

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

↓ laufende Abschlusscour- tage (LAP) zwischen 1 - 3 Prozent 25%
↓

Haftungszeit: zehn Jahre ! zum 01.07.2015

maxpool macht es anders und vereinfacht sein Vergütungssystem auf eine Formel:

maximaler Bewertungs- zeitraum: 20 oder 30 Jahre?

vielleicht zum 01.01.2016

Absolute Transparenz

Übergangsregelung über drei Jahre

Maklercourtage = zum 01.05.2015 25, 30 oder 40%? 35%

Haftungszeit: acht Jahre

Einmalbeitragsgeschäft mit neuem Satz ? oder mit dem Alten?

laufzeitabhän- gige Faktoren auf die Beitragssum- me zwischen 0,5 und 1,5%

...aber maximal der erste Jahresbeitrag

BUZ NICHT analog Haupt- vertrag

BUZ analog Hauptvertrag Bestandspflegesätze (BP) zwischen 1 und 2%

↗ ↘
Zuzahlung zu Altverträgen

LV-Markt 2015

Die wichtigsten Veränderungen im Überblick

Vergleich macht reich

Individuelle Tarife per maxpool-Vergleichsrechner

Top Gebäude-Schutz

max-Wohngebäude Premium wurde getestet



1 ist uns
wichtig:

Dass das Thema
Managerhaftung
richtig gemanagt
wird.

Roland Müller, Geschäftsführer
Allianz Rechtsschutz-Service GmbH

Ulrich Sperl, Leiter
Maklervertrieb Sach Hamburg

Der Maklervertrieb Sach und die Spezialisten der Allianz – zuverlässig und kompetent.

Manager, Geschäftsführer und Führungskräfte geraten vermehrt in das Visier strafrechtlicher Ermittlungen – dies zeigen vergangene und aktuelle Fälle in den Medien. Ein guter Grund, jetzt Ihren Kunden in Führungspositionen einen umfassenden Schutz vor den Folgen strafrechtlicher Vorwürfe zu empfehlen.

Profitieren Sie beim komplexen Thema Managerhaftung vom Know-how und der langjährigen Erfahrung der Allianz. Wir unterstützen Sie gerne, um den steigenden Anforderungen Ihrer Kunden gerecht zu werden und ihnen passende Versicherungslösungen zu bieten.



**Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter
www.allianz-fuer-makler.de/managerhaftung**



Jetzt scannen und
mehr erfahren.

Allianz 

Liebe Leserin, lieber Leser,

wir blicken nach vorn!

Einige Versicherer, wie etwa VOLKSWOHL BUND, die Continentale und Stuttgarter, haben die neue Gesetzgebung (LVRG) aus unserer Sicht gut umgesetzt. Den Anforderungen entsprechend wurden die Vergütungen für private Altersversorgung über Haftungszeiten oder über laufende Courtagen moderat angepasst. Courtagen für Biometrietarife und bAV blieben unverändert. Andere Versicherer, wie die Württembergische, die NÜRNBERGER und vor allem die Condor, nutzen das LVRG offenbar für ein Großreinemachen. Ich gehe davon aus, dass die Courtagenzusage der Condor, die neben der Provisionskürzung auch unsachgemäße Passagen enthält, nur der Anfang ist. Offenbar versucht die R+V Gruppe, ihre Vorgehensweisen vom Bankenvertrieb über den Maklermarkt zu stützen. Jedoch können Makler anders als Bankstrukturen eines machen: Sie können aufhören, neues Geschäft zu produzieren. Da die Produkte keine Alleinstellungsmerkmale haben, müssen Makler nicht an Condor festhalten. Insofern gehe ich davon aus, dass die Neugeschäftszahlen bei der Condor sinken werden. Ich gehe auch davon aus, dass die R+V Gruppe das billigend in Kauf nehmen wird. Intern werden die Wiesbadener dann sicherlich zusammenfassen: „Seht ihr, das LVRG lässt den Maklermarkt zusammenfallen. Das kann man an den schlechten Zahlen der Condor ablesen.“ Dann wird beschlossen, die Condor einzugliedern, und dann werden sie zum Mittagessen gehen. Und es wird heißen, man habe schon immer gewusst, dass der Bankenvertrieb der bessere sei. Ich meine, die R+V irrt. Der unabhängige Markt der objektiven Versicherungsmakler wird Bestand haben und sich weiterhin langfristig positiv entwickeln. Das wird auch die R+V in einigen Jahren sehen. Bis dahin ist mancher dann nicht mehr im Vor-, sondern im Ruhestand.

Der Versicherungsstandort Hamburg verliert dank dieses Vorgehens vermutlich bald eine Traditionsmarke, was betrübt. Jedoch blicken wir als unabhängiges Haus immer wieder positiv nach vorn, auch wenn es schlechte Nachrichten und unangenehme Veränderungen gibt: Wir stehen vor unserer Messe POOLS & FINANCE, wir haben neue, spannende Produkte, zahlreiche Ideen und Tipps für Sie! In diesem Sinne – viel Spaß beim Lesen der aktuellen poolworld.

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 Phönix AG

Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg

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

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

Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

Registrierung des Vereins:

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

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

FURAHA PHÖNIX
Spendenkonto: 0 36 36 06
Deutsche Bank Hamburg
(BLZ: 200 700 24)

22 Absolute Transparenz



18

■ maxpool

Interne Meldungen maxpool – News auf einen Blick **06**

Schnell und gut informiert mit maxTV Was die Branche bewegt, zeigt maxpool im TV-Format. **08**

Entwicklungen bei maxpool Dass die Hamburger auf dem richtigen Weg sind, belegen auch die aktuellen Umsatzzahlen. **10**

Willkommen bei uns auf der POOLS & FINANCE 2015 maxpool zählt erneut zu den Ausstellern. **12**

Streit mit dem Gärtner Ein Fall für den Leistungsservice von maxpool. **14**

Kein Hintertürchen, garantiert! Produktentwickler Stefan Klahn zum aktuellen Hausrat-Deckungskonzept. **16**

Der wegweisende und innovative Schutz für Gebäude max-Wohngebäude Premium bietet zahlreiche Vorteile. **18**

Vergleich macht (Ihren Kunden) reich So lassen sich schnell und korrekt die günstigsten individuell auf den Kunden abgestimmten Tarife identifizieren. **20**

■ Titel

Absolute Transparenz maxpool vereinfacht sein Vergütungssystem auf eine Formel. Alle Zahlen sind einsehbar und jederzeit nachvollziehbar. **22**

■ Versicherungen & Finanzen

Buschfunk Neuigkeiten aus der Versicherungswelt **26**

Der max-Leistungsschutz im Fokus Wer heute eine Privathaftpflichtversicherung vermittelt, muss den gesamten Markt im Blick behalten. **28**



14

40



Der kleine Helfer für die Altersvorsorge Der EINSeitenplaner von Dr. Kriebel. **30**

Weil Gesundheit wichtig ist Mit zwei neuen Tarifen beim Kunden punkten. **32**

Das „Risiko Leben“ Der plötzliche Tod des Alleinverdieners oder der Schlüsselperson eines Unternehmens kann für Hinterbliebene verheerende finanzielle Folgen haben. **34**

Welche Rechtsform passt zum Unternehmen? Ein Tipp für Versicherungsmakler mit eigenem Betrieb. **36**

Der LV-Markt 2015 – Veränderungen im Überblick maxpool hat sich die Überschussdeklarationen und Berufsunfähigkeitsprämien genau angeschaut. **40**

■ Vertriebstipps

Nicht nur auf den Preis achten Bei der privaten Unfallversicherung zählen Gliedertaxe und Progression. **42**

Überblick zu jeder Zeit Die maxpool-Kundenverwaltung liefert dem Makler die wichtigen Informationen. **43**

Gut Ding will Weile haben Machen Sie jetzt Termine für die betriebliche Altersvorsorge. **44**

Risikoprüfung ohne Wartezeit Schnell und sicher beraten mit dem neuen Online-Tool vers.diagnose. **45**

Absetzbarkeit von Pflege- und Krankenversicherung Ein Tipp von Steuerberater Kai Säland. **46**

Neue Regelungen für Immobilienkreditvermittler Erfahren Sie die wesentlichen Neuerungen, die die Wohnimmobilienkreditrichtlinie mit sich bringt. **47**

■ Rubriken

Editorial **03**

Nachgefragt ... Persönliche Fragen an Ennedi Gargiso **48**

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

Philipp J. N. Vogel

◆ EIN NACHRUF ◆



Philipp J. N. Vogel

Vorstand

DFV Deutsche Familienversicherung AG

verstarb am 12. März 2015 im Alter von 46 Jahren
nach schwerer Erkrankung.

Philipp J. N. Vogel war ein herausragender Unternehmer, ein Macher der
Branche und ein beeindruckender Visionär.

In tiefer Bestürzung und Trauer verabschieden wir uns von einem guten
Freund und einem großartigen Menschen, der sicherlich für viele ein
persönliches Vorbild war. Er wird uns sehr fehlen.

Seiner Familie und seinen Freunden und Kollegen wünschen wir viel
Kraft und möchten ihnen unser aufrichtiges Mitgefühl aussprechen.

Vorstand, Geschäftsleitung und Mitarbeiter
HAMBURGER PHÖNIX
maxpool Gruppe AG



Gute Nachrichten für Bestandscourtage

Es gibt Neuigkeiten im Rechtsstreit von maxpool mit Central um die Weiterzahlung von Bestandscourtage. Laut Hinweisbeschluss des Kölner Landgerichts vom 20. Januar 2015 hat dieses festgestellt, dass die Central unabhängig von der Kündigung der Courtagelage nach vorläufiger Beurteilung verpflichtet ist, die Bestandscourtage weiterzuzahlen. Die seitens der Central großflächig am Markt ausgesprochene Kündigung der Courtagelage hat demnach keinen Einfluss auf die vergütungspflichtige Betreuung

des Versicherungsvertrags durch den Makler, welche vertraglich mit dem Abschluss von Versicherungsverträgen begründet wurde. „Der Hinweisbeschluss ist zwar noch kein endgültiges Urteil“, so Yvonne Czernetzki, Syndikusanwältin bei maxpool. „Jedoch hat das Gericht in aller Ausführlichkeit begründet, weshalb der Anspruch auf Bestandscourtage unabhängig von den Regelungen in der Courtagelage weiterhin besteht. Diese Ausführungen werden Bestandteil der Urteilsverkündung, wenn die Central nicht bereits vorher einlenkt.“



Neue Produktwelt-Konten in der Finanzierung

Tagesgeld- und Girokonto zählen zu den „Hygieneprodukten“ in der Kundenbindung. Vertriebspartnern von maxpool steht ab sofort eine Vergleichsplattform zur Verfügung, die Zugang zu den führenden Produktanbietern am Markt bietet. Über die Plattform lassen sich mit nur wenigen Klicks die Tagesgeldzinssätze und Gebühren für Girokonten vergleichen und Kontoeröffnungsanträge aus dem System generieren. Jeder Vertriebspartner kann über einen personalisierten eigenen Zugang

auf die Plattform zugreifen. Der Log-in befindet sich in der neuen Rubrik „Konten“ im maxINTERN. Die Zugangsdaten sind automatisch hinterlegt, so dass keine erneute Eingabe von Benutzername und Passwort erforderlich ist. Erfolgreich über maxpool vermittelte Konten werden auch im Kundenverwaltungsprogramm als Datensatz mit den wichtigsten Informationen wie etwa Produktart und Gesellschaft angezeigt und sind in der Vertragsübersicht des Kunden sichtbar.



Wichtig für den Makler: neue Produktvergleiche

maxpool-Maklern stehen ab sofort wieder aktuelle Versionen der hauseigenen Produktvergleiche zur Verfügung. Nach einer Überarbeitung im Januar und Februar sind in den Vergleichen nun auch Produktneuheiten und Veränderungen bei bestehenden Tarifen enthalten. Die Produktvergleiche spiegeln somit erneut den aktuellen Markt wider.

Mit den Produktvergleichen hilft maxpool seinen angebotenen Vertriebspartnern, einen fundierten und verlässlichen Marktüberblick zu erstellen, um in weiteren Schritten den Versicherungsbedarf ihrer Kunden passgenau decken zu können und um die Beratungsdokumentation fundiert zu ergänzen. Insofern sind die Vergleiche ein unverzichtbares Beratungsinstrument. Besonderer Service von maxpool: Der Qualitätspool übernimmt für ausgesuchte Tarife die Produktauswahlhaftung – eine wertvolle Unterstützung für den Makler.

Im maxINTERN in der Rubrik Vertriebsunterstützung stellen wir Ihnen ausdrückbare Versionen der Produktvergleiche zum Download bereit. Für Druckstücke und individualisierte Versionen kontaktieren Sie bitte Ihren zuständigen Maklerbetreuer.

Im Nu zur eigenen Maklerhomepage

Sie möchten eine eigene Homepage, haben aber weder die Zeit noch das Know-how für die Umsetzung? Dann wenden Sie sich an maxpool. In Kooperation mit der Firma iNeeds GmbH bieten wir Ihnen ein „Rundum-sorglos-Paket“ zu günstigen Konditionen an. Im Paket zum Einstiegspreis von 699 Euro netto enthalten ist eine Internetseite mit vorgefertigten Inhalten zu den Themen Versicherungen und Finanzen, die sich problemlos an Ihr eigenes Look-and-feel anpassen lässt. Dabei ist die Umsetzung für Sie kaum zeitaufwendig. Lediglich Ihre Firmen- und Impressumdaten müssten Sie zur Verfügung stellen und einen Fragebogen ausfüllen. Den Rest erledigt die iNeeds GmbH. Der auf Vertriebsmarketing spezialisierte Dienstleister erfasst Ihre Wünsche und stimmt sich bis zur finalen Freigabe direkt mit Ihnen ab. Weiterführende Informationen erhalten Sie in der Marketing-Abteilung unter Telefon (0 40) 29 99 40-430.

Noch kein Punktekonto? maxpool hilft!



Als akkreditierter Bildungsdienstleister der „Initiative gut beraten – Weiterbildung“ unterstützt maxpool seine Vertriebspartner dabei, die im Rahmen der

IMD2 verlangten 40 Weiterbildungspunkte pro Jahr zu sammeln. Neben anrechenbaren Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen bietet der Qualitätspool einen Service für die Eröffnung eines Punktekontos bei der Initiative. So muss der Makler lediglich die im maxINTERN unter Service/maxAKADEMIE zum Download bereitgestellten Dokumente ausfüllen und anschließend per E-Mail an akademie@maxpool.de senden. maxpool kümmert sich sodann um die Registrierung bei der Initiative und um die Eröffnung des persönlichen Punktekontos.

Interview



„Wir sind gern für Sie da.“

Christopher Carallo
Teamleiter Vertriebsunterstützung Vorsorge

poolworld: Wie helfen Sie und Ihr Team Maklern konkret im Tagesgeschäft?

Christopher Carallo: Wir versuchen unsere Vertriebspartner bestmöglich in der Angebotsfindung und Angebotserstellung zu unterstützen. Neben den zur Verfügung gestellten Auswertungen von verschiedenen Vergleichstools liefern wir VVG-konforme Angebots- und Antragsunterlagen aus. Darüber hinaus haben wir weitere Möglichkeiten, verkaufsfördernde Unterlagen und Informationen zu erstellen beziehungsweise zur Verfügung zu stellen. Analysen wie zum Beispiel: „Welcher Durchführungsweg ist der beste für meine Kunden?“, oder im Bereich der Rürup-Rente eine Steuerersparnisrechnung.

poolworld: Viele BU-Produkte sind im Zuge des LVRG teurer geworden. Mit welchen Argumenten können Makler ihre Kunden dennoch von der Wichtigkeit einer Berufsunfähigkeitsversicherung überzeugen?

Carallo: Grundsätzlich ist die Berufsunfähigkeitsabsicherung eine der wichtigsten Versicherungen und sollte niemals bei einer Kundenberatung vernachlässigt werden. Am Anfang

des Jahres haben wir die neuen BU-Tarife (2015) mit den Alt-Tarifen (2014) der Anbieter prämientechnisch gegenübergestellt. Die erwartete hohe Prämienanhebung hat unseres Erachtens nicht stattgefunden. Die Prämienanhebung liegt bei wenigen Prozentpunkten. Es gibt sogar BU-Versicherer, die eine günstigere Prämie als zuvor kalkulieren und ausweisen. Hier muss im Einzelfall geprüft werden.

poolworld: Medien berichten von einem schwachen Leben-Neugeschäft. Können Sie das bestätigen?

Carallo: Sicherlich gibt es im Leben-Bereich aufgrund des LVRG eine Art Findungsphase. Aber im Bereich der Biometrieabsicherung können wir keine Stagnation beziehungsweise keinen Rückgang des Geschäfts feststellen. Das Altersvorsorgegeschäft könnte ein wenig ansteigen. Aber das ist unseres Erachtens typisch für den Januar und Februar. Im Großen und Ganzen sind wir mit unserem Geschäftsverlauf sehr zufrieden. Wir wünschen unseren Vertriebspartnern weiterhin viel Erfolg bei ihrem Geschäft und stehen gern zur Verfügung. ■

Schnell und gut informiert mit maxTV

Was die Branche bewegt, zeigt maxpool im TV-Format.



Seit Dezember 2014 können sich Vertriebspartner von maxpool noch besser und schneller informieren. Anstelle der Newsletter-Rubrik „Top-Meldungen“ berichtet das Sendeformat maxTV AKTUELL regelmäßig im Nachrichtenstil über Neuigkeiten aus dem Hause maxpool und relevante Entwicklungen der Versicherungsbranche. „Zeit ist für jeden unabhängigen Makler ein knappes Gut. maxTV AKTUELL gibt ihm in nur wenigen Minuten einen Überblick, welche Themen aus Sicht von maxpool für ihn relevant sind. Die maximal fünf Beiträge pro Sendung sind bewusst kurz gehalten und kommen sofort auf den

Punkt“, erläutert maxpool-Chef Oliver Drewes das Konzept. „Thematische Tiefe erhalten die einzelnen Beiträge zudem durch Kurzinterviews sowohl mit internen als auch externen Experten“, so Drewes weiter. Analog zur Erscheinungsfrequenz von maxTV AKTUELL versendet maxpool den hauseigenen Newsletter jetzt jeden zweiten Mittwoch. „Angesichts der Informationsflut, der wir täglich ausgesetzt sind, reicht es unseres Erachtens vollkommen aus, wenn unser Newsletter 14-tägig erscheint“, legt Drewes dar. Über eilige Themen, die nicht bis zur nächsten Sendung von maxTV AKTUELL warten können, wird das Format

maxTV TELEGRAMM hochaktuell berichten. Wenn der Bedarf gegeben ist, wird wie bisher ein Sondernewsletter versendet. So sind maxpool-Vertriebspartner immer auf dem neuesten Stand. „Wir verzichten in unseren Sendungen durchgehend auf Werbung und fokussieren auch nicht auf spezielle Produkte“, resümiert der maxpool-Chef. „Unser Ziel ist es, allgemeine Branchennachrichten zu bringen.“

Ausführlicher als maxTV AKTUELL ist maxTV WISSEN gestaltet. Hier konzentrieren wir uns auf jeweils ein Thema pro Sendung und beleuchten dieses dafür umso eingehender. Im Wissensformat

maxTV – die Formate im Überblick

maxTV AKTUELL



Erscheint circa 14-tägig und umfasst alle relevanten Neuerungen der Branche und aus dem Hause maxpool im Nachrichtenformat. maxTV ergänzt und ersetzt teilweise den bislang wöchent-

lich in schriftlicher Form erscheinenden Newsletter. Über besonders eilige Themen informieren wir nach Notwendigkeit zwischendurch mit dem Format maxTV TELEGRAMM.

maxTV WISSEN



Das Wissensformat, in dem sich Fachleute aus dem Hause maxpool mit Tarifanalysen oder allgemeinen Informationen über mehrere Produkte im Vergleich beziehungsweise zu

ganzen Versicherungssparten befassen, erscheint bei Bedarf. So möchten wir tieferegehende Informationen zu Fachthemen liefern und komplexe Themen erklären.

maxTV INTERN



Das Filmformat zu internen Themen liefert Handhabungsempfehlungen für die Nutzung von Themenbereichen, die etwas komplexer sind. Beispielsweise erläutern wir hier Vergleichstechniken oder geben

Tipps zur Nutzung unseres internen Verwaltungssystems. Das Format maxTV INTERN ist somit eine nützliche Hilfestellung, mit der sich viele Online-Schulungen oder Rückfragen erübrigen.

Alle Formate finden Sie unter <https://www.youtube.com/user/maxpoolgmbh>

maxTV WISSEN befassen Experten aus dem Hause maxpool sich abwechselnd mit unterschiedlichen Themen. So können Zuschauer sich auf Tarifanalysen oder allgemeine Informationen über mehrere Produkte im Vergleich beziehungsweise zu ganzen Versicherungssparten freuen. Darüber hinaus werden zum Beispiel auch die Auswirkungen gesetzlicher Änderungen wie des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) verständlich und ausführlich dargelegt. „Insgesamt soll maxTV WISSEN tieferegehende Informationen transportieren und dem Makler konkrete Handlungs- oder Produktempfehlungen liefern. Dabei kann er sich stets auf absolute Fachlichkeit und Unabhängigkeit der vermittelten Inhalte verlassen“, erläutert Drewes. maxTV INTERN hingegen fokussiert sich

auf die praktische Arbeit des Maklers und zielt darauf ab, ihm Handhabungsempfehlungen zu geben, um alle Tools zielgerichtet und zeitsparend nutzen zu können. Folglich erklären die maxpool-Experten etwa, wie sich einzelne Vergleichsrechner bedienen lassen, oder verraten Tipps und Tricks im Umgang mit dem internen Verwaltungssystem. „Mit maxTV INTERN möchten wir dem Makler praktische Tipps geben und erreichen, dass er auf terminlich festgelegte Online-Schulungen verzichten kann und sich Rückfragen erübrigen“, verdeutlicht Drewes. Die jeweils aktuellsten Sendungen der Formate maxTV WISSEN und maxTV INTERN werden ebenfalls über den maxpool-Newsletter versendet. Gleichzeitig sind sämtliche Sendungen nach Kategorien geordnet auf dem YouTube-Kanal

von maxpool abrufbar. Auch über die Rubrik maxTV im maxINTERN kann auf die Sendungen zugegriffen werden. maxpool produziert alle Formate im eigenen Haus und hat dafür extra ein kleines Fernsehstudio in den Büroräumen in der Innenstadt eingerichtet.

Nach der Erstaussstrahlung der Pilotfolge von maxTV AKTUELL erreichten maxpool etliche positive Rückmeldungen von Vertriebspartnern, und auch die Klicks

Oliver Drewes

„Das war unser Ziel: wichtige Inhalte unabhängig und direkt zu vermitteln.“

auf YouTube summierten sich rasch. „Neben der inhaltlichen Gestaltung der Formate ist bei unseren Maklern besonders gut angekommen, dass es sich bei den Akteuren fast ausschließlich um Mitarbeiter der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe handelt und wir auf Produktwerbung verzichtet haben. Und das war genau unser Ziel: wichtige Inhalte unabhängig und direkt zu vermitteln“, schildert Drewes.

Trotzdem hat maxpool das Rad nicht neu erfunden. Bewegtbildkommunikation als Bestandteil des Corporate Publishing wird seit Jahren vermehrt genutzt, auch von Wettbewerbern aus Lübeck oder München. „Vonseiten unserer Vertriebspartner erreicht uns derzeit auch die Frage, warum wir erst Ende 2014 mit Corporate Videos an den Start gegangen sind. Darauf gibt es eine ganz einfache Antwort: wegen unseres Qualitätsanspruchs“, erklärt Drewes. „Natürlich hatten wir das Thema auch schon 2013 auf dem Radar. Allerdings wollten wir unsere Sache wirklich gut machen. So hat es bis Ende letzten Jahres gedauert, bis unser Konzept ausgereift war und wir die nötigen Rahmenbedingungen geschaffen hatten, um die Formate zu produzieren“, so Drewes abschließend. „Jetzt sind wir mit dem Ergebnis sehr zufrieden.“ ■

Entwicklungen bei maxpool

Der Qualitätspool punktet seit einigen Jahren mit Innovationen und Effizienz. Dass die Hamburger auf dem richtigen Weg sind, belegen auch die aktuellen Umsatzzahlen.



Zum Jahresbeginn 2012 stieg der heutige maxpool-Chef Oliver Drewes in die Geschäftsführung der Gruppe mit ein, die er Ende 2012 alleinverantwortlich übernahm. Zudem erwarb er sämtliche Anteile. Seither hat sich maxpool zielstrebig und innovativ weiterentwickelt und dabei einige Hürden gemeistert. Ausgangspunkt der Neuaufstellung waren kritische Überlegungen zu den Alleinstellungsmerkmalen der maxpool Gruppe.

Kurzer Blick zurück

maxpool war einer der führenden Anbieter für Unfaldeckungskonzepte am Markt insbesondere nach der Deregulierung der Unfallversicherung. Ebenso sensationell gut und ihrer Zeit weit voraus waren andere Deckungskonzepte von maxpool. Der eigentliche Kerngedanke, als serviceorientierter Maklerpool zu agieren, war jedoch eher zweitrangig. Einer der Mitbegründer von maxpool, Karl Sundmacher, nutzte den Vergleich des „Cafeteria-Prinzips“,

wonach Makler über maxpool nutzen können, was ihnen beliebt. Auch sein Partner und maxpools repräsentativer Kopf, Carsten Möller, sprühte vor frischen Ideen und stellte beständig neue Produkte vor, die Makler über maxpool nutzen konnten. maxpool war eine bekannte Branchengröße, die viel Gutes bewirkt hatte und von Maklern und Produktgebern gleichermaßen geschätzt wurde. Gleichwohl war der Nutzungsgrad durch einzelne Makler insgesamt eher gering – kaum ein Makler platzierte sein Hauptgeschäft über maxpool – und der Wettbewerb unter den Poolgesellschaften sowie zwischen Pools und Direktanbindungen ist stetig rauer und schneller geworden.

Kompetenz und Innovation

Drewes trat mit klaren Wertvorstellungen an: „hanseatisch, innovativ, zuverlässig,

„maxpool, Partner des Maklers.“

unabhängig“ und vor allem „Qualität“. Diese Schlagworte dominieren seither den Auftritt von maxpool sowie der von Drewes eingebrachten HAMBURGER PHÖNIX AG, und Drewes als Person steht dafür ein. Folglich setzt sich maxpool verstärkt als Sprachrohr seiner Kooperationspartner ein und bringt sich als Meinungsbildner im Interesse der unabhängigen Versicherungsmakler ein. Unabhängige Berichterstattung über die poolworld, maxTV und weitere Kommunikationswege gehören zum Programm. Weiter beschloss Drewes, maxpool dahin gehend neu auszurichten, dass die Bedürfnisse

von Versicherungsmaklern optimal befriedigt werden können, was per „Cafeteria-Prinzip“ nicht möglich war. Dazu Drewes: „Ich hatte schnell realisiert, dass wir als gelegentlicher Partner des Maklers zum ‚Wegpoolen‘ einzelner Geschäfte nicht ausreichend stark waren. Unsere Freunde aus München konnten stets einen Hauch mehr Provisionen bieten und manch anderer konnte schneller verarbeiten. Und entgegen ihrer eigentlichen Geschäftspolitik bezahlen Versicherer auch den Gelegenheitsmaklern durchaus Spitzenprovision für ein Einzelgeschäft. maxpool musste daher aus meiner Sicht umgestellt werden zum ‚besten Freund des Maklers‘, damit dieser alles mit uns abwickeln kann und möchte. Wir haben uns also auf etwas konzentriert, das marktunüblich und bei Versicherern sogar rückläufig ist: auf Kompetenz. Wir haben in unseren Fachbereichen die Beratungskompetenz ausgebaut und begleiten den Makler bei Bedarf sogar vor Ort in seinem Kundengespräch.“ Auf Wunsch veredelt maxpool Versicherungsscheine und ergänzt Fachinformationen, da Versicherer auch hier immer kosteneffizienter und damit spartanischer werden. „Eine LV-Police bestehend aus drei losen Blättern verdient meines Erachtens nicht mal den Namen“, erklärt Drewes. In den standardisierten Sachsparten liefert der Qualitätspool Produktübersichten und übernimmt für führende Produkte sogar freiwillig die Produktauswahlhaftung für den Makler. So sicher und verbindlich sind die Empfehlungen. Weiter wurden die Bereiche Antrags-, Vertrags- und Provisionsverarbeitung zu einem höchst effizienten Abwicklungszentrum umgebaut. Darüber hinaus ist maxpool mit seinem hauseigenen Kundenverwaltungssystem besonders innovativ. Dazu Drewes: „Wir haben für unsere Weiterentwicklungen jüngst eine Auszeichnung vom Innovationspreis bekommen, was uns sehr gefreut hat. Wir stehen jetzt unmittelbar vor einer Weiterentwicklung, nach der ich unser System als vollwertige Backoffice-Lösung für Makler ansehe, mit der wir für

Aufsehen sorgen werden.“ Gleichzeitig war es dem maxpool-Chef wichtig, auch den letzten Teilbereich einer Zusammenarbeit mit Maklern fundiert abzudecken: den Schadensbereich. Dafür wurde der maxpool-Leistungsservice eingerichtet, der im Schadensfall Makler und Kunden beisteht. Damit und mit der neu gegründeten „maxpool Rechtsanwalts-gesellschaft mbH“ erfüllt maxpool seinen Anspruch, als Sachwalter des Kunden an der Seite seiner Makler zu stehen, was

„Eine LV-Police bestehend aus drei losen Blättern verdient nicht mal den Namen.“

besonders im Schadensfall relevant ist. „Insgesamt unterstützen wir den Makler vom Angebot und von veredelten Policen über die komplette Verwaltung bis hin zum Schadensfall kompetent und umfassend. Warum? Weil wir möchten, dass der Makler den größten Teil seiner täglichen Arbeit über maxpool einsteuert. Den besten Freund des Maklers eben“, erläutert Drewes. Innovativ sind die Hamburger auch bei den hauseigenen Deckungskonzepten, die regelmäßig weiterentwickelt werden und bei Tests und Produktratings häufig Bestnoten verzeichnen.

Starke Zahlen

Die jüngsten Geschäftszahlen geben Drewes und seinen Mitstreitern recht. Nach den Jahren des Umbaus 2012 und 2013 erreichte maxpool 2014 mit 30 Prozent Zuwachs eine starke Entwicklung. Der Umsatz konnte von 10,8 Millionen auf knapp 14 Millionen Euro ausgebaut werden, wobei diese Zahlen Deckungskonzepte und Umsätze der HAMBURGER PHÖNIX AG nicht einschließen. Darüber freut sich Drewes sehr: „Herzlichen Dank an all unsere Kooperationspartner, die zu diesem Plus beigetragen haben. Es zeigt uns, dass maxpool auf dem richtigen Weg ist.“ Auch die Umsatzzu-

wächse bei den Top-20-Versicherungspartnern können sich sehen lassen. Und maxpool arbeitet weiter hart – will man doch auf der POOLS & FINANCE mit dem Credo „maxpool neu erleben“ einen weiteren Meilenstein in der Zusammenarbeit mit seinen Kooperationspartnern setzen. ■

Die maxpool-Umsätze

Angaben in Euro 2012 bis 2014

2012	9,3 Mio.
2013	10,8 Mio.
2014	13,9 Mio.

Produktion 2014 insgesamt

Bruttoprovision LV	+50,22 %
Margenzuwachs LV	+48,01 %
Bruttoprovision KV	+5,01 %
Margenzuwachs KV	+3,40 %

Gesamtumsatz (inkl. SHUK, BauFi, Investment)	+29,60 %
Margenzuwachs	+27,90 %

LV-Produktion 2014 nach Versicherer

Allianz	+ 43%
Alte Leipziger	+ 25%
AXA	+ 154%
Canada Life	+ 151%
Condor	+ 272%
Continental	+ 146%
Europa	- 11%
Generali	+ 137%
Gothaer	+ 4%
Hannoversche	- 7%
HanseMerkur	+ 59%
HDI	+ 27%
LV 1871	+ 37%
Nürnberger	+ 64%
Standard Life	+ 106%
Stuttgarter	+ 78%
Swiss Life	+ 90%
Volkswahl Bund	+ 83%
WVK	+ 74%
Zurich	+ 171%
Rest	+ 56%

Quelle: maxpool

Willkommen bei uns auf der POOLS & FINANCE 2015

Am 12. Mai 2015 trifft sich die Versicherungsbranche wieder auf der POOLS & FINANCE in Frankfurt. Auch maxpool zählt in diesem Jahr erneut zu den Ausstellern.



Der Hamburger Qualitätspool ist wieder Mitveranstalter der Messe. Gemeinsam mit degenia, Jung, DMS & Cie., der BCA und zwei Verbänden, dem AfW und VOTUM, ist er aktiv an Planung und Durchführung beteiligt. „Für uns gab es keinen Zweifel, dass wir auch 2015 und damit zum dritten Mal Mitveranstalter der POOLS & FINANCE sind. Ich persönlich finde die Messe sehr gut, und

der Kreis der Veranstalter ist aus meiner Sicht inzwischen auch sehr harmonisch. Die insgesamt vier Poolgesellschaften aus dem Veranstalterkreis scheuen untereinander nicht den freundschaftlichen Wettbewerb um die Gunst der Makler, und doch treten wir kollegial als Veranstalterteam auf“, erklärt maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes. Die Fachbesucher des Frühjahrshighlights der

Branche können sich an rund 130 Ausstellungsständen aus der Finanz- und Versicherungswirtschaft einen breiten Überblick über den Markt verschaffen und in 48 Workshops Informationen zu Unternehmen, Produkten und Trends einholen. Auch maxpool bietet in diesem Jahr wieder einen Workshop an und wird verschiedene Neuerungen zur Messe vorstellen. „Neben neuen Produkthighlights werden wir bis zur Messe unsere technischen Neuerungen umgesetzt haben, und ich bin mir sicher, dass wir Makler beeindrucken werden. ‚Verwaltest du noch oder berätst du schon?‘, lautet dabei die Kernfrage, wenn wir un-

POOLS & FINANCE 2015

Am 12. Mai 2015 in Frankfurt am Main
(Forum auf dem Messegelände)

130 Ausstellungsstände von
Serviceunternehmen, Maklerpools,
Softwarehäusern, Medien, Kanzleien
und Verbänden

Der maxpool-Stand befindet sich in
Halle „Panorama“.

48 Workshops zu Unternehmen,
Produkten und Trends

maxpool-Workshop zum Thema
„Kundenverwaltungssystem“ am
12. Mai 2015 von 14:30 bis 15:15 Uhr
in Workshopraum Analog 2

Weiterbildungspunkte der „Initiative
gut beraten“

Kostenlose Tickets unter:
www.mypoolsandfinance.de/maxpool

sere Erweiterungen im Verwaltungssystem vorstellen. Überhaupt nimmt Fachlichkeit erneut einen wichtigen Stellenwert bei der Messe ein. Deshalb gefällt die POOLS & FINANCE sowohl uns als auch vielen Vertriebspartnern erheblich besser als zum Beispiel die DKM – weil die Gespräche und Standbesetzungen viel stärker auf fachliche Themen ausgerichtet sind und nicht die Größe des Standes thematisiert werden muss“, so Drewes.

Hochwertige Inhalte bietet selbstverständlich auch maxpool. Wer den Messestand besucht, kommt ins Gespräch mit Geschäftsführung, Maklerbetreuern und Fachberatern. Sie informieren rundum zu den Service-Highlights, von der Neukundengewinnung über die Leistung bis hin zum Dienstleistungsspektrum der einzelnen Fach-

bereiche und zu den hauseigenen Deckungskonzepten. „Mit unserer weiterentwickelten Technik und unserem neuen max-ScanService wollten wir beeindrucken. Mit der Haftungsüber-

Oliver Drewes, maxpool

„Verwalten Sie noch oder beraten Sie schon?“

nahme für die Produktauswahl, der Policenveredelung, dem Leistungsservice und dem Drei-Stufen-Beratungsmodell bieten wir unabhängigen Maklern einzigartige Mehrwerte. Es lohnt sich für jeden Makler, sich über diese Qualitätsdienstleistungen bei uns zu informieren“, erklärt Drewes. „Wir freuen uns über den Kontakt zu Maklern, und

sie lernen die Mitarbeiter von maxpool persönlich kennen“, so Drewes weiter.

Sich dem direkten Wettbewerb mit anderen Poolgesellschaften zu stellen, ist für maxpool kein Problem. „Die POOLS & FINANCE soll Maklern die Möglichkeit bieten, Poolanbieter und Produktgeber direkt miteinander zu vergleichen und zu entscheiden, welche Anbieter er zu seinen Partnern zählen möchte, welche Produkte er überzeugend findet und ob er sich auf die Kooperation mit einem Pool konzentrieren möchte“, führt Drewes aus. Er freue sich auf die Messe und auf die Gespräche mit unabhängigen Maklern. Über den Link www.mypoolsandfinance.de/maxpool können Sie sich Ihr kostenloses Messticket sichern. Weitere Informationen zur POOLS & FINANCE erhalten Sie im Internet unter www.poolsandfinance.de.

Auf das Werkzeug kommt es an.

Die neuen procontra Beratertools

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

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

 **Beratertools**[®]
procontra



Streit mit dem Gärtner

Und plötzlich fordert die Gartenbaufirma 20.000 Euro mehr – unberechtigterweise! Ein Fall für den Rechtsanwalt, die Rechtsschutzversicherung und den Leistungsservice von maxpool

die 20.000 Euro nehmen, die die beauftragte Gartenbaufirma jetzt mehr fordert, und das auch noch ohne Berechtigung. 10.000 Euro waren vereinbart, und jetzt werden Leistungen abgerechnet, die so nie beauftragt waren und auch gar nicht erbracht wurden.

Claudia Eisenhut wendet sich an einen Rechtsanwalt. Dieser soll den Sachverhalt klären. Gleichzeitig schaltet sie ihre Rechtsschutzversicherung ein. Doch dann die ernüchternde Nachricht: „Es handelt sich hierbei um Gartenarbeiten, die im ursächlichen Zusammenhang mit der Errichtung eines Gebäudes stehen und damit vom Versicherungsschutz ausgenommen sind.“ Ein erneuter Tiefschlag für Familie Eisenhut.

Ulrich Neumann, Makler der Familie, holt den Leistungsservice von maxpool ins Boot. Yvonne Czernetzki, Syndikusanwältin bei maxpool, macht Hoffnung: „Hier wurde offensichtlich Leistung abgelehnt, deren Anspruch nicht vollumfänglich geprüft wurde.“ Denn entscheidend ist die Auslegung der Ausschlussklausel gemäß Paragraf 3 ARB. Demnach sind Gartenarbeiten nur dann im ursächlichen Zusammenhang mit der Errichtung eines Gebäudes zu sehen, wenn sie für die Baumaßnahme notwendig sind (vgl. Armbrüster in Prölks/Martin: VVG, 28. Auflage 2010, Paragraf 3 ARB 2008/2II, Randnummer 17). „Und genau da lag unsere Chance“, so Czernetzki.

Nach nur zwei Wochen kam die Leistungszusage der Rechtsschutzversicherung! Die Beweislage konnte in enger Zusammenarbeit mit der Familie und dem Bauunternehmer des Hauses eruiert werden. Der ursächliche Zusammenhang war entkräftet. Im Rahmen des Hausbaus hatte das beauftragte Unternehmen, die Niemeyer GmbH, bestätigt, erste Gartenarbeiten – in Form der groben Grundstücksplanung und -anlage – getätigt zu haben. Die beklagte Firma dagegen war mit der „Verschönerung“ des Gartens beauftragt. Sie hatte die Terrasse mit Steinen eingefasst, gepflastert und Bepflanzungen vorgenommen. Zudem sprach der Auftragsbeginn – ein Jahr nach Fertigstellung des Hauses – als weiteres Indiz gegen den ursächlichen Zusammenhang mit der Errichtung des Hauses.

„Ich freue mich, dass wir Familie Eisenhut hier mit der Deckungszusage seitens der Rechtsschutzversicherung unterstützen konnten“, so Czernetzki. „Letztendlich war das eine Gratwanderung. Denn für alle Streitigkeiten rund um den Hausbau ist eigentlich eine Rechtsschutzversicherung speziell für das Baurecht erforderlich.“ ■



Familie Eisenhut* ist verzweifelt. 280.000 Euro hat ihr neues Haus gekostet, die Kredite laufen und das Budget ist eng kalkuliert. Woher also

Kontakt

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



Absicherung mit Spaßfaktor.

Beste Leistungen, günstige Konditionen, umfangreiche Optionen – so muss eine optimale Risikolebensversicherung aussehen. Auch wenn es in der Freizeit mit dem Motorrad quer durch die Lande geht, Surfen auf Rügen oder Mountainbiken in den Alpen ansteht. Spaß gehört zum Leben und deshalb ist dieser bei allen unseren Tarifen mit dabei – ohne Zuschlag.

Mehr Infos unter www.dialog-leben.de/rlv

DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

Alle Risiken sind kombinierbar mit BUZ, UZV und EUZ!



Kein Hintertürchen, garantiert!

Eine Erfolgsgeschichte geht weiter. poolworld spricht mit Produktentwickler Stefan Klahn über das aktuelle Hausrat-Deckungskonzept mit der Medien-Versicherung a. G.



„Als Highlight kommt der generelle Verzicht auf die Einrede bei grob fahrlässig verursachten Schäden dazu.“

Stefan Klahn
Produktentwickler bei maxpool

poolworld: Was macht den Erfolg des aktuellen Konzepts aus?

Stefan Klahn: Ich denke, es ist eine Mischung aus drei Aspekten. Mit unserem Relaunch im Jahr 2014 haben wir die Prämiensätze über alle Tariflinien und -zonen hinweg noch einmal deutlich gesenkt. In Verbindung mit einem marktführenden Bedingungsnetz überzeugen die drei Tariflinien mit einem der besten Preis-Leistungs-Verhältnisse am Markt. Als Highlight kommt der generelle Verzicht auf die Einrede bei grob fahrlässig verursachten Schäden dazu und beim Makler und Kunden gleichermaßen sehr gut an.

poolworld: Aber inzwischen gibt es doch viele Anbieter, die auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit verzichten?

Klahn: Das stimmt zunächst einmal. Bei genauerer Betrachtung lassen sich viele

Versicherer jedoch ein Hintertürchen offen. So verweist die große Mehrheit der Wettbewerbertarife immer noch gern auf die Verletzung von Obliegenheitspflichten oder Sicherheitsvorschriften bei grob fahrlässig verursachten Schäden. Sicherheitsvorschriften werden zum Beispiel verletzt, wenn der Kunde sein Fenster in Kippstellung lässt, wenn er das Haus verlässt, und dann während seiner Abwesenheit eingebrochen wird. Durch die Nichtbeachtung der Sicherheitsvorschriften hat der Versicherer dann das Recht, den Schaden zu quoteln. In unserem Deckungskonzept geht das nicht.

poolworld: Welche Leistungsmerkmale sind denn sonst noch praxisrelevant in der Hausratversicherung?

Klahn: In der Tat sollte im Vordergrund stehen, wie praxisrelevant Leistungs-erweiterungen sind. Schäden am

Gefriergut bei Stromausfall werden zum Beispiel niemanden ruinieren, wenn es nicht mitversichert ist. Wirklich wichtig sind etwa ausreichende Versicherungssummen in der Außenversicherung, bei Wertsachen sowie generell eine bedarfsgerecht ermittelte Versicherungssumme. An dieser Stelle möchte ich auf unsere Produktvergleiche verweisen. In diesen Übersichten vergleichen wir vor allem solche Leistungsmerkmale, die in der Regulierungspraxis eine Rolle spielen. Der Makler kann dem Kunden damit einen kompakten Marktüberblick bieten und eine hinreichende Übersicht über unterschiedliche Leistungs- und Prämienniveaus.

poolworld: Das klingt nach einem Vorteil in puncto Maklerhaftung.

Klahn: Auf jeden Fall! Mithilfe unserer Produktvergleiche kann der Makler seinem Kunden sowohl die Top-Produkte aufzeigen als auch die möglichen Deckungslücken vermeintlich günstiger Tarife. Und ganz gleich, wofür sich der Kunde letztendlich entscheidet, kann der Makler den Vergleich auch als Beratungsdokumentation nutzen und ist damit auf der sicheren Seite. Produktvergleiche zu allen privaten Sachsparten können unsere Vertriebspartner im maxINTERN kostenlos downloaden.

Kontakt

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



HILFT

SICHER FÜRS ALTER VORZUSORGEN.
Die attraktive Lösung mit optimierten Renditechancen.

TwoTrust Selekt ist die richtige Wahl für Kunden, die Wert auf eine verlässliche Altersabsicherung legen. Er kombiniert die Sicherheit einer klassischen Rentenversicherung mit attraktiven Renditechancen des MultiSelekt Konzepts. Zudem lassen sich ein hochwertiger Einkommensschutz und die Absicherung bei Pflegebedürftigkeit integrieren. So können Ihre Kunden persönliche Ziele sicher erreichen.

Mehr auf www.hdi.de/selekt



Das ist Versicherung.

Der wegweisende und innovative Schutz für Gebäude

max-Wohngebäude Premium bietet zahlreiche Vorteile auf einen Streich.



maxpools Einmaligkeit: Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit in absoluter Klarheit

Der „Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit“ bei der Schadensherbeiführung macht die max-Wohngebäude Premium auch unabhängig vom „Öko-Test“-Rating zu einem absoluten Spitzentarif. Kein Wunder, denn in einer am

Im maxpool-Tarif ist „Wasserleck Protect“ standardisiert erhältlich.

Markt einmaligen Klarheit verzichten maxpool und die Medien-Versicherung a. G. grundsätzlich darauf, die Versicherungsleistung bei grob fahrlässig verursachten Schäden zu kürzen. Das gilt auch für Fälle, in denen der Versicherte Obliegenheitspflichten und Sicherheitsvorschriften missachtet und dadurch einen Schaden herbeiführt. Die meisten Versicherer lassen sich eine Hintertür zur Quotelung offen, wenn Sicherheitsvorschriften oder Obliegenheitspflichten vom Versicherungsnehmer verletzt werden. Im schlimmsten Fall wird seine finanzielle Existenz dadurch gefährdet. Dass man die genannten Vorschriften und Pflichten verletzt, ist schnell passiert: Stellen Sie sich vor, es liegt ein offensichtlicher Mangel am Dach vor, wird aber nicht repariert. Schon ist es beim nächsten Sturm abgedeckt, die Obliegenheitspflicht wurde verletzt! Wer seine Heizung nicht regelmäßig fachmännisch warten lässt und so ei-

Max-Wohngebäude Premium ist tatsächlich eine der führenden Wohngebäudeversicherungen am deutschen Markt. Das bestätigt das „Öko-Test“-Ergebnis vom Oktober 2014, nachdem 76 Wohngebäudeversicherungen ohne Elementarschadenschutz bewertet wurden. Den ersten Rang belegt der maxpool-Tarif, der gemeinsam mit der

Medien-Versicherung a. G. konzipiert wurde. Grund: max-Wohngebäude Premium sichert das geschätzte Kostenrisiko für die unterschiedlichen Schadensszenarien immer ab und leistet generell selbst dann in vollem Umfang, wenn Obliegenheitspflichten oder Sicherheitsbestimmungen grob fahrlässig verletzt wurden.

nen technischen Defekt in Kauf nimmt, riskiert beispielsweise einen Brandschaden. Das wird teuer, ist aber bei max-Wohngebäude Premium abgedeckt.

Günstige Prämien und Rabatte

Der Tarif punktet mit weiteren Merkmalen. Er bietet besonders günstige Prämien für jüngere Gebäude und liegt bei Wohngebäuden bis 50 Jahre in puncto Preis-Leistungs-Verhältnis deutlich vor vergleichbaren Tarifen. Zudem werden im max-Wohngebäude Premium Sanierungsmaßnahmen in den Bereichen Dach, Heizung, Leitungswasserrohre und Elektroinstallation risikogerecht beurteilt. Folglich winken erfreuliche Rabatte, wenn im Laufe der letzten 20 Jahre in allen oder in Teilbereichen komplett saniert wurde. Auf diese Weise können im max-Wohngebäude Premium bei entsprechendem Sanierungszustand Gebäude bis 100 Jahre versichert werden.

Nur bei maxpool: „Wasserleck Protect“

Mehr als die Hälfte aller Schäden an Wohngebäuden entstehen nachweislich durch austretendes Leitungswasser. Das bahnbrechende und exklusiv bei maxpool erhältliche „Wasserleck Protect“ sorgt dafür, dass es gar nicht so weit kommt. Das Schutzsystem kann Wasseraustritte frühzeitig erkennen und dadurch Wasserschäden verhindern. Im maxpool-Tarif ist „Wasserleck Protect“ bereits standardisiert erhältlich. Führende Rückversicherer haben es geprüft und für wirksam befunden. In Kürze werden sicherlich weitere Erstversicherer folgen und das System einführen. Und so funktioniert es konkret: Das Hauptventil für die Wasserzufuhr wird nur bei Bedarf geöffnet. Welcher Wasserhahn gerade genutzt werden soll, erkennt das System durch Bewegungsmelder, die entsprechend montiert sind. Weitere Sensoren melden zudem, wenn Wasch- oder Spülmaschine durchgelaufen sind. Ein konstant arbeitender Drucksensor erkennt kleinste Lecks auch in den Ruhezeiten und sogar den tropfenden Was-



Informationen zu „Wasserleck Protect“ finden Sie auch im Video: www.maxpool.de
 → maxINTERN: Sachversicherungen/Wohngebäude/max-Wohngebäude Wasserleck Protect

serhahn. Im Alarmfall stellt das System die Wasserzufuhr ab. Somit werden Defekte im Leitungssystem sofort bemerkt und ernste Schäden abgewendet. Auch bei Wasserschäden durch 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 rund 1.100 Euro. Die Inves-

tion lohnt sich: Beim Einbau gibt es neben Schadenfreiheits- und Neubaurabatten weitere 12 Prozent Rabatt auf die Prämie für max-Wohngebäude Premium. Selbst Wohngebäude, die bereits einen Leitungswasserschaden hatten, können zur Tarifprämie versichert werden. Mit der Produktauswahlhaftung und dem maxpool-Leistungsservice bietet die max-Wohngebäude Premium darüber hinaus weitere einmalige Highlights. ■

max-Wohngebäude Premium im Überblick

1. Neukunde ohne Vorschäden bei ordnungsgemäßem Einbau von „Wasserleck Protect“

- Annahmerichtlinien wie bisher
- 12 Prozent Rabatt auf die Gesamtprämie

2. Neukunde mit Vorschäden im Frischwasserbereich (gekündigt durch VR oder VN)

- Gebäude jünger als 40 Jahre können wie folgt versichert werden (betrachtet werden die letzten 5 Jahre):

Anzahl Vorschäden	Gesamtvorschadenshöhe in Euro	Einbau „Wasserleck Protect“	Selbstbehalt je LW-Schaden in Euro
1	< 1.500	✓	0,00
1	< 3.000	✓	750,00
2	< 3.000	✓	1.000,00
2	< 6.000	✓	2.000,00
3	< 4.500	✓	1.500,00
3	< 10.000	✓	3.000,00

Vergleich macht (Ihren Kunden) reich

Über Vergleichsrechner lassen sich schnell und korrekt die günstigsten individuell auf den Kunden abgestimmten Tarife identifizieren.



Als spezielle Serviceleistung stellt der Qualitätspool seinen Vertriebspartnern gleich eine ganze Reihe führender Vergleichsrechner zur Verfügung, die teilweise sogar kostenfrei genutzt werden können. „Jede der von uns angebotenen Vergleichstechniken hat ihre eigenen Stärken und Schwerpunkte. Mit nur einem Rechner kommt ein Makler in der zwischenzeitlich vielschichtigen Welt der Versicherungsprodukte nicht aus“, erklärt Lukas Schneider, zuständig für das Kooperationsmanagement bei maxpool.

„Mit unserem Angebot möchten wir Vertriebspartnern für jeden einzelnen Kundenvorgang den passenden Vergleichsrechner bereitstellen, damit sie maßgeschneiderte Versicherungslösungen anbieten können“, so Schneider weiter. „Wir halten das für den besten Weg, um ein Maximum an Qualität liefern zu können.“

Kostenlos, aber nicht umsonst

In den Lotsen von Softfair finden unsere Makler der Kategorien A bis C eine

kostenfreie und bedienerfreundliche Einstiegslösung, um Sach-, Lebens- und private Krankenversicherungen zu vergleichen und Angebote zu erstellen. Die Rechner bieten gute Angebotsgegenüberstellungen, aussagekräftige Bilanzauswertungen sowie umfassende Beratungsansätze. Der LV-Lotse basiert auf den Original-Rechenkernen der Versicherungsunternehmen, wie sie auch in speziellen Angebotsprogrammen der Versicherer verwendet werden.

Somit fußt die Berechnung auf den Original-Berechnungsformeln und greift zudem auf die speziellen Berufslisten der enthaltenen Versicherungsgesellschaften zurück. In der Ergebnisliste des SHU-Lotsen sind die Tarife und Gesellschaften farblich gekennzeichnet. Gelbgrün markiert ein maxpool-Deckungskonzept beziehungsweise Produkte mit Sondervereinbarungen wie Rabatte. Hellblau sind Gesellschaften gekennzeichnet, mit denen eine Kooperationsvereinbarung besteht und von denen folglich Anträge eingereicht werden können. Weiß und Hellgrün weisen auf Produkte hin, die sich nicht über maxpool abschließen lassen, dem Makler jedoch als Vergleichsmöglichkeit dienen.

Ebenfalls kostenfrei nutzbar ist der Vergleichsrechner Mr-Money, mit dem sich einfach und schnell private Sachversicherungen miteinander vergleichen lassen. Wie der SHU-Lotse enthält auch Mr-Money die maxpool-Deckungskonzepte. Zudem bietet das System die Möglichkeit, verschiedene Tarife gegenüberzustellen. Alle Anträge sind online abschließbar und stehen zum Download bereit.

trixi ist das dritte Vergleichstool, das Vertriebspartner von maxpool unentgeltlich nutzen können. Der Rechner ermöglicht den Maklern, Prämien- und Leistungsvergleiche für Pkw, Motorräder sowie für Camping- und Nutzfahrzeuge durchzuführen und EVB-Nummern zu bestellen. Auch Online-Abschlüsse lassen sich über trixi tätigen, die Anträge werden direkt an die Antragsabteilung von maxpool weitergeleitet.

Mr-Money kann für acht Euro im Monat sogar als Endkundenrechner in die eigene Homepage eingebunden werden. So können Ihre Kunden selbstständig Tarife vergleichen und abschließen. Auch trixi können Sie Ihren Kunden für Leistungsvergleiche bereitstellen.

Günstige Rahmenverträge

Darüber hinaus haben maxpool-Partner die Möglichkeit, die Analysetools von MORGEN & MORGEN, Franke und Bornberg und Levelnine zu nutzen. maxpool berechnet dafür eine geringe Gebühr. Dank dieser maxpool-Kooperation können die Makler fundierte Tarifvergleiche in den Bereichen Vorsorge und private Krankenversicherung anstellen. MORGEN & MORGEN sowie Franke und Bornberg sind die richtige Wahl, wenn es um die Gegenüberstellung von Lebens- und Berufsunfähigkeits-tarifen geht, mit Levelnine lassen sich PKV-Stärken- und -Schwächen-Analysen sowie Preisvergleiche erstellen oder der bestehende Versicherungsschutz des Kunden optimieren. „Solche Tools sind unserer Meinung nach aus keinem Maklerhaus wegzudenken. MORGEN & MORGEN ermöglicht einen schnellen Beitragsvergleich und erstklassige Bilanzvergleiche, die Technik von Franke und Bornberg bietet einen sehr umfassenden Datenbestand zu bereits zurückliegenden Tarifgenerationen“, erklärt maxpool-Chef Oliver Drewes. „Auch für die Vertriebsunterstützungen sind die genannten Tools im Tagesgeschäft unverzichtbar“, erläutert Drewes weiter. Vorsorgeplanung nach Maß können

Verfügbare Vergleichsrechner mit Empfehlungen für bestimmte Vorgänge

Rechner	Verwendung
Softfair-Lotsen (kostenfrei)	Vergleich von Sach-, Lebens- und privaten Krankenversicherungen
Mr-Money (kostenfrei)	Vergleich von privaten Sachversicherungen (inkl. maxpool-Deckungskonzepte)
trixi (kostenfrei)	Prämien- und Leistungsvergleiche für Pkw, Motorräder, Camping- und Nutzfahrzeuge, Bestellung von EVB-Nummern
MORGEN & MORGEN	Gegenüberstellung von Lebens- und BU-Tarifen
Franke und Bornberg	Gegenüberstellung von Lebens- und BU-Tarifen
Levelnine	Durchführung von Stärken- und Schwächenanalysen und Preisvergleichen

Weiterführende Informationen finden Sie im maxINTERN in der Rubrik Vergleichsrechner.

maxpool-Makler zudem beispielsweise mit dem Dr. Kriebel Beratungsrechner durchführen (siehe Seite 30).

Konzeptberatung

Im Bereich Konzeptberatung bietet maxpool seinen Partnern ebenfalls einen Mehrwert. Durch eine Kooperation

Lukas Schneider, Kooperationsmanagement

„Mit unserem Angebot möchten wir Vertriebspartnern den passenden Vergleichsrechner bereitstellen.“

mit dem Softwarehersteller WECODE profitieren Makler von den Vorteilen eines hochwertigen Systems zur geführten Erstellung eines ganzheitlichen Beratungskonzepts oder eines anlassbezogenen Beratungsprozesses. Das Augenmerk der Software liegt auf der vollständigen Erfassung der jeweiligen Risikosituation des Kunden sowie auf seinen Wünschen und Zielen, was das Beratungsergebnis betrifft. WECODE führt den Makler von der Ermittlung

mehr oder minder existenzbedrohender Risiken über die aktuell bestehende Absicherung zu einem optimierenden Konzeptvorschlag mit konkreten Vergleichsangeboten. Der so entstehende Konzeptvorschlag umfasst höchstens zwei DIN-A4-Seiten, die Dokumentation erfolgt unabhängig von der Anzahl der berücksichtigten Verträge mit nur einer Kundenunterschrift.

„Für uns ist es sehr wichtig, unseren Maklern transparent zu vermitteln, welche Technik welche Stärken hat. Im maxINTERN der maxpool-Homepage liefern wir daher einen sehr guten Überblick, mit dessen Hilfe Makler ihren Bedarf an Software ermitteln oder bereits vorhandene Technik ergänzen können“, erklärt Drewes. Antworten auf inhaltliche Fragen zu den Vergleichsrechnern erhalten Makler in den jeweiligen Fachabteilungen oder direkt beim Maklerbetreuer. Das Kooperationsmanagement kümmert sich um die Freischaltung der Rechner und stellt die Bestellscheine zur Verfügung.

Kontakt

Kooperationsmanagement
Telefon: (040) 29 99 40-330
E-Mail: kooperation@maxpool.de

Absolute Transparenz

maxpool vereinfacht sein Vergütungssystem auf eine Formel. Alle Zahlen sind beim Qualitätspool einsehbar und jederzeit nachvollziehbar.



Die Neuregelungen infolge des LVRG halten die Versicherungsbranche in Atem. Seit Jahresbeginn sind die unterschiedlichsten Vergütungsmodelle am Markt zu finden. Einige Versicherer kompensieren die reduzierte Abschlussvergütung durch eine sogenannte „laufende Abschlussvergütung“, die einer parallelen zweiten Bestandspflegevergütung gleichkommt. Und leider nutzen einige wenige Assekuranten die Umstände sogar für weitere Reduktionen: Courtagen für Tarife der Biometrieabsicherung sowie Sonderzuzahlungen in bestehende Verträge werden gemindert, genauso wie Vergütungen für das Einmalbeitragsgeschäft.

Hinzu kommen weitere Diskontinuitäten. So variieren die Stornohaftungszeiten und es gibt unterschiedlichste Bewertungsfaktoren. Damit ist das Chaos für einen Maklerbetrieb, der mit allen relevanten Produktgebern kooperiert, komplett. Auch Oliver Drewes, Geschäftsführer der maxpool Gruppe, konstatiert: „So ein uneinheitliches Bild von Vergütungsmodellen habe ich in 22 Jahren Berufserfahrung noch nicht erlebt. Selbst uns als Poolgesellschaft fällt es schwer, die entstandene Vielzahl an Courtagewarianten pro Versicherer zu überblicken und unseren kooperierenden Maklern transparent aufzuzeigen. Zumal es noch

die unterschiedlichsten Übergangslösungen und Sonderregelungen gibt. Ein durchschnittlicher Vertrag löst künftig über seine Laufzeit zwischen 700 und 1.000 Buchungssätze an Courtagelösungen aus. Verwaltungstechnisch ein Albtraum für alle Beteiligten, allen voran beim Makler.“

Neuer Ansatz: vollkommene Transparenz!

Daher hat sich der Qualitätspool zu einem radikalen Schritt entschlossen, um deutlich zur Vereinfachung der Vergütungen beizutragen: maxpool setzt auf volle Transparenz. Das Unternehmen definiert

den Courtageanteil für seine aktiven Partner (Status A und B) auf den Pauschalwert von 88 Prozent. Dies gilt für alle LV-Neugeschäfte ab dem 1. Mai und für alle Provisionsarten inklusive Bestandspflege. Bei Versicherern, die das LVRG bereits in Courtagevereinbarungen umgesetzt haben, greift die Regelung seitens maxpool ab sofort (seit 1. April).

Das bedeutet, dass maxpool von allen Courtageanteilen aus dem Bereich LV, gleich ob Abschlussvergütung, laufende Abschlussvergütung oder Bestandspflegecourtage, jeweils 12 Prozent als Vergütung berechnet. Bei Maklern, die nur gelegentlich Geschäft über die Hamburger platzieren, liegt das Verhältnis bei 80 Prozent für den Makler und 20 Prozent für maxpool. Aus datenschutzrechtlichen Gründen darf maxpool die vollständigen Courtagevereinbarungen mit sämtlicher Korrespondenz mit den Versicherern nicht öffentlich zugänglich machen. „Eigentlich wollten wir alle Vereinbarungen online offen einsehbar einstellen“, führt Drewes aus. „Da das aus juristischer Sicht nicht machbar ist, kann sich nun jeder aktive Kooperationspartner selbst ein Bild machen. Ich lade unsere aktiven Partner herzlich zu einem Besuch bei uns in Hamburg ein. Sie können hier in die sie betreffenden Courtagevereinbarungen und in sämtliche Buchungen Einsicht nehmen. Wir haben nichts zu verbergen.“

Win-win für den Makler

Was bedeutet die neue maxpool-Formel für den Makler? Zum einen kann er sich sicher sein, dass er von maxpool stets 88 Prozent der Poolkonditionen ausgezahlt bekommt. Zum anderen hat er gleichbleibend teil an den Poolkonditionen, die in der Regel besser sind als für den Einzelmakler. Denn es ist davon auszugehen, dass maxpool aufgrund der Geschäftsbündelung als Poolgemeinschaft einen Vergütungssatz vom Produktgeber bezieht, der im Mittel zwischen 10 und 20 Prozent über dem Wert liegt, den der Makler bei einer Direktanbindung an den Versicherer erhalten würde. Das bedeu-

tet, in Summe stellt maxpool den Makler gleich oder sogar deutlich besser als vorher. Fazit: Der Makler kann – auch in einer schwierigen Zeit – in jedem Fall profitieren. Bleiben die Courtagen hoch, die maxpool vom Versicherer erhält, wird der Makler im Vergleich zu vorher mindestens gleich, zumeist sogar besser gestellt. Reduziert der Versicherer in LVRG-Zeiten seine Courtagen, steht der Makler besser da als beispielsweise in der Direktanbindung oder bei anderen Pools.

maxpool trägt die Reduzierung mit

Die neue Formel ist zudem schlicht und einfach gerecht. Der Hamburger Qualitätspool beteiligt sich damit angemessen

Die Mehrwerte von maxpool
Online-Kundenverwaltungssystem
Rahmenverträge für alle renommierten Vergleichstechniken
Freiwillige Übernahme der Produktauswahlhaftung
Unabhängige Berichterstattung über poolworld, maxTV und Newsletter
Festangestellte und unabhängige maxpool-Maklerbetreuer vor Ort beim Makler
Festangestellte und unabhängige maxpool-Fachberater auf Wunsch gemeinsam mit dem Makler vor Ort beim Endkunden
Parallele Datensicherung der kompletten Bestandsführung über das maxpool-Datenankerkonto im Hause der Kanzlei Michaelis
Rechtsberatungsservice
Veredelung der Versicherungsscheine in der CI des Maklers
Verbindliches Angebotswesen mit Produktübersichten im Marktvergleich
Wegweisende Deckungskonzepte als Alleinstellungsmerkmal für maxpool-Partner
Leistungsservice für den Makler und seinen Endkunden im Schadensfall

an der Minuslast, die durch die Courtagereduzierung entsteht. Denn 12 Prozent auf einen geringeren Vergütungssatz ergeben natürlich auch einen geringeren Anteil für maxpool. „Der Grund dafür ist, dass wir uns in einer Schicksalsgemeinschaft mit dem Makler sehen“, erläutert Drewes. „Der Makler kann sich darauf verlassen, dass wir als Pool ab jetzt einen immer einheitlichen Kostensatz für unsere Dienstleistungen erheben. Mit diesem Vorgehen begegnen wir dem Verdacht, dass sich der Pool auf Kosten des Maklers hinsichtlich der LVRG-Reduzierung schadlos halten möchte. Ich halte ein solches Modell für fair und transparent.“ Vollkommene Kostentransparenz ist auch dadurch gegeben, dass nun jeder Makler allein mittels Dreisatz ermitteln kann, welche Eingangssätze maxpool an Courtagen von den Assekuranzen bezieht.

Faire Leistung, fairer Preis

Versicherungsgeschäft über eine Poolgesellschaft abzuwickeln, vereinfacht die Arbeit der Makler und beinhaltet eine Reihe von Vorteilen. So bieten Pools zumeist die Arbeitsgrundlage für eine unabhängige Kundenberatung im Sinne des Verbraucherschutzes. Auf der anderen Seite profitieren Versicherer ebenfalls von der Abwicklung ihres Geschäfts über eine Poolgesellschaft. Indem der Pool als Schnittstelle zu Tausenden Maklern fungiert und aufbereitetes Geschäft kanalisiert übermittelt, sinkt der Betreuungsaufwand erheblich. Darüber hinaus leisten Pools zahlreiche Services:

Sie erstellen Angebote, unterstützen die technische Abwicklung über Schnittstellen, bearbeiten Fragen zu bestehenden Verträgen und kümmern sich um die Schadensbearbeitung. Indem der Pool für die Abwicklung der Stornohaftung einsteht, übernimmt er die Haftung für Tausende Makler in eigener Verantwortung. Um diese Aufwände aufseiten des Pools auch gegenzufinanzieren, ist es marktüblich, dass mit einem Maklerpool kooperierende Makler oftmals prozentual gesehen etwas geringere Courtagessätze erhalten 



» als bei einer Direktanbindung an den Versicherer. Und es ist kein Geheimnis und auch nachvollziehbar, dass Maklerpools für ihre Leistungen erhöhte Courtagesätze von Versicherungsgesellschaften erhalten. Aus der daraus entstehenden „Gesamtmenge“ von beiden Seiten trägt sich das Geschäftsmodell eines Maklerpools. Bei den meisten Versicherern belaufen sich die Eingangssätze von maxpool auf 50 Promille. In seltenen Fällen variieren diese Sätze um 1 bis 2 Promille nach oben oder unten. Der Auszahlungsbetrag an die Kooperationspartner bewegt sich bekanntlich zwischen 42 und 44 Promille. Dazu erläutert Drewes: „Somit bewegt sich unsere Eigenmarge im Moment zwischen 12 und 15 Prozent, was wir mit unserer jetzigen Neuregelung aus Vereinfachungsgründen bei 12 Prozent einfrieren. Das wiederum ist ungefähr das, was ein Pool braucht, um ordentlich und seriös wirtschaften zu können. Die transparente Darstellung unserer Beteiligung verstehe ich als gut und sinnvoll in einer Partnerschaft.“

Im Zahlenbeispiel stellt sich das folgendermaßen dar: Bei Versicherern,

die maxpool mit 50 Promille vergüten, ergibt sich für die Kooperationspartner ein Vergütungssatz in Höhe von 44 Promille und der maxpool-Anteil verbleibt in Höhe von 6 Promille. Sofern

Der Qualitätspool trägt auch einen Teil der Minuslast, die durch die Courtagereduzierung entsteht.

der Pool jedoch von Produktgebern für Altersversorgungsprodukte nur noch 25 Promille bezieht, wird der Makler künftig mit 22 Promille abgerechnet, während bei maxpool nur noch 3 Promille als Eigenmarge verbleiben. „Damit bleiben wir als Pool auch bei den niedrig vergüteten Tarifen attraktiv und beteiligen uns an den Nachteilen des LVRG aus Vermittlersicht entsprechend“, fasst der maxpool-Chef zusammen.

Gerecht auch bei der Bestandspflege

Bezüglich der Bestandspflegevergütung hat sich maxpool ebenfalls für die faire neue Formel entschieden. Drewes bringt es auf den Punkt und stellt klar: „Wäre ich taktlos, würde ich herausposaunen, dass wir unsere Courtage beziehungsweise Bestandspflegecourtage um bis zu 40 Prozent erhöhen! Das tun wir zwar, aber die Situation ist ohnehin strapaziös genug, so dass uns nicht zum Spaß ist.“ Insgesamt gesehen war das Thema der Bestandspflege im Hause maxpool nie ein primäres Wettbewerbsthema. Je nach Tarif wurden Einbehalte zwischen 25 und 50 Prozent der Bestandspflege vereinbart. Auch hier möchte Drewes einen radikalen Schritt machen und hat deshalb entschieden: „Auch in diesem Punkt passen wir unsere Vergütung an und behalten fortan ebenfalls nur noch 12 Prozent der anfallenden Vergütungen ein. Also erhöhen wir unsere Bestandspflegevergütungen in diesem Zuge um gute 10 bis knapp 40 Prozent, da wir meinen, dass insbesondere auch die laufenden Vergütungen zunehmend bedeutsamer werden.“ Der Hamburger Maklerpool geht mit seiner klaren Formel einen Weg der absoluten Transparenz.

Die neue Regelung gilt bei maxpool für alle LV-Neugeschäfte ab dem 1. Mai dieses Jahres, auch wenn die Produktgeber erst sukzessive ihre dem LVRG angepassten Courtagevereinbarungen erstellen.

Doch was ist mit besonderen Aktionen eines Produktgebers, die Sondervergütungen mit sich bringen? Experten stellen fest, dass im Zeitalter von Compliance Sondervergütungen und Aktionen zur Belebung einzelner Produkte eher selten geworden sind. Bonifikationen auf Geschäft gehören eher der Vergangenheit an. Dennoch sagt Drewes diesbezüglich zu: „Losgelöst von der Häufigkeit solcher Geschäfte sichern wir als maxpool zu, dass wir jegliche Zusatzvergütungen aus besonderen Aktionen ebenfalls mit dem gleichen Verteilungsschlüssel an unsere Kooperationspartner auskehren.“

Wir wenden diese Formel fortan auf alle Provisionsarten im Bereich LV an.“

Vertrauen Sie, wem Sie trauen

Schon bald wird es kritische Stimmen am Markt geben. Sie werden das neue Modell von maxpool hinterfragen und auch die Frage der Kontrolle auf den Tisch bringen. Darauf erwidert der maxpool-Geschäftsführer bereits im Vorfeld: „Stimmt. Kontrolle ist schwierig. Daher vertrauen Sie nur dem, dem Sie trauen. Und die Einladung an jeden aktiven Kooperationspartner, zu uns nach Hamburg zu kommen und sich die Verträge mit eigenen Augen anzusehen, steht.“ In jedem Fall setzt maxpool mit diesem für Poolgesellschaften vollkommen neuen Weg der absoluten Transparenz ein deutliches Zeichen. Der maxpool-Chef und seine Mitarbeiter erfüllen damit den selbst gestellten Anspruch,

dass die Geschäftsmodelle der Pools klar und eindeutig zu verstehen sein müssen. Sie gehen davon aus, dass andere Wettbewerber diesem Ansatz folgen werden. Gleichzeitig scheut man maxpool-intern nicht den Vergleich mit anderen Pools und auch nicht den mit einer direkten Anbindung bei Versicherern. Seit die Geschäftsführung bei maxpool 2012 gewechselt hat, lag der Fokus darauf, die Mehrwerte des Qualitätspools auszuarbeiten. Inzwischen ist das Unternehmen dank seiner Innovationen und Weiterentwicklungen in hohem Maße leistungsfähig und damit absolut wettbewerbsfähig. Drewes fasst zusammen, weshalb maxpool über die neue Transparenz hinaus in vielerlei Hinsicht für den Makler attraktiv ist und bleibt: „Ich sehe gelassen jeglichem Wettbewerb entgegen. maxpool bietet kooperierenden Maklern extrem viele

Vorteile, die einen Mehrwert haben, der deutlich über 12 Prozent Provisionsbeteiligung liegt“ (lesen Sie hierzu auch den Infokasten auf Seite 23). Verglichen mit der direkten Anbindung hat der Makler bei maxpool in der Regel auch keinen finanziellen Nachteil. Dank der erhöhten maxpool-Eingangssätze entsprechen nämlich die 88 maxpool-Prozent für den Makler häufig den 100 Prozent bei direkter Anbindung. „Das heißt, eigentlich kosten unsere Dienstleistungen zum Großteil nichts oder nur sehr wenig für den Makler“, resümiert der maxpool-Geschäftsführer. Zudem liefert maxpool dem Makler einen besonders wichtigen Mehrwert: technische Zukunftsfähigkeit. Rechtzeitig zur POOLS & FINANCE wird maxpool weitere äußerst spannende technische Neuerungen vorstellen. ■



procontra akademie



Neue Termine!

Infos im procontra Newsletter unter www.procontra-online.de/newsletter

- ▶ inkl. Weiterbildungspunkten der Initiative „gut beraten“
- ▶ Webinare: Teilnahme für alle Mitarbeiter/-innen eines Maklerbüros
- ▶ hochwertige Qualifizierung mit den relevantesten Themen für anspruchsvolle Vermittler



Besser. Weiter. Bilden.

powered by

Franke  Bornberg

Alexandra Markovic-Sobau (41) hat zum Jahresbeginn die Vertriebsleitung für den Bereich Kranken bei der HALLESCHE übernommen. Sie wechselte von der Wüstenrot & Württembergische AG.



Buschfunk

■ Rückzug eines Veranstalters bei der POOLS & FINANCE

Die FondsKonzept AG zieht sich aus dem Veranstalterkreis der Messe zurück. Mehrere Mitveranstalter reagierten in einer gemeinsamen Pressemeldung verstimmt angesichts des „überraschenden und sehr kurzfristigen Rückzugs“. Denn sie ziehen aus der Entwicklung der POOLS & FINANCE insgesamt ein positives Fazit. So konstatiert maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes: „Die Ziele, die wir bei der ‚Grundsteinlegung‘ zur POOLS & FINANCE hatten, nämlich Orientierung zu bieten und einen Platz für Austausch und Weiterbildung zu schaffen, haben wir erreicht. Damit sind wir mehr als zufrieden.“ Auch Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandschef der Jung, DMS & Cie. AG, wertet positiv: „Es war uns ja allen von Anfang an klar, dass eine gemeinsame Unternehmung von sonst harten Mitbewerbern ein Experiment ist. Wir haben als vier Pools angefangen, waren zwischenzeitlich sechs und sind nun wieder vier. Aus Sicht von Jung, DMS & Cie. haben wir also mindestens drei echte Partner gefunden, mit denen wir langfristig kooperieren wollen.“

■ Neues Vorstandsmitglied bei der HDI Versicherung

Der Aufsichtsrat der HDI Versicherung AG hat Anette Rosenzweig mit

Wirkung vom 1. Februar 2015 in den Vorstand berufen. Sie verantwortet dort nun den Bereich Betrieb im Sachversicherungsgeschäft. Rosenzweig wechselte von der Württembergische Versicherung AG, wo sie Generalbevollmächtigte für Kunden- und Vermittlerservice der Lebens- und Schadenversicherung war. Die Betriebswirtin studierte an der Universität Mannheim und ist seit 22 Jahren in der Versicherungswirtschaft tätig.

■ Umfrage: Zwei Drittel nicht an Honorarberatung interessiert

33 Prozent der Verbraucher können sich grundsätzlich vorstellen, für Versicherungsberatung ein Honorar zu zahlen. Zu diesem Ergebnis kommt eine repräsentative Studie der Bayerischen, gemeinsam mit der Fachhochschule Dortmund und dem Marktforschungsinstitut FGM. Als Gründe nennen die Befragten zu 74 Prozent niedrigere Kosten, also eine günstigere Versicherungsprämie. 82 Prozent erwarten eine größere Auswahl an Produkten, und 88 Prozent nennen als Motiv, eine individuelle Beratung erhalten zu wollen. Auf der anderen Seite haben rund zwei Drittel keinen Wunsch nach Honorarberatung. Die Umfrage erhob zudem, welche Wege die Kunden beim Versicherungsabschluss bevorzugen. Ergebnis: 59 Prozent wählen einen

Versicherungsvermittler. Ein Viertel schließt Verträge direkt mit dem Versicherer ab, und bei 16 Prozent sind beide Abschlussarten in etwa gleich verteilt. Für die Studie wurden 1.000 Personen im Alter zwischen 18 und 59 Jahren befragt.

■ Rundschreiben der BaFin

Das Rundschreiben der BaFin von Ende Dezember sorgte zunächst für Aufregung, denn es sieht die regelmäßige Überprüfung von Maklern durch Versicherer vor. Rechtsanwalt Stephan Michaelis hakte bei der BaFin nach und gibt Entwarnung: „Für den Makler ändert sich eigentlich nichts“, erklärt er. Der Versicherer prüfe weiterhin zu Beginn der Zusammenarbeit mit einem Makler dessen Gewerbeerlaubnis. In nicht näher genannter zeitlicher Regelmäßigkeit solle auch überprüft werden, ob der Makler auf der Löschliste der IHK steht, da ihm die Erlaubnis möglicherweise wieder entzogen wurde. So erklärte die BaFin, das Rundschreiben enthalte keine Anordnungen im Sinne einer Allgemeinverfügung. Die von den Versicherern zu erfüllenden Anforderungen ergäben sich aus den für die Zusammenarbeit mit Vermittlermaßgeblichen Vorschriften. Somit hat die Neuerung keinen direkten Einfluss auf die Arbeit deutscher Versicherungsmakler.



Für das Vermögen Ihrer Kunden nur das Beste: Der VermögensPlan Premium.

- Sichere Vermögensanlage bei attraktiver Rendite
- Ein- und Auszahlungen flexibel möglich
- Steueroptimierte Nachlassplanung

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

Gothaer

Der max-Leistungsschutz im Fokus

Wer heute als Makler eine Privathaftpflichtversicherung vermittelt, muss sich darauf einstellen, nicht nur seine Favoriten, sondern den gesamten Markt im Blick zu behalten.



Ansonsten läuft er Gefahr, sich einem beträchtlichen Haftungsrisiko auszusetzen. Denn besonders in den Jahren nach der VVG-Reform 2008 ist die Zahl der Leistungserweiterungen sprunghaft angestiegen. Wichtig hierbei ist, dass Risiken, die vielleicht noch vor drei Jahren selten mitversichert waren, heute zur Standardausstattung einer Privathaftpflichtversicherung gehören.

Seit Mai 2014 können maxpool-Vertriebspartner den marktführenden Tarif max-PHV Premium vermitteln. Mit dem Slogan „Der ganze PHV-Markt in einer Police“ ist das Highlight dieses Tarifs griffig auf den Punkt gebracht: Der Kunde hat keinen De-

ckungsnachteil gegenüber Wettbewerbs-tarifen, individuelle Nachteile werden im Schadensfall reguliert. Neben maxpool und der Haftpflichtkasse Darmstadt bieten mittlerweile auch die Bayerische, die Interlloyd und die VHV ähnliche Klauseln. Nimmt man die jeweiligen Regelungen unter die Lupe, wird schnell klar, dass der max-Leistungsschutz über die verbraucherfreundlichste und umfangreichste Regelung verfügt. Einzigartig ist, dass maxpool zusätzlich noch den Leistungsservice bietet, der im Schadensfall hilft, eine anderweitige Deckung am Markt zu finden, damit diese umfassende Klausel überhaupt greifen kann.

Zudem unterscheiden sich die Wettbewerber in weiteren Punkten, wobei maxpool insgesamt besser aufgestellt ist: So gilt der max-Leistungsschutz im Gegensatz zu den Klauseln der Bayerischen, der VHV und der Interlloyd auch im Ausland. Nur die Haftpflichtkasse Darmstadt konnte auf Nachfrage bestätigen, dass die Klausel des hauseigenen Tarifs Schäden im Ausland ebenfalls abdeckt. Anders als bei den Wettbewerbsstarifen sind über den max-Leistungsschutz zudem auch Schäden wegen der Befriedigung von Ansprüchen versichert, die über die gesetzliche Haftpflicht hinausgehen. Greifen kann diese Regelung etwa, wenn ein Haftpflichtversicherer in bestimmten Grenzen zum Neuwert statt zum Zeitwert reguliert. Das Gleiche gilt für Schäden wegen vertraglicher Haftung, die im max-Leistungsschutz im Gegensatz zu den Wettbewerbern mitversichert sind. Als obligatorischer Bestandteil der max-PHV Premium verzichtet der max-Leistungsschutz darüber hinaus auf verkürzte Kündigungsfristen. Zum Vergleich: Sowohl die Bayerische und die Haftpflichtkasse Darmstadt als auch die Interlloyd können ihren Baustein innerhalb von ein bis vier Wochen separat kündigen. Die VHV verzichtet darauf zwar, bietet den Baustein jedoch gegen einen Mehrbeitrag an. ■

Kontakt

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

Tabellarische Zusammenfassung des Vergleichs

Vergleichskriterien/ Versicherer	maxpool – max-PHV Premium	die Bayerische – Optimal Prestige	Haftpflichtkasse Darmstadt – Komfort Plus	Interlloyd – Eurosecure Premium	VHV – Exklusiv Garant
Name der Klausel	max-Leistungsschutz	Erweiterter Vorsorgeschutz	Erweiterte Vorsorge	Erweiterte Vorsorge	Best-Leistungs-Garantie
Sublimit	100.000 €	bis zur Versicherungssumme	bis zur Versicherungssumme	1.000.000 €	bis zur Höhe beim anderweitigen Versicherer
Im Ausland vorkommende Schadensereignisse	mitversichert	ausgeschlossen	mitversichert	ausgeschlossen	ausgeschlossen
Schäden wegen vertraglicher Haftung	mitversichert	ausgeschlossen	ausgeschlossen	ausgeschlossen	ausgeschlossen
Schäden wegen der Befriedigung von Ansprüchen über die gesetzliche Haftpflicht hinaus	mitversichert	ausgeschlossen	ausgeschlossen	ausgeschlossen	ausgeschlossen
Verkürzte Kündigungsfristen	nein	der Erweiterte Vorsorgeschutz kann unter Einhaltung einer Frist von einem Monat gekündigt werden	die Erweiterte Vorsorge kann unter Einhaltung einer Frist von einem Monat gekündigt werden	ja, jederzeit, die Kündigung wird eine Woche nach Zugang wirksam	nein, die Best-Leistungs-Garantie muss aber gegen Mehrbeitrag separat beantragt werden
Familientarif ohne SB inkl. VSt. ab	85,24 €	103,84 €	113,05 €	113,05 €	89,02 €

Quellen: Bedingungswerke der Versicherer, Stand: 01.01.2015

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. Abonnieren Sie unseren Newsletter sowie die procontra-App.



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



procontraonline



Der kleine Helfer für die Altersvorsorge

Mit dem EINSeitenplaner von Dr. Kriebel finden Sie für Ihre Kunden die richtige Lösung.

Wenn Ihre Kunden stets zustimmen („Selbstverständlich möchte ich 10 Prozent meines Einkommens in die private Altersvorsorge investieren! Wo kann ich unterschreiben?“), dann brauchen Sie diesen Artikel nicht weiterzulesen. Ansonsten wird es nun spannend für Sie!

Altersvorsorge wird von Verbrauchern in der Regel grundsätzlich falsch angegangen, und das auch noch mit Unterstützung der Verbraucherschützer. Denn es wird gefragt, wie viel der Kunde, nach Abzug seiner Kosten, für die Altersvorsorge zur Verfügung hat. Die

Antwort lautet dann natürlich: „nichts“ oder „fast nichts“. Damit wird aber die Priorität falsch gesetzt. Denn sämtliche Konsumausgaben des Kunden in der Gegenwart haben auf diese Weise eine höhere Priorität als die notwendigsten Ausgaben in der Zukunft. Da wird dann

die PlayStation heute wichtiger als die warme Mahlzeit mit 65. Daher muss die Frage anders gestellt werden: „Wie viel

Der Kunde versteht, wie sich seine Vorsorge-situation genau darstellt und was zu tun ist.

Geld möchten Sie in der Zukunft für ein auskömmliches Leben zur Verfügung haben?“ Unter Berücksichtigung von Inflation, Steuern und Bestandsverträgen lassen sich mit dem Kunden die Sparrate heute und der Bedarf in der Zukunft so lange auszirkeln, bis alles

zueinanderpasst. Das klingt komplex und aufwendig? Das ist es nur dann, wenn Ihnen das richtige Werkzeug dafür fehlt. Das einfachste und verständlichste Werkzeug in diesem Zusammenhang ist der EINSeitenplaner aus dem Dr. Kriebel Beratungsrechner. Deshalb hat maxpool sich entschlossen, seinen Partnern den EINSeitenplaner gegen eine geringe Gebühr zur Verfügung zu stellen.

Im EINSeitenplaner leiten Sie auf nur einer Seite die gesamte finanzielle Karriere des Kunden her und dieser versteht, wie sich seine Vorsorgesituation genau darstellt und was zu tun ist. Szenarioveränderungen können mit dem Kunden blitzschnell durchgespielt werden. Möglich ist das durch

die Beweglichkeit der einzelnen Elemente auf der Oberfläche. Dank dieser Transparenz und einer wirklich anbieterneutralen Berechnung entwickelt Ihr Kunde Vertrauen und Abschlussbereitschaft. Der zusätzliche Clou: Um dann einen konkreten Tarif auszuwählen, exportieren Sie die Rechenergebnisse zu Franke und Bornberg und verarbeiten sie dort gleich weiter.

Weitere Informationen erhalten Sie bei der Vertriebsunterstützung LV/Vorsorge. ■

Kontakt

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

EINSeitendarstellung

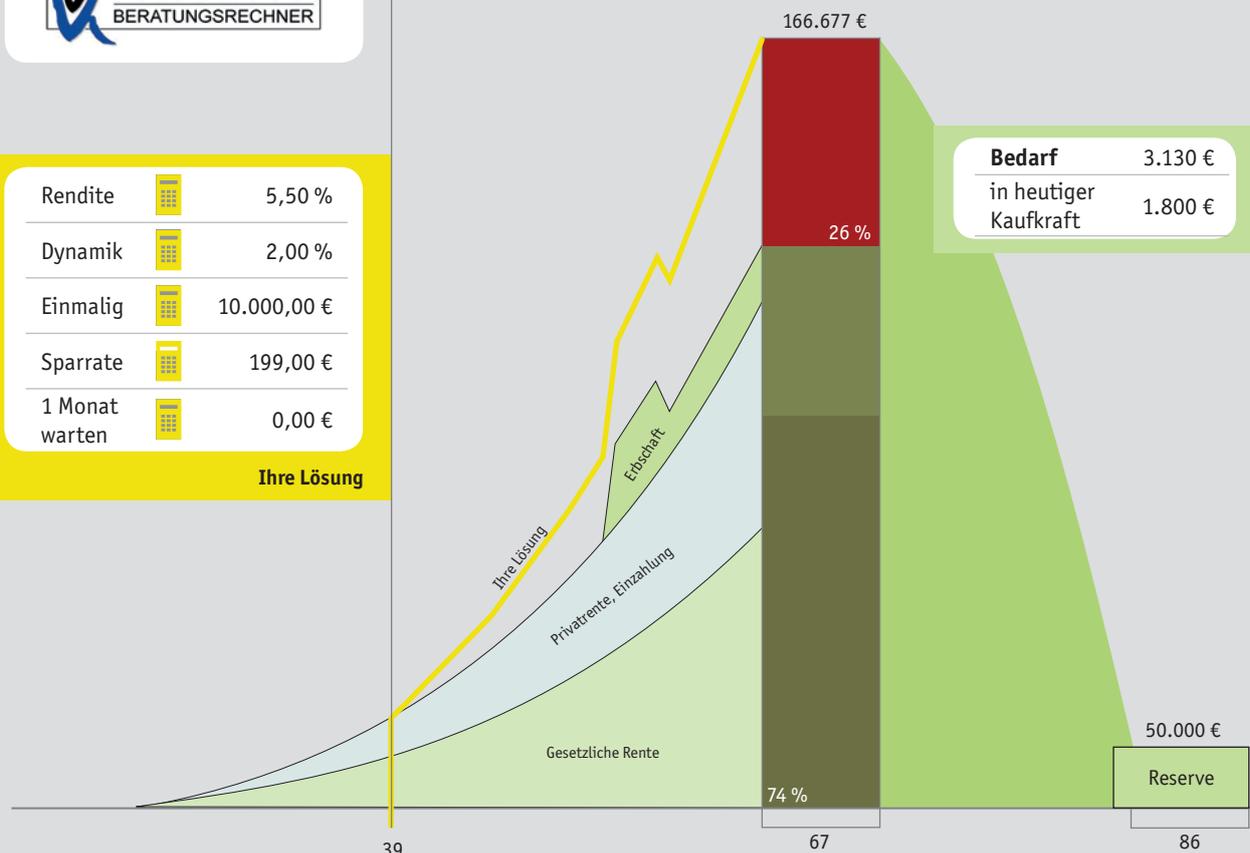
Der Dr. Kriebel Beratungsrechner stellt Altersvorsorge und Vermögenssituation übersichtlich dar.



Rendite	5,50 %
Dynamik	2,00 %
Einmalig	10.000,00 €
Sparrate	199,00 €
1 Monat warten	0,00 €

Ihre Lösung

Inflation	2,00 %
Annahme	



Quelle: GOING PUBLIC! Dr. Kriebel Beratungsrechner GmbH

Weil Gesundheit wichtig ist

Mit zwei neuen Tarifen beim Kunden punkten



Fast 50 Prozent der Bevölkerung sind früher oder später betroffen: Die Sehkraft lässt nach und Brille oder Kontaktlinsen werden zum ständigen Begleiter. Wer sich als gesetzlich Versicherter hier auf die Leistungen seiner Krankenkasse verlässt, ist verlassen.

Vergangene Gesundheitsreformen haben dazu geführt, dass immer mehr Leistungen ganz oder teilweise selbst finanziert werden müssen. Um die Versorgungslücke der GKV zu schließen und Kosten zu dämpfen, haben die Krankenversicherer der Sparkassen-Finanzgruppe, Bayerische Beamtenkrankenkasse und UKV - Union Krankenversicherung, zum 1. Januar 2015 zwei neue Zusatztarife auf den Markt gebracht.

Mehr Gesundheit mit VorsorgePRIVAT

Durch regelmäßige Vorsorgeuntersuchungen können Erkrankungen wie Darm- oder Hautkrebs rechtzeitig erkannt und behandelt werden. Hier setzt der Tarif VorsorgePRIVAT an. Das Besondere: Wann und wie oft Vorsorge-

untersuchungen vorgenommen werden, entscheidet der Kunde selbst, das heißt, er ist nicht an Intervalle und Altersgrenzen der gesetzlichen Krankenkasse gebunden. Auch andere Leistungen, die die Gesundheit schützen und erhalten, sichert der Tarif ab. So zum Beispiel Schutzimpfungen, Reiseschutzimpfungen und Malariaphylaxe. Zudem werden Kosten für Brille und Kontaktlinsen anteilig übernommen und in zwei Jahren bis zu 400 Euro erstattet. Außerdem punktet VorsorgePRIVAT mit einem günstigen Monatsbeitrag von 13,45 Euro für einen Erwachsenen ab 20 Jahren.

NaturPRIVAT: die sanfte Kraft alternativer Medizin nutzen

Naturheilkundliche und alternative Heilbehandlungen sind eine wichtige Alternative zur Schulmedizin. Inzwischen vertrauen mehr als 60 Prozent der Deutschen auf Homöopathika. Der Tarif NaturPRIVAT übernimmt die hierfür entstehenden Kosten und erweist sich daher als optimale Ergänzung zur gesetzlichen Krankenversicherung. Dabei liegt der Monatsbeitrag für einen Erwachsenen zwischen 20 und 49 Jahren bei nur 16,93 Euro.

VorsorgePRIVAT und NaturPRIVAT auf einen Blick

VorsorgePRIVAT	
Vorsorgeuntersuchungen	100 % bis zu 500 € pro Jahr
Auch über das gesetzliche Programm hinaus?	✓
Schutzimpfungen & Malariaphylaxe	100 % bis zu 300 € in 2 Kalenderjahren
Sehhilfe (Brille & Kontaktlinsen)	400 € – 80 % bis zum Rechnungsbetrag von 500 € – in 2 Kalenderjahren
Refraktive Chirurgie (z. B. LASIK, Clear-Lens-Exchange etc.)	1.500 € – einmalig während der Vertragslaufzeit
Hörgeräte	800 € – 80 % vom Rechnungsbetrag von 1.000 €; erneuter Anspruch alle 5 Kalenderjahre
Wartezeiten	nein
Reiner Schadentarif	✓
Online-Abschluss möglich?	✓
NaturPRIVAT	
1.250 € – Rechnungsbetrag zu 80 %	
Sind Heilbehandlungen durch Heilpraktiker erstattungsfähig?	✓
Bis zu den Höchstsätzen der Gebührenordnung für Heilpraktiker	✓
Sind Heilbehandlungen durch Ärzte erstattungsfähig?	✓
Sind Leistungen nach Hufelandverzeichnis erstattungsfähig?	✓
Werden verordnete Arznei-, Verbands- und Heilmittel erstattet?	✓
Wartezeiten	nein
Reiner Schadentarif	✓
Online-Abschluss möglich?	✓

Top für den Verkauf

Die beiden Tarife VorsorgePRIVAT und NaturPRIVAT erfüllen den Kundenwunsch nach Vorsorge, Naturheilverfahren und alternativer Medizin, ergänzen den gesetzlichen Krankenversicherungsschutz optimal und treffen den Nerv der Zeit. Dem unkomplizierten Abschluss zuliebe gilt eine vereinfachte Risikoprüfung mit wenigen Gesund-

Prämien der Tarife

VorsorgePRIVAT	
Eintrittsalter	Euro
0-19 Jahren	8,80
ab 20 Jahren	13,45
NaturPRIVAT	
0-19 Jahren	6,53
20-49 Jahren	16,93
50-w64 Jahren	26,11
ab 65 Jahren	37,03

heitsfragen. VorsorgePRIVAT und NaturPRIVAT lassen sich somit hervorragend im Markt positionieren.

Gut für Makler und Kunden: zusätzlicher Service bei maxpool

An wen wenden Sie sich eigentlich, wenn der Versicherer die Leistung ablehnt? Wer bewertet mit Ihnen gemeinsam die Situation unabhängig und steht in der weiteren Abwicklung neutral an Ihrer und damit an der Seite des Kunden?

Der maxpool-Leistungsservice bietet dafür ein unabhängiges Expertengremium, das Sie und damit auch Ihren Kunden bei kritischen Schadensfällen und Leistungsregulierungen zielführend unterstützt. Nötigenfalls begleitet der Leistungsservice den Kunden bis vor Gericht und unter bestimmten Vo-

raussetzungen übernimmt er sogar die Gerichtskosten.

Ein solcher Beistand erweist sich für Ihren Kunden als echter Mehrwert und ist sicher auch eine bedeutsame Hilfestellung für Sie als Makler, schon weil der Leistungsservice Ihnen auch im Falle „nicht versicherter Schäden“ beratend beisteht und dem Kunden plausibel und neutral erläutert, warum der Schaden möglicherweise nicht erstattet wird und dass er beispielsweise auch bei anderen Anbietern nicht versichert wäre. Damit werden Sie als Makler weitreichend aus der Haftungslinie herausgehalten. ■

Kontakt

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

Lust auf mehr?



Der procontra
Newsletter



5 mal pro Woche
das Wichtigste zusammengestellt

[www.procontra-online.de/
newsletter](http://www.procontra-online.de/newsletter)

Das „Risiko Leben“

Der plötzliche Tod des Alleinverdieners oder der Schlüsselperson eines Unternehmens kann für Hinterbliebene verheerende finanzielle Folgen haben.



Tegen Sie Kunden, die zu dieser Zielgruppe gehören, deshalb unbedingt ans Herz, eine Risikolebensversicherung abzuschließen. Den notwendigen Versicherungsschutz kann zum Beispiel die RISK-vario der Dialog Lebensversicherungs-AG bieten. Variable

Risikotarife ermöglichen eine individuelle Absicherung der Begünstigten des Versicherungsnehmers. So verfügt RISK-vario beispielsweise über bedarfsgerechte Versicherungssummenverläufe und bietet zahlreiche Nachversicherungsgarantien. Den flexiblen Risiko-

schutz erhalten Kunden schon ab einer monatlichen Prämie von fünf Euro. Im Gegensatz zu manch anderen Tarifen gelten für Raucher wie für Nichtraucher die gleichen Prämien und auch für Motorradfahrer wird kein Zuschlag fällig. Über die RISK-vario kann Ihr Kunde da-

rüber hinaus bis zu neun Personen versichern.

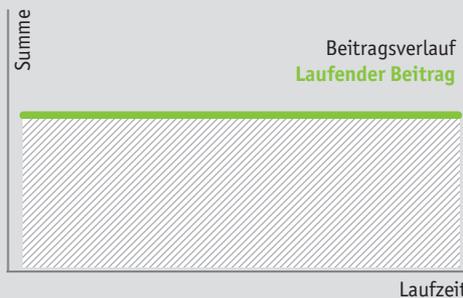
Als flexible Risikolebensversicherung bietet die RISK-vario auch unterschiedliche Beitragszahlungsrhythmen an, zwischen denen der Kunde wählen kann. Bei der Tarifvariante „RISK-vario konstant“ etwa bleibt die vereinbarte Versicherungssumme für die gesamte Laufzeit unverändert. Bei der „RISK-vario variabler Beitrag“ werden die Beiträge risikoadäquat kalkuliert und stellen somit den exakten Risikoverlauf dar. Folglich hat der Kunde in den ersten Jahren einen deutlich preiswerteren Versicherungsschutz als bei einer Durchschnittskalkulation. In den Folgejahren steigen die Beiträge entsprechend dem erhöhten persönlichen Risiko an. Die „RISK-

vario Einmalbeitrag“ bietet alle Summenverläufe gegen Einmalbeitrag an. Das heißt, der Kunde zahlt die Beiträge zu Vertragsbeginn in einer Summe. Diese Variante eignet sich für Kunden, die über das notwendige Kapital verfügen oder den Einmalbeitrag über eine Finanzierung beziehen. Selbst für Kunden, die sich ungern festlegen, hat RISK-vario einen passenden Beitragszahlrhythmus in petto: Über die Variante „RISK-vario wahlfrei“ kann die Versicherungssumme für jedes Jahr der Laufzeit vollkommen frei gewählt werden. Weiterführende Informationen zur RISK-vario der Dialog-Lebensversicherung sowie zum Thema Risikolebensversicherung allgemein erhalten Sie bei den Experten der Vertriebsunterstützung LV/Vorsorge. ■

Übersicht: Beitragsvarianten

„Risk-vario konstant“

Die vereinbarte Versicherungssumme bleibt für die gesamte Laufzeit unverändert. Für jede Art der Absicherung geeignet, sofern das Risiko unverändert bleibt.



2. „RISK-vario variabel“

Die Beiträge sind in den ersten Jahren besonders günstig und steigen dann entsprechend dem erhöhten persönlichen Risiko an. Besonders für Berufseinsteiger, Existenzgründer und junge Familien geeignet.



3. „RISK-vario Einmalbeitrag“

Der Kunde zahlt die Beiträge zu Vertragsbeginn in einer Summe. Ideal für Personen, die über das notwendige Kapital verfügen oder den Beitrag über eine Finanzierung erhalten können.



Quelle: Dialog Lebensversicherungs-AG

Die Summenverläufe im Einzelnen

RISK-vario® konstant

Gleichbleibender Verlauf

Die vereinbarte Versicherungssumme bleibt für die gesamte Laufzeit konstant.

RISK-vario® fallend

Linear fallender Verlauf

Die Versicherungssumme fällt über die Laufzeit um einen pro Jahr konstanten Betrag auf 0 Euro am Ende der Laufzeit.

RISK-vario® Finanzierung

Annuitätisch fallender Verlauf

Die Versicherungssumme fällt über die Laufzeit mit einem an ein Annuitätendarlehen (z. B. Baufinanzierung) exakt angepassten Verlauf.

RISK-vario® wahlfrei

Völlig wahlfreier Verlauf

Die Versicherungssumme kann für jedes Jahr der Laufzeit völlig frei gewählt werden.

RISK-vario® Sparplan

Sparplan

Die Versicherungssumme passt sich für jedes Jahr an das Sparziel an.

RISK-vario® Zeitrente

Zeitrente

Mit der RISK-vario® Zeitrente sichern Sie sich zu jedem Zeitpunkt der Vertragslaufzeit ein Kapital, aus dem Sie zum Vertragsablauf eine von Ihnen gewählte monatliche Rente entnehmen können.

Kontakt

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

Welche Rechtsform passt zum Unternehmen?

Ein Rechtstipp für Versicherungsmakler mit eigenem Betrieb von RA Henning Ratsch und RA Stephan Michaelis – Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte



I. Einleitung

In der täglichen Beratungspraxis wird deutlich, dass der Versicherungsmakler sich regelmäßig wenig mit der Frage auseinandersetzt, welche Rechtsform für das von ihm betriebene Unternehmen optimal ist. Dabei lohnt es sich für den Versicherungsmakler, sich einmal ernsthaft mit den Gestaltungsalternativen bei der Rechtsformwahl auseinanderzusetzen. Er kann auf diesem Wege messbare Vorteile für sich in Anspruch nehmen, sei es in steuerlicher Hinsicht, sei es in Ansehung der persönlichen Haftung oder aber sei es – in die Zukunft geblickt – zur Vorbereitung einer möglichst friktionslosen Übertragung des Unternehmens an einen geeigneten Nachfolger. Das Recht der Unternehmensumstrukturierung ist zwar eine recht beratungsintensive Materie; dies sollte allerdings keineswegs als Nachteil empfunden werden, vielmehr bietet das breite Spektrum der Umstrukturierungsmaßnahmen auch Raum dafür, durch einen perfekten Zuschnitt auf das Unternehmen größtmögliche Vorteile in Anspruch zu nehmen.

Der vorliegende Artikel soll einen möglichen Weg präsentieren, der im Rahmen einer Umstrukturierung eingeschlagen werden kann, nämlich: wie ein von einer Einzelperson betriebenes Unternehmen in einer Kommanditgesellschaft (KG) aufgehen kann.

Betont sei in diesem Zusammenhang, dass der nachfolgende Artikel lediglich einen groben Überblick über die Möglichkeiten geben und kurz auf die neuralgischen Punkte eingehen soll. Eine Umwandlung kann im Einzelfall nur dann gelingen, wenn der Umwandlungsvorgang durch rechtlich und steuerlich versierte Personen begleitet wird.

II. Gründe für eine Umwandlung

Vielfach werden Umstrukturierungsmaßnahmen im Hinblick auf eine beabsichtigte Unternehmensnachfolge in Angriff genommen. Ist der Unter-

nehmensträger nicht mehr die Einzelperson, sondern eine Gesellschaft, kann die Übergabe des Unternehmens in die vertrauensvollen Hände des Nachfolgers auf einfacherem Wege dadurch erfolgen, dass schlicht die Anteile an der Gesellschaft an den Nachfolger übergeben werden (sog. genannter Share Deal). Es müssen also nicht sämtliche Gegenstände des Aktiv- und Passivvermögens einzeln auf den Erwerber übertragen werden, auch

Es gibt eine Vielzahl Vorzüge, die der Unternehmer durch die Wahl einer Kommanditgesellschaft in Anspruch nehmen kann.

müssen nicht sämtliche Verträge, so auch Maklerverträge, auf den Erwerber übergeleitet werden, was beim Verkauf eines Einzelunternehmens regelmäßig Probleme bereitet.

Zudem ist es möglich, durch eine Umstrukturierung in eine GmbH & Co. KG zu erreichen, dass im Endeffekt keine natürliche Person Dritten gegenüber haftet, insbesondere in Ansehung von Schadensersatzansprüchen aus Fehlberatungen.

Grundsätzlich zeichnet sich eine KG dadurch aus, dass es zum einen persönlich haftende Gesellschafter gibt (Komplementäre), zum anderen solche Gesellschafter, die beschränkt haften (Kommanditisten). Wählt man also die klassische KG als Rechtsform, so gibt es stets zwingend mindestens eine Person, die einer persönlichen Haftung unterliegt. Bei der GmbH & Co. KG tritt als diese persönlich haftende Gesellschafterin eine GmbH auf, die wiederum eine persönliche Haftung ihrer Gesellschafter ausschließt. Die Rolle der persönlich haftenden Gesellschafterin übernimmt also eine Gesellschaft, die

eine Haftungsbeschränkung erlaubt. Damit ist effektiv gewährleistet, dass grundsätzlich ein Rückgriff auf das Privatvermögen der hinter dem Gesellschaftskonstrukt stehenden natürlichen Personen verwehrt ist. Durch die Wahl der GmbH & Co. KG können sich die Gesellschafter also die Vorzüge einer Kommanditgesellschaft gepaart mit der Haftungsbeschränkung einer GmbH zunutze machen.

Neben diesen prägenden Vorteilen gibt es eine Vielzahl weiterer Vorzüge, die der Unternehmer durch die Wahl einer Kommanditgesellschaft in Anspruch nehmen kann (etwa steuerrechtlicher Natur) und die im Rahmen einer individuellen Beratung bedarfsgerecht genutzt werden sollten.

III. Vorgehen bei der Umwandlung

1. Bestandsneuaufbau nach Neugründung

Ein rechtlich denkbarer Vorgang ist derjenige, eine neue Kommanditgesellschaft zu gründen und dann mit denjenigen Kunden, die bereits Beziehungen zum Einzelunternehmen unterhielten, schlicht neue Maklerverträge abzuschließen und entsprechende Vollmachten einzuholen. Verbunden mit Courtagevereinbarungen zugunsten der KG ließen sich dann Provisionsansprüche generieren. Das ursprüngliche Einzelunternehmen wird also quasi faktisch zum Erliegen gebracht, das Geschäft mit der KG wird neu aufgenommen. Ein solches Vorgehen kann aber nur dann eine sinnvolle Gestaltungsoption sein, wenn der Makler einen nur sehr kleinen Bestand ohne nennenswerte Haftungsrisiken hat, da ansonsten das Einholen neuer Verträge zugunsten der KG einen umfangreichen organisatorischen Aufwand bedeutet. Zudem gehen bei einem solchen Vorgehen die Verbindlichkeiten des Einzelunternehmens nicht automatisch auf die neu gegründete KG über. Regelmäßig ist daher dieses Vorgehen wenig zielführend. 

2. Neugründung mit Einzelübertragung

Grundsätzlich möglich ist es alternativ, eine neue KG beziehungsweise GmbH & Co. KG zu gründen und die Aktiva, Passiva und insbesondere die bestehenden Kundenverbindungen einzeln auf diese neu gegründete Gesellschaft zu überführen. Es sollte allerdings dabei Folgendes beachtet werden:

Die Verbindlichkeiten des Einzelunternehmens können im Wege der Einzelübertragung nur auf den neuen Rechtsträger, also die KG, übertragen werden, wenn der Gläubiger des Anspruchs damit einverstanden ist. Es müsste also in diesem Zusammenhang von einem jeden einzelnen Gläubiger die Zustimmung zu diesem Übergang eingeholt werden. Der organisatorische Aufwand liegt auf der Hand, daneben ist fraglich, ob tatsächlich von einem jeden Gläubiger diese Zustimmung auch erteilt wird.

Ähnliches gilt für die Übertragung der Verträge. Auch diese können nur auf die neue KG übertragen werden, wenn der jeweilige Vertragspartner damit einverstanden ist. Dies hat insbesondere Auswirkungen auf die zugunsten des Einzelunternehmers ausgestellten Maklerverträge; diese können ebenfalls nur mit Zustimmung der Kunden übertragen werden. Daneben ist die Weitergabe von Kundendaten an einen neuen Rechtsträger (die KG) im Wege der Einzelübertragung regelmäßig datenschutzrechtlich relevant.

3. Ausgliederungen nach dem Umwandlungsgesetz

Die grundsätzlich zu favorisierende Vorgehensweise ist, die Umstrukturierung auf der Grundlage des Umwandlungsgesetzes vorzunehmen. Dies hat einen entscheidenden Vorteil, nämlich die sogenannte Gesamtrechtsnachfolge.

Anders als im zuvor genannten Fall der Einzelübertragung ist es im Rahmen der Gesamtrechtsnachfolge von Gesetzes wegen vorgesehen, dass

grundsätzlich sämtliche Verträge, Aktiva und Passiva des Unternehmens auf den übernehmenden Rechtsträger – die KG – übergehen. Anders als in zuvor genannten Beispielen ist es also nicht erforderlich, mit den Kunden neue Maklerverträge abzuschließen oder aber die Gläubiger des Einzelunternehmens um Einwilligung in die Schuldübernahme zu bitten.

Daneben ergibt sich in datenschutzrechtlicher Hinsicht ein nicht zu vernachlässigender Vorteil: Nach Auffas-

Jeder Versicherungsmakler sollte in einer ruhigen Minute einmal die Rechtsform seines Unternehmens hinterfragen.

sung der Verfasser, deren Ansicht etwa auch vom Landesdatenschutzbeauftragten des Landes Nordrhein-Westfalen getragen wird, ist die Weitergabe von Kundendaten an die neue Gesellschaft im Rahmen einer Gesamtrechtsnachfolge nicht als Verstoß gegen datenschutzrechtliche Bestimmungen zu werten.

Die Gesamtrechtsnachfolge bietet daher entscheidende organisatorische Vorteile, die den Übergang des Einzelunternehmens auf die KG erheblich erleichtern.

Eine solche anzustrebende Gesamtrechtsnachfolge bieten Maßnahmen nach dem sogenannten Umwandlungsgesetz (UmwG), im vorliegenden Falle kommt die sogenannte Ausgliederung in Betracht.

Im Rahmen der Übertragung von Einzelunternehmen in eine GmbH favorisieren die Verfasser stets die sogenannte Ausgliederung zur Neugründung. Im Ausgliederungsvorgang wird die GmbH zeitgleich erst errichtet und sodann direkt das Unternehmen auf diese übertragen.

Ein solches Vorgehen ist bei der Kommanditgesellschaft nicht möglich. Hier ist es erforderlich, zunächst die Kommanditgesellschaft zu errichten und in einem zweiten Schritt im Wege der Ausgliederung die Übertragung des Einzelunternehmens vorzunehmen.

Die grundsätzliche Empfehlung der Verfasser ist also im Ergebnis, den Weg der Ausgliederung zur Aufnahme zu gehen.

Es ist im Rahmen einer solchen Ausgliederung die Besonderheit zu beachten, dass der Übergang vom Einzelunternehmen in die KG unabhängig davon erfolgen kann, ob die Gläubiger ihre Zustimmung erteilen oder nicht. Um hier ein Gleichgewicht herzustellen und nicht die Umwandlung einseitig zulasten der Gläubiger vorzunehmen, sieht das Gesetz eine zeitlich begrenzte Nachhaftung des Einzelunternehmers vor.

Schließlich sei betont – was allerdings ohnehin selbstverständlich ist –, dass eine Ausgliederung nicht erfolgen kann, sofern der Einzelunternehmer überschuldet ist (Überschuldung als Ausgliederungssperre).

IV. Zusammenfassung

Ein jeder Versicherungsmakler sollte „in einer ruhigen Minute“ einmal kritisch hinterfragen, ob die Rechtsform seines Unternehmens optimal für seine Betätigung ist. Die Beratungspraxis zeigt, dass hier oft Verbesserungsbedarf besteht. Vielfach sind die anzustrebenden Umstrukturierungen mit weit weniger Aufwand durchführbar, als die Beteiligten im Vorfeld annehmen, jedenfalls dann, wenn ein erfahrener Rechtsanwalt und ein Steuerberater mit an Bord sind.

Der oben beschriebene Weg der Umwandlung in die KG ist dabei nur eine von vielen denkbaren Gestaltungsalternativen. In einer einzelfallbezogenen Beratung kann stets den individuellen Bedürfnissen der Beteiligten Rechnung getragen werden. ■

Der gesamte Markt in einer Police



Johann Heiges/Geistmages

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.

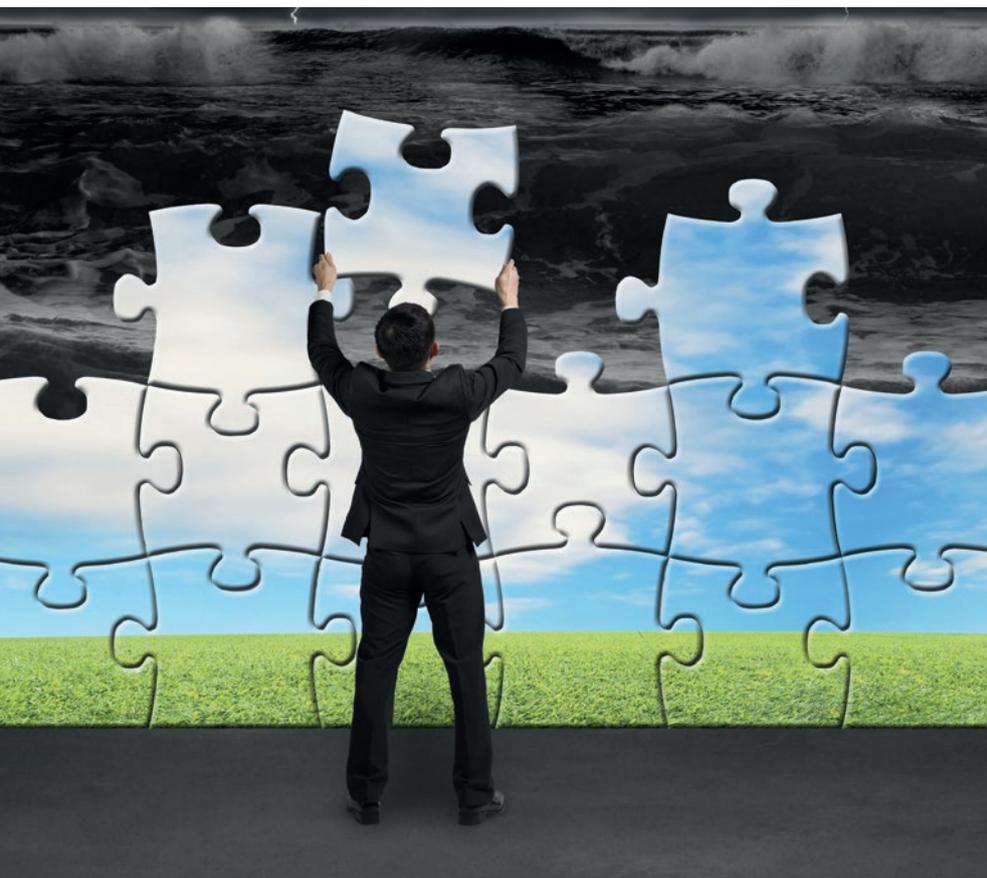
inkl. maxpool Leistungsservice + maxpool Haftungsübernahme

Der Qualitätspool

maxpool
hanseatisch souverän

Der LV-Markt 2015 – Veränderungen im Überblick

maxpool hat sich die Überschussdeklarationen und Berufsunfähigkeitsprämien genau angeschaut.



Mittlerweile haben alle Lebensversicherer am Markt ihre Überschussdeklaration für das Jahr 2015 bekannt gegeben. Wie zu erwarten war, haben sie die Deklaration leicht heruntergefahren, was der derzeitigen Marktsituation geschuldet ist.

Die Gesamtverzinsung der Lebensversicherer liegt ungefähr bei 3,5 bis 4,5 Prozent vor Berücksichtigung der noch anfallenden Kosten.

Sie sehen in der Fachliteratur regelmäßig unterschiedliche Vergleiche der Überschussdeklarationen. Häufig wird

die Schlussüberschussbeteiligung oder auch die Beteiligung an den Bewertungsreserven nicht berücksichtigt, sodass oft ein sehr uneinheitliches Bild entsteht.

Aus diesem Grund haben wir für Sie eine hausinterne Übersicht erstellt, die den garantierten Zins, die laufende Verzinsung und den Schlussbonus inklusive der Beteiligung an den Bewertungsreserven der Versicherer zeigt (siehe Abbildung 1).

Die effektive Beitragsrendite liegt zwischen 2,8 und 3,8 Prozent, wenn die

Kosten der Verträge von der Gesamtverzinsung abgezogen werden. „Insgesamt hat der Lebensversicherungsmarkt für uns keine großen Überraschungen gebracht. Wir haben mit dieser Entwicklung gerechnet, die unseres Erachtens klar und angemessen ist“, so maxpool-

„Die Beitragsanpassungen, die vorgenommen wurden, halten wir größtenteils für moderat.“

Chef Oliver Drewes zum aktuellen Stand.

„In Summe bleibt festzuhalten, dass die Verzinsung der Lebensversicherer sich immer noch mit allen anderen Kapitalanlageformen messen kann.“

Ein weiteres spannendes Thema ist die Beitragsentwicklung im Bereich der Berufsunfähigkeitsabsicherung. Hier gab es nämlich durch das Lebensversicherungsreformgesetz eine gravierende Veränderung. Denn die Lebensversicherer mussten bislang 75 Prozent ihrer Risikogewinne an die Versicherungsgemeinschaft ausschütten. Zum 1. Januar 2015 wurde der Prozentsatz angehoben. Sie müssen jetzt 90 Prozent ihrer Risikogewinne an die Versicherungsgemeinschaft ausschütten. Insofern wurde befürchtet, dass die Berufsunfähigkeitsprämien stark ansteigen, um den Nachteil der Versicherer zu kompensieren.

Wir haben daher eine Übersicht angefertigt, für die wir BU-Tarife in der Tariflandschaft 2014 sowie in der Tariflandschaft 2015 berechnet und gegen-

übergestellt haben (siehe Abbildung 2). Anhand der Tabelle ist zu ersehen, dass insgesamt eine moderate Verteuerung der Berufsunfähigkeitsstarife vorliegt, die in Einzelfällen bis zu 6 Prozent beträgt. Manche Tarife, zum Beispiel die

der Gothaer, der Dialog, der Allianz und der Stuttgarter, sehen sogar eine Beitragsreduzierung vor. Wir arbeiten derzeit noch an Vergleichen für weitere Berufsgruppen, jedoch ist der Ersteindruck sehr positiv.

Unser Fazit: Es gibt keine bösen Überraschungen. Die Beitragsanpassungen, die vorgenommen wurden, halten wir größtenteils für moderat und angesichts eines Jahreswechsels für vertretbar. ■

Abbildung 1: Garantiezins, laufende Verzinsung und Schlussbonus

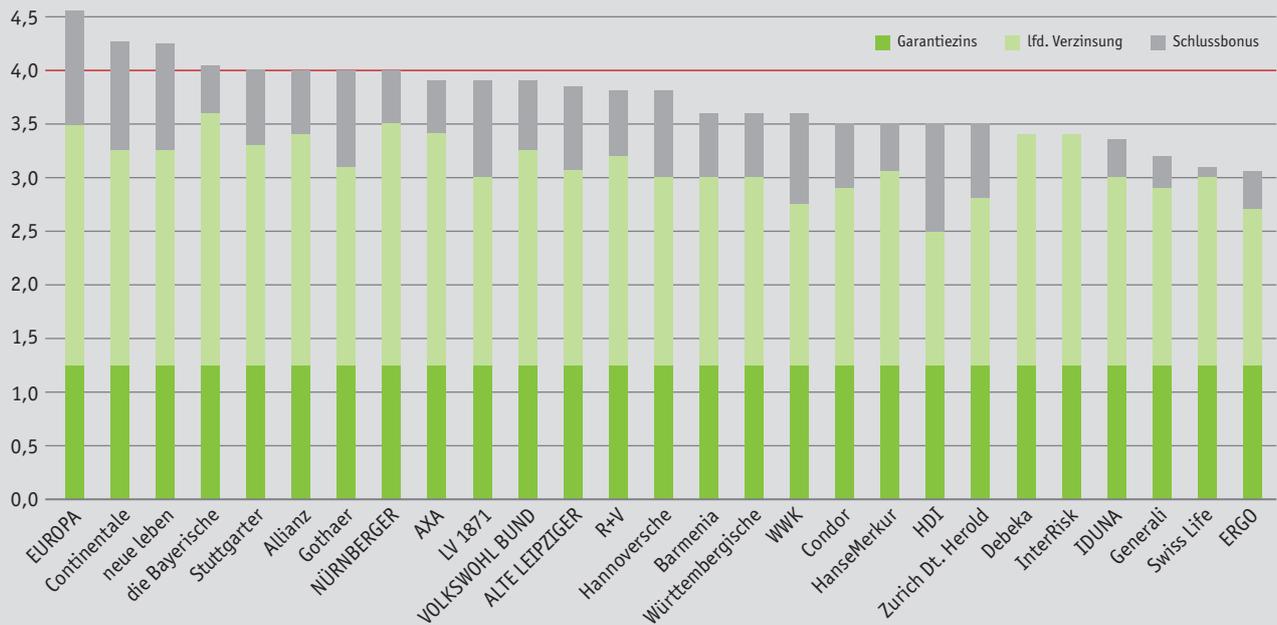


Abbildung 2: Vergleich der BU-Tarife 2014 und 2015

Eintrittsalter	35	Ausbildung	kaufm. Ausbildung	Endalter	65
Raucherstatus	Nichtraucher	Akademiker	nein	BU-Rente	1.500 €
Beruf	kaufm. Angestellter	Aufteilung	100 % Büro		

Versicherer	Tarifgeneration 2014		Tarifgeneration 2015		Veränderung in %
	brutto (€)	netto (€)	brutto (€)	netto (€)	
NÜRNBERGER	86,85	60,79	91,00	60,97	0,3
EUROPA	100,90	60,54	103,07	61,84	2,1
Swiss Life	104,75	65,21	109,83	66,26	1,6
Continentale	109,65	65,79	113,32	67,99	3,3
Zurich Dt. Herold	106,13	67,92	107,74	68,96	1,5
Gothaer	116,10	77,50	109,90	69,10	-10,8
Dialog	109,04	76,33	101,82	70,26	-8,0
ALTE LEIPZIGER	94,81	72,05	98,00	70,56	-2,1
HDI	91,25	68,44	94,95	71,22	4,1
VOLKSWOHL BUND	123,15	73,89	127,16	76,30	3,3
LV 1871	140,10	75,65	143,16	77,31	2,2
Allianz	98,76	82,96	93,21	78,30	-5,6
die Bayerische	123,03	83,66	127,39	89,17	6,6
IDUNA	149,10	93,19	154,66	96,66	3,7
Stuttgarter	162,71	97,63	147,53	97,37	-0,3
WVK	165,62	99,37	173,95	106,11	6,8

Nicht nur auf den Preis achten

Bei der privaten Unfallversicherung zählt das Zusammenspiel von Gliedertaxe und Progression.



„Die PUV ist die mit Abstand günstigste Form der Absicherung der Arbeitskraft.“

Stefan Klahn
Produktentwickler bei maxpool

Entscheidend ist auch die Vereinbarung einer bedarfsgerechten Grundsumme. Diese sollte mindestens 100.000 Euro betragen, um auch bei geringeren Invaliditätsgraden eine bedarfsgerechte Leistung zu erhalten. Bei niedrigen Invaliditätsgraden ist Kunden, die eine fünfstellige Grundsumme vereinbart haben, nicht gedient. Denn die Praxis der Leistungsregulierung zeigt, dass der mit Abstand größte Teil der festgestellten Invaliditätsgrade deutlich unter 50 Prozent liegt.

Eine Überprüfung des eigenen Bestands auf bedarfsgerechte Versicherungssummen und zeitgemäße Gliedertaxen kann den Makler im Leistungsfall vor unangenehmen Folgen bewahren. Gern hilft maxpool und unterstützt Sie aktiv bei der Optimierung Ihres Unfallversicherungsbestands.

Die Kernleistung einer privaten Unfallversicherung (PUV) liegt in der finanziellen Sicherung der Existenz, wenn ein Unfall dauerhafte körperliche Beeinträchtigungen nach sich zieht.

Der Versicherungsschutz gilt in der Regel rund um die Uhr weltweit und ergänzt damit die gesetzliche Unfallversicherung, die nur einen Ausschnitt abdeckt. Deshalb sollte jeder Haushalt passende PUVs abschließen. Darüber hinaus ist die PUV die mit Abstand günstigste Form der Absicherung der Arbeitskraft. Denn sie kann zumeist auch abgeschlossen werden, wenn finanzielle oder gesundheitliche Gründe den um-

fassenden Schutz einer Berufsunfähigkeitsversicherung verhindern.

Das wichtigste Leistungsmerkmal für eine sehr gute Unfallversicherung ist das Zusammenspiel von Gliedertaxe und Progressionsverlauf. Bei gleichen vereinbarten Grundsummen und Progressionen kann auch bei Top-Tarifen verschiedener Versicherer die Leistung für den Verlust einzelner Gliedmaßen um 100 Prozent schwanken. Der alleinige Blick auf den Preis in einer Vergleichsrechnerrangliste reicht nicht aus. Anhand von vier Tarifen sind die Unterschiede in der Tabelle unten veranschaulicht.

Kontakt

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

Gliedertaxen im Vergleich

		VHV Exklusiv	InterRisk XXL Plusaxe	Haftpflichtkasse Darmstadt Vollschutz	maxFamily Premium
Arm bis oberhalb Ellenbogen	Gliedertaxe	80 %	80 %	80 %	100 %
	mit Progression	360 %	300 %	360 %	550 %
	Leistung	360.000 €	300.000 €	360.000 €	550.000 €
Bein bis Mitte Oberschenkel	Gliedertaxe	75 %	80 %	75 %	100 %
	mit Progression	325 %	300 %	325 %	550 %
	Leistung	325.000 €	300.000 €	325.000 €	550.000 €
Fuß im Fußgelenk	Gliedertaxe	60 %	60 %	60 %	70 %
	mit Progression	220 %	160 %	220 %	265 %
	Leistung	220.000 €	160.000 €	220.000 €	265.000 €
Daumen	Gliedertaxe	30 %	30 %	30 %	40 %
	mit Progression	50 %	40 %	50 %	85 %
	Leistung	50.000 €	40.000 €	50.000 €	85.000 €
Jahresprämie inkl. VSt.		161,84 €	126,50 €	166,60 €	124,95 €

Beispiel für Berufsgruppe A, Grundsumme: 100.000 €, Progression: 500 %

Überblick zu jeder Zeit

Die in ihrer Form einmalige maxpool-Kundenverwaltung liefert dem Makler alle wichtigen Informationen zu seinen Kunden und Vorgängen.



„Mit der maxpool-Kundenverwaltung haben Sie volle Transparenz und stets einen Überblick über alle Geschäftsvorfälle.“

Daniel Ahrend
Mitglied der Geschäftsleitung

ren. Damit schafft maxpool für Sie ein weiteres Stück Transparenz und Sie müssen weniger selbst recherchieren. Auf Wunsch können Sie sich auch eine tägliche Antrags- und Policierungsübersicht per E-Mail bestellen. Hier sehen Sie dann nicht nur Ihre monatlichen und kumulierten jährlichen Produktionszahlen je Sparte, sondern Sie haben zusätzlich einen Vorjahresvergleich und – wenn Sie für sich selbst Planzahlen im System hinterlegen – den Vergleich zu diesen. ■

Die Zusammenarbeit mit einem Maklerpool bringt dem Makler zahlreiche Vorteile und erleichtert seine tägliche Arbeit. Oft stellt sich jedoch die Frage nach den Nachteilen.

So gibt ein Makler die Hoheit über seine Geschäftsvorfälle an den Pool ab und verliert dadurch im Regelfall ein Stück weit die Kontrolle. Er kann nicht überblicken, was der Pool eigentlich macht. Werden meine eingereichten Anträge oder Bestandsübertragungen recherchiert und verfolgt? Und werden die Gesellschaften auf offene Bearbeitungen hingewiesen? Da die Makler zumeist nicht wissen, was in ihren Beständen passiert, nehmen sie Pools als eine Art Blackbox wahr, die nur wenig Transparenz bei offenen Geschäftsvorfällen bietet. Die Bearbeitung selbst in die Hand zu nehmen, ist jedoch auch keine Lösung. Schließlich ist der Druck, betriebswirtschaftlich zu arbeiten, aufgrund des LVRG enorm gestiegen.

Hier bietet maxpool Ihnen die gewünschte Lösung an und punktet neben vielen anderen Serviceleistungen mit einem weiteren Vorteil in der Kooperation. Mit der maxpool-

Kundenverwaltung haben Sie volle Transparenz und stets einen Überblick über alle Geschäftsvorfälle. Im Reiter Eingangspost werden Ihnen alle Dokumente, die maxpool für Sie verarbeitet, angezeigt. Sie sehen auf einen Blick, wann die Gesellschaft das Dokument erstellt hat, wann der Posteingang bei maxpool erfolgt ist und wie schnell die Kollegen aus den Betriebseinheiten das Dokument verarbeitet haben. Über „Eingereichte Anträge“ und „Eingereichte Bestandsübertragungen“ können Sie live alle Vorgänge verfolgen. Zudem können Sie anhand des Zählers sehen, wie oft maxpool die Gesellschaft an die Bearbeitung erinnert hat. Auf Wunsch vieler unserer angebundenen Makler haben wir nun für Sie eine Erweiterung dieser Funktion umgesetzt. Immer, wenn maxpool Ihre Vorgänge bei den Gesellschaften in Erinnerung ruft, erhalten Sie automatisch eine Information per E-Mail. So sind Sie stets im Bilde, wie wir für Sie arbeiten. Makler, die diese Funktion nicht wünschen und ihre Vorgänge ausschließlich online in der Kundenverwaltung verfolgen, können diese Benachrichtigung einfach deaktivieren.



Auf den Punkt gebracht

- Volle Transparenz über alle Vorgänge
- Ausgezeichnet vom Innovationspreis
- Automatische Information zu Recherchemaßnahmen von maxpool
- Variable Gestaltung, zu welchen Vorgängen eine Push-Benachrichtigung erfolgen soll
- Weniger eigene Rechercharbeit und damit Zeit für das Wesentliche
- 24/7-Verfügbarkeit der Informationen
- Auf Wunsch können eigene Planzahlen hinterlegt werden.

Kontakt

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

Gut Ding will Weile haben

Warten Sie nicht auf das Jahresendgeschäft. Machen Sie jetzt Termine, um Neuerungen und Änderungen in der betrieblichen Altersversorgung anzusprechen.



„Wir empfehlen Ihnen, schon jetzt alle Firmenkunden anzusprechen.“

Claudia Tüscher
Teamleiterin Vertriebsunterstützung bAV

Die bevorstehende Garantiezinssenkung und das Ende des Steuerjahres sorgten wie in fast jedem Jahr für ein sehr munteres Jahresendgeschäft. Viele Arbeitnehmer sahen sich nicht zuletzt aufgrund der Presseberichterstattung zur gesetzlichen Rentenversicherung veranlasst, noch vor dem Jahreswechsel einen Vertrag abzuschließen.

Seit 1. Januar 2015 ist es um die Altersvorsorge wieder ruhiger geworden. Sich zurückzulehnen und auf das kommende Jahresendgeschäft zu warten, sollte für Sie als Makler aber keine Option sein. Denn das Geschäft der betrieblichen Altersvorsorge erfordert zeitlichen Vorlauf. Gerade bei Firmen, denen Makler eine ganzheitliche Beratung der Arbeitnehmer zur Altersvorsorge anbieten, dauert es nicht selten sechs bis zwölf Monate, bis eine Entscheidung getroffen wird und die Umsetzung startet.

Wie empfehlen Ihnen daher, schon jetzt alle Firmenkunden anzusprechen, die ihren Mitarbeitern eine betriebliche Altersvorsorge über einen Gruppenvertrag anbieten. Bei den meisten Gruppenverträgen ist eine klassische

Rentenversicherung in Form einer Direktversicherung hinterlegt. Diese ist bei einem aktuellen Rechnungszins von 1,25 Prozent vor Kosten und circa 0,25 Prozent nach Kosten auch für eine sichere Verzinsung weniger attraktiv.

Vorteile eines Arbeitgebergesprächs

- Sie informieren den Arbeitgeber über Änderungen.
- Sie stellen Alternativen vor.
- Der Arbeitgeber fühlt sich gut beraten.
- Vielleicht ergänzen Sie den Tarif noch um eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit.
- Sie können den Arbeitgeber erneut auf einen Arbeitgeberzuschuss oder die Erhöhung des Arbeitgeberzuschusses ansprechen.
- Wenn noch keine Versorgungsordnung erstellt wurde, wäre dies jetzt eine gute Gelegenheit.

Kontakt

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

Machen Sie deshalb jetzt einen Termin mit Ihren Firmenkunden, sprechen Sie die Änderungen im Tarif an und stellen Sie ihnen Alternativen vor. Dies kann beispielsweise eine der neuen Indexpolicen sein, die von immer mehr Versicherungen angeboten werden. Oder Sie schlagen vor, beispielsweise einmal die Standard Life mit ihrem grundsätzlich anders kalkulierten Tarif hinzunehmen. Bieten Sie diese Neuerungen an, aber verweisen Sie darauf, dass der klassische Tarif natürlich nicht ganz gestrichen werden muss. Vielmehr können Firmen es ihren Arbeitnehmern überlassen, für welchen Tarif sie sich entscheiden möchten. Diese und weitere Punkte (siehe Kasten rechts) lassen sich in einem Arbeitgebergespräch klären. Bei Fachfragen sprechen Sie gern unser bAV-Team an.

Beschlossene Änderungen in der Versorgungsordnung beziehungsweise im Gruppenvertrag müssen den Arbeitnehmern selbstverständlich umgehend mitgeteilt werden. Ein guter Grund für Sie, schon für das nächste Quartal Mitarbeitertermine beim Arbeitgeber zu planen und sich dadurch ein stressiges Jahresendgeschäft zu ersparen. ■

Risikoprüfung ohne Wartezeit

Schnell und sicher beraten mit dem neuen Online-Tool vers.diagnose



„Sie erhalten eine vollständige und verbindliche Einschätzung pro Versicherer.“

Christopher Carallo
Teamleiter LV/BU

Sie fragen sich, ob Ihr Kunde in der Risikolebensversicherung oder der Berufsunfähigkeitsversicherung versicherbar ist?

Mit vers.diagnose von Franke und Bornberg ist es online möglich, eine Risikoprüfung bei mehreren Versicherern gleichzeitig durchzuführen. Ein Ergebnis erhalten Sie in wenigen Minuten. Sie sehen sofort, welcher Versicherer für Ihren Kunden infrage kommt.

vers.diagnose ist die neue Dimension der Kundenberatung. Die erste elektronische Risikoprüfungsplattform zur automatisierten Prüfung und Annahmementscheidung, die schon zu Beratungsbeginn klärt, ob und zu welchen Bedingungen eine Berufsunfähigkeitsversicherung oder eine Risikolebensversicherung abgeschlossen werden kann – und das parallel für mehrere Versicherer gleichzeitig. So werden beispielsweise AXA, Barmenia, DBV, Generali, IDUNA, Stuttgarter, Swiss Life, VOLKSWOHL BUND und Zurich geprüft. Auf diese Weise führen Sie nur noch ergebnisorientierte Beratungsgespräche und müssen nicht mehr auf die Rückmeldung der Versicherer warten. Besonderes Plus: Für die anonyme Risikoprüfung werden nur wenige Kundendaten benötigt, Sie können also direkt loslegen. Umfang-

reiche Gesundheitsfragen müssen Sie nur einmal beantworten. Die Plattform führt Sie über ein einheitliches Abfragemuster durch eine komplette medizinische Risikoprüfung. Auch für Kunden mit Vorerkrankungen lässt sich so im Nu ermitteln, über welchen Berufsunfähigkeitstarif sie versicherbar wären. Sämtliche Angaben werden mit den in der Risikoplattform hinterlegten Regelwerken der kooperierenden Lebensversicherer abgeglichen. Anschließend erhalten Sie eine vollständige und verbindliche Einschätzung pro Versicherer. Sie erfahren also sofort, ob und zu welchen Konditionen Ihr Kunde versichert werden kann. Wenn vers.diagnose am Anfang des Gesprächs steht, haben Sie das Fundament für Ihre Beratung. Alle Berechnungen basieren bereits auf der Kenntnis, was überhaupt geht. Man spart damit weitere Termine und muss den Kunden nicht mit Risikozuschlägen und dergleichen überraschen.

Zudem können Sie sich darauf verlassen, dass entscheidungsrelevante Sachverhalte verbindlich geklärt sind. Wenn Sie zusätzliche Angaben machen, können Sie mit vers.diagnose auch die exakten Prämien ermitteln und alle infrage kommenden Tarife übersichtlich darstellen. Mit einem Klick wählen Sie

den gewünschten Tarif aus. Ihre Eingaben werden von der Plattform automatisch erfasst und protokolliert. Das Protokoll können Sie exportieren und dem Antrag anstelle der Gesundheitsfragen beifügen. Der vorgeschlagene Versicherungsschutz und der vorausgefüllte Antrag werden aufwandsfrei mitgeliefert. Noch ein Bonbon zum Schluss: Sie können vers.diagnose bis mindestens Ende 2015 kostenfrei nutzen. Weitere Informationen :

<http://www.versdiagnose.de/>

Vorteile

Sie benötigen nur wenige Kundendaten.

Sie müssen Gesundheitsfragen nur noch einmal beantworten.

Sie erfahren sofort, ob und wie Ihr Kunde versicherbar ist.

Sie erhalten eine Übersicht geeigneter Tarife.

Sie erhalten Protokoll, Versorgungsvorschlag und Antrag.

Kontakt

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

Absetzbarkeit von Pflege- und Krankenversicherung

Kranken- und Pflegeversicherung zählen zu den Sonderausgaben und können steuerlich abgesetzt werden. Nur wer bestimmte Vorgaben berücksichtigt, kann den gesetzlichen Rahmen optimal ausschöpfen. Ein Tipp von Steuerberater Kai Säland.



„Das ergibt im Spitzensteuersatz von 42 Prozent eine Steuerersparnis von rund 1.200 Euro.“

Kai Säland
Steuerberater

Sparen kann in der Regel, wer privat oder freiwillig kranken- und pflegeversichert ist. Eine lukrative Steuerersparnis ergibt sich, wenn Beiträge zur privaten oder freiwilligen Kranken- und Pflegeversicherung ein Jahr im Voraus gezahlt werden. Grund hierfür ist, dass die Absetzbarkeit der Beiträge als Sonderausgaben für die Kranken- und Pflegeversicherung ausgeweitet wurde. Die Beiträge sind für diese Versicherungen insgesamt absetzbar, wenn die Leistungen für das mitversicherte Krankengeld nach Art, Umfang und Höhe den Leistungen des SGB III, also dem Dritten Buch des Sozialgesetzbuchs, entsprechen. Die Absetzbarkeit der sonstigen Versicherungsbeiträge schränkt sich dadurch im Rahmen einer sogenannten Günstigerprüfung ein. Der Höchstbetrag für die sonstigen Versicherungsbeiträge in Höhe von 2.800 Euro wird sodann nicht durch die Beitragszahlung der Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge gekürzt, sondern kann für die „ori-

ginären“ Beiträge verwandt werden, das sind zum Beispiel Lebensversicherungsbeiträge für Versicherungen, die vor dem 1. Januar 2005 abgeschlossen wurden, Unfallversicherung, Haftpflichtversicherung und so weiter. Wenn diese vorstehende Einschränkung vermieden werden und die Kranken- und Pflegeversicherung sich in voller Höhe auswirken

soll, dann ist diese im Voraus für zwei Jahre zu zahlen. Dann wirkt sich in dem Jahr der volle Beitrag steuermindernd aus und der allgemeine Höchstbetrag von 2.800 Euro jährlich ist im Jahr nach der Zahlung der doppelten Beiträge für Kranken- und Pflegeversicherung absetzbar. Das entspricht im Spitzensteuersatz von 42 Prozent einer Steuerersparnis von rund 1.200 Euro. Es ist möglich, diese Steuerersparnis alle zwei Jahre zu realisieren.

Ein wichtiger Hinweis ist hierbei, dass dem Steuersparer nicht folgender Fehler unterlaufen sollte: Er sollte die Zahlung nicht innerhalb der letzten zehn Tage des zu berechnenden Jahres zahlen. Dann wird nämlich der Betrag dem Jahr zugeordnet, in das der Betrag wirtschaftlich gehört. Es zählt in diesem Fall somit das Beitragsjahr und nicht das Zahlungsjahr. Also ist die Zahlung des doppelten Kranken- und Pflegeversicherungsbetrags vor dem 20. Dezember des Jahres zu leisten. ■

Sparen beim Absetzen

Sparen kann, wer privat oder freiwillig kranken- und pflegeversichert ist.

Es ist im Voraus für zwei Jahre zu zahlen.

Die Zahlung muss bis zum 20. Dezember des Jahres geleistet sein.

Kontakt

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

Neue Regelungen für Immobilienkreditvermittler

Sie sind unabhängiger oder Honorar-Immobilienkreditvermittler und möchten diese Tätigkeit auch zukünftig ausüben? Hier greift die neue Wohnimmobilienkreditrichtlinie. Erfahren Sie die wesentlichen Neuerungen.



„Es wird eine Bestandsschutzregelung für Personen geben, die langjährig und ununterbrochen selbstständig oder unselbstständig eine beschriebene Immobilienvermittlungstätigkeit ausgeübt haben.“

Jens Reichow
Rechtsanwaltskanzlei Michaelis

Immobilienkreditvermittler benötigen ab 21. März 2016 eine neue Erlaubnis nach Paragraph 34i GewO. Dies entspricht den allgemein bekannten Regelungen der Paragraphen 34 ff. GewO. Voraussetzungen der Erlaubniserteilung sind also das Vorliegen geordneter Vermögensverhältnisse, die Zuverlässigkeit, eine Berufshaftpflichtversicherung und ein Sachkundenachweis. Daneben sind der Vermittler und die für ihn tätigen Angestellten in das Vermittlerregister nach Paragraph 11a GewO einzutragen.

Für Gewerbetreibende, die eine Vermittlertätigkeit bereits ausüben, weiterhin ausüben wollen und am 21. März 2016 eine 34c-Erlaubnis besitzen, addieren sich die Registrierungs- und die Erlaubnispflicht nach Paragraph 34i GewO um ein Jahr bis zum 21. März 2017. Sie haben somit noch ein Jahr nach Inkrafttreten des neuen Paragraphen 34i GewO Zeit, um die diesem vorausgesetzten Anforderungen zu erfüllen. Wenn bei der Beantragung der Erlaubnis nach 34i GewO eine

Informationspflicht des Vermittlers

Der Vermittler muss in Zukunft darüber informieren ...

ob er an einen oder mehrere Darlehensgeber gebunden ist und wenn ja, an welche(n).

ob er Beratungsleistungen anbietet oder lediglich als Vermittler auftritt.

wie die Höhe seiner Vergütung für die Vermittlung berechnet wird, sofern sie noch nicht genau bekannt ist.

ob und in welcher Höhe er Provisionen oder sonstige Anreize von einem Dritten erhält (sofern die Höhe zu dem Zeitpunkt der Vermittlung noch nicht bekannt ist, hat er dem Darlehensnehmer mitzuteilen, dass der Betrag später im ESIS-Merkblatt genannt wird). Der Darlehensvermittler wird zudem zukünftig verpflichtet, über sämtliche Anreize aufzuklären, die sein späteres Vermittlungsverhalten beeinflussen könnten.

bereits bestehende Erlaubnis nach 34c GewO vom Vermittler vorgelegt werden kann, dann wird keine erneute Prüfung der Zuverlässigkeit und der geordneten Vermögensverhältnisse stattfinden.

Zudem wird es in Paragraph 160 GewO eine Bestandsschutzregelung für Personen geben, die langjährig und ununterbrochen selbstständig oder unselbstständig eine solche beschriebene Immobilienvermittlungstätigkeit ausgeübt haben. Voraussetzung dafür ist, dass sie durch Vorlage nachweisen können, dass seit dem 21. März 2011 eine solche Tätigkeit ununterbrochen ausgeübt worden ist. In solchen Fällen wird die Sachkunde dann vermutet, so dass keine erneute Prüfung mehr stattfindet. ■

Kontakt

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

Nachgefragt ...

„„Meine Lieblingssportart ist Tischtennis““

Meinen Feierabend verbringe ich am liebsten **mit meiner Frau.**

Zum Frühstück gibt es bei mir **Espresso.**

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

Im Büro mache ich als Erstes **einen zweiten Espresso.**

Meine Kollegen schätzen an mir **meine Ausgeglichenheit.**

Meine Kollegen nervt an mir **?**

Ursprünglich bin ich gelernte/r **Groß- und Außenhandelskaufmann.**

Mein erster Berufswunsch war **Chef.**

Meine beste berufliche Entscheidung war **nach Hamburg zu gehen.**

Einen Tag lang tauschen würde ich gern mit **Luca di Montezemolo.**

Im Kino war ich zuletzt in **Bond ... James Bond.**

Bei Heißhunger hilft nur **ein Teller Nudeln.**

Wenn Geld keine Rolle spielen würde, wäre ich

von Beruf gern **Winzer.**

Wen ich schon immer gern mal treffen würde: **Helmut Schmidt.**

Meinen schönsten Urlaub hatte ich in/auf **Apulien.**

Meine Lieblingssportart ist **Tischtennis.**

Die nervigste Eigenschaft bei anderen ist **Unaufrichtigkeit.**

Meine schlechteste Eigenschaft ist **die Schachtel Zigaretten.**

Ich habe ein Faible für **gutes Essen und italienische Weine.**

Meine Lieblingsstadt ist **Neapel.**



Vor die Wahl gestellt

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



maxTV: Neue Newsletter-Struktur

Aktuell, informativ, leserfreundlich – so soll der maxpool-Newsletter Ihnen stets Freude bereiten. Deswegen modifizieren wir unser Kommunikationsmedium fortlaufend. Nach Einführung der neuen maxTV-Formate war es wieder so weit. Statt der Rubrik „Top-Meldungen“, die bislang schriftliche Kurzmeldungen enthielt, informieren wir Sie in der neuen Rubrik maxTV AKTUELL nun 14-tägig in bewegten Bildern über Neuigkeiten aus dem Hause maxpool und der Branche. Wer lieber liest, findet alle Beiträge auch in Textform. Auch die Formate maxTV WISSEN und maxTV INTERN werden bei Bedarf neuerdings im Newsletter berücksichtigt. Damit Sie keine Folge verpassen, können Sie diese jederzeit auf unserem YouTube-Channel „maxpoolgmbh“ abrufen. Viel Spaß beim Zuschauen!

Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel	43	degenia	12
Carallo, Christopher	45	Dialog	34 f.
Czernetzki, Yvonne	6, 14	ERGO	41
Drewes, Oliver	8 ff., 21 ff., 40	EUROPA	11, 41
Gargiso, Ennedi	48	FGM	26
Grabmaier, Sebastian	26	FondsKonzept	26
Klahn, Stefan	16, 42	Franke und Bornberg	21, 31, 45
Markovic-Sobau, Alexandra	26	Generali	11, 41, 45
Michaelis, Stephan	26, 36 ff.	Gothaer	11, 41
Möller, Carsten	10	Haftpflichtkasse Darmstadt 28 f., 42	
Neumann, Ulrich	14	HALLESCHE	26
Ratsch, Henning	36 ff.	Hannoversche	11, 41
Reichow, Jens	47	HanseMercur	11, 41
Rosenzweig, Anette	26	HDI	11, 26, 41
Säländ, Kai	46	IDUNA	41, 45
Schneider, Lukas	20 f.	iNeeds	7
Sundmacher, Karl	10	Interlloyd	28 f.
Tüscher, Claudia	44	InterRisk	41 f.
		Jung, DMS & Cie.	12, 26
		Leveline	21
		LV 1871	11, 41
		Medien-Versicherung	16, 18
		Michaelis Rechtsanwälte ..	23, 36, 47
		MORGEN & MORGEN	21
		neue leben	41
		Niemeyer	14
		NÜRNBERGER	3, 11, 41
		R+v	3, 41
		Softfair	20 f.
		Standard Life	11, 44
		Stuttgarter	3, 11, 41, 45
		Swiss Life	11, 41, 45
		UKV	32
		VHV	28 f., 42
		VOLKSWOHL BUND	3, 11, 45
		WECODE	21
		Württembergische	3, 26, 41
		WWK	11, 41
		Zurich	11, 41, 45

Firmenverzeichnis

Allianz	11, 41
ALTE LEIPZIGER	11, 41
AXA	11, 41, 45
Barmenia	41, 45
Bayerische	26, 28, 41
BBKK	32
BCA	12
Canada Life	11
Central	6
Condor	3, 11, 41
Continental	3, 11, 41
DBV	45
Debeka	41

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, Christopher Carallo, Yvonne Czernetzki, Oliver Drewes, Susann Eigelt, Björn Emrich, Ennedi Gargiso, Nina Kehrlé, Stefan Klahn, Dr. Wolfgang Kuckertz, Karim Nommensen, Jens Reichow, Kai Säländ, Lukas Schneider, Claudia Tüscher

Lektorat:

TextSchleiferei.de

Layout und Gestaltung:

Art Director:
Niels Flender
Layout:
Jörn Salberg

Anzeigenverkauf:

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

Anzeigenservice:

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

Herstellungslleitung:

Marcel Berno

Erscheinungsweise:

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

Mediadaten mit Preisliste:

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

Bildnachweis:

Deckblatt: 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.

© 2015 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.

ÜBERRASCHEND KOMPAKT.

12. Mai 2015
Frankfurt/Main

**EIN EINZIGER TAG POOLS & FINANCE 2015
BIETET IHNEN GEBALLTE ERFOLGSCHANCEN!**



NACHHALTIG KOMPAKT:

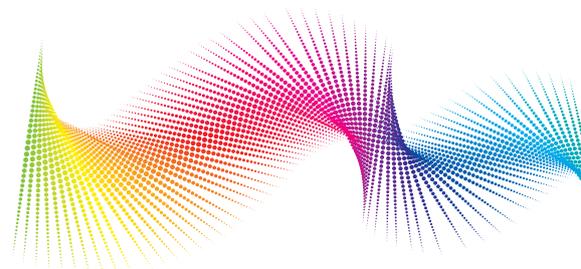
- Gewinnen Sie eine umfassende Orientierung über 4 Pools, 2 Verbände und 130 Aussteller.
- Erweitern Sie Ihr persönliches Netzwerk und freuen Sie sich auf den direkten Austausch aktueller Informationen.
- Profitieren Sie von wertvollem Wissen, das Sie aus zahlreichen Workshops mitnehmen.

**> Jetzt kostenfrei anmelden unter
poolsandfinance.de/maxpool**



**POOLS
& FINANCE**

Forum für unabhängige Finanzdienstleistung





1 Erfolgsprinzip:

Chancen
aktiv
nutzen

Schnell reagieren, sicher abwehren und aktiv handeln, wenn es die Situation erfordert. Das zeichnet das moderne Torwartspiel von Manuel Neuer aus. Aber nicht nur im Fußball sind vorausschauendes Handeln, Risikobewusstsein und schnelle Reaktion ein Erfolgsprinzip. Diese Eigenschaften kennzeichnen auch einen ausgezeichneten Multi Asset Manager.



Vielfach ausgezeichnet:
allianzgi.de/multi-asset



Winner 2013

Asset Management
Multi Asset Funds



Manuel Neuer,
Torwart FC Bayern München



¹ Quelle: Scope Holding GmbH. Scope Investment Award 2013: Gewinner in der Kategorie Asset Management Performance Multi Asset Funds. Stand: 17.10.2013. Feri EuroRating Services AG. Feri Fund Awards: bester Asset Manager „Top 2015 Multi Asset“, in Deutschland, Österreich und Schweiz. Stand: 25.11.2014. Ein Ranking, Rating oder eine Auszeichnung ist kein Indikator für die künftige Entwicklung und unterliegt Veränderungen im Laufe der Zeit. Investieren birgt Risiken. Der Wert einer Anlage und Erträge daraus können sinken oder steigen. Investoren erhalten den investierten Betrag eventuell nicht in voller Höhe zurück. Dies ist eine Marketingmitteilung, herausgegeben von Allianz Global Investors GmbH, www.allianzgi.de, einer Kapitalverwaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung, gegründet in Deutschland; Sitz: Bockenheimer Landstr. 42–44, 60323 Frankfurt a.M., Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt a. M., HRB 9340; zugelassen von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (www.bafin.de). Stand: November 2014.

Allianz 
Global Investors

Verstehen. Handeln.