

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Ziel erreicht

Die Neuausrichtung von maxpool ist mit Qualitätsdienstleistungen, wegweisenden Deckungskonzepten und vielem mehr rundum gelungen

Mehr max-Leistungsschutz

Auch max-Hausrat Premium bietet jetzt den Rundumschutz

Bundesverdienstkreuz

Peter und Oliver Drewes wurden für ihre Initiative geehrt

Erfolgsprojekt Messeauftritt

Gut vorbereitet können Sie so neue Kunden gewinnen



1 ist mir
wichtig:

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

Stefanie Wollny – Allianz Maklerbetreuerin

Sicher, stabil und transparent – die Rentenversicherung der Allianz.

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

Allianz 

Liebe Leserin, lieber Leser,

Die Titelstory dieser poolworld-Ausgabe möchte im Kern eines zum Ausdruck bringen: „Ziel erreicht“. Was meinen wir damit? Sind wir jetzt irgendwo angekommen und steigen aus? Ja, wir sind aus meiner Sicht ganz klar an einem bedeutsamen Etappenziel angekommen: Wir haben unser Leistungsspektrum im Laufe der letzten drei Jahre gravierend ausgebaut, teilweise neu aufgesetzt und uns insgesamt erheblich weiterentwickelt. Wir haben das Ziel erreicht, dass nun endlich sämtliche Prozesse perfekt laufen und unsere Mehrwerte auch von großen Teilen des Marktes, also von Ihnen allen, angenommen werden. Wir haben ein führendes System zur Datenverarbeitung, wir haben ein exzellent funktionierendes Verwaltungssystem, und unsere Deckungskonzepte liegen durchweg mit an der Marktspitze. Unsere Produktempfehlungen sind qualitativ hochwertig, sodass wir dafür sogar freiwillig die Produktauswahlhaftung übernehmen. Wir sind mit unserem Leistungsservice für den Schadensfall Spitzenklasse und in immer mehr Bereichen unvergleichlich transparent. Unsere Umsätze laufen sehr gut, und inzwischen funktionieren alle Arbeitsschritte und Systemabläufe störungsfrei. Immer mehr Makler bezeichnen uns inzwischen als „Backoffice“ und wahrscheinlich auch als „besten Freund“. Das jetzt Erreichte fühlt sich gut an, und daher ziehen wir dieses positive Zwischenfazit. Und nein, wir steigen nicht aus, und wir sind nicht wirklich an einem Zielort, um zu entspannen. maxpool ist und bleibt unabhängig, und jetzt geben wir erst richtig Gas. Auch zukünftig werden wir uns stetig weiter verbessern und perfektionieren – wir konzentrieren uns aber vor allem auf eines: auf Sie als Makler!

In dieser poolworld-Ausgabe schildern wir einige unserer Leistungen und Mehrwerte in ausführlicher Form. Warum? Damit Sie überdenken, ob es nicht sinnvoll wäre, Ihre Zusammenarbeit mit maxpool deutlich auszubauen. Wir möchten nämlich der „beste Freund des Maklers“ sein. Und gute Freunde kann man bekanntlich immer brauchen.

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 Hempten, Christine Drewes

Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

Registrierung des Vereins:

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

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

FURAHA PHÖNIX

Spendenkonto: 0 36 36 06

Deutsche Bank Hamburg

(BLZ: 200 700 24)

Inhalt

20



■ maxpool

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

Keine Chance für Ungerechtigkeiten Der maxpool-Leistungsservice war in seinem bisher bewegendsten Fall erfolgreich. **08**

Erfolgsprojekt Messeauftritt? maxpool-Makler Markus Böttcher hat den Praxistest gemacht. **12**

max-Hausrat Premium jetzt mit Leistungsschutz Mit dieser Police hat der Versicherungsnehmer Anspruch auf im Markt angebotene Leistungsumfänge, auch wenn sie im eigenen Tarif nicht mitversichert sind. **14**

Mit maxpool zur bKV So profitieren Sie schnell von den Vorteilen und der Relevanz dieser Versicherung. **16**

Mit aktiver Bestandsarbeit zum Erfolg Wer seine Kunden gezielt anspricht und informiert, wird oft mit einer guten Kundenbindung belohnt. **18**

■ Titel

Ziel erreicht! Rund zwei Jahre nach Beginn der Neuausrichtung ist das Angebot von maxpool endlich rund und kann sich in jeder Hinsicht sehen lassen. **20**

Ausgezeichnetes Engagement Seit Jahren helfen sie Waisenkindern in Kenia. Nun erhielten Peter und Oliver Drewes jeweils das Bundesverdienstkreuz. **30**

max-THV: Für Cowboys, Pferdeflüsterer und Makler Auch wer sich nicht auf Tierhalter spezialisiert hat, kann seine Kunden mit maxpool als Partner gut beraten. **34**

42



30



08



■ Versicherungen & Finanzen

Buschfunk Marktgeschehnisse schnell und kompakt. **36**

Neue Wege für die betriebliche Altersvorsorge Was Ministerin Andrea Nahles vorschlägt. **38**

Gute Besserung mit guten Tarifen Was tun, wenn im Krankheitsfall der richtige Versicherungsschutz fehlt? **40**

Geheimnisse eines langen Lebens Vom Versuch, den Mythos der Langlebigkeit zu ergründen. **42**

Die Zukunft der Riester-Rente Ein Appell von Claudia Tüscher, Betriebswirtin für betriebliche Altersvorsorge und selbst Riester-Kundin seit 2004. **46**

■ Vertriebstipps

Renovieren Sie Ihren PHV-Bestand! Mit der max-PHV Premium sind Sie stets auf der sicheren Seite. **48**

Verbuchen Sie Erfolg mit dem Opting-out-Modell Die Idee der automatischen Entgeltumwandlung kann gut umgesetzt werden. **50**

Nicht allein die Prämie zählt Für die Auswahl der richtigen BU müssen zahlreiche Aspekte betrachtet werden. **51**

Vier auf einen Streich Alle im Betrieb vorhandenen technischen Anlagen und Einrichtungen in einer Police. **52**

Achtung im Fall BWF Anlegeranwälte machen gegen Vermittler/Berater mobil. **53**

maxOffice in neuem Design Wesentliche Funktionen sind jetzt noch übersichtlicher und auf den Anwender optimiert. **54**

■ Rubriken

Editorial **03**

Nachgefragt ... persönliche Fragen an Maren Straatmann **56**

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

Morgen so gut wie heute.



**Seit 25 Jahren eine Klasse für sich: Tarif NK.
Damit Ihr PKV-Geschäft auch in Zukunft bestens läuft!**

Mit dem mehrfach ausgezeichneten Tarif NK der HALLESCH profitieren Ihre Kunden von exzellenten Gesundheitsleistungen zu dauerhaft attraktiven Konditionen. Und das bereits seit 25 Jahren. Freuen Sie sich mit uns und unserem einzigartigen Top-Schutz NK auf die nächsten 25 Jahre! Mehr Infos unter **0 40/3 57 05-6 51** oder www.hallesche.de/vermittler



Pool-Studie von AssCompact: Top-Platzierung für maxpool

Als Aufsteiger des Jahres in der Beliebtheit der Makler und Vermittler etabliert sich maxpool laut der Studie „AssCompact Wissen – Pools und Dienstleister 2015“. Befragt wurden 484 unabhängige Makler, Kapitalanlagevermittler und Mehrfachagenten, die im Schnitt seit 22 Jahren im Geschäft sind. Im Fokus der Untersuchung standen nicht nur die nackten Umsatzzahlen, die mit den jeweiligen Pools getätigt wurden, son-

dern auch zwölf weitere Kriterien wie Image, Aufnahmepolitik, Unabhängigkeit, Software und Produkt-/Fachinformation. „Einen großen Sprung im Ranking der Pool-Favoriten machte maxpool“, fasst das Fachmagazin AssCompact eine Kernerkenntnis aus der Studie zusammen. Der Hamburger Qualitätspool landete in den Sparten „Vorsorge/Leben“ und „Kranken“ erstmals auf dem Treppchen: Nach Platz 6 beziehungsweise 7 im Vorjahr beförderten die Makler und Vermittler maxpool in diesen Bereichen auf Platz 3. „Wir freuen uns sehr über dieses Zeichen der Anerkennung, das uns die Maklerschaft ausgesprochen hat“, kommentiert maxpool-Chef Oliver Drewes. „Es bestätigt uns, dass wir mit unserer konsequenten Orientierung an Service- und Produktqualität auf dem richtigen Weg sind – und unserem Ziel, der beste Freund des Maklers zu werden, kontinuierlich näher kommen. Wir werden auch weiterhin nicht nachlassen, um unseren Partnern auf jedem Feld der Zusammenarbeit das Optimum zu bieten.“ Für die Durchführung der Studie zeichneten die bbg Betriebsberatungsgesellschaft GmbH und das Institut für Versicherungsvertrieb Beratungsgesellschaft mbH (IVV) verantwortlich, wissenschaftlich begleitet von Prof. Dr. Matthias Beenken (FH Dortmund).



maxpools Auszeichnung für „Beste Service-Innovation 2015“

Auch im Bereich Innovation durfte maxpool sich jüngst über eine Auszeichnung freuen. Der Hamburger Maklerpool wurde mit dem Siegel „Beste Service-Innovation 2015“ ausgezeichnet. Damit ist er eines von insgesamt zehn Unternehmen, die den begehrten Preis erhalten haben. Zu den Preisträgern gehören namhafte Unternehmen wie der ADAC, der DPD, die Telekom und die ERGO Versicherung. „Wir freuen uns sehr und sind stolz darauf, dass wir diesen Preis gewonnen haben“, kommentiert Vorstand Daniel Ahrend und erläutert, wofür maxpool das Siegel genau verliehen wurde: „Wenn ein Makler mit einem Maklerpool zusammenarbeitet, möchte er wissen, was der Pool mit seinem Geschäft macht. Daher haben wir für unser CRM-System das Modul ‚Vorgangsüberwachung‘ entwickelt, mit dem der Makler tagesaktuell überblicken kann, was mit seinen Geschäftsvorfällen passiert. Er kann die Arbeitsschritte des Maklerpools verfolgen und hat somit wesentlich mehr Transparenz.“ maxpool entwickelt das CRM-System stetig weiter und generiert regelmäßig neue Features. „Jüngst fertiggestellt ist darüber hinaus eine E-Mail- und Kalenderfunktion, mit der Makler Korrespondenz und Kalendereinträge direkt beim Kundeneintrag beziehungsweise verbunden mit dem Vertrag archivieren können. Auch kann man nun aus dem System E-Mails mit der eigenen Absenderadresse verschicken. Ein weiteres High-

light stellt der Scandienst über unsere eigene Scanstraße dar. Über diesen Dienst können Makler Dokumente oder Verträge, die sie selber verwalten, zu uns schicken und von uns digitalisieren lassen. Wir stellen dem Makler die Scans dann als PDF-Dokumente mit einer Textdatei zur Verfügung“, verrät Ahrend.



Neu: exklusive KV-Webinare

Was sind die Top-Themen in der Krankenversicherung, welche Produktneuheiten gibt es am KV-Markt und wo liegen die besten Ansätze für einen erfolgreichen Verkauf? Diesen und weiteren Themen widmen sich die neuen KV-Webinare von maxpool. Beinahe wöchentlich stellen Vertreter ausgewählter Krankenversicherer ihre Produkte vor und liefern nützliche Vertriebstipps, um die Makler im täglichen KV-Geschäft zu unterstützen. „Die Webinare sollen unseren Vertriebspartnern zeitsparend nützliche Informationen für noch mehr KV-Geschäft an die Hand geben. Unsere Idee erntet großen Zuspruch – fast jedes Webinar ist ausgebucht“, freut sich Julian Wagner, Fachberater Krankenversicherung bei maxpool. Alle Webinare beginnen jeweils um 11:00 Uhr und dauern etwa 60 Minuten. Die Termine und Anmeldeformulare finden sich im maxINTERN in der Rubrik Krankenversicherung unter Online-Schulungen. Für Rückfragen steht die Vertriebsunterstützung KV gern telefonisch unter (0 40) 29 99 40-320 zur Verfügung.

Courtageerhöhung Mietkaution

Neue Möbel, Renovierungsarbeiten, Maklerprovision – ein Umzug ist teuer. Die Zahlung der Mietkaution belastet die Haushaltskasse noch zusätzlich. Abhilfe kann hier kautionsfrei.de mit der Mietkautionsversicherung der R+V Versicherung schaffen. Das Prinzip ist einfach: Anstelle einer Barkaution erhält der Vermieter eine Kautionsbürgschaft als Mietsicherheit. Auch für Makler haben wir nun gute Neuigkeiten. maxpool erhöht für die private Mietkautionsversicherung von kautionsfrei.de die Courtage von 10 auf 15 Prozent. Weiterführende Informationen zur Mietkautionsversicherung erhalten Sie bei der Vertriebsunterstützung Sach unter Telefon (0 40) 29 99 40-390.

Interview



„Wir geben unseren Maklern Sicherheit bei der täglichen Arbeit.“

Daniel Ahrend
Vorstand, HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe

poolworld: Herr Ahrend, Sie haben bei maxpool von der Geschäftsleitung in den Vorstand gewechselt. Wo liegt Ihre Verantwortung?

Daniel Ahrend: Seit zwei Jahren verantworte ich mit meinen Mitarbeitern hauptsächlich die Abläufe rund um Antrags-, Vertrags-, Schadens- und Provisionsbearbeitung sowie die IT-Anwendungsentwicklung. Zudem betreue ich das Finanz- und Vertriebscontrolling. An meinen Tätigkeiten hat sich somit nichts geändert. maxpool mit meinem Team und dem Fokus auf den Maklerbedürfnissen weiterzuentwickeln, bereitet mir große Freude.

poolworld: Warum sollte ein unabhängiger Versicherungsmakler unbedingt mit maxpool zusammenarbeiten?

Ahrend: Der finanzielle und organisatorische Aufwand, ein Maklerunternehmen erfolgreich zu führen, wird stetig größer. Genau hier unterstützt maxpool seine angebundenen Kooperationspartner. Wir haben im Wettbewerb mittlerweile eine Spitzenposition bei Innovation, Technik, Qualität und Service. Fast 100 Mitarbeiter arbeiten für unsere Makler, und jeder Einzelne will das

Unternehmen optimal voranbringen. Bei maxpool herrscht unter den Mitarbeitern eine Eigentümer-Kultur, und das spürt man. Jeder ist motiviert, hilfsbereit und lösungsorientiert. Makler sind bei uns keine „Nummer“, sondern wertvolle, langfristige Kooperationspartner. Gleichzeitig senken wir nachweislich mit unseren Vertriebssystemen wie etwa unserer Online-Kundenverwaltung die Prozesskosten. Dadurch schaffen wir bei unseren angebundenen Maklern Freiräume für Beratungsgespräche und Kreativität. Dienstleistungen wie unsere freiwillige Produktauswahlhaftung, Leistungsservice, Policenveredelung und unser Datenanderkonto entlasten zusätzlich organisatorisch, finanziell und geben unseren Maklern Sicherheit bei der täglichen Arbeit.

poolworld: Hat maxpool weitere Highlights für Makler in Vorbereitung?

Ahrend: Viele! Unsere Ideen sind noch lange nicht ausgeschöpft. Ganz aktuell ist der neue Scan-Service, und in Kürze wird es weitere technische Überraschungen von uns geben. ■

Keine Chance für Ungerechtigkeiten

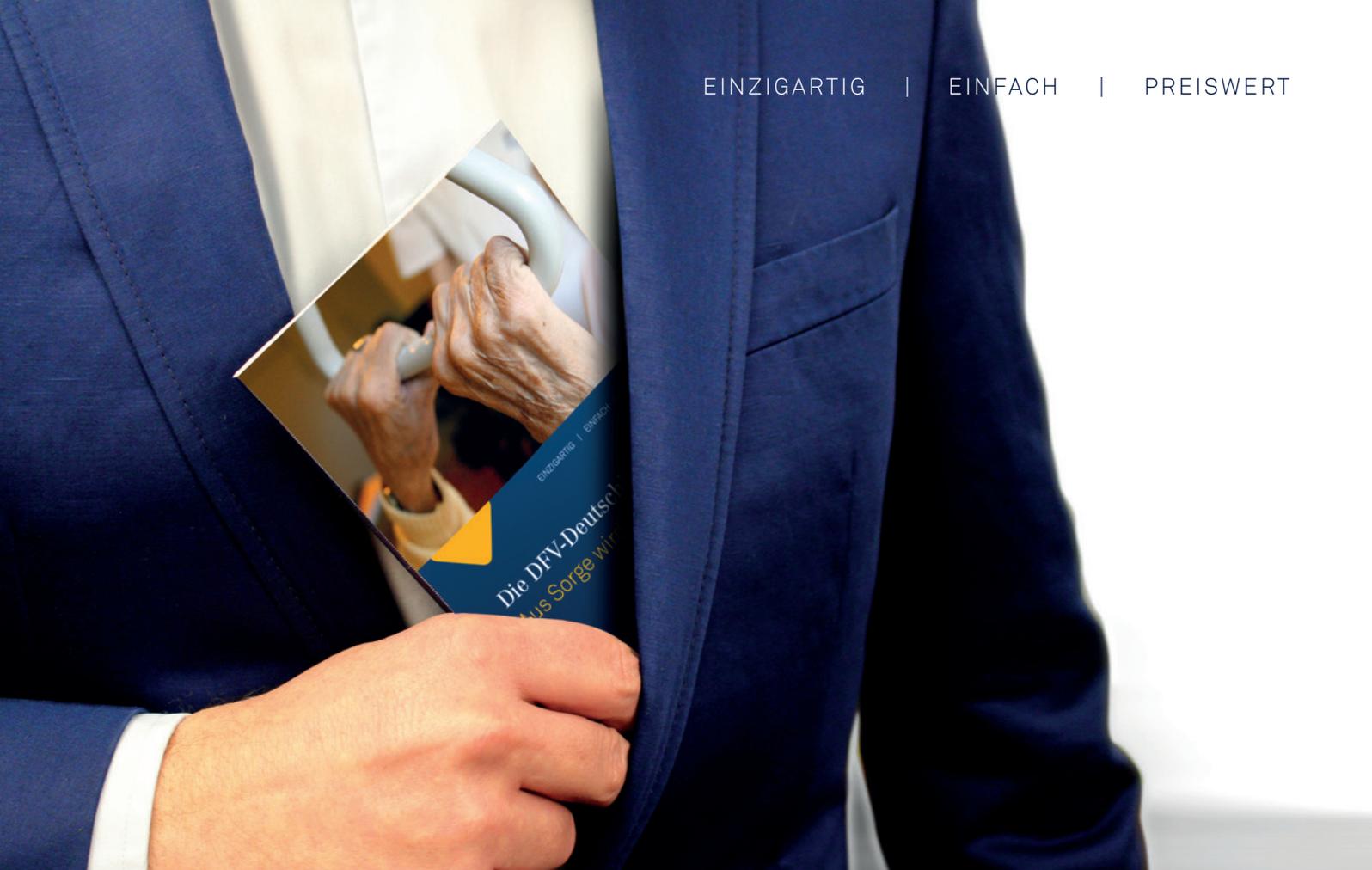
Der maxpool-Leistungsservice konnte in seinem bislang bewegendsten Fall einen abschließenden Erfolg erzielen. Ein weiterer guter Grund, weshalb Kunden ihre Versicherung unbedingt über einen Versicherungsmakler abschließen sollten.



In diesem Fall engagierte sich der Leistungsservice, um die Ablehnung der Kostenübernahme für eine besondere Nahrungsmittelergänzung durch die Union Krankenversicherung (UKV) infrage zu stellen. Ein kleines Mädchen litt bereits im Säuglingsalter unter einer heftigen Neurodermitis. Die

Hauterkrankung wurde durch eine Kuhmilch-Eiweißallergie ausgelöst und konnte selbst mit starken Medikamenten nicht gelindert werden. Ein stationärer Krankenhausaufenthalt schien unausweichlich. Kurz zuvor jedoch wurde dem kleinen Mädchen ein spezielles Milchpulver verschrieben. Dies führte erfreuli-

cherweise zu einer erheblichen Linderung der Krankheitssymptome. Obwohl verschiedene Ärzte attestierten, dass die Verordnung des Milchpulvers medizinisch indiziert ist und die Nichteinnahme eine stationäre Behandlung zur Folge hätte, weigerte sich der zuständige Versicherer UKV, die Gesamtkosten für »



Jede Revolution fängt klein an!

Der neue Antrag im handlichen A6-Format:

Immer griffbereit, wenn Sie ihn brauchen.

So einfach kann Pflege sein: mit der Verdopplung oder Verdreifachung des derzeitigen staatlichen Pflegegeldes. Damit kann die Finanzierungslücke über alle Pflegestufen hinweg ohne großen Erklärungsbedarf verkleinert oder ganz geschlossen werden. **Antrag ab jetzt auch im handlichen DIN-A6-Postkartenformat!** Bestellen Sie jetzt einfach den praktischen Antrag im Postkartenformat telefonisch unter **069 24 79 44 22** oder per E-Mail unter **partnervertrieb@dfv.ag**

- ◆ Immer griffbereit und startklar
- ◆ 10 Antragsformulare in einem Heft
- ◆ Vereinfachte Kundenansprache
- ◆ Verdopplung und Verdreifachung des staatlichen Pflegegeldes
- ◆ In nur 3 Schritten zum Abschluss



» das Milchpulver in Höhe von 5.000 Euro zu erstatten. Die Begründung: Bei dem Pulver handle es sich nicht um ein Arzneimittel im Sinne der Arzneimittelverordnung, sondern lediglich um eine Nahrungsergänzung. Paradox: Die wahrscheinlich weitaus höheren Kosten für den (Langzeit-)Krankenhausaufenthalt hätte der Versicherer bezahlt. Gleichzeitig konnte das Expertengremium von maxpool belegen, dass das genannte Milchpulver sogar von der gesetzlichen Krankenkasse übernommen wird, sofern es – wie im vorliegenden Fall – ärztlich verordnet wird.

Himmelschreiende Ungerechtigkeit

Die Experten des maxpool-Leistungsservice setzten sich so lange mit der UKV auseinander, bis der Versicherer sich schließlich bereit erklärte, zumindest die Hälfte der Kosten für das Milchpulver zu übernehmen. maxpool empfand dies

Dirk Wiggermann, betreuender Makler

„Ohne den maxpool-Leistungsservice wären wir nicht zum Erfolg gekommen.“

jedoch immer noch als Ungerechtigkeit. „Verkaufsargument der privaten Krankenversicherer ist stets, dass die PKV die Leistungen der gesetzlichen Krankenkassen in jedem Fall umfassen und dass sie darüber hinaus noch bessere Leistungen bieten. Aus diesem Grund war das Vorgehen der UKV unserer Ansicht nach blamabel für die PKV“, erklärt maxpool-Chef Oliver Drewes. „Für die Versicherungsgemeinschaft war es im Sinne der ‚Schadenminderungspflicht‘ zudem absurd, dass statt des Milchpulvers lieber ein langfristiger Krankenhausaufenthalt bezahlt werden sollte. Das entsprach nicht unserem Verständnis von einem sinnvollen Versicherungsschutz. Auch eine 50-prozentige Kulanzzahlung war nicht das Ziel des maxpool-Leistungsser-

vice, und deshalb gaben wir nicht klein bei“, so Drewes weiter.

Die Kanzlei Michaelis wurde ins Boot geholt und eine Beschwerde beim Ombudsmann eingelegt. Da die Kontaktaufnahme zum Ombudsmann jedoch nicht den gewünschten Erfolg erzielte, stellte der maxpool-Leistungsservice der UKV ein Ultimatum: Der Versicherer sollte entweder die Kosten für das Milchpulver in voller Höhe erstatten oder es würde ein gerichtliches Verfahren eingeleitet. Die UKV entschied sich ohne Anerkennung einer Rechtspflicht für die Übernahme der gesamten Kosten in Höhe von 5.000 Euro. „Es ist nicht unüblich, dass private Krankenversicherer die Übernahme der Kosten für Nahrungsergänzungsmittel verweigern. In diesem Fall lag aus Sicht des maxpool-Leistungsservice jedoch die Besonderheit vor, dass das Milchpulver medizinisch verordnet war und dass dadurch ein stationärer Aufenthalt des Kleinkindes verhindert werden konnte“, erklärt Yvonne Czernetzki, Syndikus-Anwältin bei maxpool. „Ungerechtigkeiten wie die geschilderte sind stets ein Fall für die maxpool-Rechtshilfekommission. Wenn es vor Gericht gegangen wäre, hätte maxpool die Prozesskosten übernommen“, bestätigt Czernetzki.

Neben maxpool freut sich besonders der betreuende Makler Dirk Wiggermann über den erzielten Erfolg. „Es war sehr schlimm für die Familie, ihr Kind leiden zu sehen und, gerade als die Besserung eintrat, zu erfahren, dass der private Krankenversicherer die Kosten für das Milchpulver nicht übernehmen möchte.“ Weder Wiggermann noch seine Mitarbeiter können nachvollziehen, warum ein privater Krankenversicherer Leistungen ablehnt, die eine gesetzliche Krankenkasse erstattet. Und das, obwohl verschiedene Ärzte attestierten, dass durch die Einnahme des Milchpulvers eine enorme Verbesserung der Lebensqualität herbeigeführt werden konnte. „Ohne den maxpool-Leistungsservice wären wir in diesem Fall nicht zum Erfolg gekommen“, reflektiert Wiggermann. „Unser besonderer Dank gilt des-

halb Frau Czernetzki von maxpool und der Kanzlei Michaelis. Ihr Engagement war wirklich toll.“ Bei komplizierten Fällen beziehungsweise tiefergehenden Problemen

Oliver Drewes

„Das Vorgehen der UKV war blamabel für die PKV.“

mit Versicherern ist es stets zu empfehlen, den maxpool-Leistungsservice einzuschalten. So können Makler im Sinne ihrer Kunden arbeiten und ein positives, zufriedenstellendes Ergebnis erzielen. „Unsere Arbeit endet nicht, wenn der Versicherungsvertrag unterschrieben ist, ganz im Gegenteil. Die Wiggermann oHG weist Kunden in Gesprächen daher explizit darauf hin, dass der maxpool-Leistungsservice im Versicherungsfall hinter ihnen steht“, so Wiggermann abschließend. ■

Leistungsservice im Überblick

Gilt für alle Sparten und für alle versicherungsförmigen Produkte im maxpool-Bestand

Einzigartiger und exklusiver Service für maxpool-Partner und ihre Kunden

Unterstützung zur schnellen und reibungslosen Abwicklung von Leistungsansprüchen

Interdisziplinäres Expertengremium

Persönliches Informationsschreiben zu jedem Neuanfang

Alle Unterlagen können auf Wunsch mit dem Logo und den Kontaktdaten des zuständigen Maklerbüros versehen werden

Juristischer Beistand auch vor Gericht durch die Kanzlei Michaelis (Gerichtsverfahren sind kostenpflichtig)

Kontakt

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

Pfiad di Altkredit. Servus Neugeschäft!

Günstig umschulden und stornofreies Geschäft sichern.

- ✓ Jetzt vom **Zinstief** profitieren
- ✓ Bis zu **2.000€ Kundenvorteil** sichern
- ✓ **Neu:** unser **Vorteilsrechner** zeigt mit **wenigen Klicks** das **Einsparpotenzial**



Jetzt
**Vorteils-
rechner**
nutzen!

PROCHECKst Du schon?

www.procheck24.de/kredite-einfach-umziehen

Erfolgsprojekt Messeauftritt?

Wie vertriebswirksam ist ein Messeauftritt? maxpool-Makler Markus Böttcher hat den Praxistest gemacht und steht im poolworld-Interview Frage und Antwort.



poolworld: Sie waren bei der Messe „Mein Hund“ in Leer am 11. und 12. April mit einem Stand vertreten. Wie kam es dazu?

Markus Böttcher: Ich lebe in Leer und kenne die Hundemesse schon länger. In diesem Jahr hatte ich die Idee, bei der Messeleitung nachzufragen, ob ein Versicherer ausstellt. Da dies nicht der Fall war, habe ich eine Standfläche gebucht und konnte mit der Messeleitung sogar vereinbaren, dass ich der einzige Versicherungsanbieter auf der Messe bin.

poolworld: Haben Sie Ihren Messeauftritt vorab aktiv beworben?

Böttcher: Nein, ich wollte einfach aus-

probieren, wie es ist, an einer kleinen Messe teilzunehmen, und herausfinden, was es bringt, Menschen aktiv anzusprechen. Von selber kommt natürlich keiner. Man muss selbst tätig werden.

poolworld: War das Ihr erster Messeauftritt?

Böttcher: Nein, ich war bereits auf zwei Messen – einmal auf der Ostfrieslandschau vor drei Jahren und dann noch vor zwei Jahren auf einer Motorradmesse. Beide Messeauftritte waren jedoch nicht so erfolgreich, weil ich nicht aktiv auf Menschen zugegangen bin. Hinstellen und warten, das klappt in unserer Branche nicht. Die Leute

sehen „Versicherung“ und ducken sich. Das sollte mir bei der Hundemesse nicht noch einmal passieren.

poolworld: Wie sollte man Messebesucher am besten ansprechen?

Böttcher: Glücklicherweise geht es auf einer Hundemesse eher locker zu. Wenn ich Besucher angesprochen habe, bin ich zunächst auf den Hund eingegangen. Nach etwas Small Talk habe ich meinem jeweiligen Gesprächspartner dann den Produktvergleich von maxpool zur Hundehalterhaftpflichtversicherung gegeben und gefragt, ob ich ihm mal bei einer Tasse Tee auf dem heimischen Sofa ausrechnen soll, wie viel er einsparen kann, wenn er die Versicherung wechselt. Erklärtes Ziel meines Messeauftritts war es, Kundentermine zu bekommen. Wenn man den Termin hat, ist der Weg bis zum Ziel überschaubar. Auf der Messe hilft auch stets ein kleines Gewinnspiel für Kinder à la Glücksrad. Dadurch kommt man schnell mit Besuchern ins Gespräch. Diesmal allerdings habe ich darauf verzichtet, um mich selbst zu fordern.

poolworld: Wie war Ihre Gefühlslage vor dem Messetag – waren Sie aufgeregt, neugierig oder angespannt?

Böttcher: Ich war gelassen. Wozu aufgeregt sein? Ich biete einen tollen Service. Problematisch ist es nur, wenn man nicht ordentlich vorbereitet ist, Unterlagen fehlen oder der Stand unordentlich aussieht.

poolworld: Welche Marketingmaterialien empfehlen Sie für einen Messestand und was hatten Sie dabei?

Böttcher: Ein aussagekräftiger Wandschmuck für den Messestand, ein bis zwei Roll-ups, Flyer zum Thema und Visitenkarten sollten nie fehlen. Ich

habe mir über maxpool zwei Plakate von Versicherern besorgt. Mein Maklerbetreuer Hans-Joachim Feyerherd hat den genannten Produktvergleich zudem als Plakat produzieren lassen. Hinzu kamen Flyer zur Hundehalterhaftpflichtversicherung und Visitenkarten – alles einheitlich designt, versteht sich. Auch Tablet und Laptop waren am Stand. Beides habe ich weggeräumt, nachdem ich mehrfach gebeten wurde, mal „eben schnell“ ein Angebot auszurechnen. Viele kannten den Unterschied zwischen Makler und Vertreter nicht. Das war aber nicht schlimm. Nachdem ich den Unterschied erläutert und so erklärt habe, warum ich nicht zwischen Tür und Angel ein Angebot rechnen kann, haben viele einen Termin ausgemacht. Das war super – denn das war ja mein Ziel.

poolworld: Worauf ist bei der Organisation eines Messeauftritts zu achten?

Böttcher: Ein Messestand muss aus meiner Sicht nicht allzu groß sein. Meiner hatte zwölf Quadratmeter, das reichte aus. Wichtig ist, dass alles ordentlich aussieht, immerhin arbeiten wir seriös. Ich zum Beispiel habe noch spontan einen günstigen Teppich gekauft, um den Betonfußboden der Ostfrieslandhalle zu verdecken, in der die Messe stattfand. Solche Kleinigkeiten verschönern das generelle Erscheinungsbild des Standes. Man braucht zudem Vorlaufzeit für die Produktion von Flyern oder Roll-ups.

poolworld: Wie viel Vorlauf empfehlen Sie Ihren Kollegen von der Idee bis zum Messtag?

Böttcher: Damit alle Materialien pünktlich vorliegen, empfehle ich eine Vorbereitungszeit von mindestens zwei

Wochen. Andernfalls kommen Flyer oder Roll-ups vielleicht zu spät. Optimal wären sechs bis acht Wochen. Man sollte im Vorfeld auf jeden Fall auch die Gegebenheiten vor Ort prüfen.

poolworld: Welche Bilanz ziehen Sie aus dem Messeauftritt?

Böttcher: Dank des Messeauftritts konnte ich fünf Neukunden generieren und bin mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Mein Ansprachekonzept ist bei den Besuchern offensichtlich gut angekommen. Einer meiner jetzigen Neukunden sagte zu mir: „So etwas wie Sie habe ich noch nicht gesehen.“ Zwar weiß ich bis heute nicht genau, was er damit gemeint hat, aber er hat mir vertraut. Ich habe Abschlüsse gemacht und seine beiden Kinder gegen die finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit abgesichert. Aus meiner Sicht ein guter Erfolg. ■

Auf das Werkzeug kommt es an.

Die neuen procontra Beratertools

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



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

 **Beratertools**[®]
procontra

Leistungsschutz jetzt auch in der max-Hausrat Premium

Mit dem max-Leistungsschutz hat der Versicherungsnehmer im Schadensfall stets Anspruch auf Leistungsumfänge, die im Markt angeboten werden. Auch dann, wenn diese im eigenen Tarif gegebenenfalls nicht versichert sind



Für den Kunden ist der neue Tarif äußerst attraktiv, weil er einen echten Mehrwert für ihn als Versicherungsnehmer bietet. Für den Makler sinkt mit diesem Tarif das Risiko der Beraterhaftung auf ein Minimum. Neben dem neuen max-Leistungsschutz glänzt die max-Hausrat Premium dazu nach wie vor

mit einer der fairsten Regelungen bei grob fahrlässigen Verletzungen von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften bei der Schadensverursachung. Im Gegensatz zu den allermeisten Tarifen am Markt verzichten maxpool und die Medien-Versicherung a. G. auch in diesen Fällen auf eine Quote-

lung. Die Kombination aus diesem Verzicht und dem Leistungsservice macht die max-Hausrat Premium zu einem echten Novum. Als Versicherungsnehmer kann man schnell in eine Situation geraten, in der Obliegenheitspflichten oder Sicherheitsvorschriften ein Thema sind.

Yvonne Czernetzki, Syndikus-Anwältin

„Im Falle eines Schadens ist es wichtig, einen verlässlichen Partner wie maxpool an seiner Seite zu haben.“

Nämlich dann, wenn ein Schadensfall eintritt und die Ursache betrachtet wird. Spätestens dann möchte keiner darüber diskutieren müssen, dass der Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit nicht generell gemeint war. Weder der Makler mit seinem Kunden noch beide mit dem Versicherer. Mit der max-Hausrat Plus und der max-Hausrat Premium sind Versicherungsnehmer und Makler stets auf der sicheren Seite.

Hier kommen die Produktvergleiche von maxpool ins Spiel, die vor allem praxisrelevante Leistungsmerkmale und solche, die in der Regulierungspraxis eine Rolle spielen, genauer untersuchen und bewerten. Für den Makler bieten diese Vergleiche einen deutlichen Mehrwert, denn er kann dem Kunden einen kompakten Marktüberblick mit einer hinreichenden Auswahl an Tarifen aus allen Leistungs- und Prämien-

veaus zeigen. Dies ist auch im Hinblick auf Maklerhaftung und Beratungsdokumentation ein wichtiger Vorteil. Der Makler kann dem Kunden die Top-Produkte am Markt anbieten und dabei gleichzeitig die Deckungslücken billiger Tarife aufzeigen. Sollte der Kunde dann trotzdem zu den preissensiblen gehören und einen sehr günstigen Tarif bevorzugen, hat der Makler die perfekte Dokumentation vorliegen, so dass ein späterer Streit über die Produktauswahl vermieden oder ganz schnell beigelegt werden kann. Denn es kann einfach und gerichtsfest belegt werden, dass auch

ein marktführender Tarif angeboten wurde.

Gerade im Falle eines Schadens ist es wichtig, einen verlässlichen Partner wie maxpool an seiner Seite zu haben, denn maxpool übernimmt für seine Produktempfehlungen nicht nur die Auswahlhaftung, sondern darüber hinaus profitieren Makler und Kunde vom maxpool-Leistungsservice, der den Versicherungsnehmer im Schadensfall bei Streitigkeiten mit dem Versicherer unterstützt. So können sich Versicherungsnehmer bei der Abwicklung von Leistungsansprüchen von einem Expertengremium

begleiten lassen – ein Service, der übrigens für sämtliche Versicherungen, die über maxpool vermittelt wurden, gilt.

In der folgenden Tabelle können Sie sich davon überzeugen, dass maxpool den Vergleich mit bei Maklern beliebten Hausratversicherern nicht scheuen muss und das vielleicht beste Preis-Leistungs-Verhältnis am Markt bietet. ■

Kontakt

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

Marktvergleich ausgewählter Hausratversicherungstarife

Nr.	Versicherer	Tarif	Versicherungssumme	kein Deckungsnachteil gegenüber Mitbewerber im Schadensfall	Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensverursachung	Verzicht auch bei Verletzung von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften vor Schadensereignis	70173 Stuttgart, Bolzstraße 1	80331 München, Blumenstraße 1	51371 Leverkusen, Solinger Straße 1	06132 Halle/Saale, Stendaler Straße 1	22523 Hamburg, Holsteiner Chaussee 1	Durchschnittsprämie
1	maxpool	max-Hausrat Premium inkl. max-Leistungsschutz	65.000 €	mitversichert	bis zur VS	bis zur VS	98,15 €	101,92 €	157,03 €	191,01 €	252,92 €	160,21 €
2	maxpool	max-Hausrat Premium	65.000 €	nein	bis zur VS	bis zur VS	79,27 €	82,29 €	126,84 €	153,26 €	203,09 €	128,95 €
3	maxpool	max-Hausrat Plus	65.000 €	nein	bis zur VS	bis zur VS	66,44 €	73,91 €	122,91 €	148,65 €	196,82 €	121,75 €
4	Ammerländer	Excellent	65.000 €	mitversichert	bis zur VS	in bestimmten Fällen	101,92 €	101,92 €	162,32 €	241,59 €	256,69 €	172,89 €
5	NV	Premium	65.000 €	mitversichert	bis zur VS	bei und nach Schadenseintritt	90,60 €	90,60 €	218,94 €	218,94 €	354,84 €	194,78 €
6	Waldenburger	Premium	300.000 €	nein	bis zur VS	bis zur VS	78,98 €	112,67 €	134,73 €	163,77 €	203,26 €	138,68 €
7	Grundeigentümer	Pro Domo Premium	65.000 €	nein	bis zur VS	bis 50 % des Schadens	125,21 €	105,70 €	148,79 €	148,79 €	179,68 €	141,63 €
8	InterRisk	XXL	60.000 €	nein	bis zur VS	in bestimmten Fällen	146,35 €	83,63 €	146,35 €	146,35 €	188,16 €	142,17 €
9	Janitos	Best Selection	65.000 €	Nein	bis zur VS	bis 25% der VS	62,47 €	91,44 €	219,03 €	75,63 €	266,47 €	143,01 €
10	DOMCURA	Top	65.000 €	nein	bis zur VS	bis 10.000 €	127,59 €	82,29 €	154,01 €	154,01 €	203,09 €	144,20 €
11	Gothaer	Hausrat Top Plus	65.000 €	Nein	bis zur VS	bis 5.000 €	127,59 €	127,59 €	194,03 €	194,03 €	235,55 €	175,76 €
12	Alte Leipziger	comfort	65.000 €	nein	bis zur VS	nein	121,73 €	116,73 €	157,27 €	187,23 €	222,19 €	161,03 €
13	Generali	KomfortPlus	65.000 €	nein	bis zur VS	nein	101,16 €	101,16 €	136,13 €	136,13 €	136,13 €	122,14 €
14	Haftpflichtkasse Darmstadt	Vario Plus	65.000 €	nein	bis zur VS	nein	83,05 €	83,05 €	128,35 €	154,77 €	203,84 €	130,61 €
15	Interlloyd	Eurosecure Plus	300.000 €	nein	bis zur VS	nein	88,27 €	88,27 €	148,67 €	148,67 €	174,23 €	129,62 €
16	Rhion	Plus	65.000 €	nein	bis zur VS	nein	104,94 €	135,14 €	166,85 €	184,97 €	229,51 €	164,28 €
17	VHV	Exklusiv	65.000 €	nein	bis zur VS	nein	129,48 €	104,94 €	164,28 €	164,28 €	191,61 €	150,92 €
18	Ammerländer	Economic	65.000 €	nein	bis 10 % der VS	nein	45,30 €	45,30 €	79,27 €	109,47 €	158,54 €	87,58 €

Berechnungsgrundlage: Einfamilienhaus mit 100 qm Wohnfläche und Unterversicherungsverzicht (kein Fahrradzusatz, kein Glas, kein Elementar, fünf Jahre schadenfrei); Stand: 01.03.2015

Mit maxpool zur bKV

Wer einmal verstanden hat, wie die bKV funktioniert, profitiert schnell von den Vorteilen und der zunehmenden Relevanz dieser Versicherung.



Mit einer bKV bieten Firmen neuen Fachkräften ein Entscheidungsplus bei der Jobsuche und binden bestehende Mitarbeiter an sich. Zudem kann die bKV zu einer Senkung der Krankheitsquote beitragen. Während die gesetzlichen Krankenkassen meist erst ab einem gewissen Alter für Vorsorge leisten und keine Kosten für Mammografie oder PSA-Screening übernehmen, können dank der bKV Prostata-, Brust-, Haut- oder Darmkrebsvorsorge frühzeitig erfolgen. Der Arbeitnehmer profitiert zudem von reduzierten Kosten und einer schnelleren und qualitativ hochwertigeren medizinischen Leistung im Krankheitsfall.

Die regelmäßigen Leistungskürzungen in der gesetzlichen Krankenversicherung werden bewirken, dass sich die

bKV mehr und mehr etabliert. 2015 wurden beispielsweise alternative Heilmethoden wie etwa die Osteopathie beim Marktführer Techniker Krankenkasse gekürzt. Weitere Kürzungen und steigende Beiträge sind zu erwarten.

Zudem steigt der Altersdurchschnitt in den Unternehmen. Heute ist, laut Statistischem Bundesamt, fast ein Drittel aller Arbeitnehmer bereits über 50 Jahre alt, also in dem Alter, in dem eine Krankheitsabsicherung mehr an Bedeutung gewinnt.

Zu bedenken sind auch die höheren Berufsanforderungen im Alltag. Heutzutage müssen Fachkräfte immer mehr leisten. Rückenprobleme, stressbedingtes Herzleiden und Burn-out sind mittlerweile Volkskrankheiten. Eine Internetrecherche zeigt schnell, dass das

Thema bKV ein recht unerschlossener Bereich ist. Hier liegt enormes Potenzial, das Sie nutzen sollten.

maxpool unterstützt Sie dabei! Dank der Vielzahl der Versicherer ist vieles darstellbar, vom Ein-Mann-Unternehmen bis hin zum Großfabrikanten. Die Leistungen umschließen Vorsorge, Zahnersatz, Auslandsreisekranken, Heil-

*In der bKV liegt
enormes Potenzial,
das Sie nutzen sollten.*

praktiker und mehr. Stellen Sie sich die Frage, zu welchen Ihrer Kunden eine bVK passt. Es ist ein Produkt für Ihre Wohlfühlkunden im gewerblichen Bereich. Das Verkaufsargument liegt im Imagegewinn des Unternehmens durch Fürsorge für die Mitarbeiter.

Wir stehen Ihnen gerne beratend zur Seite und unterstützen Sie bei Ihrem professionellen Auftritt. Nutzen Sie auch unseren Ausschreibungsbogen, den wir in Abstimmung mit den bKV-Anbietern erarbeitet haben und mit dem wir Vorschläge bei derzeit rund 20 Gesellschaften für Sie anfordern können. Sie finden ihn in Ihrem maxINTERN-Zugang unter dem Reiter „betriebliche Krankenversicherung“.

Bei Fragen, Interesse oder für Weiterbildungen zu diesem Thema wenden Sie sich einfach an uns! ■

Kontakt

Vertriebsunterstützung KV
Telefon: (040) 29 99 40-320
E-Mail: kv@maxpool.de

DIE PRIVATBANK BERLIN IN KOOPERATION MIT **MAXPOOL**

BELEIHEN STATT VERKAUFEN



ERSCHLIESSEN SIE **MAX.** LIQUIDITÄTSRESERVEN,
POOLEN SIE WIE EIN PROFESSIONAL – NUTZEN SIE:

- IHRE KUNST
- IHRE IMMOBILIEN
- IHRE CLASSIC CARS
- IHRE SACHWERTE



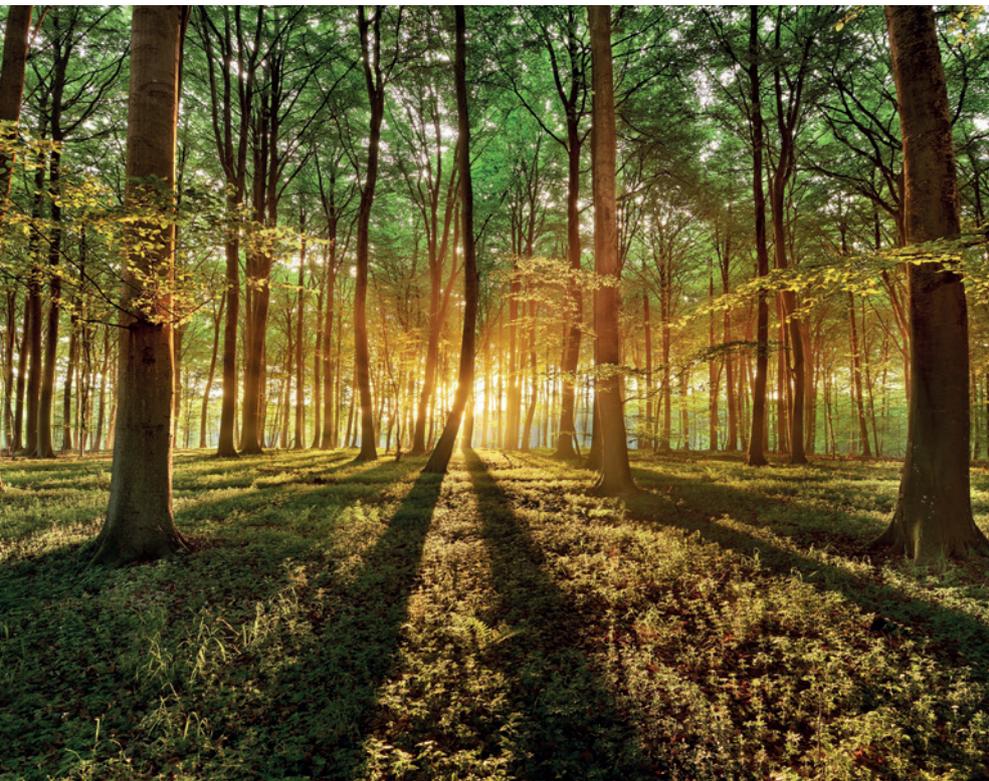
PRIVATBANK

BERLIN

INFORMATIONEN UNTER: +49 30 / 300 683-0 · WWW.PRIVATBANK.BERLIN

Mit aktiver Bestandsarbeit zum Erfolg

Wer seine Kunden gezielt anspricht und über sein Portfolio informiert,
wird oft mit einer guten Kundenbindung belohnt.



Viele Makler wollen und müssen sich mit einem breiteren Angebot aufstellen. Hintergrund für diese Notwendigkeit sind die Regulierungen von Provisionsvergütungen für Makler im Bereich der Versicherungsvermittlung einerseits sowie die aggressive Entwicklung von Banken zu Allfinanzanbietern andererseits. Um diesen Marktentwicklungen zu begegnen, weiten unabhängige Versicherungs- und Vorsorgemakler ihre Beratungsleistung gegenüber ihren Kunden beispielsweise auch auf Produktparten aus, die sie bisher wenig oder noch gar nicht im Portfolio angeboten haben. Die Sparte

der Immobilienfinanzierung kann für Makler eine gute Wahl sein, um ihre Kunden enger an sich zu binden und vom Wettbewerber zu isolieren. Zu bedenken ist hierbei jedoch, wie der Kunde sich häufig orientiert: Beim Thema Immobilienfinanzierung wenden sich viele Verbraucher eher an die Bank als an ihren Finanzmakler. Dafür gibt es sicherlich unterschiedliche Gründe. Was aber nicht passieren sollte, ist, dass der Kunde das Produktportfolio und das Beratungsangebot seines Finanzmaklers einfach nicht umfassend kennt und deshalb anderweitig nach Angeboten sucht. Der unabhängige Makler Matthias

Schunk kennt diese Herausforderung: „Der Kunde denkt oft nur in Schubladen: Versicherungsverträge beim Versicherungsexperten und Geld- und Kreditgeschäfte bei der Bank. Hier gilt es, den Kunden ständig zu sensibilisieren, damit er den Sinn eines unabhängigen Finanzdienstleisters sieht und begreift.“

Leicht gesagt – und mit maxpool auch leicht getan. Um Kunden auf Themen und Produkte aufmerksam zu machen, die der Makler im Angebot hat, ist das gezielte Anschreiben von Bestandskunden ein erfolgreiches Mittel. maxpool unterstützt Makler dabei, derartige Bestandsaktionen zu planen und durchzuführen. Dies umfasst die Erstellung professioneller Endkundenflyer im Look-and-feel des Maklers, das Formulieren eines passenden Anschreibens mit Makler-Logo und persönlicher Unterschrift, den Druck des Serienbriefes und als besonderen Service auch den Postversand. Darüber hinaus steht maxpool natürlich mit zahlreichen Ideen für geeignete Bestandsaktionen über alle Produktparten zur Verfügung.

Kürzlich haben Makler mit Unterstützung von maxpool fundierte Bestandsaktionen zum Thema Immobilienfinanzierung durchgeführt: Es wurden im Maklerbestand Kunden mit Wohngebäudeversicherungsverträgen selektiert und zum Thema Anschlussfinanzierung angeschrieben. Die Ergebnisse sollten andere Makler vorbereiten und ermutigen. maxpool hat die interessantesten Aussagen für Sie zusammengestellt. ■

maxpool-Partner berichten von ihrer Bestandsaktion



„Die Unterstützung durch maxpool und die dortige Fachabteilung war sehr gut. Es gab stetige Rückmeldungen, und die Erarbeitung der Anschreiben sowie die Auswahl der Zielkunden liefen Hand in Hand. maxpool erstellte die für uns individualisierten Kundenanschreiben und kümmerte sich um die Aufarbeitung der von uns gelie-

ferten Kundendaten sowie den Versand der Anschreiben.“

„Ich sehe sehr großes Potenzial im Rahmen derartiger Bestandsaktionen, nicht nur für die produktbezogene, sondern auch für hierüber hinausgehende Beratungen (Cross-Selling), zum Beispiel Risikoabsicherungen im LV- und BU-Bereich.“

M. Haas



„Die stumpfsinnigen Arbeiten, von der Formulierung von Briefen bis hin zum Falten und Eintüten, von der Erstellung des Flyers bis zur Beauftragung einer Druckerei, das war für mich eine große Hürde. Dabei konnte mich maxpool bestens unterstützen.“

„Empfehlen kann ich das jedem Kollegen auf jeden Fall. Erfolgreich durchführen kann man es allerdings nur, wenn man die Aktion auch konsequent nacharbeitet und nicht, wie ich, zu viel Zeit verstreichen lässt.“

A. Wittenhaus-Storm



„Man muss sagen, der Mensch ist meistens träge. Sobald man sich entschieden hat, die Bestandsaktion durchzuführen, legt man die Sache erst mal an die Seite. Man hat andere ‚wichtige‘ Aufgaben zu erledigen. Hier möchten wir maxpool und seine Mitarbeiter ausdrücklich loben. Sie haben ständig nachgefragt und motiviert, die Kundenadres-

sen zusammenzustellen. Die komplette Unterstützung haben wir als sehr angenehm und zielorientiert empfunden.“

„Wir würden das auf jeden Fall weiterempfehlen. Es geht auch darum, unseren Kunden eine komplette Finanzdienstleistung anzubieten. Das, was die Banken schon längst tun und womit sicher mancher Makler zu kämpfen hat.“

R. Steinhaus



„Es kommt natürlich immer darauf an, wie lange die Zinsbindung der Immobilienfinanzierung noch läuft und wann man dann Geschäft realisieren kann. Im Großen und Ganzen ist der Kunde sehr dankbar für die Information, dass auch Baufinanzierung zu meinem Geschäftsfeld gehört und ich ihn dort genauso unabhängig beraten kann wie

bei Versicherungs- und Vorsorgethemen.“

„Die Aktion kann ich nur weiterempfehlen. Anschreiben, Flyer und Service sind sehr professionell. Es ist wichtig, das Geschäftsfeld Baufinanzierung den Kunden nahezubringen. Somit generiert man eine zusätzliche und stornofreie Provision und ich erreiche noch eine bessere Rundumbetreuung der Kunden.“

M. Schunk

Ziel erreicht

Rund zwei Jahre nach Beginn der Neuausrichtung ist das Angebot von maxpool endlich rund.



Mit einer Frage können die maxpool-Maklerbetreuer immer rechnen, wenn sie zu Erstgesprächen mit Maklern aufbrechen: „Was kann maxpool mir im Gegensatz zu anderen Pools bieten?“ Die Frage ist durchaus berechtigt. Immerhin gibt es in Deutschland

zahlreiche Maklerpools und Dienstleister mit zum Teil umfassenden Unterstützungsleistungen. Die maxpool-Maklerbetreuer haben in diesen Fällen gleich eine ganze Reihe Argumente parat, wie maxpool sich vom Wettbewerb abhebt. Der Qualitätspool hat in den letzten rund

zwei Jahren intensiv daran gearbeitet, seine Produkte und Services zu optimieren und insgesamt zu vervollständigen.

Volles Sortiment

maxpool ist eine der circa zehn namhaften Großpoolgesellschaften, die das gesamte

Spektrum aller Sparten abdecken. Neben den bekannten Für- und Vorsorgeprodukten können Vertriebspartner seit inzwischen rund einem Jahr auch Gewerbe- und Transportversicherungen über maxpool abwickeln. Besonders das Angebot an Absicherungslösungen in allen Bereichen der Transportversicherung macht maxpool zu einem Vorreiter am Poolmarkt. „Soweit ich weiß, ist maxpool der erste Maklerpool, der die Transportversicherung professionell und vor allem abschließend bearbeitet“, erklärt Dennis Klaus, Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortlich für die Bereiche Gewerbe und Transport. „Die Transportversicherung spielt nach wie vor eine wichtige Rolle in der sich globalisierenden Weltwirtschaft, da immer mehr Güter transportiert werden müssen, deren Wert zunehmend höher steigt. Deshalb war es für uns nur logisch, diese Versicherungssparte in unser Angebotsportfolio aufzunehmen. Die Relevanz des Themas zeigt sich nicht zuletzt auch daran, dass die HAMBURGER PHÖNIX AG bereits im Jahr 1916 schwerpunktmäßig Transportversicherungen vertrieben hat. Somit kehrten wir auch ein Stück weit zu den Wurzeln unserer Unternehmensgruppe zurück“, so Klaus weiter. Makler erhalten über maxpool Unterstützung durch erfahrene Spezialisten, die ihnen Zugang zu dem komplexen Themenbereich sowie zu Partnerschaften mit renommierten Transportversicherern verschaffen – vom Angebot über die Vertragsgestaltung und Verwaltung bis hin zur Schadensregulierung. Bei Bedarf berät maxpool den Kunden zur Vorbeugung von Schäden, klärt beispielsweise, welche Gefahren während eines Transports drohen oder welche Ansprüche bei der Verpackung erfüllt werden müssen, und unterstützt bei der Beurteilung möglicher militärischer oder humanitärer Situationen in unterschiedlichen Regionen. Im Schadensfall profitieren Makler wie Kunden von einem weltweit tätigen Netzwerk von Sachverständigenbüros. Daneben hilft maxpool auch bei der Erstellung einer vollständigen Schadensakte und steht bis zum Abschluss des Schadensfalls

mit Rat und Tat zur Seite. „Durch weitreichende Underwriting- und Schadensregulierungsvollmachten können wir verbindlich und flexibel abwickeln. Das macht die Transportversicherung bei maxpool so besonders. Wer also über uns sein Transportgeschäft abwickelt, bekommt von der vorvertraglichen Beratung über den Vertragsschluss nebst Policierung bis hin zur Schadenregulierung alles aus einer Hand. Diesen Service bietet sonst wohl niemand am Poolmarkt“, konstatiert Klaus.

Auch gewerbliche Sachversicherungen sind seit Herbst 2014 wieder fester Bestandteil des Produktportfolios von maxpool. Aber anders als in der Vergan-

Maren Straatmann, Abteilungsleiterin BauFi

„Wir begleiten jeden unserer Partner nach individuellem Bedarf fachlich wie auch vertrieblich und übernehmen viele administrative Aufgaben.“

genheit unterstützen inzwischen nur noch Inhouse-maxpool-Experten die Vertriebspartner bei der Vermittlung. Egal ob Betriebshaftpflicht-, Elementarschaden- oder Maschinen- und Ertragsausfallversicherung: Das aus erfahrenen Gewerbespezialisten bestehende Team verschafft Maklern Zugang zu den Tarifen renommierter Gewerbeversicherer und gibt fundierte Verkaufsempfehlungen ab. „Die Angebotserstellung im Gewerbebereich ist eine komplexe Angelegenheit. Meist gibt es mehrere Ansätze für ein gutes Gesamtkonzept, da sich Unternehmen zunehmend individualisieren und spezialisieren. Deshalb ist es wichtig, die richtigen Fragen zu stellen“, betont Klaus. „Unsere Mitarbeiter können den Makler hier erheblich entlasten, da sie über umfassende Erfahrungen in den unterschiedlichsten gewerblichen und auch industriellen Risiken verfügen. Meist kennt einer unserer Experten schon von vorneherein

die richtige Antwort und erspart dem Makler so eine zeitintensive Recherche“, erklärt Klaus weiter. Nicht nur Vertriebspartner mit großem Gewerbebestand finden bei maxpool die richtige Unterstützung. Auch Maklern mit wenig bis keiner Erfahrung bei der Vermittlung von Gewerbeversicherungen stehen die Experten mit Rat und Tat zur Seite.

Neben Versicherungsprodukten können Makler zudem auch Finanzierungsprodukte über maxpool abwickeln. Für diese Bereiche zeichnen ebenfalls ausschließlich interne Spezialisten verantwortlich, die über tiefgreifende Expertise verfügen und kompetent weiterhelfen können. Dazu die Prokuristin und Abteilungsleiterin BauFi, Maren Straatmann: „Wir zeichnen uns dadurch aus, dass wir uns von Anfang an und in jeder einzelnen Finanzierung als proaktiver Unterstützer verstehen. Wir begleiten jeden unserer Partner dabei nach individuellem Bedarf fachlich wie auch vertrieblich und übernehmen darüber hinaus viele administrative Aufgaben. So schenken wir ihm quasi Zeit für die eigentliche Beratung seiner Kunden.“

Wegweisende Deckungskonzepte

Neben führenden Tarifen aller relevanten Versicherer können Vertriebspartner von maxpool in der privaten Sachversicherung auf eine ganze Reihe eigener Deckungskonzepte zugreifen. In Zusammenarbeit mit renommierten Versicherern konzipiert, bestechen jene neben marktführenden Bedingungswerken vor allem durch verbraucherfreundliche Leistungen und Innovationen, die es so am Markt noch nicht gibt. Dadurch verschaffen sie maxpool-Maklern Wettbewerbsvorteile. Als Highlight wäre hier der max-Leistungsschutz bei der max-Hausrat Premium und der max-PHV zu nennen, der sicherstellt, dass die Bedingungswerke nicht nur heute gut sind, sondern stets alle führenden Tarife am Markt mit umfassen. Darüber hinaus ist es eine Spezialität von maxpool, den Verzicht auf Quotelung bei grober Fahrlässigkeit 

» mit anzubieten, selbst bei Verletzung von Sicherheits- und/oder Obliegenheitspflichten. Damit heben sich die max-Hausrat Premium und die max-Wohngebäude Premium gravierend von den Policen der allermeisten Anbieter ab, da diese zumeist die Sicherheitsvorschriften bei der groben Fahrlässigkeit ausschließen, sprich am Ende doch wieder quoteln können. Des Weiteren ist es eine Spezialität von maxpool, auch LW-schadenvorbelastete Häuser eindecken zu können, sofern das Schutzsystem „Wasserleck Protect“ eingebaut wird. Dabei handelt es sich um eine spezielle, von maxpool in den Markt eingeführte Schutzvorrichtung, um Leitungswasserschäden in Zukunft zu vermeiden. Die hauseigene maxpool-Pferdehalterhaftpflichtversicherung beinhaltet im Gegensatz zu vergleichbaren Tarifen die kleine Reitlehrerhaftpflicht und versichert das Fremdreiterrisiko mit, ohne dass die Namen beim Versicherer an-

zuzeigen sind – bedeutsame Mehrwerte in der Praxis. Im Bereich der Unfallversicherung ist maxpool traditionell als Anbieter der Spitzenklasse bekannt. „Unsere Deckungskonzepte zählen zu den besten Produkten am Markt, was uns regelmäßig durch Ratingagenturen und Vergleicher bestätigt wird. Wir arbeiten stetig daran, die Positionierung unserer Produkte zu halten und auszubauen“, erläutert Stefan Klahn, Produktentwickler bei maxpool.

Zusätzliche Qualitätsdienstleistungen

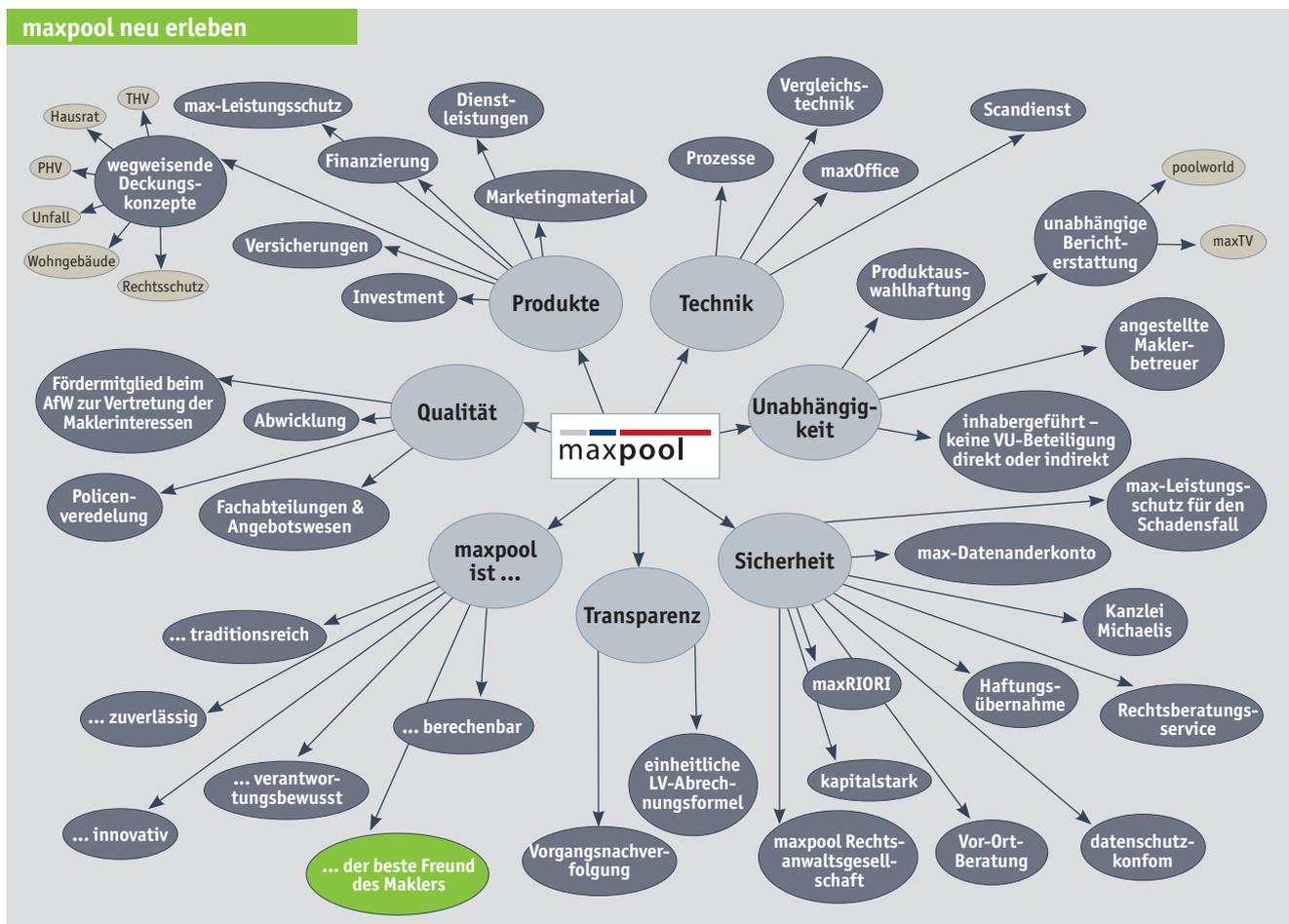
Als Partner des Maklers bietet maxpool neben vollumfassenden Leistungen als Backoffice auch zahlreiche Qualitätsdienstleistungen an, die die Beratung des Maklers flankieren und weit über die reine Abwicklung des Tagesgeschäfts hinausgehen. „Wir haben unsere Prozesse in den letzten zwei Jahren um einige am Markt wohl einmalige Mehrwerte ergänzt“, verrät Daniel Ahrend. „Auf diese Weise möchten

wir unsere Kooperationspartner im gegenwärtig schwierigen Marktumfeld von der Neukundenakquise über die Angebotserstellung bis hin zum Leistungsfall noch besser unterstützen“, ergänzt das Mitglied der maxpool-Geschäftsleitung.

Produktauswahlhaftung

Als unabhängiger Makler kommt heutzutage nur noch zum Erfolg, wer seine Kunden fundiert und vor allem objektiv berät. Kunden wünschen sich, dass ihr Makler ihnen im Beratungsgespräch einen umfassenden Marktüberblick liefert, aus dem ersichtlich wird, welche der am Markt verfügbaren Tarife am besten zu ihren individuellen Bedürfnissen passen. Um dem Makler zeitaufwendige Rechercharbeit zu ersparen, bietet maxpool in insgesamt neun Sparten Produktübersichten, in denen die jeweiligen marktrelevanten Tarife tabellarisch aufgezeigt und miteinander verglichen

Lesen Sie weiter auf S. 25 »



Der gesamte Markt in einer Police



selbstnutzlos/unschuldig/unschuldig

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

Interview



„Nichts ist so bedauerlich wie Stillstand.“

Oliver Drewes
Geschäftsführer
maxpool

poolworld: Seit drei Jahren sind Sie Inhaber, Geschäftsführer und Vorstand der maxpool-Gruppe. Wie würden Sie diese Zeit zusammenfassend beschreiben?

Oliver Drewes: Als ich 2012 in die Geschäftsführung der maxpool GmbH eintrat, wusste ich sehr genau, was ich einerseits wollte und welche Vorteile andererseits die gewachsenen Strukturen von maxpool mit sich bringen. Ich mache aber kein Hehl daraus, dass ich dann doch von dem Weg, der da vor uns lag, zunehmend erstaunt war. Hinsichtlich der Konkurrenz zu den Direktanbindungen zwischen Makler und Versicherer habe ich unterschätzt, wie sehr sich einige Maklerbetreuer mit absurden Courtagesätzen das Geschäft der Makler einkauften. Das ist heute nur noch sehr selten der Fall. Auch hat mich die Leistungsfähigkeit anderer Poolgesellschaften bass erstaunt. maxpool zählte zweifelsfrei mal zu den leistungsstärksten Maklerpools, wurde aber offenbar zwischenzeitlich mehrfach links und rechts überholt. Den Tiefpunkt hatte ich auf einer maxpool-

Veranstaltung Ende 2012, als ein Makler hinsichtlich unseres Abwicklungssystems zu mir sagte: „Fonds Finanz hält das, was maxpool verspricht.“ Das hat mich damals tief getroffen und sehr nachdenklich gemacht. Rückblickend bin ich diesem Makler dankbar. Ich kam nämlich für mich zu dem Ergebnis, dass er in großen Teilen recht hatte. Vieles bei maxpool lief nicht rund. Nach dieser niederschmetternden Aussage habe ich meine Aufgabe als echte sportliche Herausforderung verstanden und angenommen. Der gute alte maxpool musste schnell und in großen Schritten dahin zurück, wo er hingehört – mit an die Marktspitze hinsichtlich seiner Leistungsfähigkeit und mit dem Ziel, „der beste Freund des Maklers“ zu werden. Hausintern setzte dann eine großartige Eigendynamik ein, alle maxpool-Kollegen arbeiteten mit großem Engagement an diesem Ziel. Wir haben viel Geld und Energie investiert und die Geschäftsführung bekanntlich auf inzwischen vier Köpfe ausgebaut. Damit haben wir uns zurückgekämpft und, wie ich meine, auch gut positioniert.

Zweifelsfrei machen auch Fonds Finanz, mit denen wir inzwischen durchaus freundschaftlich verbunden sind, und auch andere Mitbewerber ebenfalls einen guten Job. Heute kann ich aber mit Stolz behaupten, dass maxpool mit sämtlichen Mitbewerbern auf Augenhöhe ist und auch im Vergleich zu jeder direkten Anbindung zwischen Makler und Versicherer den Wettbewerb nicht zu scheuen braucht.

poolworld: Haben Sie die Übernahme von maxpool jemals bereut?

Drewes: Ich stamme aus der recht bequemen und übersichtlich kleinen HAMBURGER PHÖNIX-Welt, dem Fachinstitut für bAV. Habe ich die Übernahme von maxpool jemals wirklich bereut? Nein, kein Stück. Habe ich mich für diese Entscheidung und für all die auf mich geladene Arbeit verflucht? Ja, ich verfluche mich häufig, wenn ich bis Mitternacht am Schreibtisch sitze. Trotzdem macht es mir großen Spaß.

poolworld: War gleich klar, welche Services optimiert beziehungsweise neu eingeführt werden sollen?

Drewes: Die bei maxpool eingeführten

Services und Optimierungen waren am Reißbrett schon 2012 schnell klar. Für die praktische Umsetzung haben wir erhebliche Mühen und Geld einsetzen müssen, und wir arbeiten bis heute an den Weiterentwicklungen. Die grundsätzlichen Ideen fand ich nur logisch und plausibel, wenn man sich fragt: „Was würde ich mir als Makler wünschen?“ Die meisten Innovationen und technischen Mehrwerte entwickeln sich am besten mit dieser Grundsatzfrage stets im Hinterkopf. Heute haben wir die Situation, dass inzwischen schon alles recht gut läuft und unsere Umsätze dynamisch anwachsen. Wir müssen also nicht mehr „bauen“, sondern nur noch „optimieren und verbessern“. Und dieser Prozess der fortlaufenden Perfektionierung wird uns sicherlich weiter begleiten, was auch gut ist. Trotzdem können sich unsere Partner in absehbarer Zeit auch über weitere Innovationen und bedeutende Entwicklungsschritte von maxpool freuen. Nichts ist so bedauerlich wie Stillstand.

poolworld: Einige der von maxpool angebotenen Mehrwerte werden mittlerweile in ähnlicher Form auch von Wettbewerbern angeboten. Selbst Versicherer kopieren teilweise maxpool-Deckungsinhalte. Ärgert oder freut Sie das?

Drewes: Ich finde es super, wenn die Mehrwerte von maxpool andernorts kopiert oder aufgegriffen werden. Zeigt es doch, dass wir gute Arbeit machen und gute Ideen haben. Andererseits sind wir ja auch hemmungslos, wenn es darum geht, selber gut funktionierende Dinge von anderen zu übernehmen. Am Ende des Tages haben sicherlich alle das gleiche Ziel: bestmöglicher Kundenservice und möglichst einfache Abwicklung. ■

» werden. Zudem helfen sie dem Makler dabei, seine Haftungsrisiken zu minimieren. Im Rahmen der Produktauswahlhaftung übernimmt maxpool für sämtliche eigenen Deckungskonzepte sowie für ausgewählte Fremdtarife der Marktspitze freiwillig die Haftung für die Produktauswahl, um dem Makler die Verbindlichkeit der maxpool-Empfehlungen zu garantieren. Die betreffenden Produkte sind in den Übersichten rot gekennzeichnet. „Unsere Produktübersichten sind eine hervorragende Basis für die Kundenberatung“, erklärt Produktentwickler Klahn. „Mit der

Produktauswahlhaftung nehmen wir dem Makler zudem die Scheu, aus Angst vor Haftungsrisiken konkrete Produktempfehlungen auszusprechen. Empfiehlt er ein Deckungskonzept von maxpool oder einen der rot gekennzeichneten Fremdtarife, kann er sich stets sicher sein, dass es sich objektiv um eines der marktführenden Produkte handelt. In einer zweiten Grafik sind zudem die verschiedenen Beitragshöhen visualisiert“, führt Klahn aus. Damit der Makler die unabhängigen Marktübersichten als eigenen Mehrwert anbieten kann, versieht maxpool sie auf Wunsch auch mit dem Firmenlogo des Maklers.

Vor-Ort-Beratung

Besonders in den recht komplexen Versicherungssparten, etwa betriebliche Altersvorsorge, Krankenversicherung und Gewerbedeckungen, kann es aus Sicht des Maklers schon mal leicht Unsicherheiten geben. Besonders dann, wenn seine eigene Kernkompetenz sich beispielsweise auf andere Sparten erstreckt. Die Vor-Ort-Beratung von maxpool schafft Abhilfe. „Angenommen, einer unserer Makler soll eine Schreinerei versichern und sich vor Ort einen Eindruck vom zu versichernden

Risiko verschaffen. Auf Wunsch begleitet ihn einer unserer Gewerbespezialisten zum Termin, unterstützt ihn bei der Beratung und hilft ihm bei der Risikoanalyse. Oder er möchte sich im Rahmen einer Ausschreibung um einen sehr großen bAV-Kunden bewerben, um den auch andere Großmakler kämpfen wollen. Da ist es nicht immer einfach, als mittelständischer Makler volle Kompetenz zu verkörpern. Dafür stellen wir uns gern an seine Seite. In solchen Fällen begleiten unsere Experten gern unsere kooperierenden Makler zum Kunden. Besonders für Kooperationspartner mit we-

Highlight ist der max-Leistungsschutz bei der max-Hausrat Premium und der max-PHV, der sicherstellt, dass die Bedingungswerke stets alle führenden Tarife am Markt mit umfassen.

nig Erfahrung in den Bereichen bAV und Gewerbe ist dieser Service sehr vorteilhaft, man findet diesen so bei keinem unserer Wettbewerber“, erläutert maxpool-Chef Oliver Drewes.

Policenveredelung

Auch die hauseigene Policenveredelung von maxpool ist ein wohl einmaliger Service, der sich ebenfalls positiv auf die Beratungsqualität des Maklers auswirkt und das Vertrauensverhältnis zum Kunden stärkt. Die wenigsten Kunden verstehen den Inhalt ihrer Versicherungsscheine abschließend. Das gilt vor allem für Vorsorgeprodukte. maxpool bereitet die Vertragsunterlagen zu Tarifen aus den Bereichen Leben und Biometrie deshalb inhaltlich auf und ergänzt sie um verständliche Erläuterungen zum Produkt. Jedem Versicherungsschein werden zudem Informationen zur Arbeitsweise, zum fachlichen Netzwerk sowie zum Leistungsservice für den Schadensfall beigelegt. Wenn der Makler es wünscht, reichert maxpool den jeweiligen Versicherungsschein auch noch um das dem Vertrag zugrunde liegende Angebot inklusive einer Antragskopie und der Beratungsdokumentation an. Die »

» genannten Unterlagen erreichen den Kunden verleimt und geöst in einer hochwertigen Policenmappe. In dieser Form eignen sich die nunmehr selbsterklärenden Vertragsunterlagen hervorragend für die langfristige Ablage im Versicherungsordner des Kunden. Schutzmappe und fachliche Erläuterungen können auf Wunsch selbstverständlich ebenfalls mit dem Logo versehen und im Design des Maklers gestaltet werden. Der Name „maxpool“ erscheint dann lediglich dort, wo die Leistungen des Netzwerkpartners als Pool kurz erläutert werden. „Die Policenveredelung verbessert nicht nur die Beratungsqualität unserer Vertriebspartner, sondern gibt ihnen auch mehr Rechtssicherheit. Durch die verständlichen Zusatzinformationen kann der Kunde Art und Funktion der abgeschlossenen Versicherung in Gänze verstehen. So können Missverständnisse vermieden werden“, bringt die maxpool-Syndikusanwältin Yvonne Czernetzki die Vorteile auf den Punkt.

Leistungsservice

Einen verlässlichen Partner an der Seite zu haben, ist besonders im Schadensfall enorm wichtig. „Neugeschäft annehmen und poolen kann jeder. Im Falle eines Schadens zeigt sich die wahre Leistungsfähigkeit eines Partners“, meint Drewes, der mit der Schaffung des Leistungsservice Zeichen am Markt setzte. „Inzwischen werden wir mit unserem Leistungsservice kopiert und bewundert und viele Makler decken vor dem Hintergrund dieser Zusatzleistung ihre gesamten Bestände zu uns um. Das zeigt mir, dass diese Zusatzleistung eines Pools dringend gefragt war, da Makler im Falle eines Schadens ansonsten ohne jede Hilfestellung dastanden.“ Für Kunden ist es über alle Sparten hinweg ein unschätzbare Vorteil, wenn sie von ihrem Makler(pool) auch bei der Abwicklung von Leistungsansprüchen unterstützt werden. maxpool bietet mit dem hauseigenen Leistungsservice daher ein weiteres Verkaufsargument, das sich günstig auf die Neukundenakquise und auf die langfristige Makler-Kunden-Beziehung auswirkt. Tritt

Qualität, die überzeugt

Die Leistungen und Produkte von maxpool werden von Fachmagazinen, Marktforschern und Verbraucherschützern gleichermaßen positiv bewertet. Eine Auswahl der jüngeren Auszeichnungen:



ein unklarer Versicherungsfall ein, nimmt ein interdisziplinäres Expertengremium über die maxpool Rechtsberatungsgesellschaft mbH Kontakt zum jeweiligen Versicherer auf und führt objektiv eine Klärung der Leistungsverpflichtung herbei. In Fällen, in denen das Expertengremium keine Leistungsklärung herbeiführen kann und die Diskussion um die Bewilligung der Leistung sogar vor Gericht ausgetragen werden muss, leistet die Kanzlei Michaelis juristischen Beistand. Sie kann auch ab Entstehung des Leistungsfalls als Berater hinzugezogen werden. Bei Produkten aus dem Bereich Personenversicherung erhalten Kunden von maxpool ein Zertifikat, das den Leistungsservice erklärt. Da dieser für alle über maxpool geführten versicherungsförmigen Verträge gilt, können Makler auch in anderen Bereichen selbst entsprechende Zertifikate erstellen. „Der Leistungsservice ist ein sehr bedeutsames Verkaufsargument von maxpool an seine Makler und vom Makler an seinen Kunden. Einige Makler nutzen den Leistungsservice für den Schadensfall ganz gezielt in ihren Kundengesprächen und verkaufen diesen Mehrwert als ihren eigenen Service. Kunden mögen die Sicherheit, dass da auch im Schadensfall jemand an ihrer Seite ist“, so Drewes.

Vergleichstechnik

Vergleichsrechner sind spartenübergreifend unverzichtbar, wenn es darum geht, einfach und schnell günstige und zu den individuellen Kundenbedürfnissen passende Tarife zu ermitteln. Über maxpool erhalten Vertriebspartner deshalb Zugang zu einer ganzen Bandbreite führender Vergleichsrechner, die sie zum Teil sogar kostenfrei nutzen können. Zu den kostenfreien Rechnern zählen die Lotsen von Softfair, das Vergleichsprogramm Mr-Money und trixi. Gegen eine geringe Gebühr können Kooperationspartner zudem die Analysetools von MORGEN & MORGEN, Franke und Bornberg sowie Levelnine nutzen. Auch im Bereich Konzeptberatung profitieren Makler von den Vorteilen eines hochwertigen Systems des Softwareherstellers WECODE, mit dem

sich ganzheitliche Beratungskonzepte oder anlassbezogene Beratungsprozesse erstellen lassen. Der Dr. Kriebel Rechner rundet das Angebot ab.

Verwaltungsarbeit

Der Erfolg eines Maklerbüros steht und fällt mit der effizienten Verwaltung von Kundendaten, Vorgängen und Verträgen. Wer diese Informationen nicht jederzeit vollständig über ein System abrufen kann, verliert irgendwann nicht nur den Überblick, sondern auch wertvolle Zeit. Neben einem vollen Sortiment und umfassenden Qualitätsdienstleistungen vom Antrag bis zum Leistungsfall stellt maxpool seinen Kooperationspartnern deshalb das haus-eigene Kundenverwaltungssystem „maxOffice“ zur Verfügung. Das von den maxpool-Experten in Zusammenarbeit mit Maklern entwickelte CRM-System ermöglicht eine

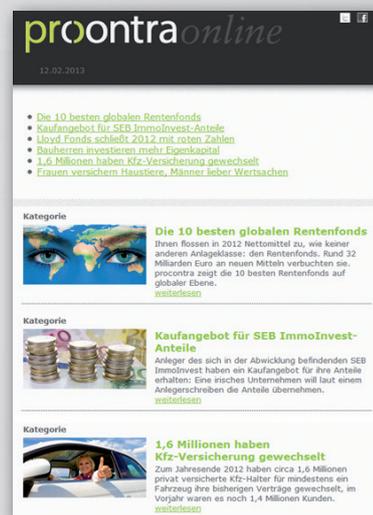
strukturierte und transparente Darstellung aller Kunden- und Vertragsdaten. Dadurch verschafft es dem Makler mehr Zeit für die Kundenberatung und unterstützt ihn zusätzlich dabei, die gestiegenen Compliance-Anforderungen zu erfüllen. Sobald ein Interessenten- oder Kundendatensatz im maxOffice verfügbar ist, lässt er sich für unterschiedliche Geschäftsabläufe verwenden. So können Makler zum Beispiel SHUK-Geschäft direkt online abschließen oder Vorsorge- wie auch KV-Anträge inklusive Bestandsübertragungen einfach und schnell an maxpool weiterleiten. Auch Provisionen lassen sich jederzeit einsehen und Antrags- sowie Bestandsvorgänge nachbearbeiten und transparent nachverfolgen. Neuerdings gibt es zudem eine Kalender- und eine E-Mail-Funktion, damit auch Termine und Korrespondenzen mit Kunden direkt aus dem System heraus

koordiniert, getätigt und archiviert werden können. Doch nicht nur aufgrund der vielfältigen Funktionen sowie der Möglichkeit, alle bestehenden Geschäftsvorfälle jederzeit vollständig zu überwachen, vertrauen bereits über 2.000 Makler auf maxOffice. Auch das Datenanderkonto zur Sicherung aller Kunden- und Vertragsdaten (siehe nächste Seite) und die Möglichkeit, auch nicht über maxpool geführte Verträge im maxOffice zu verwalten, sind Gründe für die Beliebtheit des CRM-Systems. Kürzlich wurde das maxpool-System mit dem YouGov-Innovationspreis ausgezeichnet. Mit dem maxOffice ist das Thema Verwaltung für maxpool aber noch nicht erledigt. „Als Qualitätspool ist es unser erklärtes Ziel, den Makler optimal in seinem täglichen Geschäft zu unterstützen. Dazu gehört auch, ihm so viel Zeit wie möglich zu verschaffen, damit er sich 

Lust auf mehr?



Der procontra
Newsletter



5 mal pro Woche
das Wichtigste zusammengestellt

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

» in ausreichender Intensität um die Betreuung und Beratung seiner Kunden kümmern kann. Deshalb bieten wir unseren Kooperationspartnern zusätzlich an, ihr Postaufkommen zu verarbeiten“, verrät Drewes. Im Rahmen des sogenannten max-Scanservice können Makler ihre Tagespost zu maxpool schicken lassen. Dort angekommen, sichten Experten die Unterlagen, scannen diese ein und stellen dem jeweiligen Makler die Dokumente als PDF-Dateien im maxOffice zur Verfügung. Egal ob die gescannten Poststücke maxpool- oder Fremdbestände betreffen. „Derzeit sind immer mehr Makler dabei, diesen Service für sich zu entdecken. Auf Wunsch kann sogar die komplette Tagespost automatisch über maxpool abgewickelt werden, wenn der Makler eine Postfachadresse bei uns einrichtet“, resümiert Drewes.

Bestands- und Rechtssicherheit

Das eben genannte Datenanderkonto ist ein weiteres Argument, warum maxpool der ideale Partner für unabhängige Makler ist. Die Gesamtbestände der maxpool-Gruppe werden fortlaufend auf einem separaten Server synchronisiert, der in den Räumen der renommierten Kanzlei Michaelis steht. Über einen notariell beurkundeten Garantievertrag ist sichergestellt, dass jeder Makler auf Wunsch seine maxpool-Datenbestände auch direkt von der Kanzlei abfordern kann. „Mit unserem Datenanderkonto sichern wir unsere Partner auf innovative Weise solide und umfassend ab und untermauern unser bereits in der Kooperationsvereinbarung gemachtes Versprechen, dass der Makler jederzeit Inhaber seines Bestandes bleibt. Dabei ist es aus unserer Sicht besonders wichtig, dass der Makler jederzeit nicht nur über seinen Bestand als solchen, sondern über seine komplette Bestandsführung mit allen Dokumenten und abgelegten PDFs verfügen kann. Das stellen in diesem Umfang meines Wissens nur wir dar. Aus meiner Sicht elementar wichtig, insbesondere dann, wenn sich der Makler mit seiner Verwaltung auf die

maxpool-Systeme voll verlassen hat. Da kann es dann ja nicht sein, dass maxpool die Bestandsdaten in alleiniger Verfügungsgewalt hält. Das würde ich selbst im Falle einer strittigen Auseinandersetzung mit dem Makler als unfair ansehen“, so Drewes.

Produktauswahlhaftung, Policenveredelung, Vor-Ort-Beratung und Leistungsservice zeigen: Auch das Thema Rechtssicherheit des Maklers liegt maxpool sehr am Herzen. „Angesichts

Der aktive maxpool-Makler kann sich sicher sein, dass er von maxpool stets 88 Prozent der Poolkonditionen ausgezahlt bekommt.

des schwierigen Marktumfelds für unabhängige Makler sehen wir es als unsere Pflicht, die Haftungsrisiken so gut es geht zu minimieren. In Kooperation mit der Kanzlei Michaelis stellen wir deshalb Vorlagen zur Verfügung, mit denen sich rechtssichere Beratungsprotokolle erstellen lassen. Über das von der Kanzlei entwickelte Maklervertragstool appRIORI können Makler zudem mühelos Maklerverträge aufsetzen, die allen Anforderungen stets aktuell entsprechen“, erläutert Drewes. appRIORI ist sowohl für Android- als auch für Apple-Smartphones und -Tablets verfügbar. Makler, die maxpool bei der einmaligen Registrierung als Sponsoring-Partner angeben, können die App unter dem Namen maxRIORI nutzen.

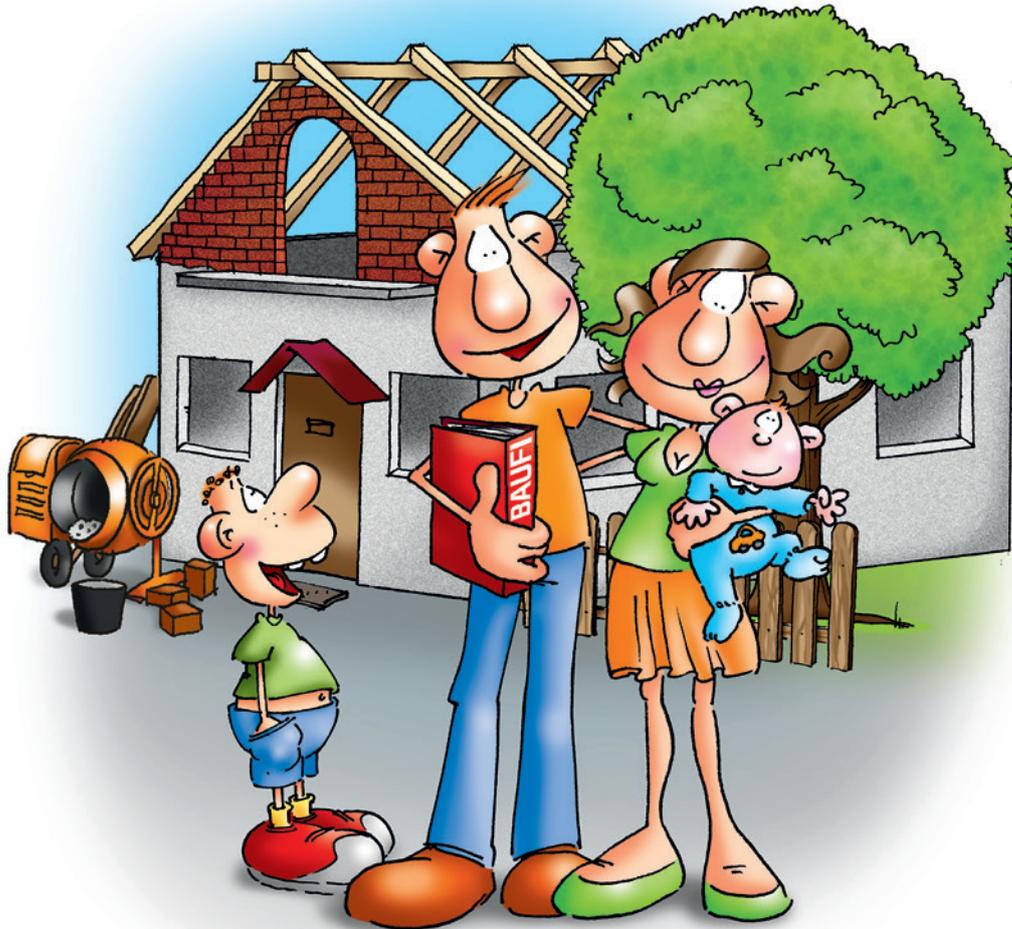
Einheitliche LV-Abrechnungsformel

Der Gedanke von maxpool, Partnern größtmögliche Transparenz zu gewährleisten, reicht bis zur Vergütung. Dort setzt maxpool ebenfalls auf volle Transparenz. „Im März dieses Jahres haben wir den Anteil der LV-Courtage für angebundene Partner auf einen zentralen Wert definiert, um auf die aktuellen Unwägbarkeiten des

LVRG mit Transparenz und Offenheit zu reagieren. Unsere Kooperationspartner erhalten seitdem von allen Courtagearten stets 88 Prozent, egal ob es sich dabei um Abschlussvergütung, laufende Abschlussvergütung oder Bestandspflegecourtage handelt. Bei eher inaktiven Maklern, die nur gelegentlich Geschäft über uns platzieren, liegt das Verhältnis bei 80 Prozent für Makler und 20 Prozent für maxpool“, klärt Drewes auf. „Die Vergütungssätze der Versicherer haben sich durch die Umsetzung des LVRG stark differenziert. Es ist kaum mehr zu überblicken, welches Produkt bei welchem Anbieter wie vergütet wird. Als Partner des Maklers war es uns daher ein Bedürfnis, diese undurchsichtige Situation nicht zusätzlich noch zu verkomplizieren. So kamen wir auf die pauschale 88-Prozent-Formel, mit der wir indirekt auch unsere Courtageanteile als maxpool aufzeigen. Das finde ich nur fair und transparent“, führt Drewes weiter aus. Für den aktiven maxpool-Makler bleibt die Win-win-Situation durch die Zusammenarbeit mit einem Pool unverändert bestehen. Er kann sich sicher sein, dass er von maxpool stets 88 Prozent der Poolkonditionen ausgezahlt bekommt. Aufgrund der Bündelung des Geschäfts als Poolgemeinschaft bezieht maxpool zumeist einen durchschnittlich um 10 bis 20 Prozent höheren Vergütungssatz vom Produktgeber als ein einzelner Makler. Insofern entsprechen die 88 Prozent von maxpool zumeist 100 Prozent der Courtage, die ein Makler beim Versicherer auf direktem Wege beziehen könnte.

Der maxpool-Maklerbetreuer Kevin Jürgens zieht Bilanz zu dem hier geschilderten Ausschnitt an Mehrwerten: „Ob ein Makler sich für eine Zusammenarbeit mit maxpool entscheidet, hängt natürlich immer auch sehr stark von seiner eigenen Situation und seiner Grundeinstellung ab. Angesichts der zahlreichen innovativen und in ihrer Form einmaligen Mehrwerte bin ich trotzdem der Meinung, dass unabhängige Makler, die nicht mit maxpool kooperieren wollen, uns meistens einfach nur noch nicht ausreichend kennengelernt haben.“ ■

Finanzierung? Mit Sicherheit!



Mit unserem Tarif RISK-vario® Finanzierung – der passgenauen und flexiblen Kredit- und Bau-fi-Absicherung.

Er bietet mit seinem annuitätisch fallenden Verlauf jederzeit optimalen Risikoschutz. Denn die Versicherungssumme passt sich Jahr für Jahr automatisch der fallenden Darlehenssumme an. Und das ist nicht nur praktisch, sondern auch günstig!

Wollen Sie mehr erfahren?

Bestellen Sie kostenfrei unsere Beratermappe zur Kredit- und Bau-fi-Absicherung unter **Tel. 0821/319-1220**

Mehr Infos unter: www.dialog-leben.de/kreditabsicherung



DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

Ausgezeichnetes Engagement

Seit den 1990er-Jahren helfen sie Waisenkindern in Kenia. Nun wurden Peter und Oliver Drewes jeweils mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet.



Peter und Oliver Drewes wurden für ihr soziales Engagement und ethisches Verhalten mit dem Bundesverdienstkreuz geehrt.

Rund 100 geladene Gäste durften am 27. April im Landhaus Wachtelhof in Rotenburg einer seltenen Ehrung beiwohnen. Landrat Hermann Luttmann verlieh Oliver und Peter Drewes im Namen des Bundespräsidenten das Bundesverdienstkreuz für ihr soziales Engagement und ethisches Geschäftsgebaren. Damit wurde diese hohe Auszeichnung zum ersten Mal zeitgleich

an Vater und Sohn vergeben. Mit 38 Jahren gehört Oliver Drewes zudem zu den Jüngsten, die das Bundesverdienstkreuz tragen dürfen.

Die Nachricht von der anstehenden Ehrung kam überraschend. Ein Nachbar und Freund von Peter Drewes hatte Vater und Sohn für das Bundesverdienstkreuz vorgeschlagen. Die anfängliche Überraschung wich schnell der Freude.

„Ich bin sehr glücklich über diese Ehrung. Besonders die gemeinsame Auszeichnung als Vater und Sohn macht uns beide stolz auf unsere bisherige Arbeit. Natürlich bestärkt uns eine solche Anerkennung in unseren Engagements, und es ist schön, dass so etwas in der heutigen, sehr schnelllebigen Zeit noch wahrgenommen wird“, so Oliver Drewes. Seit den 1990er-Jahren engagieren ➤



Vordenken. Gestalten. Gemeinsam.

Wir stehen im Leistungsfall an Ihrer Seite.

Wir veredeln die Policen Ihrer Kunden.

Wir übernehmen für Sie die Produktauswahlhaftung.

Der Qualitätspool


maxpool
Verantwortung verbindet



Rund 40 Kinder wohnen derzeit im FURAHA PHÖNIX Kinderhaus.

» er und sein Vater sich mit privater Sozialarbeit, haben im Laufe der Jahre etliche unterschiedliche Projekte unterstützt und begleitet, „weil wir es können und weil wir damit auch eine fortlaufende Verpflichtung darin sehen“, so der Vorstand und Geschäftsführer der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe AG Oliver Drewes. 1990 reisten Vater und Sohn erstmals nach Kenia, um dort mit einem gemieteten Geländewagen Lebensmittel in einem Flüchtlingscamp zu verteilen. 1995 begannen die beiden damit, ein Waisenhaus in Kenia finanziell zu unterstützen, und gründeten 2005 gemeinsam mit Freunden schließlich den Förderverein FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e. V., der in einer vereinseigenen Immobilie in der Nähe von Mombasa seit 2010 ein Waisenhaus betreibt. Dort finden Straßenkinder, Vollwaisen und misshandelte Kinder aus Problemfamilien Zuflucht. Um das Wohl der Kinder kümmert sich ausschließlich kenianisches Personal. Die Atmosphäre ist familiär. Heimleiterin Evarlyn wird von vielen Kindern Mama genannt, Koch Karissa nimmt für einige die Rolle des besten Freundes ein. In örtlichen

Behördenkreisen hat sich das Kinderhaus mittlerweile zu einer gestandenen Institution entwickelt, die stets mit Bestnoten ausgezeichnet wird. Das Engagement für die Ärmsten der Armen kostet die Beteiligten viel Energie, Zeit

Oliver Drewes, maxpool

„Manche Menschen hatten niemals eine Chance: Waisenkinder in Afrika.“

und Geld. Sowohl Oliver als auch Peter Drewes fliegen seit 15 Jahren mehrmals im Jahr nach Kenia, um aktuelle Probleme vor Ort persönlich zu lösen oder den Ausbau des Waisenhauses weiter zu begleiten und voranzutreiben. So packte Oliver Drewes beispielsweise höchstpersönlich beim Bau des sogenannten Trainee House mit an und trieb während seines privaten Urlaubs im April dieses Jahres die Fertigstellung eines Spielzimmers voran. „Eine unserer großen Aufgaben sehen wir darin, Waisenkinder eine

Ausbildung, medizinische wie seelische Versorgung und ein Zuhause zu geben. Wir begleiten unsere rund 40 Kinder mit einer ausgezeichneten Ausbildung und mit großer Leidenschaft und Herzblut. Insofern kann ich nur jeden Interessierten dazu auffordern, uns in unserer Arbeit zu unterstützen und sich mit einem Spendenauftrag zu beteiligen“, erklärt Oliver Drewes.

Die deutschen Unterstützer arbeiten allesamt ehrenamtlich für das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus, rund 200 regelmäßige Spender tragen den Förderverein. Viele davon sind in der Versicherungsbranche tätig. Selbstverständlich unterstützt auch die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe das Kinderhaus aktiv, beispielsweise zu besonderen Anlässen wie Weihnachten. „Wir haben vor ein paar Jahren damit aufgehört, unseren Geschäftspartnern Weihnachtsgebäck oder Wein zu schenken. Da die meisten Firmen alljährlich regelrecht mit Aufmerksamkeiten dieser Art bombardiert werden, bleiben viele der verschenkten Gaumenfreuden sowieso ungeöffnet. Stattdessen sind wir dazu übergegangen, jedes Jahr eine besondere Weihnachtsspende für die Kinder in Kenia zu leisten“, offenbart Oliver Drewes. „Ich kann nur jedem ans Herz legen, sich ebenfalls einzusetzen. Schon mit fünf Euro lässt sich einiges anfangen. Jede Unterstützung ist für die Kinder unschätzbar wertvoll“, erklärt der maxpool-Chef weiter.

Weiterführende Informationen zum FURAHA PHÖNIX Kinderhaus finden Sie unter www.phoenix-kinderhaus.de. Die Website stellt den Förderverein vor, informiert über aktuelle Geschehnisse und enthält eine vollständige Liste aller aktiven Spender. Selbstverständlich können Sie auch direkt Kontakt zum Förderverein aufnehmen. Schreiben Sie dazu einfach eine E-Mail an helfen@phoenix-kinderhaus.de. Oliver Drewes und das ehrenamtliche Team freuen sich auf Ihre Kontaktaufnahme und stehen jederzeit für Fragen zur Verfügung. ■

Für die natürliche Gesundheit Ihrer Kunden: NaturPRIVAT



Unser Zusatzschutz NaturPRIVAT übernimmt Leistungen für Naturheilkunde und alternative Untersuchungs- und Behandlungsmethoden durch Ärzte und Heilpraktiker. Ihre Kunden entscheiden, wie sie wieder gesund werden.

Bei Fragen wenden
Sie sich an Herrn
Lars Feddersen unter:
Tel. 0 43 31 / 6 96 52 02

- **Homöopathie***
- **Akupunktur***
- **Osteopathie***
- **Anthroposophische Medizin***
- **Traditionelle Chinesische Medizin (TCM)***

* Im Rahmen des GebÜH und des Hufelandverzeichnis (ohne Psychotherapie).

Highlights:

Sofortiger Schutz und keine Wartezeiten. Der monatliche Beitrag beträgt bis zum 19. Lebensjahr 6,53 Euro und für Erwachsene von 20-49 Jahren 16,93 Euro.



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
Union Krankenversicherung AG

CONSAL
MaklerService GmbH

max-THV: Für Cowboys, Pferdeflüsterer und Makler

Auch wer sich nicht auf Tierhalter spezialisiert hat,
kann seine Kunden mit maxpool als Partner gut beraten.



Makler kommen jährlich auf vielleicht ein Dutzend Geschäftsvorfälle zur Versicherung von Tieren. Betriebswirtschaftlich gesehen können sie sich nicht tiefergehend damit beschäftigen.

Ihnen hilft ein Partner wie maxpool, der für seine Produktempfehlungen auch die Auswahlhaftung übernimmt. Darüber hinaus profitiert der Kunde vom maxpool-Leistungsservice, der ihn im Schadensfall bei Streitigkeiten mit dem Versicherer unterstützt. Die Spezialisten unter den THV-Maklern schätzen den Leistungsumfang

der maxpool-THV und den verlässlichen, schnellen Schadensservice des Risikoträgers Volkswohl Bund schon lange.

Im Infokasten zeigen wir die aus unserer Sicht unbedingt notwendigen Leistungsmerkmale, die in keiner Tierhalterhaftpflichtversicherung fehlen sollten. Darüber hinaus bietet unser Exklusiv-Tarif einige Erweiterungen, die der Kunde im Schadensfall sicher nicht missen möchte.

Folgende Beispiele verdeutlichen, welche Fallstricke bei der Vermittlung einer Tierhalterhaftpflichtversicherung zu be-

achten und bei maxpool optimal abgesichert sind.

1. Regressansprüche von Sozialversicherungsträgern

Diese Leistungserweiterung ist extrem wichtig und bei maxpool immer mitversichert. Was in der Privathaftpflicht Standard ist, ist längst nicht in jeder THV zu finden. Nicht alle Tierhalter sind verheiratet, das ist zu bedenken. Fügt beispielsweise in einer nichtehelichen Lebensgemeinschaft ein Partner dem anderen mit dem versicherten Tier einen

Prämienvergleich

THV	maxpool			Haftpflichtkasse Darmstadt THV Plus (20 Mio.)
	Basis 1 (5 Mio.)	Basis 2 (10 Mio.)	Exklusiv (15 Mio.)	
Pferd ohne SB	91,63 €	101,15 €	116,62 €	116,62 €
Pferd mit 125 SB	68,72 €	75,86 €	107,93 €	89,25 €
Pferdchen ohne SB	66,05 €	71,40 €	85,68 €	91,63 €
Hund ohne SB	66,64 €	78,54 €	90,44 €	88,06 €
Hund mit 125 SB	39,63 €	52,24 €	59,50 €	70,21 €

Hierfür haben wir bewusst den Vergleich mit der Haftpflichtkasse Darmstadt gewählt, einem beliebten Versicherer in diesem Segment. Alle aufgeführten Prämien sind inklusive Versicherungssteuer.

Personenschaden zu, so übernimmt die Krankenkasse des Verletzten die Behandlungskosten. Bei einem Ehepartner wird der Sozialversicherungsträger keinen Regress nehmen. Handelt es sich jedoch um einen nichtehelichen Lebensgefährten, kann dieser für die angefallenen Kosten in Regress genommen werden. Da beide Personen in einem Vertrag versichert sind, wird der Schaden nur reguliert, wenn der Vertrag eine solche Deckungserweiterung beinhaltet. Ein wichtiges Plus für maxpool.

2. Reitbeteiligungen ohne namentliche Nennung

Wer ein eigenes Pferd hat, leiht dieses auch gerne mal befreundeten Reitern aus. Da ist es schnell passiert, dass nicht alle „Pferdebenutzer“ bei der Versicherung namentlich gemeldet werden. maxpool verzichtet auf eine namentliche Nennung von Fremdreitern auch bei Reitbeteiligungen. Hingegen verlangen viele andere Versicherer eine namentliche Aufzählung der Personen, die das Pferd reiten dürfen, und dokumentieren dies in der Police. Dies ist nicht praxistauglich und kann im Schadensfall schnell zu Problemen führen.

3. Forderungsausfalldeckung

Auch in der Tierhalterhaftpflichtversicherung ergibt diese Leistungserweiterung Sinn, und zwar ab dem ersten Euro. Standard ist dies aber keineswegs am

Markt, mit maxpool hingegen sind Sie auf der sicheren Seite.

4. Kleine Reitlehrerhaftpflicht und entgeltliches Reiten/ Kutschfahrenlassen

Viele Pferdebesitzer, die selbst gut reiten, geben gelegentlich Reitunterricht. Im Exklusiv-Tarif von maxpool ist die gesetzliche Haftpflicht des Versicherungsnehmers für diesen Fall – ausschließlich mit den versicherten Tieren – mitversichert. Nur darf der Jahresumsatz beziehungsweise das jährliche Entgelt 17.500 Euro nicht übersteigen. Ebenfalls mitversichert sind der gelegentliche entgeltliche Verleih und das Vermieten der versicherten Tiere für Ritte oder Kutschfahrten (auch Mitnahme von Personen in der Kutsche), sofern die jährlichen Einnahmen aus dem Verleih/Vermieten 5.000 Euro nicht überschreiten. Zwei sinnvolle Erweiterungen, ohne die man in der Praxis schnell den Versicherungsschutz verlieren kann.

Fazit

Die maxpool-THV verfügt nicht nur über alle Leistungsmerkmale, die eine gute Tierhalterhaftpflicht aufweisen sollte, sondern besticht vor allem durch zum Teil einmalige Leistungserweiterungen. Besonders die Reitbeteiligung ohne namentliche Nennung sowie die kleine Reitlehrerhaftpflicht machen die Exklusiv-Variante des Tarifs zu einem marktführenden Produkt. ■

Leistungsmerkmale

Folgende Leistungsmerkmale muss eine gute Tierhalterhaftpflichtversicherung erfüllen:

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

Mietsachschäden mitversichert

Forderungsausfalldeckung mitversichert (bei maxpool ab dem ersten Euro)

Regressansprüche von Sozialversicherungsträgern mitversichert

Reitsportliche Veranstaltungen mitversichert

Fremdreiterrisiko mitversichert

Reitbeteiligungen mitversichert (bei maxpool auch ohne namentliche Nennung)

Flurschäden mitversichert

Schäden durch gewollten/ungewollten Deckackt mitversichert

Private Kutsch- oder Schlittenfahrten mitversichert

Darüber hinaus bieten die Exklusiv-Tarife von maxpool folgende Highlights:

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

Kleine Reitlehrerhaftpflicht bis zu 17.500 Euro Jahresumsatz mitversichert

Gelegentliches entgeltliches Reiten/ Kutschfahrenlassen bis 5.000 Euro Jahresumsatz mitversichert

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

Bergungskosten für das versicherte Tier bis 10.000 Euro

Kontakt

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

Markus Drews (47) wird zum 1. Juli Hauptbevollmächtigter bei Canada Life Deutschland. Er folgt auf Günther Soboll, der in den Ruhestand geht.



Buschfunk

■ Weniger Vermittler – mehr Makler

Die Versicherungsbranche hat in den letzten vier Jahren jeden zehnten Vermittler verloren. Das zeigen die Zahlen des Vermittlerregisters, die derzeit von verschiedenen Medien präsentiert werden. Somit stehen Befürchtungen vor einem Aussterben der Branche im Raum. Als Ursachen für den Schwund werden zumeist die verschärften Regulierungsanforderungen in Betracht gezogen. Da die Ansprüche an eine Beratung steigen, die Dokumentationspflicht angewachsen ist und sich Vermittler beständig weiterbilden müssen, erscheint das Berufsbild immer komplexer. Damit gehen allerdings auch positive Entwicklungen einher: Die Pflicht zum Sachkundenachweis sowie steigende Weiterbildungs- und Dokumentationsanforderungen haben das Profil des Versicherungsmaklers geschärft und sind ein wichtiger Baustein, um den Ruf der Branche aufzuwerten. Das spiegeln auch die Zahlen wider. Trotz aller Unkenrufe für die Branche steigt die Zahl der registrierten Makler. Während vor fünf Jahren, zum 4. Januar 2010, insgesamt 42.688 Makler im Vermittlerregister eingetragen waren, zeigte dieses zum 31. März 2015 einen Anstieg auf 46.693 Makler.

■ MLP AG übernimmt DOMCURA Gruppe

Der Heidelberger Finanzvertrieb setzt mit dem Kauf der DOMCURA auf ein weiteres strategisch relevantes Geschäftsfeld, nachdem die AG erst im vergangenen Jahr den Investmentspezialisten FERI erworben hatte. MLP will so neue Potenziale in der Sachversicherung erschließen und das erfolgreiche Geschäftsmodell von DOMCURA als Assekurateur unter dem bisherigen Namen fortführen und ausbauen. DOMCURA entwickelt Deckungskonzepte im Bereich Sachversicherung, die derzeit von rund 5.000 Marktteilnehmern genutzt werden. Der Kaufpreis für 100 Prozent der Anteile von der Schwarzer Familienholding GmbH wird auf 18 Millionen Euro beziffert. Mit Wirkung zum 1. Januar 2015 ist MLP für 100 Prozent der Anteile gewinnberechtigt. Übergehen werden im ersten Schritt 75 Prozent der Anteile, die restlichen 25 Prozent verbleiben zunächst bei DOMCURA-Unternehmensgründer Gerhard Schwarzer. Für aktuelle Geschäftspartner von DOMCURA soll sich indes nichts ändern. Das bewährte Management wird weiterhin im Unternehmen arbeiten. Die Transaktion steht unter dem Genehmigungsvorbehalt durch die Kartellbehörde.

■ Veränderungen in den Vorständen

Helmut Posch, Vorstandsvorsitzender im Continentale Versicherungsverband, ist zum 30. April 2015 aus den Vorständen der Verbundunternehmen ausgeschieden. Als seinen Nachfolger haben die Aufsichtsräte Dr. Christoph Helmich ernannt. Er ist seit 2008 Vorstandsmitglied in der Konzernobergesellschaft des Verbunds, der Continentale Krankenversicherung a. G. Die Aufsichtsräte und Posch verständigten sich einvernehmlich auf eine vorzeitige Beendigung der Vorstandsbestellungen aufgrund unterschiedlicher Auffassungen über die Weiterentwicklung des Versicherungsverbands. Der Vorstandsvorsitzende der ERGO, Torsten Oletzky, scheidet zum Jahresende aus der Gesellschaft aus. Er verlässt den Vorstand mit Ablauf des 31. Dezember 2015 auf eigenen Wunsch, aus persönlichen Gründen und im besten Einvernehmen. Er wurde 2004 in den Vorstand berufen und übernahm 2008 dessen Vorsitz. ERGO und Munich Re befinden sich in fortgeschrittenen Gesprächen mit Markus Rieß (49), derzeit Vorstandsvorsitzender der Allianz Deutschland AG. Vorbehaltlich der Zustimmung der Aufsichtsräte sowohl von ERGO als auch von Munich Re soll Rieß die Nachfolge von Oletzky als Vorstandsvorsitzender der ERGO mit Wirkung zum 1. Oktober 2015 antreten und in den Vorstand der Munich Re berufen werden.



**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.

Neue Wege für die betriebliche Altersvorsorge?

Damit mehr Arbeitnehmer die betriebliche Altersvorsorge nutzen, würde Ministerin Andrea Nahles gern einen weiteren Durchführungsweg einrichten.



Das Thema Altersvorsorge der Arbeitnehmer steht berechtigterweise immer wieder im Fokus politischer Diskussion. Dass die Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung sinken, ist unumstritten. Somit besteht Handlungsbedarf. Die Ministerin für Arbeit und Soziales, Andrea Nahles, möchte in dieser Situation verstärkt auf die betriebliche Altersvorsorge setzen. Fakt

ist, dass diese gerade in Klein- und mittelständischen Betrieben nur unterdurchschnittlich verbreitet ist.

Um den Abschluss der Betriebsrenten nachhaltig zu fördern, hat das Bundesministerium für Arbeit und Soziales unter Nahles' Leitung im Oktober 2014 einen Vorschlag aufgesetzt. Dieser enthält interessante Neuerungen, die durchaus kritisch hinterfragt werden müssen. Der

Entwurf setzt nicht auf bewährte und bekannte Formen der betrieblichen Altersvorsorge, sondern sieht im Kern neue, eigene Versorgungswerke in Form einer Pensionskasse und eines Pensi-

Warum wird eine komplett neue Welt neben die funktionierende bisherige gesetzt?

onsfonds vor. Sie sollen als gemeinsame Einrichtung der Sozialpartner entstehen. Das Besondere dieses Vorschlags: Anders als bei der klassischen Betriebsrente geht die Haftung für künftige Leistungen vom Arbeitgeber auf die neue Einrichtung über. „Pay and forget“ heißt das Modell, bei dem die Betriebe nach ihrer Beitragszahlung aus der Verantwortung sind.

Die Rolle von Arbeitgebern und Gewerkschaften ändert sich

Gleichzeitig soll der Anspruch auf die betriebliche Altersvorsorge fest in den Tarifverträgen verankert werden. Ziel ist es, so die Verbreitung der betrieblichen Altersvorsorge stark zu fördern, zumal diese Tarifverträge dann auch für allgemeinverbindlich erklärt werden könnten. Weitere wichtige Eckpunkte des Vorschlags sind: Die Arbeitgeber könnten frei wählen, welche Variante sie anbieten. Angenommen, aufgrund der reinen Beitragshaftung entscheidet sich eine große Zahl für den neuen Weg, dann

bedeutet das, vorhandene Varianten der bAV würden allmählich aussterben. Weiterhin wird nun dem Arbeitnehmer eine Mindestgarantie in Form des Beitrags-erhalts (Beitragszusage mit Mindestleistung) eingeräumt. Es gilt außerdem, dass eine mögliche Differenz, die ja in Finanzkrisen nie auszuschließen ist, oder gar den Totalausfall aufgrund einer Insolvenz des Versorgungsträgers nicht etwa der Arbeitgeber trägt, sondern der Pensions-Sicherungs-Verein (PSV a. G.). Damit fallen auch Beiträge an. An der neuen Regelung sollen nicht tarifgebundene Arbeitgeber – und das ist ja die große Masse der kleinen und mittelständischen Unternehmen – auch partizipieren können, wenn sie die Anwendung des Tarifvertrags vereinbaren. Hier drängen sich sofort einige Fragen auf:

Frage 1)

Wieso sollen Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände es nun richten? Die haben ihre Chance meist jahrelang nicht genutzt. Die Verbreitung der bAV stockte immer wieder, weil die vorgeschriebene Öffnungsklausel bei tariflichem Entgelt häufig lange nicht installiert wurde. Treiber der Verbreitung war vor allem die Versicherungswirtschaft.

Frage 2)

Alle großen Versorgungswerke, sei es die MetallRente oder die Chemie, haben die Erfahrung gemacht, dass persönliche Beratung insbesondere der Arbeitnehmer wichtig ist. Soll dies zukünftig durch ein Quasi-Obligatorium ersetzt werden?

Frage 3)

Drängende Fragen hinsichtlich einer weiteren Verbreitung von Betriebsrenten bei Niedrigverdienern werden grob fahrlässig ausgeklammert. Dort lautet die zentrale Frage, ob die Betriebsrente im Alter überhaupt einen Vorteil bietet oder nicht schlicht gegen Leistungen der Grundsicherung aufgerechnet wird.

Frage 4)

Warum wird überhaupt eine komplett neue Welt neben die funktionierende bisherige gesetzt? Was passiert mit den bisherigen – oft auch von Sozial-

Der jetzt vorliegende Entwurf hat einen deutlichen Beigeschmack.

partnern installierten – Versorgungswerken, wie etwa der MetallRente, der BäckerRente, der SchreinerRente und so weiter, die bisher nicht über gemeinsame Einrichtungen abgewickelt werden? Werden bisherige Anstrengungen „abgestraft“?

Frage 5)

Kollektive leben davon, dass sie über Jahrzehnte einen Risikoausgleich fahren können. Daher sind sie auch in schwierigen Zeiten bemerkenswert stabil. Was passiert nun, wenn alte Kollektive de facto geschlossen und neue ohne „Altbasis“ neu eröffnet werden?

Frage 6)

Der PSV hat bisher nur Insolvenzen der Arbeitgeber abgesichert und gilt weltweit als vorbildlich. Mit der Nahles-Rente soll es zu einem zweiten „Sammelbecken“, einem PSV II, kommen, der den Ausfall von Versorgungsträgern abdeckt. Auch hierfür müssten die Rahmenbedingungen und die Kapitaldecke ganz neu gebildet werden.

Nicht zuletzt bleibt die Frage nach der Beratung offen.

Wer in Deutschland in Form einer Versicherung für das Alter vorsorgen möchte, hat folgende Auswahl: Fünf Durchführungswege gibt es allein schon in der betrieblichen Altersversorgung, Riester als Rentenversicherung, Wohn-Riester, die Rürup-/Basisrente und die Privatrente mit der Ertragsanteilsbesteuerung. Kaum ein

Kunde kann hier ohne fachkundige Beratung den für ihn geeignetsten Durchführungsweg für die Altersversorgung finden. Auch wenn bei konkreten Kunden einige Förderwege entfallen, muss der Berater mehrfach rechnen, welche Form der Rente jeweils die beste ist. Eine Beratung aber ist bei der Nahles-Rente nicht vorgesehen. Im untenstehenden Kasten listen wir unsere Vorschläge auf, wie die derzeitige betriebliche Altersversorgung attraktiver werden kann.

Fazit und Entwarnung

Der jetzt vorliegende Entwurf hat einen deutlichen Beigeschmack. Es geht offenkundig um Ideologie, und es geht um die Stärkung gewerkschaftlicher Einflussnahme. Die Interessen des Mittelstands an Flexibilität, Kosten und Umsetzbarkeit werden ganz ausgeblendet.

Positive Stimmen waren in der Presse weder von Arbeitgeberverbänden noch von den Gewerkschaften als zukünftigen Trägern dieser Versorgung zu finden.

Aktuell scheint die Gefahr einer „Nahles-Rente“ allerdings gebannt zu sein. Zu groß waren die Widerstände. Derzeit nutzen die Versicherer die positive Entwicklung für Vorschläge zur Verbesserung des bestehenden Systems. Wir bleiben aber auf jeden Fall für Sie an diesem Thema dran. ■

Alternativen zur Nahles-Rente

Keine vollen Krankenversicherungsbeiträge auf die Leistung
Keine (volle) Anrechnung auf eine Mindestrente im Rentenbezug
Keine Fristen für eine Deckungskapitalübertragung von zwölf Monaten
Weitergabe der Sozialversicherungsersparnis durch den Arbeitgeber (z. B. 15 % Zuschuss)
Vereinfachung der Vererbung

Gute Besserung mit guten Tarifen

Was tun, wenn der Krankheitsfall eintritt und der richtige Versicherungsschutz fehlt?



Einige Tarife können noch abgeschlossen werden, wenn das gesundheitliche Problem bereits aufgetreten ist. Beraten Sie Ihren Kunden dazu rechtzeitig, denn auch das gehört zu Ihren Maklerpflichten. Im Folgenden geben wir einen kurzen Überblick, welcher Versicherungsschutz auch noch bei einer Vorerkrankung möglich ist. Ein wesentliches Thema ist das existenziell wichtige Krankentagegeld ab dem 43. Tag. Hier bietet etwa die HanseMercur mit dem Tarif SKT eine Lösung für Arbeitnehmer bis

50 Jahre mit einem maximalen Tagessatz von 20 Euro. Achtung: Nicht abgesichert sind bekannte Erkrankungen oder Unfallfolgen, die in den letzten zwölf Monaten vor Beginn des Versicherungsschutzes ärztlich oder therapeutisch behandelt wurden. Diese Einschränkung gilt jedoch nur, wenn der Versicherungsfall innerhalb der nächsten 24 Monate nach Beginn des Versicherungsschutzes eintritt und mit diesen Erkrankungen oder Unfallfolgen in ursächlichem Zusammenhang steht.

Wer in ein Ein- oder Zweibettzimmer möchte, kann auf die Tarife UZ1 und UZ2 der DKV zurückgreifen. Nicht abgesichert sind hier Versicherungsfälle, die bereits vor Abschluss des Vertrags eingetreten sind, beispielsweise wenn eine stationäre Krankenhausbehandlung, Vorsorge- oder Rehabilitationsmaßnahme als mögliche

Auch eine Erstattung gesetzlicher Zuzahlungen zu Arznei, Verbandsmitteln, Heilmitteln, Hilfsmitteln ist möglich.

Behandlung zwischen Arzt und versicherter Person besprochen wurde. Dies gilt dann, wenn das Gespräch in den vergangenen 24 Monaten vor Vertragsabschluss anlässlich der den Versicherungsfall auslösenden Diagnose(n) geführt wurde.

Absolute Notlösungen sind Tarife für die Wahlleistungen im Krankenhaus, für die Unterbringung und für die privatärztliche Behandlung aufgrund eines Unfalls. Diese bieten beispielsweise Gothaer, NÜRNBERGER, Continentale und Deutscher Ring.

Eine Erstattung gesetzlicher Zuzahlungen zu Arznei, Verbandsmitteln, Heilmitteln, Hilfsmitteln, Fahrtkosten zur ambulanten Behandlung, Vorsorgeuntersuchungen und Sehhilfen bietet die INTER im Tarif QualiMed Z Basis ohne Gesundheitsfragen.

Zahnergänzungstarife ohne Gesundheitsfragen bieten die uniVersa und die R+V an. Ausgeschlossen sind generell

fehlende Zähne sowie Behandlungen und Versicherungsfälle, die vor Vertragsbeginn eingetreten sind.

Für den Pflegebereich kommt der Münchener Verein infrage. Anstelle der Gesundheitsprüfung erklärt der Antragsteller, dass keine Pflegebedürftigkeit besteht und bisher keine Leistungen aus der Pflegeversicherung beantragt wurden sowie dass bestimmte Krankheiten nicht ärztlich diagnostiziert wurden. Weiterführende Informationen zu den Tarifen ohne Gesundheitsprüfung finden Sie im maxINTERN. ■

Kontakt

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

Prämienvergleich

Bereich	Gesellschaft	Tarif	Hinweis
Krankentagegeld für Arbeitnehmer	HanseMerkur	KTS	Eintrittsalter: max. 50 Jahre; Moratoriumsklausel: max. 20 Euro
Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer	DKV	UZ1 und UZ2	Keine privatärztliche Behandlung
Krankenhaustagegeld	DKV	KKHT	Moratoriumsklausel
Zuzahlungen zu: Arznei/Verbandsmitteln, Heilmitteln, Hilfsmitteln, Vorsorge und Sehhilfen	INTER	QualiMed Z Basis	-
Sehhilfen und Hörgeräte	NÜRNBERGER	Sehen und Hören	-
Vorsorge	Gothaer NÜRNBERGER Württembergische	MediPrävent Vorsorge (VORS) VSU	-
Zahnergänzung	uniVersa R+V	uni-dent Privat Zahn premium (Z1U)	Ausschluss für fehlende Zähne
Pflegeergänzung	Münchener Verein	Deutsche Privat Pflege	Gesundheitserklärung, nur Online-Abschluss



proontra *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



powered by

Franke || Bornberg

Besser. Weiter. Bilden.

Geheimnisse eines langen Lebens

Wissenschaftler, Forscher und Hochbetagte versuchen, den Mythos der Langlebigkeit zu ergründen. Interessant und eine bedeutsame Argumentation für die private Rentenversicherung.



Was haben die kleinen Annas, Lenas und Emmas, die in diesem Jahr in Deutschland geboren werden, gemeinsam? Sie werden im Durchschnitt ein langes Leben von 82 Jahren und 10 Monaten haben. Bei den Jungen ist die Erwartung mit 77 Jahren und 9 Monaten etwas geringer. Die Zahlen des Statisti-

schen Bundeamts belegen, dass der Trend anhält: Die Deutschen werden immer älter. Während die Menschen des Mittelalters froh sein konnten, ihren 50. Geburtstag zu erleben, gehen Wissenschaftler jetzt davon aus, dass die durchschnittliche Lebenszeit 2050 bei rund 90 Jahren liegen könnte. Diese

Entwicklung lässt sich auch in anderen Ländern mit gesicherten Lebensumständen beobachten. In den USA, ebenso wie in weiteren europäischen und zahlreichen asiatischen Ländern, ist die Lebenserwartung kontinuierlich angestiegen und wird es weiterhin. Für Rentenkassen und Versicherer im Aus-

land und hierzulande wird es damit spannend. Denn sie müssen zahlen. Je älter die Menschen werden, desto langfristiger sind ihre Ausgaben. Für den Normalverbraucher hingegen gilt in der Regel: Ein hohes Alter ist erwünscht und erstrebenswert, immer vorausgesetzt, dass man es noch mit guter Lebensqualität genießen kann.

Der älteste Mensch der Welt

Wie aber wird man am besten sehr alt? „Sei zu anderen, wie du dir wünschst, dass sie zu dir sind. Das ist mein Lebensmotto“, erklärte Jeralean Talley ihr Rezept für ein langes Leben. Mit 116 Jahren ist die gebürtige US-Amerikanerin derzeit die älteste lebende Frau der Welt. Die Afroamerikanerin wurde am 23. Mai 1899 in Montrose, im US-Bundesstaat Georgia, geboren. Als eines von elf Geschwistern arbeitete sie als Teenager und junge Frau in der Landwirtschaft, erntete Erdnüsse, Baumwolle und Kartoffeln. Die politischen Veränderungen, die sie miterlebt hat, waren für sie als Afroamerikanerin besonders tiefgreifend. Talley war 52 Jahre lang verheiratet, bis ihr Ehemann vor 17 Jahren verstarb. Sie lebt mit ihrer Tochter zusammen und liebt es, mit ihren Ururenkeln zu spielen. Auf die Frage, ob sie noch etwas tut, um noch länger zu leben, antwortet die alte Dame, die im christlichen Glauben verwurzelt ist: „Das liegt alles in Gottes Hand.“ Erst im April dieses Jahres verstarben zwei über 100-jährige Frauen, die bis dahin als die ältesten Menschen der Welt gegolten hatten. Ein davon war Misao Okawa aus Japan, die am 5. März ihren 117. Geburtstag gefeiert hatte. Die 1898 geborene Tochter eines Kimono-Händlers lebte ebenfalls in drei Jahrhunderten. Regelmäßiges Essen und guter Schlaf gehörten zu ihrem Motto für ein langes Leben. Besonders gern nahm Okawa Sushi zu sich. Die fettarme Ernährung mit viel Gemüse und wenig Fleisch, die in Japan gepflegt wird, begünstigt ein gesundes Altwerden, davon gehen Mediziner aus.

Insel der 100-Jährigen

In der Tat haben die Menschen in Japan mit 86,61 Jahren für Frauen und 80,21 für Männer weltweit die höchste durchschnittliche Lebenserwartung. Das Dörfchen Ogimi, das im Norden der japanischen Inselgruppe Okinawa liegt, ist für die Langlebigkeit seiner Bewohner besonders berühmt. Von den rund 3.500 Einwohnern ist ein Drittel älter als 65

Misao Okawa aus Japan lebte in drei Jahrhunderten.

Jahre, es gibt – nach aktuellem Stand – 15 über 100-Jährige. In Ogimi kommen verschiedene Faktoren zusammen, die ein hohes Alter anscheinend begünstigen. Der dort lebende Kardiologe Dr. Makoto Suzuki berichtet: „Das traditionelle Essen enthält viel Obst und Gemüse und eher wenig Fleisch, Fisch und Eier. Es ist fettarm und kohlehydratreicher

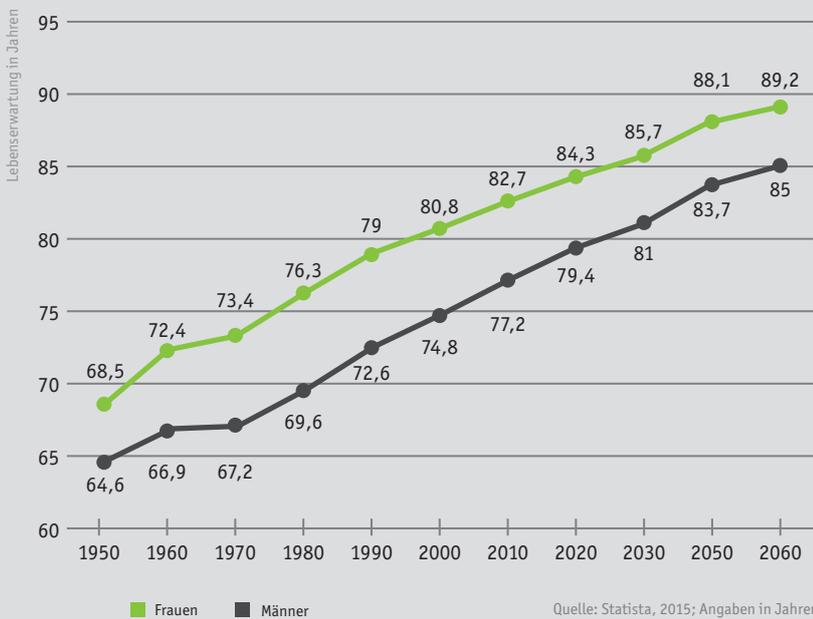
als die Gerichte auf dem japanischen Festland.“ Zudem halten die Einwohner Ogimis sich an alte Traditionen: Sie berücksichtigen das Gebot „Hara hachi bu“, das empfiehlt, mit dem Essen aufzuhören, sobald der Magen etwa zu 80 Prozent gefüllt ist. Daher gibt es auf der Insel keine Übergewichtigen. Ebenfalls Tradition hat der soziale Zusammenhalt, der hier auch stärker ist als auf dem japanischen Festland. Wer in Okinawa zur Welt kommt, wird in das Moai-System geboren. Es bedeutet: Der kleine Mensch hat automatisch ein halbes Dutzend Freunde, mit denen er durchs Leben gehen kann. Wenn man Teil eines Moai ist, wird erwartet, dass man freigiebig sein Glück teilt. Wenn hingegen ein Unglück eintritt, ein Kind krank wird, ein Elternteil stirbt, so hat man immer jemanden, der einem den Rücken stärkt. In Ogimi gibt es Moais, also Freundeskreise, die ein Leben lang – und seien es 100 Jahre – zusammenhalten. Wer sich gegenseitig hilft, macht sich weniger Sorgen, sagt man in Ogimi – und bleibt gesund. Entsprechend lang können und wollen ➤



Cannonau heißt der sardische Rotwein, der reich an Antioxidantien ist. Er könnte helfen, vor Gefäß- und Zellschäden zu schützen.

Entwicklung der Lebenserwartung bei Geburt in Deutschland

Die vorliegende Statistik zeigt die Entwicklung der Lebenserwartung bei Geburt in Deutschland nach Geschlecht in den Jahren 1950 bis 2060. Männer, die im Jahr 1960 geboren wurden, hatten eine durchschnittliche Lebenserwartung von 66,9 Jahren.



» die Inselbewohner auch arbeiten, im Haus und auf dem Feld. „In der alten Inseleprache gibt es gar kein Wort für Ruhestand“, so Dr. Suzuki. Stattdessen gibt es ein Idiom, welches die Menschen ein ganzes Leben lang inspiriert. Dieses Wort lautet „ikigai“ und bedeutet grob übersetzt: „der Grund, aus dem man morgens aufwacht“. Für einen betagten Fischer kann sein ikigai sein, weiterhin für seine Familie dreimal die Woche Fisch zu fangen. Für einen alten Karate-Meister ist es beispielsweise, seinen Kampfsport weiter auszuüben.

Blaue Zonen

Der amerikanische Altersforscher Dan Buettner hat mit seinem Team weltweit nach Regionen gesucht, in denen die Menschen besonders alt werden, um die Gründe erforschen zu können. „Blue Zones“ nennt er diese Orte, zu denen auch Ogimi zählt. Das Team untersuchte außerdem die Nuoro-Region in Sardinien, die Halbinsel Nicoya in Costa Rica, die griechische Insel Ikaria und die Gegend um Lomo Linda in Kalifornien.

Während auf den Inseln hauptsächlich Bauern leben, ist es in Kalifornien die Gemeinschaft der Siebenten-Tags-Adventisten, die durch besonders viele Hochaltrige auffällt. Das Forschungsteam um Buettner geht davon aus, dass neben genetischer Veranlagung die Lebensweise bestimmt, wie alt man wird. Es hat deshalb die fünf Kulturen analysiert und hält insgesamt neun Punkte für essenziell. Erstens: Die meisten Alten betreiben keinen Sport, bewegen sich aber dennoch täglich recht viel. Sie arbeiten in ihrem natürlichen Umfeld, schneiden Getreide mit der Sense, sammeln Algen am Strand oder bauen Gemüse im Garten an. Zweitens: Sie haben ein Ziel, etwas, das jedem Tag Sinn gibt. Drittens: In ihren Kulturen ist stets so etwas wie ein Anti-Stress-Programm verankert, das ein Herunterschalten ganz selbstverständlich macht. Sie halten Siesta, beten oder halten inne, um an Angehörige oder Vorfahren zu denken. Viertens: Die Menschen gehören einer Glaubensgemeinschaft an, die ihnen Halt und klare Regeln gibt. Fünftens: Die Familie zählt

viel, Alte werden geehrt. Sechstens: Die Hochaltrigen wurden in Gesellschaftskreise geboren, die sich kümmern und die gute Vorbilder abgeben. Freunde, die füreinander Verantwortung übernehmen, verlängern offenbar das Leben.

Als besonderes Training für die geistige Fitness sind Treffen mit Freunden zu empfehlen.

Siebtens: Außer den Adventisten trinken alle Alten regelmäßig etwas Alkohol zum Essen oder mit ihren Freunden. Der sardische Cannonau, ein Rotwein, der dreimal so viel Polyphenole enthält wie gängige Rotweine, soll besonders gut für die Arterien sein. Polyphenole wirken als Antioxidant und schützen die Arterien. Achtern: Völlerei gibt es nicht, in der Regel isst man sich sogar nicht rundum satt. Neuntens: Eine fleischarme Ernährung mit dem Fokus auf Hülsenfrüchten und Gemüse ist selbstverständlich. Es werden besonders Speisen gegessen, die viele Omega-3-Fettsäuren enthalten.

Ab 50 Jahren eifrig üben

Wer in der westlichen Gesellschaft lebt, hat selten die Chance, seinen Lebensstil so anzupassen. Aber auch hier gibt es Erkenntnisse, die Mut machen. Die Seattle Longitudinal Study beobachtet seit über 50 Jahren mehr als 6.000 Teilnehmer und untersucht alle 7 Jahre deren geistige Fitness. Das Ergebnis überraschte selbst die Forscher. Nur in zwei von sechs Testkategorien – bei der Reaktionsgeschwindigkeit und der Rechenfähigkeit – schnitten die älteren Jahrgänge schlechter ab. Ansonsten nahmen die Fähigkeiten mit dem Alter zu und hatten ihren Höhepunkt zwischen 55 und 60 Jahren. In der Lebensmitte entwickelt das Gehirn also offenbar auch neue Stärken. Es vermag besser Informationen zu verknüpfen und Wichtiges vom Un-



Ikaria : Auf der Insel in der nördlichen Ägäis wird ein besonders gesunder Lebensstil gepflegt.

wichtigen zu trennen. Aber auch dies trifft nicht auf jeden zu, sondern es gibt große individuelle Unterschiede. Nicht allein die gelebten Jahre zählen, sondern wichtig ist, dass unterschiedliche Erfahrungen gemacht werden, dass das Gehirn reagieren muss. So überrascht es nicht, dass sich Bildung als der beste Indikator für mentale Fitness im mittleren Alter erweist. Und das mittlere Alter

Foto: salparadis/Fotolia

scheine wegweisend zu sein für das spätere Alter, stellt der Neurobiologe Martin Korte fest, der sich mit Gedächtnisforschung befasst. Wer mit 50 mit regelmäßiger Bewegung beginnt, ist statistisch gesehen nicht schlechter dran als jemand, die seit der Jugend trainiert. Wer sich hingegen erst ab 60 sportlich betätigt, scheint das Versäumte nicht mehr nachholen zu können. „Unser Leben

im Alter wird in den mittleren Jahren entschieden“, formuliert es Korte. Als besonderes Training für die geistige Fitness empfiehlt er Treffen mit Freunden: Das Reden und Zuhören bei einem ganz normalen Gespräch fordert besonders viele Hirnregionen gleichzeitig.

Unterschiede in Deutschland

Innerhalb Deutschlands werden die jetzt geborenen Mädchen in Baden-Württemberg mit durchschnittlich 83 Jahren und 8 Monaten am ältesten, Jungen werden hier 79 Jahre alt. Sachsen-Anhalt schneidet mit einer Erwartung von 75 Jahren und 10 Monaten für Jungen am schlechtesten ab. Wer schon eine weite Strecke geschafft hat, hat insgesamt gute Karten: Ein jetzt 65 Jahre alter Mann wird im Durchschnitt 82,5 Jahre alt. 65-jährige Frauen können sich demnach auf fast 86 Jahre einstellen. Für Makler gilt somit: Das Thema Langlebigkeit ist ein Dauerbrenner, und die Argumente für eine Vorsorge mittels Rentenversicherung liegen auf der Hand. Eine Absicherung, die lebenslang jeden Monat eine feste Summe auszahlt, ist durch keine Anlage, die mittelfristig etwas höhere Zinsen bringt, zu ersetzen. ■

Mehrwert für Makler!

Mit den Webangeboten von proontra-online stets top informiert.



www.proontra-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 proontra-App.



Das gefällt mir
proontra auf facebook
Sozial vernetzt.

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



proontraonline

Die Zukunft der Riester-Rente

Ein Appell von Claudia Tüscher, Betriebswirtin für betriebliche Altersversorgung und selbst Riester-Kundin seit 2004



Die finanzielle Gestaltung der Altersrente ist für jeden Bundesbürger, der noch keine Rente bezieht, ein wichtiges Thema. Fast jeder Erwerbstätige und sogar Schüler und Auszubildende wissen bereits, dass die gesetzliche Altersrente für einen auskömmlichen Lebensabend nicht reichen wird. Auch in der Presse ist die Altersvorsorge ein Dauerthema. Verschiedene Aspekte werden beleuchtet. Sowohl der demografische Wandel, also die Tatsache, dass es immer mehr alte Menschen im Verhältnis zur gesamten Bevölkerung gibt, wird kritisch beschrieben als auch die Finan-

zierung der gesetzlichen Rente hinterfragt. Ebenso finden sich beinahe täglich Artikel und Beiträge über die Möglichkeiten, selber für den Ruhestand vorzusorgen. Insgesamt überwiegen bei Weitem die schlechten Nachrichten. So ist laut Presse die Finanzierung der gesetzlichen Rente langfristig nicht gesichert. Im Hinblick auf die Altersvorsorge wird häufig von Investmentfonds, Gold, Immobilien, Versicherungen, betrieblicher Altersvorsorge und ganz besonders von der Riester-Rente abgeraten. Informationen, wie stattdessen eine gute Altersvorsorge aussieht, bleiben die Autoren fast immer schuldig. Meinem Eindruck nach werden Leser, die in den Medien Tipps für ihre Altersvorsorge suchen, erst massiv verunsichert und dann allein gelassen. Folglich herrscht in Teilen der Bevölkerung inzwischen eine gewisse Resignation und auch Verunsicherung. Das führt dazu, dass viele die Altersvorsorge von ihrer Agenda gestrichen haben. Ihre Bedenken lassen sich so zusammenfassen: „Es ist doch alles mit viel zu hohen Kosten belegt, es gibt keine Rendite, und nur die Versicherer und die Berater verdienen sich an mir eine goldene Nase.“ Speziell an der Riester-Rente wird kein gutes Haar gelassen. Bei kaum einem förderberechtigten Arbeitnehmer finden Vermittler eine positive Meinung vor. Auch hier ist die gängige Gefühlslage dahin gehend, dass die Kosten zu hoch seien und der finanzielle Einsatz nicht lohne. Tatsächlich werden bestehende Verträge aufgrund der schlechten Presse sogar wieder storniert und alle daraus entstehenden Nachteile in Kauf genommen. Sogar Vermittler las-

Wider und für die Riester-Rente

Das Produkt ist zu unflexibel: Die Riester-Rente hat einige Punkte, in denen sie eher flexibler ist als andere Produkte. So kann etwa der Anbieter gewechselt werden. Bedeutet für den Kunden: Wenn der Tarif sich schlecht entwickelt und er lieber einen anderen Tarif/Anbieter nutzen möchte, so kann er sein Deckungskapital übertragen lassen. Dies kostet zwar meist eine Gebühr, ist aber nicht mit einer Kündigung des Vertrages zu vergleichen. Diese Option besteht für andere private Verträge nicht!

Die Verwaltungskosten sind zu hoch: Für den beispielhaften Tarif eines Geringverdieners mit Kindern wird eine Effektivkostenquote in Höhe von 0,80 Prozent ausgewiesen, für beispielsweise einen Alleinverdiener ohne Kinder eine Effektivkostenquote von 0,84 Prozent. Dies sind im Vergleich zu anderen Angeboten am Markt objektiv gesehen keine hohen Kosten. Es liegt zudem am Makler, Angebote zu vergleichen und einen guten, renditestarken Tarif mit geringen Kosten auszuwählen.

Ich komme nicht vorzeitig an das Kapital (Kündigung): Eine Kündigung ist bei Riester durchaus möglich. Allerdings müssen alle Steuervorteile und alle Zulagen zurückgezahlt werden. Hinzu kommt noch ein Stornoabzug vom Versicherer. Damit sollte für jeden klar sein, dass sich der Rückkauf nicht lohnt. Dies empfinde ich eher als positiv. Es werden viele Altersvorsorgeverträge mit dem Ziel Altersrente abgeschlossen. Sehr viele davon werden wegen persönlicher Umstände vorzeitig gekündigt und die Altersversorgung ist weg. Dies zu erschweren finde ich durchaus richtig.

Andere Produkte haben eine bessere Rendite: Zu beachten ist bei der Riester-Rente, dass es sich um ein Produkt handelt, das den Versicherungsnehmer bis an sein Lebensende versorgen kann. Angesichts höherer Lebenserwartungen ist dies ein großer Pluspunkt.

sen sich hierdurch verunsichern und sprechen die Riester-Rente bei der Vorsorgeplanung gar nicht mehr an. Bei den meisten herrscht vielmehr das Motto: „Eine Riester-Rente bekommt mein Kunde nur, wenn er mich dazu zwingt.“ Wenn ich beim Vermittler nachfrage, warum er die Riester-Rente nicht anspricht, höre ich die gleichen Argumente wie vonseiten der Arbeitnehmer, nämlich zu hohe Kosten und kein lohnender Gegenwert. Tatsächlich haben sich auch einige Versicherer wie etwa die Swiss Life, die Basler oder die Helvetia aus dem Riester-Markt zurückgezogen.

Bedeutet das, dass sich das Produkt für den Endkunden nicht lohnt? Stimmen die negativen Argumente? Sind die vielen bestehenden Riester-Verträge alle eine Fehlentscheidung? Das frage ich mich auch aus ganz persönlichem Interesse. Ich habe eine Riester-Rente seit 2004, bin also fast eine Kundin der ersten Stunde. Werfe ich mein Geld jeden Monat zum Fenster raus? Um diesen Fragen auf den Grund zu gehen, habe ich einige Beispiele für eine Riester-Förderung zusammengetragen (siehe Informationskasten).

Mein Fazit zur Riester-Rente

Ja, die Riester-Rente ist komplex, gerade für uns Vermittler. Und nein, sie ist nicht so schlecht wie in der Presse dargestellt. Bei der Beratung eines Arbeitnehmers finde ich es grob fahrlässig, die Riester-Rente ganz außen vor zu lassen. Zur Beratung gehört sie einfach mit dazu. Meine Entscheidung im Jahr 2004, eine Riester-Rente abzuschließen, bereue ich nicht. Der Überblick links zeigt die Argumente für eine Riester-Rente.

Was halten Sie von der Riester-Rente? Das möchte ich am 31. August 2015 zwischen 10 und 11 Uhr im Live-Chat von Ihnen wissen (Anmeldungen an redaktion@maxpool.de). Diskutieren Sie mit, ich freue mich darauf. ■

Beispiele für eine Riester-Förderung

1. Gruppe: Der Klassiker, Geringverdiener mit Kindern: Hierzu zählen z. B. oft Alleinerziehende, halbtags Beschäftigte und Arbeitnehmer mit einem Einkommen in Höhe des Mindestlohns. Hier kann die Riester-Rente richtig punkten. Beispiel: ein alleinerziehender Elternteil, 30 Jahre, 2 Kinder (8 und 4 Jahre):

Bruttoeinkommen: 2.000 € mtl.
Jahreseinkommen Vorjahr: 24.000 €
Grundzulage: 154 €
Kinderzulage 1. Kind: 185 €
Kinderzulage 2. Kind: 300 € (beide Kinderzulagen berechnet bis Alter 21 des Kindes)
4 % vom Vorjahreseinkommen sind 960 €, abzüglich der gesamten jährlichen Zulagen in Höhe von 639 € beträgt der Eigenbeitrag somit 321 € jährlich. Dies entspricht einer Förderquote in Höhe von 66,66 %.
Eigenbeitrag: 321 € jährlich bzw. 26,75 € monatlich bis 2029, 42,17 € bis 2032, danach bis zum Rentenbeginn 67,17 € (wegen Wegfall der Kinderzulagen steigt der eigene Beitrag)
Rentenleistung brutto mit Alter 67 aus einem konservativen Tarif: rund 320 € inkl. der nicht garantierten Überschüsse; abzüglich einer angenommenen Einkommenssteuer im Rentenalter von 20 % verbleibt eine Nettorente von rund 256 €. Monatlich. Lebenslang. Über die Laufzeit fließen Zulagen in Höhe von 13.329 € für die Altersvorsorge.
Meine Meinung dazu: Allen Kritikern zum Trotz finde ich das großartig.
2. Gruppe: alleinstehend, Einkommen über dem Durchschnitt, 30 Jahre, keine Kinder, keine Kirchensteuer:
Bruttoeinkommen: 7.000 € mtl.
Jahreseinkommen Vorjahr: 84.000 €

Grundzulage: 154 €
4 % vom Vorjahreseinkommen würden den Höchstbeitrag zur Riester-Rente übersteigen. Deshalb wird der Höchstbetrag angesetzt: 2.100 €.
Eigenbeitrag: 1.946 € jährlich bzw. 162,17 € monatlich, voraussichtliche Steuerrückerstattung: 768,04 €, eigener Aufwand nach Steuer und Zulagen: 1.177,96 €, dies entspricht einer Förderquote von 43 %.
Über die Laufzeit fließen 5.852 € an Zulagen und der Arbeitnehmer erhält 29.185 € Steuerersparnis, die gesamte Beitragszahlung über die Laufzeit beträgt 79.800 €.
Rentenleistung brutto mit 67 aus einem konservativen Tarif: rund 720 € inkl. der nicht garantierten Überschüsse; abzüglich einer angenommenen Einkommenssteuer im Rentenalter von 30 % verbleibt eine Nettorente von rund 504 € monatlich.
Meine Meinung dazu: Die staatliche Förderung entspricht in diesem Fall der Förderung für eine betriebliche Altersversorgung. Hier sollte geprüft werden, welcher der bessere Weg für die Altersversorgung ist. Wenn der Arbeitgeber einen Zuschuss zahlt, kann die betriebliche Altersversorgung günstiger sein. Durch die höhere Versorgungslücke für die Altersrente sollten allerdings beide Wege genutzt werden.
3. Gruppe: weitere Fallkonstellationen
Für die Riester-Förderung gibt es noch viele weitere mögliche Konstellationen. Da ist zum Beispiel der mitarbeitende Ehegatte eines Selbstständigen, Mitarbeiter in Elternzeit, Minijobber. Hier ergeben sich unterschiedliche Empfehlungen jeweils angepasst an die persönliche Situation.
Kontakt
Vertriebsunterstützung bAV Telefon: (0 40) 29 99 40-380 E-Mail: bav@maxpool.de

Renovieren Sie Ihren PHV-Bestand!

Mit der max-PHV Premium sind Sie stets auf der sicheren Seite.



„Man könnte sogar meinen, es wäre grob fahrlässig, diesen Tarif Ihren Kunden nicht anzubieten.“

Kevin Jürgens
Maklerbetreuer

Die private Haftpflichtversicherung zählt zweifelsohne zu den wichtigsten Versicherungen eines privaten Haushalts. Umso wichtiger ist es daher, den Versicherungsschutz stets auf dem aktuellsten Stand zu halten und Ihre Kunden über Neuerungen und verbesserte Bedingungen zu informieren.

Darüber hinaus sind Sie als Makler verpflichtet, den Versicherungsschutz Ihrer Kunden regelmäßig zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen oder gar den Vertrag umzudecken. In der Praxis ist es jedoch in vielen Fällen so, dass man den Vertrag einmal abschließt und über viele Jahre ruhen lässt, da ein (jährliches) Umdecken rein kaufmännisch betrachtet mehr Aufwand als Ertrag bedeutet. Dieser Weg ist nicht optimal.

Mit der max-PHV Premium können Sie Ihr Vorgehen optimieren. Denn mit dem max-Leistungsschutz vereinigen Sie den gesamten PHV-Markt in einer Police. Das bedeutet, Ihre vermittelten Verträge sind immer auf dem aktuellsten Stand des Marktes. Mit der max-PHV Premium können Sie sicher sein,

keine veralteten Tarife anzubieten, und beugen Umdeckungsaktionen vor. Man könnte sogar meinen, es wäre grob fahrlässig, diesen Tarif Ihren Kunden nicht anzubieten.

Warum? Weil wir mit dem max-Leistungsschutz für sämtliche am deutschen Markt versicherbaren Risiken leisten, auch wenn unsere eigenen Versicherungsbedingungen das versicherte Risiko nicht umfassen. Sollte es also irgendeinen Versicherer am deutschen Markt geben, der genau für diesen einen speziellen Schadensfall leistet, leisten wir auch. Es versteht sich auch, dass nicht Sie sich die Mühe machen müssen, genau diesen einen Versicherer zu finden. Unsere Produktentwickler haben den Markt täglich im Blick und wissen genau, wer besondere Leistungen bietet. Weitere Pluspunkte: Diese Klausel ist bei uns nicht ohne Weiteres aus den Verträgen zu entfernen, wie es bei anderen Anbietern der Fall ist. Der max-Leistungsschutz leistet im Vergleich zu Wettbewerberklauseln auch im Ausland. Und im Schadensfall stehen wir Ihnen selbstverständlich mit

dem Schadens- und Leistungsservice zur Seite. Sie haben Interesse an einer Umdeckungsaktion?

Selbstverständlich bietet maxpool auch hier weitreichende Unterstützung und ist bei der Aktion gern behilflich. Bei Fragen wenden Sie sich bitte einfach an Ihren zuständigen Maklerbetreuer. ■

Auf einen Blick

Der Makler ist verpflichtet, den Versicherungsschutz seiner Kunden regelmäßig zu überprüfen.

Gegebenenfalls muss er anpassen oder den Vertrag umdecken.

Die max-PHV Premium kann eine optimale Lösung sein.

Mit dem Leistungsschutz der max-PHV Premium sind alle am deutschen Markt versicherbaren Risiken bis zu einer VS von 100.000 € abgedeckt.

Kontakt

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



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

BAYERISCHE PARTYSTIMMUNG IN DER HANSESTADT



Am 24.09.2015 ab 17:00 Uhr wird's bayerisch
zünftig in den Räumen unseres traditions-
reichen hanseatischen Kontorhauses am
Glockengießerwall 2.

Wir freuen uns auf Sie und Ihre Begleitung zu
unserem Tag der offenen Tür.



Verbuchen Sie Erfolg mit dem Opting-out-Modell

Nichtstun fällt immer leichter, als etwas zu tun.

Diese Tatsache greift die Idee der automatischen Entgeltumwandlung auf.



„Sprechen Sie den Arbeitgeber auf ein Opting-out-Modell an.“

Claudia Tüscher
Teamleiterin Vertriebsunterstützung bAV

Bei diesem Modell wird gleich im Arbeitsvertrag eine Entgeltumwandlung mit dem Mitarbeiter vereinbart. Wenn dieser das nicht möchte, muss er aktiv werden und diese Entgeltumwandlung schriftlich abwählen. Hört sich einfach an, ist es eigentlich auch. Allerdings sind vorab einige Rahmendaten wie etwa Tarifvertrag und Mindestlohn zu beachten.

Der Passus zur Entgeltumwandlung darf im Arbeitsvertrag keine „ungewöhnliche“ Klausel sein, die vielleicht so versteckt ist, dass der Arbeitnehmer sie übersehen kann. Dies kann auf unterschiedliche Weise verhindert werden (siehe Infokasten).

Die Herausforderung bei diesem sogenannten Opting-out-Modell besteht darin, den Mitarbeiter hinreichend zu informieren, ihm seine Möglichkeiten zu kommunizieren und das Beratungsgespräch samt Ergebnissen zu dokumentieren. Hier können Sie auf die Unterstützung der HAMBURGER PHÖNIX

maxpool Rechtsberatungsgesellschaft mbh und auf das bAV-Team bauen. Wir sind Ihnen gern behilflich oder führen auf Wunsch für Sie sogar in der Stufe 3 die Arbeitgebergespräche, beziehen gegebenenfalls den Betriebsrat mit ein und sorgen für die Umsetzung.

Warum eigentlich sollte ein Arbeitgeber ein Opting-out-Modell einrichten?

Viele Arbeitgeber machen sich Gedanken und engagieren sich für die Absicherung ihrer Arbeitnehmer im Rentenalter. Sie richten eine betriebliche Altersvorsorge ein, geben Zuschüsse und sorgen für Sonderkonditionen. In einigen Betrieben wird die betriebliche Altersvorsorge jedoch nicht angenommen, die Mitarbeiter werden nicht aktiv. Es ist eben oft einfacher, nichts zu tun. Viele Arbeitgeber zeigen sich sehr enttäuscht, wenn ihr Beitrag zur Alterssicherung nicht angenommen wird. Mit dem Opting-out-Modell

sind Durchdringungsquoten von rund 80 Prozent realistisch.

Da die Durchdringungsquoten in der klassischen Entgeltumwandlung weit darunter liegen, wird jetzt die Politik aufmerksam und möchte mit einer „Nahles-Rente“ als Pflichtrente Abhilfe schaffen. Da dies weder im Interesse der Arbeitgeber noch von uns Vermittlern sein kann, können wir mit dem Opting-out-Modell gegensteuern und damit eine höhere Durchdringung der betrieblichen Altersversorgung erreichen.

Also, probieren Sie doch mal etwas Neues. Sprechen Sie den Arbeitgeber auf ein Opting-out-Modell an. Wir unterstützen Sie bei Einrichtung und Umsetzung. ■

Auf den Punkt gebracht

Die Klausel zur automatischen Entgeltumwandlung ist gut sichtbar, wenn sie ...

zusammen mit dem Arbeitsentgelt geregelt wird.

nicht im Anhang zum Arbeitsvertrag unter „Sonstiges“ steht.

eine eigene Überschrift hat, die hervorgehoben ist.

eine ausreichende Frist für den Widerspruch gegeben wird.

Kontakt

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

Nicht allein die Prämie zählt

Für die Auswahl der richtigen Berufsunfähigkeitsversicherung müssen zahlreiche Aspekte betrachtet werden.



„Die wichtigsten Aspekte sollten hervorragende Leistungsquoten und Bilanzrahmendaten sein.“

Christopher Carallo
Teamleiter LV/BU

Die Berufsunfähigkeitsversicherung zählt zu den wichtigsten Policen im Bereich der Arbeits-/Einkommenskraftabsicherung. Die Auswahl des richtigen Versicherers beziehungsweise des richtigen Tarifs ist daher fundamental.

Einer der wichtigsten Aspekte bei der Auswahl eines Berufsunfähigkeitstarifs sollte ein hervorragendes Bedingungsmerk sein. Als Auswahlhilfe kann zum Beispiel auf die Expertise der unabhängigen Ratingagenturen MORGEN & MORGEN sowie Franke und Bornberg oder auf die Lotsen von Softfair zugegriffen werden. Bei den Anbietern können wir detaillierte Bedingungsanalysen im Bereich der Berufsunfähigkeit erstellen und Ihnen zur Verfügung stellen. Des Weiteren sollte man neben der Bedingungsauswahl weitere Zusatzmöglichkeiten berücksichtigen, die die Versicherer anbieten. Ein immer aktuelleres Thema ist die zusätzliche Absicherung bei Arbeitsunfähigkeit (Gelber Schein). Es gibt mittlerweile mehrere Versicherer, die diese Zusatzoption ohne beziehungsweise mit Prämienaufschlag

anbieten. Diese Anbieter sind zurzeit: Allianz, Alte Leipziger, Condor, Continentale, Generali, Gothaer, LV 1871, NÜRNBERGER und Volkswohl Bund.

Ein weiteres Auswahlkriterium sollte unbedingt die Prozessquote der Versicherer im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung sein. Die BU-Prozessquote sagt aus, wie oft ein Versicherer sich mit seinen Kunden vor Gericht sieht. Aber auch die Leistungsquote sollte nicht unberücksichtigt bleiben. Durch sie haben wir die Möglichkeit zu ersehen, wie das Verhältnis der anerkannten zu den beantragten Leistungsfällen steht. Ein weiterer einzubeziehender Punkt ist die Solidität des Versicherers. Hier wird die bilanzielle Situation betrachtet. Im Zentrum stehen dabei Fragen nach genügenden Reserven und nach der Ertragsstärke, um den Rechnungszins und die Überschüsse zu finanzieren.

Unter allen berücksichtigten Aspekten ist nicht zu vergessen, dass die Berufsunfähigkeitsabsicherung für Ihren Kunden bezahlbar bleiben muss, damit dieser über die Laufzeit versichert bleibt.

maxpool steht Ihnen selbstverständlich gern beratend bei der Auswahl der Berufsunfähigkeitsversicherer zur Seite. Neben der bekannten Angebots-, Antrags- und Vergleichserstellung können Sie von uns die Prozess- und Leistungsquoten sowie die oben erwähnten Bedingungsanalysen für Ihre Kundenberatung erhalten. Sprechen Sie uns an! ■

Für die BU-Auswahl beachten

Bedingungsmerk des Tarifs

Zusatzoptionen vorhanden (Gelber Schein)?

Prozessquote des Versicherers

Leistungsquote

Solidität

Bezahlbarkeit

Kontakt

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

Vier auf einen Streich

Wussten Sie eigentlich, dass Sie alle im Betrieb vorhandenen technischen Anlagen und Einrichtungen in einer Police abbilden können?



„Summenermittlung leicht gemacht!“

Björn Emrich
Teamleiter Sach/Gewerbe

Individuell und flexibel, so gestaltet die Württembergische Versicherung ihre Technik-Police, wodurch Sie im Beratungsgespräch mit Ihrem Kunden mit einfacher Wertermittlung punkten können.

Die Basis der Technik-Police bildet der Baustein 1, die technische Betriebsausrüstung. Er kann variabel um weitere Bausteine ergänzt werden. Mit dem Baustein 2 lassen sich Formen und Werkzeuge während der Lagerung, des Transports und des Einsatzes in der Produktion versichern. Baustein 3 versichert alle fahrbaren und transportablen Arbeitsmaschinen, die sich auf dem Betriebsgrundstück befinden und nicht zugelassen sind. Versicherbar sind beispielsweise Gabelstapler, Stromaggregate, Arbeitsbühnen oder Schweißgeräte. Über den Baustein 4 lassen sich Daten, Programme und Datenträger versichern.

Viele Pluspunkte

Neben den variablen Zusatzbausteinen kann die Technik-Police der Württembergischen Versicherung mit weiteren Highlights punkten. So erfolgt eine pauschale Summenerfassung für alle technischen Anlagen und Einrich-

tungen – das macht eine Einzeldeklaration überflüssig. Als Versicherungssumme wird zudem der Neuwert, das heißt der Wiederbeschaffungswert im Neuzustand und nicht der Listenpreis, festgelegt. Auch Maschinen, maschinelle Einrichtungen und sonstige technische Anlagen sind zudem mit dem Neuwert abgesichert. Eine Absicherung des Zeitwerts erfolgt nur dann, wenn er weniger als 25 Prozent des Versicherungswerts beträgt. Darüber hinaus verzichtet die Technik-Police der Württembergischen darauf, die Versicherungsleistung zu kürzen, wenn grob fahrlässiges Verhalten den Schaden verursacht hat. Auch auf eine Unterversicherung wird in den Bausteinen 2 und 4 generell verzichtet, in den Bausteinen 1 und 3 erfolgt ein Verzicht in der Sachversicherung, wenn ein Schaden 5 Prozent der Versicherungssumme und 50.000 Euro nicht übersteigt. Ebenfalls zu den Highlights der Police zählt die sogenannte „Allgefahren-Deckung“ auf Basis der herkömmlichen Maschinen- und Elektronikversicherung. Das heißt: Was nicht versichert ist, wird beim Namen genannt.

Weiteres Plus: Für die elektronischen Geräte, stationären Maschinen, Formen und Werkzeuge benötigt die Württembergische vom Kunden lediglich eine Gesamtversicherungssumme, auf Basis derer sie alle versicherbaren Anlagen und Geräte in einer Police bündelt. Fazit: Summenermittlung leicht gemacht! ■

Highlights

Pauschale Summenerfassung für alle technischen Anlagen und Einrichtungen – keine Einzeldeklaration mehr nötig

„Allgefahren-Deckung“ auf Basis der herkömmlichen Maschinen- und Elektronikversicherung

Versicherungssumme ist der Neuwert (Wiederbeschaffungspreis im Neuzustand) statt Listenpreis.

Keine Quotelung bei Schäden durch grobe Fahrlässigkeit

Grundsätzlich Neuwertersatz für Maschinen, maschinelle Einrichtungen und sonstige technische Anlagen – Zeitwert nur, wenn er weniger als 25 Prozent des Versicherungswerts beträgt

Weitestgehend Verzicht der Unterversicherung:

- in der Sachversicherung (bei den Bausteinen 1 und 3), wenn ein Schaden 5 Prozent der VS und 50.000 Euro nicht übersteigt
- in den Bausteinen 2 und 4 genereller Verzicht

Kontakt

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

Achtung im Fall BWF

Anlegeranwälte machen gegen Vermittler/Berater mobil.



„Es dürfte eine erhebliche Haftungsgefahr bestehen.“

Jens Reichow
Rechtsanwaltskanzlei Michaelis

Nachdem die BaFin der BWF-Stiftung mit Bescheid vom 25. Februar 2015 den weiteren Betrieb eines Einlagengeschäfts untersagte und einen Abwickler für das Unternehmen bestellte, dauerte es nicht lange, bis sich auch erste „Anlegerschutzanwälte“ auf das Thema stürzten und um die Gunst der Anleger zu buhlen begannen. Bislang stehen dabei die Aussichten, die Anlegergelder durch Inanspruchnahme der BWF-Stiftung oder derer Hintermänner zurückzuerhalten, im Vordergrund. Einzelne Anwälte nehmen zwischenzeitlich aber auch Vermittler/Berater ins Visier.

Es steigt daher die Gefahr, dass sich Vermittler/Berater der BWF zukünftig verstärkt mit Haftungsansprüchen einzelner Anleger konfrontiert sehen. Ob solche Ansprüche mit Erfolg durchgesetzt werden können, ist natürlich eine Frage des Einzelfalls, da jede Beratung individuell zu begutachten ist. Dabei ist in jedem Einzelfall zu prüfen, ob die Anlage für den Anleger geeignet gewesen ist und er ordnungsgemäß über deren Risiken (zum Beispiel Totalverlustrisiko) aufgeklärt wurde.

Daneben wird auch bereits problematisiert, ob im Rahmen einer Plausi-

bilitätsprüfung der Vermittler/Berater nicht bereits die Probleme der BWF hätte erkennen und generell von einer Anlage hätte abraten müssen. Auch diese Auffassung wird von „Anlegerschutzanwälten“ bereits vertreten, nach unserem Dafürhalten jedoch zu Unrecht. Seitens der Vermittlerschaft gilt es, solchen Tendenzen von Anfang an entgegenzutreten. Sollte nämlich von einer Verletzung der Plausibilitätsprüfungspflicht ausgegangen werden müssen, so dürfte unabhängig von der Frage, welche Risiken der Anlage besprochen wurden, eine erhebliche Haftungsgefahr bestehen.

Sollten Vermittler/Berater also mit Haftungsansprüchen konfrontiert werden, so empfehlen wir betroffenen Vermittlern, unbedingt anwaltliche Hilfe in Anspruch zu nehmen. Für Vermittler/Berater könnte eine Inanspruchnahme durch Anleger nämlich schnell unangenehm werden: Es droht der Verlust des Versicherungsschutzes!

Wer Edelmetalle vermitteln möchte oder eine Beratung hierzu anbietet, benötigt nicht zwingend eine Vermögensschadenshaftpflichtversicherung. Viele Vermittler/Berater haben sich jedoch gleichwohl im Vorwege für den Abschluss

einer solchen Versicherung entschieden, wohl wissend, dass es beruhigend ist, wenn man eine Versicherung im Hintergrund hat, die einen von Schadenersatzansprüchen von Anlegern frei hält. Diesen Vermittlern/Beratern könnte jedoch ein böses Erwachen drohen.

Unklar ist bislang, wie sich Vermögensschadenshaftpflichtversicherer in diesbezüglichen Haftungsfällen positionieren werden, insbesondere, ob sie anstandslos Deckung bereitstellen. Vom Versicherungsschutz umfasst ist nämlich regelmäßig nur die Vermittlung physischen Edelmetalls beziehungsweise die Beratung hierzu. Die BaFin ordnete das Geschäftsmodell der BWF-Stiftung jedoch als verbotenes Einlagengeschäft ein. Sollte sich dies bewahrheiten, hätte der Vermittler also kein Edelmetall, sondern ein Einlagengeschäft vermittelt. Von der Definition des Versicherungsschutzes dürften Haftungsansprüche geschädigter Anleger daher nicht ohne Weiteres erfasst sein. Vermittler/Berater drohen damit auf einem etwaigen Schaden sitzen zu bleiben.

Vermittler/Berater sollten daher frühzeitig mit der eigenen Vermögensschadenshaftpflichtversicherung das Bestehen oder Nicht-Bestehen von Versicherungsschutz abklären, um gegen mögliche Schadenersatzforderungen von Anlegern gewappnet zu sein. Es empfiehlt sich dabei auch fachkundige anwaltliche Unterstützung in Anspruch zu nehmen. Gerne unterstützt auch die Kanzlei Michaelis betroffene Vermittler/Berater. ■

Kontakt

Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte
Glockengießerwall 2
20095 Hamburg

maxOffice in neuem Design

Wesentliche Funktionen sind jetzt noch übersichtlicher und auf den Anwender optimiert.



„maxOffice wird bereits von 1.200 Maklern genutzt.“

Daniel Ahrend
Mitglied der Geschäftsleitung

Die aktuelle Version von maxOffice glänzt mit einem überarbeiteten Design, in Kürze werden zudem neue Funktionen wie der Scanservice, eine Kalenderfunktion sowie E-Mail-Konten in das System integriert.

In der neuen Version werden alle Inhalte vergrößert dargestellt, die Ansichten aller Masken sind somit an die gängigen Auflösungen der Monitore angepasst. Das Kernstück bildet jedoch die Kundenübersichtsseite. Diese haben wir gemeinsam mit Maklern in einem eintägigen Workshop erarbeitet und somit zu 100 Prozent auf die Anforderungen der Makler an eine Kundenverwaltung abgestimmt. Unserem Kenntnisstand nach ist dies ein absolutes Novum.

Mithilfe unserer Makler ist es uns gelungen, die Kundenmaske erheblich strukturierter darzustellen und die Navigation intuitiver zu gestalten. Die Hauptseite der Kundendaten ist nun in drei wesentliche Blöcke unterteilt. Im oberen Bereich finden Sie alle Funktionen und Prozesse, die Sie direkt aus der Kundenmaske heraus starten, im mittleren Bereich befinden sich die Kundenstammdaten und der untere Bereich enthält eine Übersicht über alle bestehenden Verträge des Kunden.

An dieser Stelle möchten wir uns noch mal herzlich bei den Teilnehmern des maxOffice-Workshops bedanken und laden jeden Makler herzlich ein, an der Weiterentwicklung des Systems aktiv mitzuwirken.

Im aktuellen Update können Makler zudem Kunden und Interessenten filtern, ihren Fremdbestand auswerten – ablaufende Verträge sind gekennzeichnet, die ehemals Bestandsübertragungen waren – und selbst hochgeladene Dokumente umbenennen. Zudem gibt es eine Vorschau im Dokumentenarchiv.

Im Rahmen des nächsten Updates werden wir neben der E-Mail- und Kalenderfunktion und dem Scanservice unter anderem auch ein Ticketsystem einführen, damit Sie die Anfragen, die Sie an maxpool gestellt haben, stets im Überblick behalten. Weiterhin erhalten Sie in Kürze die Möglichkeit, Gesellschaften zu filtern. Bis zum Jahresende werden wir zudem die gesamte Vorgangsbearbeitung optimieren und bewerkstelligen, dass Sie Interessenten wesentlich einfacher und schneller einspielen können. Darüber hinaus erhalten Sie die Möglichkeit, Kundenstammdaten im System zu ändern und digitale Unterschriften einzuholen.

Das mittlerweile schon zwei Jahre alte maxOffice ist noch lange nicht ausprogrammiert. Trotzdem nutzen bereits 1.200 Makler unser System, und es kommen stetig neue Nutzer dazu. Pro Woche weist maxOffice mehr als 20.000 Seitenaufrufe mit sieben besuchten Seiten pro Nutzung auf. Wir freuen uns, Ihnen ein System zur Verfügung stellen zu können, das Ihren Bedürfnissen gerecht wird. ■

Auf den Punkt gebracht

maxOffice ersetzt eine eigene Bestandsverwaltung im Hause des Maklers.

Neue Kalenderfunktion mit Archivierung

E-Mail-Funktion mit Archivierung

Neues, breiteres Design mit überarbeiteter Kundenseite

Historisierung der Kundenaktivitäten

Archivierungsvorschlag zu eingehenden E-Mails

Kontakt

Kooperationsmanagement
Telefon: (0 40) 29 99 40-335
E-Mail: kooperation@maxpool.de



GLÜCKS ~~STRASSENKIND~~

- ✓ **Keine Verwaltungskosten**
durch ehrenamtliche Mitarbeiter
- ✓ **Eine echte 1 zu 1 Hilfe**
Jeder Euro kommt in Afrika an
- ✓ **Hohe Effektivität**
Unsere Institution ist klein und übersichtlich
- ✓ **Vollständige Transparenz**
Offene Buchhaltung im Internet
- ✓ **100prozentige Gemeinnützigkeit**
Ausstellung von Spendenquittungen möglich

Das Furaha Phönix Kinderhaus in Kenia wurde 2010 von uns als kleinem deutschen Förderverein gebaut und seitdem zu 100 Prozent selbst verwaltet und betrieben. Als leidenschaftliche Afrika-Reisende rief Familie Drewes den Verein bereits 2004 ins Leben, um Waisenkinder in Afrika zu unterstützen und aktive Hilfe zu leisten.

Unser oberstes Ziel ist es, eine effektive Hilfeleistung vor Ort zu leisten. Besonders stolz sind wir dabei auf unsere transparente Buchhaltung,

die den Verbleib der Spendengelder eins zu eins ausweist und dokumentiert, dass wir vollkommen ohne Verwaltungskosten wirtschaften.

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

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

Nachgefragt ...

„Ich habe ein Faible für das Austesten von Grenzen“

Meinen Feierabend verbringe ich am liebsten **mit meinem Lebensgefährten oder Sport**

Zum Frühstück gibt es bei mir **alles oder nichts**

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

Im Büro mache ich als Erstes **Guten Morgen sagen**

Meine Kollegen schätzen an mir **meine ehrliche und direkte Art**

Meine Kollegen nervt an mir **meine ehrliche und direkte Art ;-)**

Ursprünglich bin ich gelernte **Bankkauffrau**

Mein erster Berufswunsch war **Reiseverkehrskauffrau**

Meine beste berufliche Entscheidung war **nicht Reiseverkehrskauffrau zu werden**

Einen Tag lang tauschen würde ich gern mit **einem Kreditsachbearbeiter der DSL-Bank**

Im Kino war ich zuletzt in **50 Shades of Grey**

Bei Heißhunger hilft nur **Naschen oder Ablenken**

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

Wen ich schon immer gern mal treffen würde: **Ursula von der Leyen**

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

Meine Liebblingssportart ist **Triathlon**

Die nervigste Eigenschaft bei anderen ist **nicht zugeben können, dass man etwas nicht weiß oder nicht kann**

Meine schlechteste Eigenschaft ist **Verbissenheit**

Ich habe ein Faible für **das Austesten von Grenzen**

Meine Lieblingsstadt ist **London**



Vor die Wahl gestellt

Entweder	oder
<input checked="" type="checkbox"/> Schokolade	<input type="checkbox"/> Gummibärchen
<input type="checkbox"/> Frühaufsteherin	<input checked="" type="checkbox"/> Langarbeiterin
<input type="checkbox"/> Sach	<input checked="" type="checkbox"/> Leben - Baufi
<input checked="" type="checkbox"/> iPhone	<input type="checkbox"/> Android
<input checked="" type="checkbox"/> Gin Tonic	<input type="checkbox"/> Wodka Red Bull
<input checked="" type="checkbox"/> Kino	<input type="checkbox"/> Theater
<input type="checkbox"/> Lesen	<input checked="" type="checkbox"/> Fernsehen
<input checked="" type="checkbox"/> Natur	<input type="checkbox"/> Innenstadt
<input type="checkbox"/> Oper	<input checked="" type="checkbox"/> Rockkonzert
<input type="checkbox"/> Kinder	<input checked="" type="checkbox"/> Urlaub
<input checked="" type="checkbox"/> Sportwagen	<input type="checkbox"/> Geländewagen
<input type="checkbox"/> Kochen	<input checked="" type="checkbox"/> Essen gehen
<input 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



MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.
Karlsruhe

Zahlt auch bei Versehen

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

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

inkl. maxpool Leistungsservice + maxpool Haftungsübernahme

Der Qualitätspool


maxpool
Verantwortung verbindet.



Frische Infos gefällig? Der max-Blog

Das letzte Mailing ist gelesen, die neueste Sendung maxTV-AKTUELL kennen Sie schon, und doch ist der Wissensdurst noch nicht gestillt? Dann sollten Sie auf dem maxpool-Blog vorbeischaun. Unter www.maxpool-blog.de finden Sie neben den Beiträgen aus unseren Mailings, Newslettern und den maxTV-Sendungen auch weitere Neuigkeiten aus dem Hause maxpool und der Versicherungsbranche. Daneben teilen wir nützliche Vertriebs-tipps mit Ihnen und verraten objektiv, welche Tarife wirklich „top“ sind. Sie haben Fragen oder eine andere Meinung? Alle Beiträge können von Ihnen kommentiert werden. Nein, wir bitten sogar darum – und freuen uns auf Ihren Besuch!

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, Oliver Drewes, Kevin Jürgens, Nina Kehrlé, Stefan Klahn, Karim Nommensen, Jens Reichow, Katharina Schlender, Maren Straatmann, Claudia Tüscher, Julian Wagner, Alexander Weißel

Lektorat:

TextSchleiferei.de

Layout und Gestaltung:

Art Director:
Niels Flender
Layout:
Jörn Salberg

Anzeigenverkauf:

Yvonne Dombrowski
Telefon: (0 30) 6 88 37 20 23
E-Mail: y.dombrowski@alsterspree.de

Anzeigenservice:

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

Herstellungsleitung:

Marcel Berno

Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel.....6 f., 22, 54
 Beenken, Matthias.....6
 Böttcher, Markus 12 f.
 Buettner, Dan44
 Carallo, Christopher..... 51
 Czernetzki, Yvonne 10, 14, 26
 Drewes, Oliver 6, 10, 24 ff., 30 f.
 Drews, Markus 36
 Feyerherd, Hans-Joachim 13
 Haas, M.19
 Helmich, Christoph 36
 Jürgens, Kevin 28, 48
 Klahn, Stefan 22, 25
 Klaus, Dennis.....21
 Korte, Martin45
 Luttmann, Hermann 30
 Nahles, Andrea 38
 Okawa, Misao43
 Oletzky, Torsten 36
 Posch, Helmut 36
 Reichow, Jens.....53
 Rieß, Markus 36
 Schunk, Matthias..... 18 f.
 Schwarzer, Gerhard..... 36
 Soboll, Günther..... 36
 Steinhaus, R.19
 Straatmann, Maren 21, 56
 Suzuki, Makoto 43 f.
 Talley, Jeralean.....43
 Tüscher, Claudia 46 f., 50
 Wagner, Julian7
 Weißel, Alexander52
 Wiggermann, Dirk..... 10
 Wittenhaus-Storm, A.....19

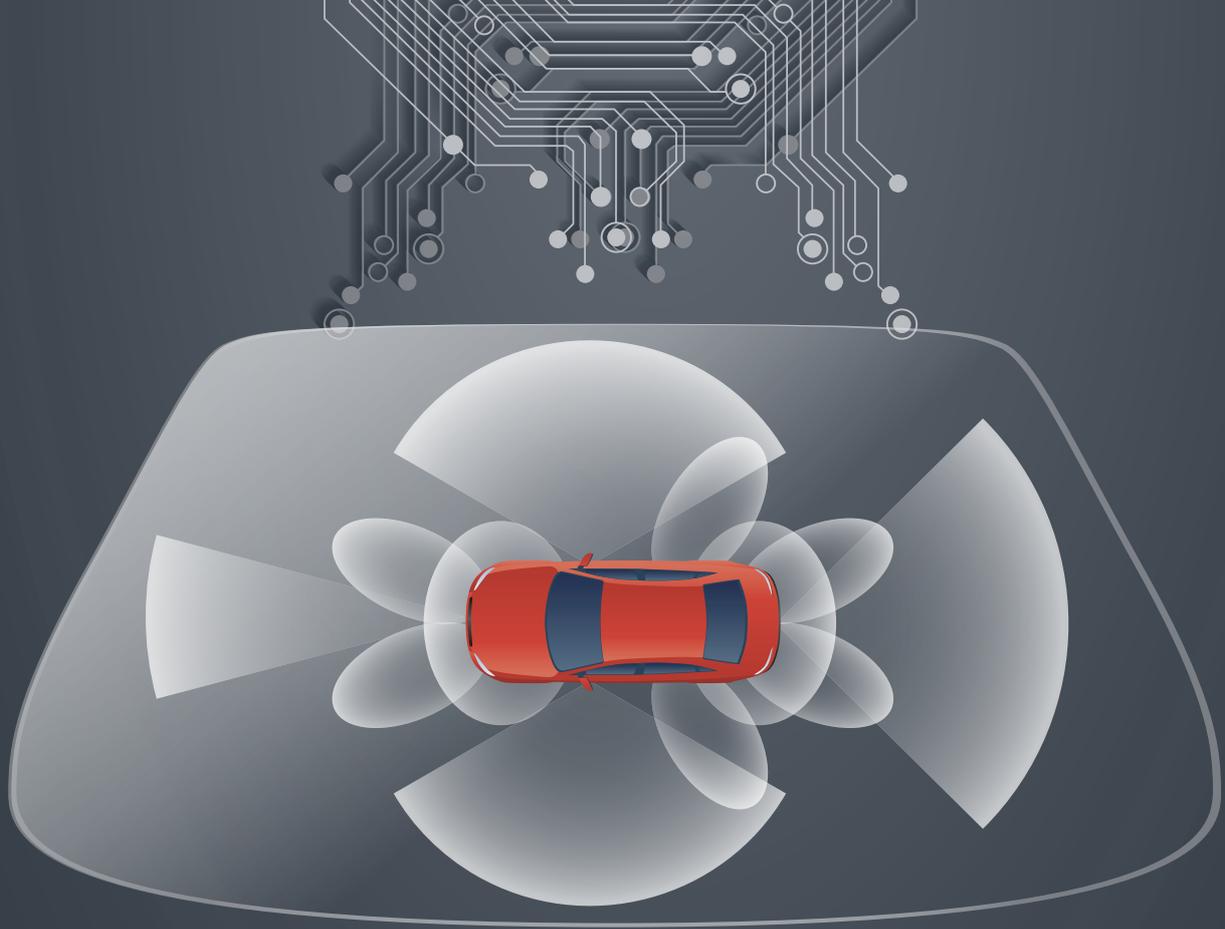
Firmenverzeichnis

Allianz 36, 51
 Alte Leipziger 15
 Ammerländer..... 15
 AssCompact.....6
 Basler 47
 bbg6
 BWF53

Condor 51
 Continentale 36, 40, 51
40
 DKV 40 f.
 DOMCURA 15, 36
 DPD6
 ERGO 6, 36
 FERI.....36
 Fonds Finanz 24
 Franke und Bornberg..... 26, 51
 Generali 15, 51
 Gothaer 15, 40 f., 51
 Grundeigentümer 15
 Haftpflichtkasse Darmstadt... 15, 35
 HanseMercur 40 f.
 Helvetia 47
 INTER..... 40 f.
 Interlloyd 15
 InterRisk 15
 IVV6
 Janitos..... 15
 Levelnine.....26
 LV 1871 51
 Medien-Versicherung 14
 Michaelis 10, 22, 26, 28, 53
 MLP 36
 MORGEN & MORGEN 26, 51
 Münchener Verein..... 41
 Munich Re..... 36
 NÜRNBERGER 40 f., 51
 NV 15
 R+V 7, 41
 Rhion..... 15
 Schwarzer Familienholding 36
 Softfair 26
 Swiss Life..... 47
 Techniker Krankenkasse..... 16
 Telekom.....6
 Union KV 8, 10
 uniVersa 40 f.
 VHV 15
 Volkswohl Bund 34, 51
 Waldenburger..... 15
 WECODE.....26
 Wiggermann..... 10
 Württembergische 41, 52
 YouGov..... 27

© 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.

Erscheinungsweise: vierteljährlich
 Einzelpreis: 5,00 Euro brutto
 Jahresabonnement: 18,00 Euro brutto
Mediadaten mit Preisliste:
www.maxpool.de > Mediale Infos > poolworld > Mediadaten
Bildnachweis:
 Deckblatt: AlexanderNikiforov/Thinkstock
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.



FAHRERASSISTENZSYSTEME

Carglass® bietet als Fahrzeugspezialist Nr.1 auch beim Thema Fahrerassistenzsysteme passgenaue Lösungen an.

Unser deutschlandweites Netz an Kalibrierungsgeräten und geschultem Fachpersonal kalibriert Sensoren und Kameras an Fahrzeugen Ihrer Kunden nach dem Scheibenneueinbau, wenn der Fahrzeughersteller dies vorschreibt.

Vertrauen Sie auf Carglass® - wir sind die Experten.

Vermitteln Sie sicher und schnell als Carglass® Partner auf www.carglass4partners.de.


CARGLASS®
4Partners



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