinander abgegrenzten Tariflinien sehr gut auf die Bedürfnisse des Marktes eingestellt. Darüber hinaus hat maxpool die Prämiensätze über alle Tariflinien und Tarifzonen hinweg deutlich gesenkt und bietet somit für jeden Bedarf ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis mit einem marktführenden Bedingungsnetzwerk an. maxpool und die Medien-Versicherung a. G. legen seit jeher größten Wert auf eine faire Regelung bei grob fahrlässig verursachten Schäden. 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 meisten Wettbewerbertarife schließen in der Klausel „Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit“ Schäden durch die Verletzung von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften aus, verweisen auf die entsprechenden Paragraphen in

den Allgemeinen Bedingungen und quoteln die Schadensregulierung. Wie zum Beispiel in folgenden Fällen:

Einbruchdiebstahl über Baugerüst

Für Sanierungsmaßnahmen wird das Mehrfamilienhaus, in dem sich die Wohnung des Versicherungsnehmers befindet, eingerüstet. Der Versicherungsnehmer vergisst, dies seinem Hausratversicherer zu melden, und es kommt, begünstigt durch das Gerüst, zu einem Einbruchdiebstahl in seiner Wohnung.

Einbruchdiebstahl durch „Fenster auf Kipp“/„Tür nur zugezogen“

Vor einem kurzen Einkauf hat der Versicherungsnehmer seine Haustür nur „ins Schloss fallen“ lassen und das Fenster im Wohnzimmer in Kippstellung gelassen. Nach der Rückkehr muss er feststellen, dass ein Einbrecher das gekippte Fenster für einen Einbruchdiebstahl genutzt hat.

Einbruchdiebstahl in längerfristig unbewohnter Wohnung

Der Versicherungsnehmer erfüllt sich einen lang gehegten Wunsch und geht auf eine viermonatige Weltreise. Er vergisst, seinem Hausratversicherer die

längere Abwesenheit zu melden. Während seiner Reise kommt es zu einem Einbruchdiebstahl.

Brandschaden durch Kaminasche

Der Versicherungsnehmer entsorgt die noch nicht vollständig erkaltete Kaminasche im Hausmüll. Daraufhin kommt es zu einem Brandschaden in der Küche, der durch Glutnester in der Asche verursacht wurde.

Alle Beispiele zeigen, dass man als Versicherungsnehmer sehr schnell in eine Situation geraten kann, in der Obliegenheitspflichten oder Sicherheitsvorschriften ins Spiel kommen. Im Schadensfall ist dann konkret zu beurteilen, ob diese Pflichten bei der Schadensherbeiführung grob fahrlässig verletzt wurden. Hier kann es zu Grenzfällen kommen, in denen aus Sicht des Versicherers keine „normale“ grobe Fahrlässigkeit vorliegt, sondern die Verletzung von Obliegenheitspflichten oder Sicherheitsvorschriften. Spätestens an diesem Punkt möchte weder der Makler mit seinem Kunden noch beide mit dem Versicherer darüber diskutieren müssen, dass der Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit nicht generell gemeint war. Mit der max-Hausrat Plus und der max-Hausrat Premium sind Versicherungsnehmer und Makler auf der sicheren Seite! ■



Care Concept **AG**

We take care of you!

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



Arbeitnehmer begeistern

Dass Altersvorsorge zuzätzlich zur gesetzlichen Rente unabdingbar ist, weiß doch jedes Kind. Trotzdem ist das Thema betriebliche Altersvorsorge bei Arbeitnehmern nicht gerade „beliebt“.



„maxpool hat sich überlegt, wie sich das Interesse der Arbeitnehmer wecken lässt.“

Claudia Tüscher,
Teamleiterin Verblebsunterstützung bAV

Wenn wir als Vermittler den Arbeitgeber davon überzeugt haben, seinen Angestellten eine betriebliche Altersvorsorge anzubieten und zu subventionieren, ist nur die halbe Wegstrecke geschafft. Denn anschließend muss der Arbeitgeber seine Mitarbeiter über das Angebot informieren und zum Handeln bewegen. Dies wird üblicherweise anhand von Informationsveranstaltungen, Flyern und Anschreiben gemacht.

maxpool hat sich Gedanken gemacht, wie sich heutzutage das Interesse der Arbeitnehmer zuzätzlich wecken lässt.

Aus den Überlegungen ist ein „Erklärungsfilm“ entstanden, den der Arbeitnehmer über einen Link oder per QR-Code starten kann. Dieser Film ist auf eine Direktversicherung per Entgeltumwandlung mit Arbeitgeberzuschuss ausgelegt. Nachdem der Mitarbeiter den Film gesehen hat, kann er auf der dahintergeschalteten Website seine Daten eingeben und entweder eine Berechnung beziehungsweise einen Beratungstermin anfordern oder aber auch sein Desinteresse bekunden.

Aber sehen Sie selbst: Den Film „Ihre Betriebsrente“ können Sie einfach über

den Link www.Ihre-Betriebsrente.de anschauen oder sich direkt auf Ihr Smartphone scannen (per unten stehendem QR-Code).

Wie können Sie diesen Film in Ihrer Beratung einsetzen? Er eignet sich hervorragend dafür, Arbeitgeber mit bestehenden Gruppenverträgen anzusprechen. Jene sollen den Link ihren Arbeitnehmern zur Verfügung stellen. Der Film soll Interesse wecken und den Arbeitnehmer zum Handeln auffordern.

Beim bAV-Team geht dann die Anfrage ein, die der Arbeitnehmer über die Website gestellt hat. Wir leiten sie dann an Sie weiter. Bitte informieren Sie uns immer vorab, welchen Arbeitgebern Sie diesen Film aushändigen, damit wir die Anfragen Ihnen zuordnen können.

Sie wollen nur den Film nutzen ohne die Website? Sprechen Sie das bAV-Team an und Sie erhalten als A- oder B-Makler den Film kostenlos zur Verfügung. ■



QR-Code zum Erklärungsfilm



Kontakt

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

Richtig vorsorgen für den Leistungsübergang

Krankentagegeldversicherung und selbstständige Berufsunfähigkeitsabsicherung sind sinnvoll. Sie müssen jedoch zueinander passen.



„Die einfachste Lösung ist ein Versicherer, der BU-Absicherung und Krankentagegeld zusammen anbietet.“

Elvedin Karic,
Fachberater LV

In der Regel wird ein Kunde zunächst arbeitsunfähig. Erst wenn die Arbeitsunfähigkeit länger als sechs Monate andauert und er seine Tätigkeit nicht zu mindestens 50 Prozent ausüben kann, hat er Anspruch auf eine Berufsunfähigkeitsrente. So die Theorie. In der

Praxis kommt es gerade hier oft zu Konflikten. Was passiert, wenn der Krankentagegeldversicherer die Leistung einstellt, weil der Kunde in seinen Augen schon berufsunfähig ist? Normalerweise beantragt der Kunde dann seine BU-Rente. Doch bis der Versicherer aner-

kennt, dass ein Kunde berufsunfähig ist, können durchaus mehrere Monate vergehen. So lange steht der Kunde ohne Einkommen da. Lassen Sie dieses Problem bei Ihren Kunden gar nicht erst aufkommen. Die einfachste Lösung ist ein Versicherer, der BU-Absicherung und Krankentagegeld anbietet. Hier fündig zu werden ist jedoch schwieriger, als man denkt. Nicht immer haben die besten BU-Versicherer auch einen eigenen Krankenversicherer und ein Krankentagegeldanbieter hat nicht immer auch die beste BU-Lösung im Angebot. Wir haben Ihnen eine Übersicht mit Gesellschaften erstellt, die beide Absicherungen anbieten. Die genannte Lücke bis zur Feststellung der BU lässt sich zudem mit der Gelber-Schein-Regelung schließen, die nur wenige Gesellschaften anbieten, wie die nebenstehende Tabelle zeigt. Die Regelung greift je nach Bedingungsmerkmal, wenn der Kunde zum Beispiel dauerhaft krankgeschrieben ist, und kann bis zur Feststellung einer Berufsunfähigkeit als Übergangslösung dienen. Weiterführende Informationen zu den Themen BU und Krankentagegeld erhalten Sie bei den Teams der jeweiligen Fachabteilungen. ■

| Anbieter BU/KTG | LV/BU-Versicherer | | | |
|------------------------------------|-------------------|----------------|--------------|--------------|
| | Allianz | ALTE LEIPZIGER | Condor / R+V | Continentale |
| Eigener KV-Versicherer im Konzern? | ● | ● | ● | ● |
| Kombi-Anträge BU + KTG | ● | ● | ● | ● |

● Ja ● Nein

| Leistungspunkte BU | | | | |
|---|---|-----------------|---|---|
| Lückenloser Übergang von KTG auf BU innerhalb der Gesellschaft? | ● | ● | ● | ● |
| Rückwirkende Leistung der BU, auch wenn KTG gezahlt wurde? | ● | ● | ● | ● |
| Gelber-Schein-Regelung, AU-Bescheinigung | ● | ● | ● | - |
| Gelber-Schein-Regelung ohne Extrakosten | ● | ● ¹⁾ | ● | ● |

Kontakt

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

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

¹⁾ ab 1.1.2015 bietet die ALTE LEIPZIGER eine Gelber-Schein-Regelung ohne Extrakosten an.

Wir schenken Ihnen mehr Zeit

Mit dem maxpool-CRM-System können Sie Ihre Geschäftsabläufe auf Autopilot schalten und wertvolle Arbeitszeit gewinnen.



„Für uns als Qualitätspool ist es selbstverständlich, Ihnen so viel Zeit wie nur möglich zur Verfügung zu stellen.“

Daniel Ahrend,
Mitglied der Geschäftsleitung

Von Maklern für Makler zur optimalen Unterstützung in der täglichen Arbeit entwickelt, kennt das intuitiv bedienbare System nur ein Ziel: Ihnen mehr wertvolle Arbeitszeit zu ermöglichen und dabei gleichzeitig die gestiegenen Compliance-Anforderungen zu erfüllen.

Schon Napoleon wusste: „Es gibt Diebe, die nicht bestraft werden und die einem doch das Kostbarste stehlen – die Zeit.“ Die vielen Novellierungen der Versicherungsvermittlung in den letzten Jahren, die gestiegenen Anforderungen an den Verbraucherschutz und die sich ständig verschärfende Gesetzgebung haben dazu geführt, dass seriöse und gesetzeskonforme Versicherungsmakler immer weniger Zeit für ihre Kunden haben. Wertvolle Zeit, um ihre Kunden gut zu betreuen, aber auch wertvolle Zeit, ein nachhaltiges und sicheres Einkommen für sich und ihre Angestellten aufzubauen und sicherzustellen. Für uns als Qualitätspool ist es daher selbstverständlich, Ihnen so viel Zeit wie nur möglich zur Verfügung zu stellen. In der Vertriebsunterstützung durch unser qualifiziertes Angebotswesen, mit der Produktauswahlhaftung und den dazu-

gehörigen Produktsteckbriefen, durch unseren einzigartigen Leistungsservice, durch unsere treuhänderische Verwaltung Ihrer Bestände und durch unser CRM-System, bei der täglichen vertrieblichen Arbeit.

Wer kennt das nicht? Kundendaten werden doppelt und dreifach in verschiedenen Systemen eingegeben. Bestandsdaten liegen bei verschiedenen Anbietern. Eine Übersicht der offenen Courtagen im nächsten Abrechnungslauf muss erfragt werden, und wie ist eigentlich der Sachstand von meinen Anträgen oder Bestandsübertragungen? Mit dem CRM-System von maxpool gehören diese Fragen der Vergangenheit an. Sobald Sie einen Interessenten- oder Kundendatensatz im System zur Verfügung haben, können Sie diese Daten für unterschiedlichste Geschäftsabläufe verwenden. Springen Sie mit dem Kundendatensatz in einen der Tarifrechner und schließen Sie unkompliziert das SHUK-Geschäft direkt online ab. Den abgeschlossenen Antrag finden Sie sofort bei Ihrem Kunden im System. Oder Sie übermitteln Vorsorge- oder KV-Anträge über die Vorgangserfassung einfach und schnell an maxpool und Be-

standsübertragungen bei Bedarf gleich mit. Sämtliche Aktivitäten sind datenschutzkonform und SSL-verschlüsselt. Hat Ihnen unsere Vertriebsunterstützung ein Angebot erstellt, können Sie daraus direkt den Antrag hochladen und an maxpool übermitteln. Sehen Sie täglich in der Provisionsvorschau, welche Buchungen die nächste Abrechnung enthält, oder erledigen Sie unkompliziert Ihre Nachbearbeitungen zu Antrags- oder Bestandsvorgängen online. Neben der standardisierten Selektion auf der Startseite, der Online-Schadensmeldung, der Schnittstelle zum Maklervertragstool appRIORI zur Erstellung von Maklerverträgen oder dem vollumfänglichen Vertragsspiegel gibt es noch viele weitere Funktionen, die Ihnen wertvolle Arbeitszeit schenken. Und das Beste ist, dass Sie sogar Ihre eigenen Verträge über dieses System verwalten können – zu 100 Prozent datensicher mit dem Daten- und Konto der Kanzlei Michaelis. ■

Kontakt

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

Maklerhaftung trotz Verzichtserklärung

Ein schwieriger Fall ist die rechtssichere Verzichtserklärung. Zwar gibt es die gesetzliche Regelung schon seit sieben Jahren, jedoch fehlen gerichtliche Entscheidungen, wie eine Verzichtserklärung inhaltlich auszusehen hat.



„Sie als Makler müssen das Original der Erklärung in Papierform in Händen halten.“

RA Stephan Michaelis LL.M.,
Fachanwalt für Versicherungsrecht

Wir haben vor sieben Jahren bereits eine „Muster-Verzichtserklärung“ konzipiert. Aus unserer Sicht gab es bislang keine rechtlichen Beanstandungen. Wir hatten uns bemüht, nur den Gesetzeswortlaut abzuschreiben, um so eine möglichst rechtssichere und beanstandungsfreie Verzichtserklärung zu entwerfen. Ein solches Muster der Verzichtserklärung finden Sie hier: www.maklervertrag.info. Das Produkt APPRIORI können Sie auch als App herunterladen, die Sie dann immer dabei haben. Wir hoffen auf die vollständige Rechtssicherheit hinsichtlich der vorgenommenen inhaltlichen Ausgestaltung. Der Gesetzgeber beabsichtigte, dass eine solche Verzichtserklärung nur im Ausnahme- und Einzelfall verwendet werden soll. Von einem regelmäßigen Gebrauch würden wir daher eher abraten.

Neben den materiellen Inhalten der Ausgestaltung und insbesondere der erforderlichen Belehrung werden leider auch formelle Fehler gemacht. Nach dem Sinn und Zweck der Verzichtserklärung soll dem Kunden deutlich gezeigt wer-

den, welche Rechtsnachteile sich ergeben können. Daher ist auch die Belehrung deutlich hervorzuheben mit dem Hinweis auf die sich daraus ergebenden Rechtsnachteile.

Was meint der Verfasser aber mit den formellen Fehlern? Nämlich die Tatsache, dass Schriftform erforderlich ist. Was bedeutet aber wiederum Schriftform? Natürlich zunächst einmal die Unterzeichnung durch den Kunden. Eine digitale Signatur der Verzichtserklärung ist leider nicht möglich. Die technische Umsetzung erfolgt noch nicht im Sinne einer elektronischen Signatur. Die Unterzeichnung auf einem Tablet-PC ist daher nicht ausreichend. Es können jedoch Maklervertrag und Beratungsprotokoll mittels der digitalen Signatur auf dem Tablet-PC unterzeichnet werden. Denn diese Vereinbarungen können formfrei geschlossen werden.

Schriftform hingegen bedeutet, dass Sie als Makler zum Nachweis das Original der Erklärung in Papierform in Händen halten müssen. Hier gilt kein Scan oder eine andere digitale Ablage.

Fehler 1:

Ein häufiger Fehler ist, dass ein Kunde die Verzichtserklärung per Fax sendet. Dann haben Sie eine unterzeichnete Vereinbarung, aber die Schriftform ist nicht gewahrt. Es liegt ein formeller Fehler vor! Die Verzichtserklärung ist unwirksam und der Kunde ist so zu stellen, als habe es nie eine Unterzeichnung gegeben. Einen rechtlichen Vorteil kann der Makler nicht mehr ableiten.

Fehler 2:

Selbiges gilt auch dann, wenn der Kunde die Verzichtserklärung einscannt und nur dieses PDF dem Makler übersendet. Auch dies ist formal nicht ausreichend!

Fazit

Die materiell-rechtliche Wirksamkeit einer Verzichtserklärung kann problematisch sein. Eine Verzichtserklärung ist nicht wirksam, wenn sie der Schriftform nicht genügt. Weder ein Fax noch ein PDF mit der Unterzeichnung durch den Kunden genügt dem Schriftformerfordernis. Schriftform liegt nur dann vor, wenn der Makler eine im Original unterschriebene Erklärung vorweisen kann. Dies und nichts anderes ist maßgebend! ■

Kontakt

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

Nachgefragt ...

„Bei Heißhunger hilft nur Essen“

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

Zum Frühstück gibt es bei mir **Brötchen und Kaffee**

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

Im Büro mache ich als Erstes **den Rechner an**

Meine Kollegen schätzen an mir **meine offene Art**

Meine Kollegen nervt an mir **meine häufige beruflich bedingte Abwesenheit**

Ursprünglich bin ich gelernte/r **Versicherungskaufmann**

Mein erster Berufswunsch war **Industriekaufmann**

Meine beste berufliche Entscheidung war **mich nebenberuflich weiterzuqualifizieren**

Einen Tag lang tauschen würde ich gern mit **Richard Branson, waghalsige Action finde ich einfach super**

Im Kino war ich zuletzt in **Der Hobbit 2 – Smaugs Einöde**

Bei Heißhunger hilft nur **Essen**

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

Meinen schönsten Urlaub hatte ich in/auf **Koh Samui**

Meine Liebessportart ist **Fußball**

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

Meine schlechteste Eigenschaft ist **Ungeduld**

Ich habe ein Faible für **Berge**

Meine Lieblingsstadt ist **mit Abstand Hamburg**



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 type="checkbox"/> Kinder | <input checked="" type="checkbox"/> Urlaub |
| <input checked="" type="checkbox"/> Sportwagen | <input 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 |



**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

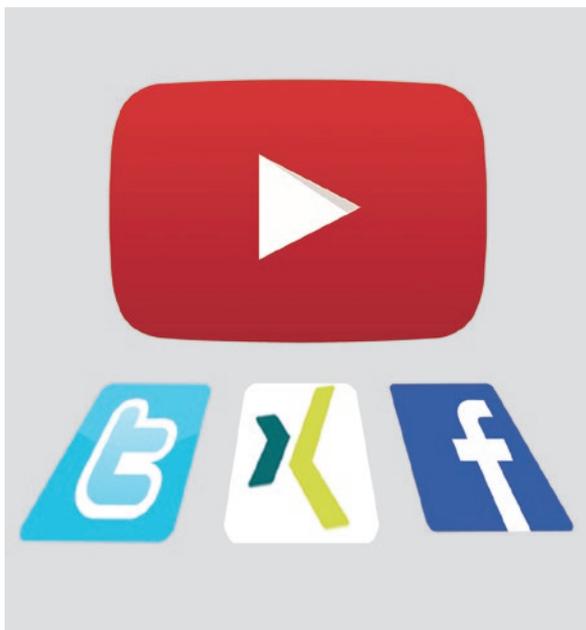
- bestes Preis-/Leistungsverhältnis
- grundsätzlicher Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit - selbst bei Verletzung von Sicherheitsvorschriften und Obliegenheitspflichten
- pauschale Versicherungssumme bis 2,5 Millionen Euro
- gleiche Prämie für Wohnflächentarif und Summentarif

inkl. maxpool Leistungsservice + maxpool Haftungsübernahme

Der Qualitätspool

maxpool

Verantwortung verbindet.



Bewegtes maxpool

Neben Profilen bei Facebook, Twitter, Google+ und XING betreibt maxpool für Sie auch einen Kanal auf YouTube. Hier können Sie sich informieren und inspirieren lassen, ganz wie es Ihnen gefällt. Wir stellen den maxpool-Leistungsservice über alle Sparten vor, zeigen unser informatives Erklärvideo zum Thema betriebliche Altersvorsorge und präsentieren unseren unterhaltsamen Imageclip. Interessierte Makler können diesen Film übrigens auch auf der Startseite der maxpool-Homepage sehen. Den YouTube-Kanal von maxpool erreichen Sie unter: www.youtube.com/maxpoolgmbh

Die Idee zu diesem neuen Auftritt entstand im April 2013, als maxpool sich erstmals in bewegter Form vorstellte und seinen Imagefilm zeigte. Viel Spaß beim Anschauen!

Personenverzeichnis

| | | | |
|---|--------------|--------------------------------------|--------------|
| Ahrend, Daniel | 46 | Deutsche Familienversicherung ... | 32 |
| Czernetzki, Yvonne | 16 | Dialog | 34 |
| Drewes, Oliver 6, 8, 10, 22 ff., 27 ff. | | ERGO | 28, 30 |
| Faulhaber, Markus | 30 | Fonds Finanz | 6 |
| Gargiso, Enedi | 40 | Generali | 28 |
| Hessling, Michael | 30 | Gothaer | 30, 32 |
| Karic, Elvedin | 45 | HAMBURGER PHÖNIX | 8 |
| Klahn, Stefan | 8, 18 f., 42 | Hamburg-Mannheimer | 30 |
| Michaelis, Stephan | 47 | Heute und Morgen | 40 |
| Napoleon | 46 | Infinus | 30 |
| Schmudde, Bettina | 30 | Kanzlei Michaelis | 46 f. |
| Straatmann, Maren | 8 | LBN | 7 |
| Tüscher, Claudia | 44 | LevelNine | 32 |
| Weßel, Alexander | 48 | LV 1871 | 28 |
| Wimmer, Andreas | 30 | Mannheimer | 21 |
| Zwegat, Peter | 3, 10 | Medien-Versicherung 6, 10, 12 f., 42 | |
| | | MORGEN & MORGEN | 32 |
| | | Mr-Money | 7 |
| | | Neue Bayerische Beamten | 30 |
| | | NÜRNBERGER | 28 |
| | | Optima | 30 |
| | | R+V | 30 |
| | | Standard Life | 28 |
| | | Stuttgarter | 27 f. |
| | | Union Krankenversicherung | 37 |
| | | VOLKSWOHL BUND | 27, 30 |
| | | Wasserschutz | 10 |
| | | White & Case | 30 |
| | | WWK | 27 f., 38 f. |

Firmenverzeichnis

| | |
|--------------------------------|-------------------|
| Allianz | 27 f., 30, 45 |
| ALTE LEIPZIGER | 28, 30, 38 f., 45 |
| ARAG | 32 |
| Asstel | 30 |
| AXA | 32 |
| Bayerische | 30 |
| Bayerische Beamtenkrankenkasse | 37 |
| Canada Life | 28 |
| Condor | 45 |
| Continental | 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:

Daniel Ahrend, Yvonne Czernetzki,
Christopher Carallo, Oliver Drewes, Björn
Emrich, Susann Eigel, Elvedin Karic,
Nina Kehrlé, Dennis Klaus, Stefan Klahn,
Stephan Michaelis, Karim Nommensen,
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: FrozenDaiquiri/photocase.de

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.

LIEBER REPARIEREN, BEVOR ES TEUER WIRD!

Schaden an der Windschutzscheibe?
Noch heute auf unserer Partnerplattform
www.carglass4partners.de registrieren und
von unserer ausgezeichneten Servicequalität
profitieren.



CARGLASS[®]
4Partners

JETZT MIT KV DURCHSTARTEN

Klares Wählervotum: pro PKV



Jetzt neue
Tarife für
Beamte und
Angestellte



www.hansemerkur-vertriebsportal.de

HanseMerkur 
Versicherungsgruppe

Mehr Qualität im Leben.