

# poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



## Die Zukunft beginnt jetzt

Neue Vorgaben und spannende Weiterentwicklungen: Das wartet 2016 auf die Versicherungsbranche

### Fonds und Premiumprodukte

maxpool definiert seine Investmentsparte ab Januar neu

### Umsetzung des LVRG weitgehend erfolgt

Die neuen Vergütungsstrukturen sind am Markt etabliert

### Neue Zahlen für die Sozialversicherung

Was sich 2016 ändert, zeigen die maxpool-Übersichten



**1** ist mir  
wichtig:

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

Stefanie Wollny – Allianz Maklerbetreuerin

### **Sicher, stabil und transparent – die Rentenversicherung der Allianz.**

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

**Allianz** 

## Liebe Leserin, lieber Leser!

Es weihnachtet sehr und ein bewegtes Jahr 2015 geht zur Neige.

**m**axpool verzeichnete im Jahr 2014 mit fast 35 Prozent ein rekordverdächtiges Wachstum, an das wir – dank Ihrer Mithilfe – auch im Jahr 2015 weitgehend anknüpfen konnten. Auf diese außergewöhnlich gute Entwicklung der maxpool Gruppe bin ich persönlich sehr stolz, und ich danke allen Kooperationspartnern und Produktgebern für ihr Vertrauen und den hausinternen Mitarbeitern für das starke Engagement. Wir werden auch 2016 zeitgemäße Weiterentwicklungen vorantreiben und sicherlich in einigen Teilbereichen – etwa bei Deckungskonzepten – wieder einige Markttrends neu definieren. Aktuell setzt sich die Fachliteratur immer wieder mit „FinTechs“, neuen Apps und Endkumenteknik auseinander, die intensiv auf den Markt drängen. Meine Meinung dazu ist, dass wir als Poolgesellschaften die eigentlichen FinTech-Gesellschaften sind, derzeit realisieren das jedoch die wenigsten. Wir bei maxpool haben uns dagegen entschieden, mit den viel in den Medien behandelten FinTech-Gesellschaften zu kooperieren. Geschäftsmodelle, die auf die reine Übertragung von Beständen ausgerichtet sind und Kunden keine fundierte Beratung zukommen lassen, sind aus unserer Sicht nicht in Ordnung. Sie konterkarieren unseren „Maklermarkt“, und daher distanzieren wir uns als Maklerpool ausdrücklich von solchen Anbietern. Stattdessen werden wir 2016 mit einer eigenen Technik an den Markt gehen, die es dem Makler ermöglicht, zeitgemäß und sinnvoll von der Digitalisierung zu profitieren. Selbstbewusst möchte ich hinzufügen, dass unsere Technik die Vorteile verschiedenster Anbieter kombiniert und darüber hinaus weitere Innovationen beinhalten wird. Insofern werden wir 2016 sehr erfolgreiche Weiterentwicklungen liefern. Damit können Sie als Makler und wir als Ihr Maklerpool gemeinsam auch 2016 wieder gravierend weiterwachsen und für Ihre Kunden bedeutsame Mehrwerte bieten.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine schöne und erholsame Weihnachtszeit und einen guten Rutsch in ein erfolgreiches, gesundes und spaßiges 2016!

Herzlichst

Ihr Oliver Drewes



FURAHA  PHÖNIX  
KINDERHAUS

**Wir wollen  
Welten bewegen!**



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

*Hermann Gmeiner*

**FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.**

c/o Hamburger Phönix AG

Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg

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

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

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

**Registrierung des Vereins:**

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

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

**FURAHA PHÖNIX**

Spendenkonto: 0 36 36 06

Deutsche Bank Hamburg

(BLZ: 200 700 24)

# Inhalt



30



36

## ■ maxpool

**Interne Meldungen** maxpool-News auf einen Blick. **06**

**Zwischen Recht und Unrecht** Drei Jahre maxpool-Leistungsservice. **08**

**„Für uns zählt vor allem Qualität“** Wie vier junge Versicherungsexperten zu maxpool kamen. **10**

**So wird Bestandsverwaltung zum Kinderspiel**  
maxOffice Premium: Angebundene Partner können das Bestandsverwaltungssystem in Kürze kostenlos testen. **12**

**Volle Transparenz** Wie Versicherer die Änderungen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) umsetzen. **14**

**„Wichtig ist die Qualität der Gespräche“** Die POOLS & FINANCE bot reichlich Gelegenheit zum fachlichen Austausch, zur Weiterbildung und zum Netzwerken. **16**

**Zeit ist Geld** maxpool bietet ein umfassendes Angebot an Online-Schulungen. **18**

**Klare Sicht bei Privathaftpflichtversicherungen** Der aktuelle maxpool-Produktvergleich beleuchtet PHV-Tarife. **20**

**So wird 2016 gerechnet** Die neuen Zahlen für die Sozialversicherung liegen vor. **24**

**Achtung, Haftungsfalle!** In PHV-Beständen kann erhebliches Haftungspotenzial für den Makler lauern. maxpool-Partner Jens Schulz hat die Gefahr erkannt und gebannt. **26**

**Keine reine „Me too“-Story** Ab Januar 2016 definiert maxpool seine Investmentsparte neu. **28**

## ■ Titel

**Die Zukunft beginnt jetzt** Auch 2016 warten neue Vorgaben und interessante Weiterentwicklungen auf die Versicherungsbranche. **30**

46

14



## ■ Versicherungen

**Buschfunk** Neuigkeiten aus der Versicherungswelt. **34**

**Alle Jahre wieder ... steigt die Beitragsbemessungsgrenze** Die Bemessungsgrenzen in der Kranken- und der Rentenversicherung werden jährlich neu festgelegt. **36**

**BU mit garantierten Beiträgen** Die Berufsunfähigkeitsversicherung zählt zu den wichtigsten Versicherungen. **38**

**Privat oder gesetzlich?** Wenn Makler zum Thema Krankenversicherung beraten, müssen sie heute besser vorbereitet sein als früher. **40**

**Kein Risiko eingehen, an die Familie denken** Risikolebensversicherungen haben am Markt durchaus ihre Berechtigung. **42**

## ■ Vertriebstipps

**Minimieren Sie Ihre Haftung** Hausratbestand überprüfen lohnt sich. Die max-Hausrat Premium inklusive max-Leistungsschutz ist attraktiv für Kunden und Makler. **44**

**Forderungsausfall – und dann?** So vermeiden Gewerbetakunden ein existenzielles Risiko. **45**

**Lassen Sie Bilder sprechen** maxpool hat eine interessante Lösung für Sie parat, wie Sie Ihre (potenziellen) Kunden von Ihrer Fachkompetenz überzeugen können. **46**

**Eine private Pflegerente ist alles, nur kein Luxus** Die flexible Pflegerentenversicherung mit Auszahlungsmöglichkeiten. **47**

**Gut versorgt von Anfang an** Kinder bedürfen auch medizinisch einer besonderen Fürsorge. **48**

## ■ Rubriken

**Editorial** **03**

**Nachgefragt ...** Persönliche Fragen an Christopher Carallo **49**

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



Wir lieben die **PKV**

## Hängen Sie gesundheitliche Sorgen ab: Mit der privaten Krankenversicherung.

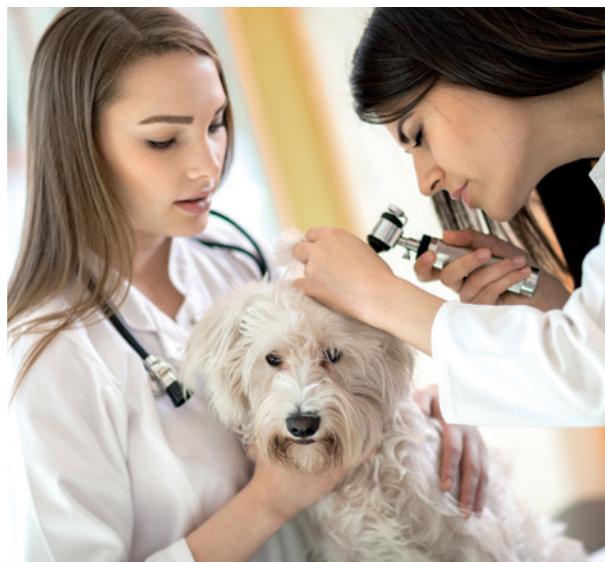
- Medizinische Top-Versorgung
- Leistungsversprechen ein Leben lang
- Bezahlbar im Alter

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

**Gothaer**

## Neu bei maxpool: Tierkrankenversicherung

Hunde, Katzen und Pferde gehören zu den beliebtesten Haustieren und werden oft als vollwertige Familienmitglieder gesehen. Entsprechend groß ist die Sorge, wenn Minka, Bello oder Amadeus krank werden oder sogar operiert werden müssen. Hinzu kommt die Sorge um die Kosten, denn Tierarztbehandlungen und Operationen können sehr teuer werden. Damit man sich der Pflege des Haustieres in Ruhe ohne finanzielle Bedenken widmen kann, lohnt es sich, eine entsprechende Vorsorge zu treffen. Als Kooperationspartner von maxpool können Sie die Tierbesitzer unter Ihren Kunden nun auch in diesem Bereich unterstützen und ab sofort Anträge für die Tierkrankenversicherungen der Helvetia und der Uelzener über maxpool einreichen. Nähere Informationen zu den verfügbaren Tarifen finden Sie im maxINTERN in der Rubrik „Sachversicherungen“. Dort können Sie auch Online-Berechnungen durchführen. Selbstverständlich steht Ihnen auch die Vertriebsunterstützung Sach für Fragen zur Verfügung.



## Hannoversche: Vorteile für maxpool-Partner

Die Hannoversche hält derzeit gleich zwei Bonbons für maxpool-Partner bereit. So vergibt der Versicherer noch bis zum 31. Dezember 2015 einen Bonus in Höhe von 50 Euro für jeden über maxpool eingereichten Risikoantrag mit Dynamik-Option. Voraussetzungen: Versicherungsbeginn bis einschließlich 1. Januar 2016, zehn Jahre Mindestlaufzeit, eine Versicherungssumme von 50.000 bis 200.000 Euro sowie ein Höchst Eintrittsalter von 50

Jahren. Darüber hinaus erhalten an maxpool angebundene Makler im Rahmen der Geburtstagsaktion zum 140-jährigen Bestehen der Hannoverschen für jeden eingereichten Antrag in der Plus-Variante eine erhöhte Vergütung von 30 Promille. Letztgenannte Aktion gilt bis 31. Dezember 2016. Für nähere Informationen kontaktieren Sie bitte die Vertriebsunterstützung LV/Vorsorge unter Telefon (0 40) 29 99 40-370 oder per E-Mail an [lv@maxpool.de](mailto:lv@maxpool.de).

## Attraktive Nachlässe für die max-Hausratversicherungen



Noch bis zum 29. Februar 2016 gelten für die max-Hausrat-Tariflinien Nachlässe zwischen 5 und 35 Prozent. Die Vergünstigungen sind bereits in Mr-Money und Softfair berücksichtigt. Aber auch sonst lohnen sich die max-Hausratversicherungen. Zum Beispiel profitieren Kooperationspartner von maxpool und deren Kunden seit Mai 2015 auch in dieser Sparte vom max-Leistungsschutz. Mit dem Slogan „Der gesamte Markt in einer Police“ ist das Highlight des marktführenden Tarifs griffig auf den Punkt gebracht: Der Kunde hat keinen Deckungsnachteil gegenüber Wettbewerbertarifen, individuelle Nachteile werden im Schadensfall reguliert. Wer seinen Hausratbestand optimieren möchte, den unterstützt maxpool umfassend, etwa bei der Planung einer Mailingaktion inklusive Anschreiben an Kunden und bisherige Versicherer. Je größer der über die max-Hausrat-Tariflinien abgesicherte Hausratbestand ist, desto weniger Haftungsfallen birgt er für den Makler.

## Drei maxpool-Tarife sind „Maklers Lieblinge“

Die Vorteile der maxpool-Deckungskonzepte sprechen sich am Markt immer mehr herum. Das zeigt die aktuelle Umfrage „Maklers Lieblinge“ des Finanzmagazins procontra. So kürten Makler die maxpool-Konzepte in drei Kategorien zu den Top Drei. Während die private Haftpflichtversicherung max-PHV Premium und die max-Wohngebäude Premium sich in ihren Sparten den dritten Platz sicherten, erreichte die Tierhalterhaftpflichtversicherung max-THV Premium sogar den zweiten Platz unter allen Anbietern. Mit diesen Top-Platzierungen kann maxpool erneut seine starke Stellung am Maklermarkt unterstreichen. Seit einigen Jahren befragt das Branchenorgan procontra die deutschen Makler regelmäßig zu den von ihnen bevorzugten Produktanbietern in verschiedenen Sparten. Das Ergebnis wird unter dem Slogan „Maklers Lieblinge“ veröffentlicht und spiegelt die unvermittelte Meinung markterfahrener Profis wider.

## Mit dem Finanzierungsschutzbrief professionell beraten

Wer eine nachhaltige Finanzierungs- und Immobilienberatung leisten möchte, sollte alle für den jeweiligen Kunden relevanten Risiken absichern. Mit dem Finanzierungsschutzbrief von maxpool behalten Sie dabei stets den Überblick. Er bietet Ihnen und Ihren Kunden eine Checkliste und einen Leitfaden für die nachhaltige Finanzierungs- und Immobilienabsicherung. Der Finanzierungsschutzbrief steht Ihnen im maxINTERN in der Rubrik Baufinanzierung unter Formularcenter/Formular als PDF-Dokument zum Download zur Verfügung.

## Interview



*„Wir sind für Makler ein Sparringspartner in allen Fragen zum Abschluss einer privaten Absicherung.“*

**Karim Nommensen**  
Teamleiter Vertriebsunterstützung KV

**poolworld:** Wie sieht die Hilfestellung für angebundene maxpool-Partner durch die Vertriebsunterstützung KV konkret aus?

**Karim Nommensen:** Bei uns sind angebundene Kooperationspartner grundsätzlich richtig, wenn für ihre Kunden eine private Krankenversicherung infrage kommt. Wir sind für Makler ein Sparringspartner, um alle Fragen rund um den Abschluss einer privaten Absicherung zu klären. Wir klopfen sie gemeinsam mit dem Makler ab und erstellen daraus einen VVG-konformen Vorschlag, der den individuellen Bedürfnissen des jeweiligen Kunden gerecht wird. Zudem helfen wir dabei, medizinische Problemfälle hinsichtlich der privaten Krankenversicherung zu klären. Ein solcher Problemfall liegt etwa vor, wenn ein Kunde noch nie versichert war. Auch die Absicherung von Schülern oder Studenten, die sich eine Zeitlang im Ausland aufhalten, birgt Fallstricke. Problematische Leistungsfälle, etwa wenn der Krankenversicherer nicht zahlt, begleiten wir ebenfalls.

**poolworld:** Private oder gesetzliche Krankenversicherung – welche Vorsorgeform bietet aus Ihrer Sicht mehr Vorteile?

**Nommensen:** Die Frage muss lauten: Welche der beiden Absicherungen bietet die bessere Versorgungsform aus Leistungssicht? Hier sehe ich

klar die private Krankenversicherung im Vorteil. Im Gegensatz zu Kassenspatienten können Privatversicherte selbst bestimmen, welche Leistungen ihre Absicherung enthalten soll – etwa die Unterbringung in einem Einbettzimmer oder die Behandlung durch einen Chefarzt. Es hängt dann vom Einzelfall ab, welche der genannten Absicherungsformen greift. Fest steht, dass aufgrund des demografischen Wandels langfristig erhebliche Finanzierungsprobleme auf die gesetzliche Krankenversicherung zukommen und Versicherte weniger Leistungen beanspruchen können.

**poolworld:** Welche Absicherungsformen sind aus der Beratung Ihrer Ansicht nach nicht mehr wegzudenken?

**Nommensen:** Im Zusatzbereich halte ich die Zahnzusatzversicherung für sinnvoll, denn wer Zahnersatz benötigt, muss mit hohen Zuzahlungen rechnen. Aufgrund der Überalterung sollten Makler zudem besonders die Zielgruppe 50plus frühzeitig auf die Pflegeversicherung ansprechen. Auch hier sind die Leistungen teils mit hohen Kosten verbunden. Drittens sichern Heilpraktiker-Tarife das Bedürfnis vieler Kunden ab, die alternative Behandlungsformen wünschen. Alle drei Absicherungsformen können über maxpool vermittelt werden, für Fragen stehen wir selbstverständlich gern zur Verfügung. ■

# Zwischen Recht und Unrecht

Drei Jahre maxpool-Leistungsservice. Das Resümee: Auch Versicherer können irren, und Kunden haben leider nicht immer recht. maxpool-Syndikusanwältin Yvonne Czernetzki berichtet.



## **W**as genau umfasst Ihre Arbeit im Leistungsservice?

Im Leistungsservice prüfen wir abgelehnte Schadensfälle auf Basis der vorliegenden Versicherungsbedingungen. Ist eine ungerechtfertigte Ablehnung gegeben, reichen wir in Abstimmung mit dem Kunden einen Widerspruch ein und entkräften fragwürdige Behauptungen – oftmals auch in mehreren Runden und auf verschiedenen Instanzen. Viele Kunden gehen dafür sonst zum Rechtsanwalt. Bei uns gehört das zum Service und ist für über maxpool abgeschlossene Verträge kostenfrei.\*

## **W**ie sieht Ihre Erfolgsquote im Leistungsservice aus?

Sehr gut. Wenn das Bedingungswerk bezüglich der Schadensregulierung eindeutig ist, erhalten wir in der Regel die Deckungszusage. Oftmals liegt auch nur ein Missverständnis vor, das wir im

Rahmen unserer Arbeit aufklären. Es gibt allerdings auch Fälle, bei denen wir uns bedingungstechnisch auf sehr dünnem Eis bewegen. Wenn der Kunde dann nicht vor Gericht ziehen möchte, läuft es oft auf einen Vergleich hinaus. Es lohnt sich in jedem Fall, den Leistungsservice in Anspruch zu nehmen. Selbst wenn wir nach eingehender Prüfung nur eine gerechtfertigte Ablehnung feststellen können, ist uns der Kunde für die objektive Beratung als zweite Meinung sehr dankbar.

## **U**nd wie sieht es im Bereich der Berufsunfähigkeit aus? Dort bieten Sie die Leistungsprüfung vorab an.

Bisher haben wir jede beantragte Berufsunfähigkeit auch durchbekommen. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass keine Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht vorliegt. Dann sind auch uns leider die Hände gebunden.

## **I**n welchem Bereich wird der Leistungsservice besonders gern beansprucht?

Sehr beliebt ist inzwischen die Vorabprüfung des BU-Leistungsantrags. Hier prüfen wir die schlüssige Darstellung der beantragten Berufsunfähigkeit und können so bereits im Vorfeld einer Nachbearbeitung entgegenwirken beziehungsweise eine schnelle Auszahlung der BU-Rente bewirken.

Viele Anfragen bekommen wir auch im Bereich KV, Sach-Privat, bei Wohngebäude- und Hausratversicherungen. Die größten Herausforderungen sind hier fehlende Deckungszusagen sowie zu geringe Entschädigungen im Leistungsfall. Manchmal haben aber auch Kunden völlig falsche Vorstellungen von Schadensersatz. Dann leisten wir Aufklärungsarbeit – auch das gehört zu unserem Service.

## **W**as war bisher Ihr kniffligster Fall?

Da fallen mir direkt zwei Fälle ein. Zum einen der Milchpulver-Fall, in welchem die UKV die Kostenübernahme für eine besondere Nahrungsmittelergänzung verweigerte (poolworld 02/2015), und zum anderen die Anerkennung der Berufsunfähigkeit eines Bioladen-Inhabers, welcher aufgrund von Burn-out und Depressionen sein Geschäft aufgeben musste (poolworld 03/2015). Beide Fälle konnten wir zum Erfolg führen. Aus meiner Sicht ist der Leistungsservice das Beste, was dem Kunden passieren kann. ■

## **K**ontakt

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

Stephan Schinnenburg, Mitglied des Vorstands  
der ERGO Beratung und Vertrieb AG

## „Erfolg braucht einen Sparrings- partner auf Augenhöhe.“

Sie gehören zu den erfolgreichsten Maklern Deutschlands! Dann sprechen Sie mit einem unserer Maklerbetreuer vor Ort, Ihrem Regionaldirektor oder Ihrem Vertriebsdirektor. Auch ich stehe Ihnen jederzeit zur Verfügung. Denn wir haben verstanden, dass Sie eine Betreuung auf Augenhöhe suchen. Viele weitere Argumente, die für uns und unsere starken Marken sprechen, finden Sie auf [makler.ergo.de](http://makler.ergo.de)

# ERGO

Versichern heißt verstehen.

ERGO Maklervertrieb – starke Marken unter einem Dach.

ERGO



DKV

ERV

# „Für uns zählt vor allem Qualität“

Wie vier junge Versicherungsexperten zu maxpool kamen



Die Lüneburger Makler von Hanse Finanzen von links nach rechts: Lars Halbensleben, Hendric Grosche, Jonas Ahrens

**poolworld:** Herr Ahrens, Sie hatten eigentlich gar nicht vor, zu maxpool zu wechseln. Wie kam es dennoch dazu?

**Jonas Ahrens:** Wir waren bis vor gut eineinhalb Jahren bei einem anderen Maklerpool, mit dem wir durchaus zufrieden waren. Was uns bei maxpool begeistert hat, war das ehrliche Interesse an uns. In mehreren Gesprächen hat uns maxpool die Art der Zusammenarbeit und die Vorteile erläutert. Nicht nur das hat uns überzeugt, sondern vor allem wie kompetent, sympathisch und authentisch die Mitarbeiter sind.

**poolworld:** Möchten Sie uns Hanse Finanzen kurz vorstellen?

**Ahrens:** Wir sind ein junges Team von vier Versicherungs- und Finanzfachleuten, das zumeist Kunden in Lüneburg

betreut. Hier sind wir bekannt und agieren erfolgreich. Für uns zählt vor allem Qualität, und genau mit diesem Anspruch sind wir bei maxpool gut aufgehoben.

**poolworld:** In welchen Sparten nutzt Hanse Finanzen die Services von maxpool?

**Ahrens:** Wir arbeiten in allen Sparten, da wir gut aufgestellt sind. Besonders herausstellen möchte ich beispielsweise den Bereich Gewerbe. Da wir in der gesamten Stadt Lüneburg ganz unterschiedliche Gewerbekunden haben – vom Diskothekenbetreiber bis zur Tischlerei –, variiert der Bedarf der Kunden stark. Hier ist maxpool eine riesige Hilfe. Die maxpool-Berater im gewerblichen Bereich finden wirklich für jeden Kunden

genau die richtige Lösung und beraten uns stets schnell und effizient. Gleiches gilt aber auch für den Bereich Sach und die anderen Sparten.

**poolworld:** Welche Bedeutung hat für Sie der Leistungsservice von maxpool?

**Ahrens:** Das ist sehr wichtig für uns, denn wir können den Vorteil, den maxpool uns gewährt, direkt an den Kunden weitergeben. Daher werben wir auch mit diesem Vorteil. Wir erklären, dass wir mit einer renommierten Kanzlei zusammenarbeiten, die sich auf Versicherungsfälle spezialisiert hat. Es ist eine Win-win-Situation für alle: Die Kunden profitieren und empfehlen uns weiter. Wir generieren neue Kunden, das ist auch für maxpool gut.

**poolworld:** Womit konnte maxpool Sie noch überzeugen?

**Ahrens:** Die Policenveredelung ist absolut kundengerecht. Das nutzen wir immer, und es kommt sehr gut an. Das CRM von maxpool ist richtig schlau. Die detaillierten Einsichten, der Überblick zu jeder Zeit und die wirklich klug programmierten Erinnerungsfunktionen sind im Makleralltag mehr als hilfreich, zumal wenn man über 700 Kunden betreut.

**poolworld:** Welche Empfehlung würden Sie für die Branche aussprechen?

**Ahrens:** Die Menschen wünschen sich gute und verlässliche Qualität in vielerlei Hinsicht, eben auch bei Versicherungs- und Finanzprodukten. Daher muss man echte Qualität bieten, wenn man glaubwürdig bleiben möchte. Unter diesem Aspekt – hohe Qualität – betreiben wir übrigens noch die Hanse Sports GmbH, ein Unternehmen für die Karriereplanung von Sportlern. ■



© Sergey Nivens/fotolia



# *Auf das Werkzeug kommt es an.*

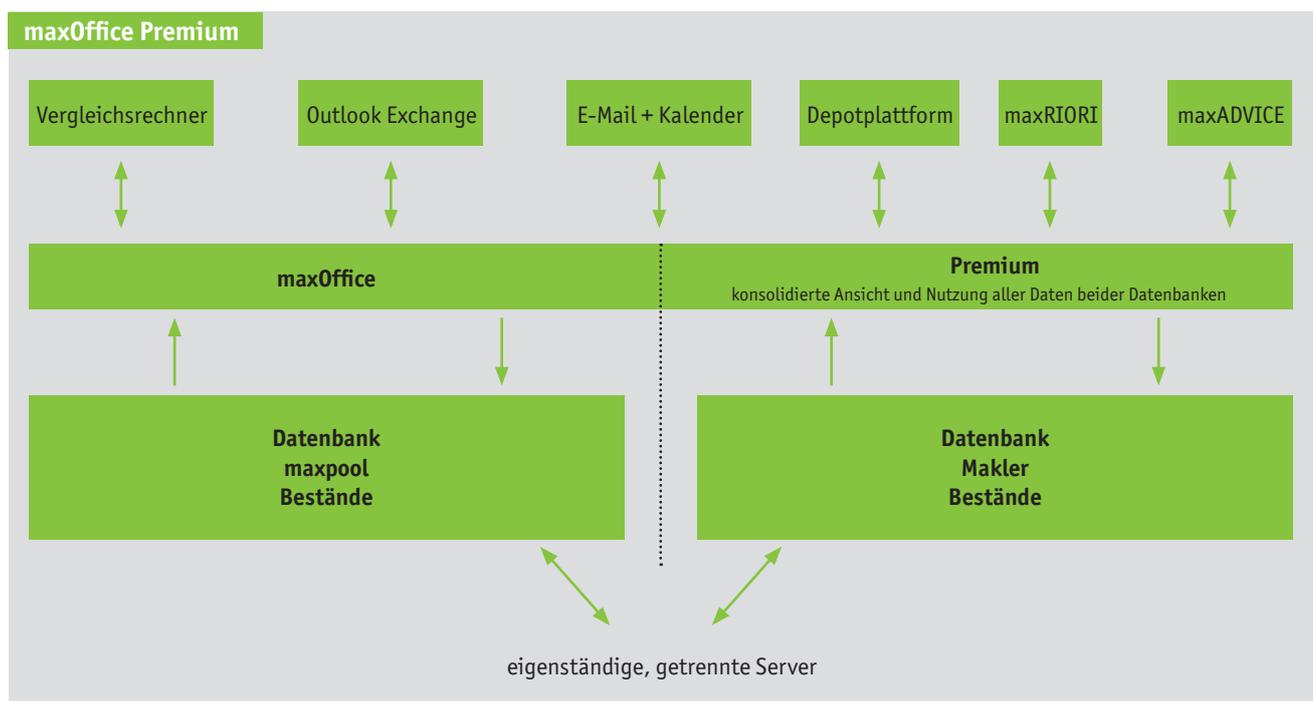
Die neuen procontra Beratertools

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

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

# So wird Bestandsverwaltung zum Kinderspiel

Neu und nur bei maxpool: maxOffice Premium. Angebundene Partner können das Bestandsverwaltungssystem mit erweiterbaren Modulen in Kürze kostenlos testen.



In Kürze steht maxOffice angebotenen Maklern in zwei Ausprägungen zur Verfügung. Die Version maxOffice Classic enthält alle bereits bekannten Funktionen. Mit dem neuen maxOffice Premium können Makler zudem auch nicht über maxpool geführte Direktbestände vollständig verwalten, E-Mails versenden und empfangen sowie Termine koordinieren. Zudem bietet die kostenpflichtige Premiumversion eine Reihe nützlicher Zusatzmodule.

## Verwaltung von Fremdverträgen

Damit Makler über maxOffice Premium auf alle Daten in ihrem Bestand zugreifen können, werden die nicht über maxpool verwalteten Kunden- und Vertragsdaten in einer Datenbank gespeichert,

die physisch von den maxpool-Daten getrennt ist. Die Kunden- und Vertragsdaten aus dem maxpool-Bestand werden wie gehabt durch maxpool serviziert.

Zusätzlich besteht die Möglichkeit, die nicht über maxpool betreuten Verträge eigenständig zu erfassen. Ob und wann die Daten aktualisiert werden, kann der Makler selbst entscheiden. Dies hat wesentliche Vorteile. Sämtliche Datensätze werden kumuliert in maxOffice angezeigt und lassen sich wie gehabt aus dem System heraus weiterverarbeiten. Zum Beispiel können die Stammdaten zur Übergabe in einen der Vergleichsrechner oder zur Erstellung eines vollständigen Vertragsspiegels genutzt werden. Die parallele Suche in mehreren Systemen oder die redundante Eingabe von Daten haben somit ein Ende. Vielmehr

bietet maxOffice Maklern ein System für sämtliche Kunden und Verträge, das eine schnelle, sichere und einfache Verwaltung ermöglicht.

## E-Mail- und Kalenderfunktion

Ein weiteres Highlight von maxOffice Premium liegt in der innovativen E-Mail- und Kalenderfunktion. Die E-Mail-Funktion ermöglicht es, eines oder mehrere E-Mail-Konten (IMAP oder POP3) inklusive Signaturen zu hinterlegen. So können Makler mit ihrer E-Mail-Adresse und Signatur aus der Kunden- oder Vertragsmaske heraus E-Mails versenden und empfangen. Versendete E-Mails werden automatisch in der Kunden- und Vertragshistorie archiviert. Auch die eingehenden E-Mails lassen sich sehr einfach

am Kunden oder Vertrag archivieren. Mit der Kalenderfunktion können Termine direkt am Kunden oder Vertrag hinterlegt und das Ergebnis mittels Terminbericht festgehalten werden. Im Hintergrund wird automatisch archiviert. Ein CRM-System bringt dann den geforderten Nutzen, wenn es eine vollständige Kundenakte mit allen Schriftsätzen, E-Mails und Terminen bietet. maxOffice Premium liefert genau das.

#### Nützliche Zusatzmodule

Mithilfe nützlicher Zusatzmodule lässt sich maxOffice Premium auf die eigenen Bedürfnisse abstimmen. Das Modul Outlook Exchange ermöglicht es, Termine, Kontakte und E-Mails zu synchronisieren und auch offline auf Vertragsdaten zuzugreifen. Funktionen für Serienbriefe

und -mails eröffnen mit den bereits hinterlegten oder individuellen Briefvorlagen neue Möglichkeiten für das Dialogmarketing. Mit dem Scanservice kann die Verarbeitung der eigenen Eingangspost an maxpool ausgelagert werden. Wir digitalisieren die gesamte Eingangspost oder Kundenarchive und Makler erhalten die gescannten Dokumente als hochwertiges PDF inklusive einer Volltext-OCR-Datei. Die Originale senden wir entweder zurück oder vernichten sie datenschutzkonform. Auf Wunsch übernehmen wir auch die Archivierung der Schriftstücke.

Über das Modul Postversand kann ab 2016 geschäftliche oder private Korrespondenz direkt vom Computer aus versendet werden. Mit nur wenigen Klicks lassen sich Briefe hochverschlüsselt an das Brief- und Druckzentrum übermitteln. Dort werden

die Briefe gedruckt, gefalzt, kuvertiert und der Deutschen Post AG anschließend frankiert übergeben. Der Makler spart dabei bares Geld und wertvolle Arbeitszeit, denn nirgends lassen sich ab 0,63 Euro komplett produzierte Standardbriefe versenden. Sämtliche Briefe werden automatisch über maxOffice Premium am Kunden oder Vertrag archiviert, so dass die Kundenhistorie stets vollständig bleibt und maximalen Überblick bietet. Mehr Information und Preise zu maxOffice Premium plus Module finden Sie in Kürze im maxINTERN unter maxOffice. ■

#### Kontakt

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

# Wir zeigen Ihnen, wo es lang geht!

## Ihr Experte für die Berufshaftpflicht-Versicherung

# CORPORATE INSURANCE Versicherungsmakler GmbH



[www.corporate-insurance.de](http://www.corporate-insurance.de)

# Volle Transparenz

Seit Jahresbeginn haben die meisten Gesellschaften die Änderungen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) umgesetzt. Weitere Versicherer ziehen jetzt nach.



**S**o werden zum Jahreswechsel auch die Gesellschaften, die bislang noch an den „alten“ Vergütungsstrukturen festgehalten haben, die durch das LVRG bedingte Kürzung der Courtagen in der Lebensversicherung umsetzen. Um ein abschließendes Fazit zu ziehen, ist es aktuell noch zu früh. Allerdings kann bereits festgehalten werden, dass die Stornohaftzeit durchschnittlich um rund 6,25 Prozent verlängert wurde, jedoch

noch keine klare Verlagerung von Abschluss- und Bestandsprovision festzustellen ist. Biometrietarife sind davon in

aller Regel nicht betroffen. Die meisten Versicherer kompensieren die reduzierte Abschlussvergütung durch eine so-

## Durchschnittliche Abschlussprovision und Stornohaftung Leben

Vermittlerart	Abschlussprovision*		Stornohaftung**	
	2015	2011	2015	2011
Ausschließlichkeitsvertreter	26,6	26,2	5,4	4,9
Makler	39,4	39,3	5,1	4,8
Mehrfachvertreter	36,2	34,6	5,1	4,7

Quelle: Towers Watson, \* Promille, \*\* Jahre

### Änderung bei Vergütungen nach LVRG\*

Vermittlerart	Vergütungsänderung		Umgesetzte oder geplante Maßnahmen		
	umgesetzt*	geplant*	Senkung Abschlussprovision*	Verteilung v. Teilen der Abschlussprovision*	Komplett rätierliche Abschlussprovision*
Ausschließlichkeitsvertreter	36	45	38	30	4
Makler	28	42	38	32	6
Mehrfachvertreter	33	47	49	32	7

Quelle: Towers Watson, \* Angaben in Prozent

nannte „laufende Abschlussvergütung“, die einer parallel laufenden zweiten Bestandspflegevergütung gleichkommt. Nach wie vor werden aber auch noch die „normalen“ Vergütungen angeboten, die jedoch mit einer längeren Stornohaftzeit belegt sind. Folglich stehen bei einigen Gesellschaften bis zu vier Vergütungsmodelle zur Option. Aber Vorsicht: Eine hohe Stornohaftzeit kann sich negativ auf den Bestandsverkauf auswirken und finanzielle Konsequenzen für den Käufer wie auch für den Verkäufer nach sich ziehen. Erklärt der Käufer des Bestands sich dazu bereit, die Verträge mit Stornohaftung zu übernehmen, so muss er im Zweifel auch die Vergütungen zurückzahlen, die noch sein Vorgänger erhalten hat. Wird der Bestand ohne Stornohaftung verkauft, läuft der Verkäufer hingegen Gefahr, Vergütungen zurückzahlen zu müssen, obwohl er keine Einnahmen aus dem Bestand mehr bezieht. Makler, die sich in den nächsten Jahren zum Beispiel aus Altersgründen aus dem Versicherungsgeschäft zurückziehen möchten und den Verkauf ihres Bestands in Erwägung ziehen, sollten sich demnach für ein Modell mit einer möglichst geringen Stornohaftung entscheiden.

maxpool bietet seinen Partnern grundsätzlich alle verfügbaren Vergütungsmodelle an. Angefangen bei der gängigen Abschlussprovision mit einer zum Teil zehnjährigen Stornohaftzeit über eine leicht reduzierte Abschlussprovision mit laufender Abschlussvergütung und einer leicht verlängerten Haftzeit bis hin zur 25-Promille-Variante mit einer

deutlich erhöhten laufenden Courtagel. Doch welcher Makler, der mit allen relevanten Produktgebern zusammenarbeitet, kann da noch den Überblick behalten? Um seinen Vertriebspartnern größtmögliche Transparenz zu bieten, hat maxpool sich bereits im Mai 2015 zu einem radikalen Schritt entschlossen und

Ennedi Gargiso, maxpool

**„Unsere Vertriebspartner  
partizipieren  
gleichbleibend an den  
Poolkonditionen.“**

die Vergütungen griffig auf eine Formel zusammengefasst. Seither wird der Anteil der Courtagen für angebundene Partner auf einen pauschalen Wert über alle Bereiche definiert. Folglich berechnet maxpool von allen Courtageteilen aus dem Bereich LV jeweils 12 Prozent als Vergütung, ganz gleich ob es sich dabei um eine Abschlussvergütung, eine laufende Abschlussvergütung oder eine Bestandspflegecourtagel handelt. Aktive Makler der Kategorien A und B erhalten demnach stets 88 Prozent der maxpool zufließenden Courtagel. Bei Maklern der Kategorien C und D, die nur wenig Geschäft über maxpool platzieren, berechnet maxpool 20 Prozent als Vergütung und kehrt 80 Prozent aus.

„Nach Einführung der LV-Formel wurden wir oft gefragt, was diese denn genau für den Makler bedeutet. Nun, dank des

pauschalen Abrechnungssatzes kann er sich zum einen sicher sein, dass er stets 88 Prozent der Konditionen ausgezahlt bekommt, die maxpool vom Versicherer erhält“, erklärt Ennedi Gargiso, Mitglied der Geschäftsleitung bei maxpool. „Zum anderen partizipieren unsere Vertriebspartner gleichbleibend an den Poolkonditionen, denn diese sind im Normalfall besser als die Vergütungen, die Einzelmakler erhalten. Der Grund dafür liegt darin, dass wir als Poolgemeinschaft Geschäft bündeln. Dafür erhalten wir von den Versicherern in aller Regel einen Vergütungssatz, der im Mittel 10 bis 20 Prozent über dem Wert liegt, den Makler erhalten, wenn sie direkt an Versicherer angebunden sind. In Summe stellt die maxpool-Formel den Makler also gleich oder sogar deutlich besser als vorher. So wurden durch die Einführung der neuen Formel insbesondere die Courtagen für Biometrieprodukte deutlich angehoben“, so Gargiso weiter.

Makler können folglich auch in der aktuell schwierigen Zeit in jedem Fall profitieren. „Mit unserem transparenten Vergütungssystem bleiben wir als Pool auch bei den niedrig vergüteten Tarifen attraktiv und tragen dazu bei, die Nachteile zu kompensieren, die das LVRG unabhängigen Maklern beschert hat“, so Gargiso abschließend. ■

#### Kontakt

Abrechnung  
Telefon: (0 40) 29 99 40-550  
E-Mail: courtagel@maxpool.de

# „Wichtig ist die Qualität der Gespräche“

Die POOLS & FINANCE bot auch 2015 wieder reichlich Gelegenheit zum fachlichen Austausch, zur Weiterbildung und zum Netzwerken.

Deshalb sollte man sich die Messe für 2016 unbedingt vormerken. Im nächsten Jahr gibt es die POOLS & FINANCE sogar doppelt: Am 7. Juni in Nürnberg und am

14. Juni in Hamburg. Damit werden zwei nahezu identische Veranstaltungen im Norden und Süden angeboten, so dass die Teilnehmer kürzere Wege haben.

Diese Eindrücke konnten Besucher und Aussteller vom diesjährigen Branchentreffpunkt mitnehmen. Auch maxpool war begeistert. ■



## Statements zur POOLS & FINANCE 2015

„Es war wieder, wie üblich, ein hervorragendes Messekonzept. Es hat sich für uns gelohnt, wir haben viele Fachbesucher gehabt. Es war vielleicht etwas weniger Andrang, dafür waren die Gespräche sehr intensiv. Wir sind überzeugt davon, dass der Mesebesuch für uns ein voller Erfolg war.“

Lars Georg Volkmann, Vertriebsvorstand VPV Versicherungen

„Wir haben am heutigen Tag wunderbare Vorträge gehört, mit faszinierenden neuen Lösungen für Makler und Versicherungen – vor allem die Unterstützung für Makler.“

Bernd Friese, Geschäftsführer concept 24

„Wir sind im Großen und Ganzen sehr zufrieden. Wir haben von Anbeginn heute früh gute Gespräche geführt und eine gute Frequenz am Stand gehabt.“

Thomas Ramscheid, Key Account Manager Gothaer

„Eine tolle Veranstaltung, ganz, ganz viele tolle Gespräche geführt, mit Teilnehmern, mit Ausstellern, mit Veranstaltern.“

Thorulf Müller, der KVProfi

„Die POOLS & FINANCE 2015: ein voller Erfolg für den AfW. Viele tolle Gespräche hier am Stand, viele neue Mitglieder, viel Support, den wir erfahren haben. Wir sind nächstes Jahr wieder dabei und freuen uns.“

Frank Rottenbacher, Vorstand AfW

„Ich finde, die POOLS & FINANCE ist eine gelungene Veranstaltung, auch das Rahmenprogramm – wir haben ja mit einem eigenen Workshop dazu beigetragen. Ich freue mich auf die POOLS & FINANCE im nächsten Jahr.“

Matthias Leidt, Referent VOTUM

„Wir haben ein überragend gutes Feedback der teilnehmenden Makler, aber insbesondere auch der Produktgesellschaften erhalten. Wichtig ist die Qualität der Gespräche, die wir heute geführt haben, und die ist von allen Seiten sehr positiv bewertet worden.“

Dr. Sebastian Grabmeier, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie.

„Ich glaube, dass wir als Veranstalter zufrieden sein können mit der Resonanz, denn eines ist eindrucksvoll dargestellt worden: Die Qualität unserer Partner ist das, worauf wir bauen und aufbauen können.“

Oliver Lang, Vorstand BCA

„Ein langer Tag geht zu Ende. Es war heute ein toller Tag, wir haben uns riesig gefreut über die ganzen Besucher und die tollen Gespräche und freuen uns auf die POOLS & FINANCE 2016.“

Halime Koppius, Vorstand degenia Versicherungsdienst

„Es war eine großartige Veranstaltung, eine hohe Besucherzahl, und insbesondere auch die Veranstaltung zum Thema Bestandsnachfolge war sehr gut besucht.“

Stephan Michaelis, Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte

**AltersVorsorgen-Airbag:**  
**1 Vertrag für 2x Schutz!**



Absicherung der Altersvorsorge und Hinterbliebenenschutz in nur **einem Vertrag.**

Prospekt und Rechner unter [www.dialog-leben.de/altersvorsorgen-airbag](http://www.dialog-leben.de/altersvorsorgen-airbag)

**DER Spezialversicherer für biometrische Risiken**

# Zeit ist Geld

maxpool bietet ein umfassendes Angebot an Online-Schulungen.



**O** nline-Schulungen werden immer beliebter, da sie eine zeitsparende Teilnahme an Weiterbildungsveranstaltungen ermöglichen. Auch maxpool nutzt die Möglichkeiten der modernen Kommunikation und bietet den Kooperationspartnern des Hauses seit sieben Jahren regelmäßig Online-Schulungen zu allen relevanten Themenfeldern an. Hauseigene Experten, Gesellschaftsvertreter und externe Referenten vermitteln zwei- bis dreimal pro Woche ihr Wissen zu Produkten, Tools und gesetzlichen Grundlagen. „Unsere Online-Schulungen decken nahezu jeden Wissensbereich ab, der für eine erfolgreiche Vermittlertätigkeit notwendig ist, und interessieren unsere Vertriebspartner sehr. Wir haben viele Anmeldungen, oft müssen wir Webinare aufgrund der großen Nachfrage für Neuanmeldungen schließen oder einen zweiten Schulungstermin ansetzen“, freut sich Ennedi Gargiso, Mitglied der Geschäfts-

leitung bei maxpool. Besonders beliebt sind Online-Schulungen zu den hauseigenen maxpool-Deckungskonzepten und zum Kundenverwaltungssystem maxOffice. Seminare zu ausgewählten Produkten von Kooperationspartnern aus allen Bereichen, durchgeführt in Zusammenarbeit mit Gesellschaftsvertretern, werden auch sehr gern gebucht. Objektivität hat dabei stets oberste Priorität. „Besonders bei den Online-Schulungen zu Fremdprodukten schauen wir im Vorfeld sehr genau hin. Wir stellen unseren angebotenen Maklern nur Tarife vor, die zur Marktspitze gehören und Kunden echte Mehrwerte bieten. Darüber hinaus erklären wir in jeder Online-Schulung explizit, für welche Zielgruppe das jeweils vorgestellte Produkt genau geeignet ist. Das gilt insbesondere für den Vorsorgebereich“, erklärt Gargiso.

Über anstehende Online-Schulungen können interessierte Makler sich hier informieren: Im maxINTERN unter maxAKADEMIE gibt ein virtueller Veranstaltungskalender Aufschluss über das aktuelle Schulungsangebot, zusätzlich wird montags eine Terminübersicht per E-Mail. Aber auch der 14-tägige Newsletter enthält stets alle anstehenden Schulungstermine. Der Anmeldeprozess ist denkbar einfach. Durch einen Klick auf den Button „Mehr“ der gewünschten Veranstaltung öffnet sich im Internet-Browser ein neues Fenster. Nach Eingabe von Name, E-Mail-Adresse und Telefonnummer erhält der Interessent per E-Mail eine automatische Teilnahmebestätigung mit einem Zugangslink und einer Zugangs-PIN, die er benötigt, um sich in die Schulung einzuloggen. Interaktion steht bei den Online-Schulungen ganz oben. Teilnehmer können ihre Fragen während und am Ende jeder Schulung stellen. „Oft entstehen aus den gestellten Fragen

lebhaft Diskussionen, die sowohl uns als auch den übrigen Teilnehmern nützliche Anregungen geben können. Das verstärkt den Lerneffekt und sorgt so für einen weiteren Mehrwert“, erklärt Gargiso. ■

## Informationen Online-Schulungen

Das Veranstaltungsangebot von maxpool deckt alle Produktparten ab: Sach, KV, LV, bAV, Finanzierung, Bausparen, Ratenkredit und Investment.

In den Schulungen erfahren Teilnehmer alles über marktführende Tarife und nützliche Tools wie zum Beispiel Vergleichsrechner.

Daneben finden regelmäßig Schulungen zu rechtlichen Themen statt.

Ein Großteil der Schulungen wird in Zusammenarbeit mit ausgewählten Produktgebern durchgeführt. Im Bereich Recht setzt maxpool auf die Expertise der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte.

Die Themenfindung erfolgt durch die jeweiligen Fachabteilungen entlang der aktuellen Marktgeschehnisse. Die Termine werden maximal drei Wochen im Voraus festgelegt.

Alle geplanten Veranstaltungen können im maxINTERN unter maxAKADEMIE/ Veranstaltungskalender eingesehen werden.

Zusätzlich informiert maxpool seine Kooperationspartner immer montags per E-Mail über alle anstehenden Schulungen. Darüber hinaus enthält auch der 14-tägig erscheinende Newsletter stets alle aktuellen Termine.



# 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*

# Klare Sicht bei Privathaftpflichtversicherungen

Seit Anfang 2013 profitieren maxpool-Vertriebspartner von den Produktvergleichen in den privaten Sachsparten. Der aktuelle maxpool-Produktvergleich beleuchtet PHV-Tarife.



**S**eit Anfang 2013 profitieren maxpool-Vertriebspartner von den Produktvergleichen in den privaten Sachsparten. Die Produktvergleiche sollen einen grundsätzlichen Überblick über die am Markt erhältlichen Tarife in einer Sparte ermöglichen. Es werden sowohl marktführende und leistungsstarke Tarife als auch günstige Tarife mit weniger Leistungsumfang berücksichtigt. maxpool vergleicht hierbei jeweils 15 bis 20 praxisrelevante Leistungsmerkmale je Sparte und bewertet sie. Mit dem Produktvergleich erhält der Makler ein Instrument, mit dem er seinem Kunden mühelos die

relevanten Unterschiede von bis zu 20 Tarifen in einer Sparte aufzeigen kann. Der Produktvergleich eignet sich hervorragend als Beratungsdokumentation, da dem Kunden so verdeutlicht werden kann, dass ein günstiger Tarif im Schadensfall existenzbedrohende Deckungslücken aufweisen kann. Die Produktvergleiche stehen im internen Bereich von maxpool zum Download bereit und können auch als Printversion bestellt werden. Highlight hierbei ist die Möglichkeit, die Vergleiche mit eigenem Logo und Firmennamen zu individualisieren.

Im Folgenden soll der Markt der Privat-

haftpflichtversicherungen näher beleuchtet werden. Mittlerweile setzt sich der Trend der „Erweiterten Vorsorge“ immer mehr durch, und so sind es mittlerweile acht Versicherer (Stand: 12.10.2015), die diese Leistungserweiterung anbieten. Der Kunde hat dank dieser Klauseln keinen Deckungsnachteil gegenüber Wettbewerbsstarifen, individuelle Nachteile werden im Schadensfall reguliert. Beim genauen Hinschauen stellt man fest, dass die Versicherer, die diese Erweiterung anbieten, \* den Umfang höchst unterschiedlich regeln.

So sind beim max-Leistungsschutz insbesondere die folgenden kundenfreundlichen Regelungen zu finden, die die Wettbewerber zumeist ungünstiger für den Verbraucher gestaltet haben:

- Der max-Leistungsschutz gilt auch im Ausland.
- Der max-Leistungsschutz gilt auch, wenn ein anderer Versicherer zum Neuwert regulieren sollte.
- Der max-Leistungsschutz ist ohne Mehrbeitrag obligatorisch mitversichert. Es gibt keine verkürzten Kündigungsfristen zugunsten des Versicherers.

Nur bei maxpool sind diese drei Punkte im Sinne des Verbrauchers geregelt. Insofern findet man in der max-PHV Premium tatsächlich „den gesamten PHV-Markt in einer Police“!

**Siehe Produktvergleich auf Seite 24-25** ➤

## Kontakt

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

# Bringen Sie Ihre Kunden zum Strahlen!



**Sofortiger Schutz –  
keine Wartezeit**

Bei Fragen wenden  
Sie sich an Herrn  
Lars Feddersen unter:  
Tel. (0 43 31) 6 96 52 02  
E-Mail [lars.feddersen@ukv.de](mailto:lars.feddersen@ukv.de)



## Ein gesundes und strahlendes Lächeln ist die schönste Visitenkarte eines Menschen.

Schützen Sie Ihre Kunden mit ZahnPRIVAT vor hohen Selbstkosten beim Zahnarzt. Der neue Zusatzschutz bietet maßgeschneiderte Erstattung für Zahnersatz, Zahnbehandlung und Prophylaxe. Aus drei gestaffelten Tarifen wählen Ihre Kunden den Zahntarif aus, der am besten zu ihnen passt.

Für weitere Informationen klicken Sie ab 14. Dezember 2015 auf unsere Homepage: [www.consal-maklerservice.de](http://www.consal-maklerservice.de)



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG  
Union Krankenversicherung AG

**CONSAL**  
MaklerService GmbH

Produktvergleich PHV-Tarife (ein Auszug)

	maxpool/ max-PHV Premium		Haftpflichtkasse Darmstadt/ Einfach komplett		
Qualitätsmerkmale	Leistungsumfang	Punkte	Leistungsumfang	Punkte	
Begrenzung der Aufenthaltsdauer für den Versicherungsschutz außerhalb Europas	unbegrenzt	3	5 Jahre	3	
Regressansprüche bei Lebenspartnern seitens Sozialversicherungsträgern, Trägern der Sozialhilfe und privaten Krankenversicherungsträgern. Gesetzliche Haftpflichtansprüche der versicherten Personen untereinander gelten als mitversichert, soweit es sich um Personenschäden handelt.	mitversichert	5	mitversichert	5	
Versicherungsschutz für Schäden durch mitversicherte deliktunfähige Kinder	bis 100.000 €	3	bis zur Deckungssumme	4	
Versicherungsschutz als privater Bauherr: Bausumme des Bauvorhabens	bis 250.000 €, in selbst genutzter Immobilie unbegrenzt	3	bis 200.000 €, in selbst genutzter Immobilie unbegrenzt	1	
Beschädigung fremder beweglicher Sachen (gemietet/geliehen/gepachtet)	bis 10.000 €	2	bis zur Deckungssumme	3	
Verzichtet der Versicherer auf eine Klausel zur Beitragsangleichung?	ja	3	nein	0	
Oberirdische Heizöltanks bis mind. 5.000 Liter mitversichert?	ja	1	ja	1	
Teilnahme am fachpraktischen Unterricht	bis zur Deckungssumme	3	bis zur Deckungssumme	3	
Ausübung ehrenamtlicher Tätigkeiten	mitversichert	3	mitversichert	3	
Verlust fremder privater Schlüssel	bis 100.000 €	3	bis zur Deckungssumme	3	
Verlust beruflicher Schlüssel	bis 100.000 €	3	bis zur Deckungssumme	3	
Forderungsausfalldeckung inkl. Vorsatztaten	mitversichert	5	mitversichert	5	
Schäden durch Gefälligkeitshandlungen	bis 100.000 €	3	bis zur Deckungssumme	3	
Be- und Entladeschäden	bis 1.000 € mit 100 € SB	3	bis zur Deckungssumme	3	
Haftpflichtansprüche von Arbeitgebern, Dienstherrn oder Arbeitskollegen	bis 2.500 €	3	bis 10.000 € mit 150 € SB	3	
Nebenberufliche Tätigkeit	bis 17.500 € Jahresumsatz	3	bis 10.000 € Jahresumsatz	1	
Erweiterte Vorsorge (kein Deckungsnachteil gegenüber Mitbewerbern im Schadensfall)	ja		ja		
Sublimit und Mehrbeitrag	bis 100.000 €, ohne Mehrbeitrag	2	bis zur Deckungssumme, ohne Mehrbeitrag	2	
Nicht ausgeschlossen sind a) im Ausland vorkommende Schadensereignisse; b) Schäden wegen vertraglicher Haftung; c) Befriedigung von Ansprüchen über die gesetzliche Haftpflicht hinaus	kein Ausschluss, wenn beim Wettbewerber mitversichert	3	ausgeschlossen sind b) und c)	0	
Keine verkürzte Kündigungsfrist	obligatorisch mitversichert ohne Sonderkündigungsrecht	3	kein Sonderkündigungsrecht	3	
Zukünftige Bedingungsverbesserungen	mitversichert	1	mitversichert	1	
<b>Prämien/Punkte</b>		<b>58</b>		<b>50</b>	
Familie ohne SB, 12 Mio. € Deckungssumme	95,90 €		116,62 €		
Familie mit 250 SB, 12 Mio. € Deckungssumme	71,92 €		70,21 €		
Single ohne SB, 12 Mio. € Deckungssumme	79,91 €		83,30 €		
Single mit 250 SB, 12 Mio. € Deckungssumme	59,93 €		70,21 €		

	ADCURI/ Premium-Schutz		InterRisk/ XXL schadenfrei		degenia/ T15 optimum		AXA/BOXflex Premium		VHV/ Exklusiv Garant mit Best-Leistungs-Garantie	
	Leistungsumfang	Punkte	Leistungsumfang	Punkte	Leistungsumfang	Punkte	Leistungsumfang	Punkte	Leistungsumfang	Punkte
	unbegrenzt	3	unbegrenzt	3	unbegrenzt	3	unbegrenzt	3	5 Jahre	3
	mitversichert	5	mitversichert	5	mitversichert ohne Personenschäden untereinander	3	mitversichert ohne Personenschäden untereinander	3	mitversichert ohne Perso- nenschäden untereinander	3
	bis 100.000 €	3	bis zur Deckungs- summe	4	bis zur Deckungs- summe	4	bis 50.000 €	3	bis 50.000 €	3
	bis 400.000 €	3	ohne Begrenzung	3	bis 400.000 €	3	unbegrenzt für das selbst genutzte EFH/ ZFH	3	bis 200.000 €	1
	bis zur Deckungssumme	3	bis zur Deckungs- summe	3	bis 200.000 €	2	bis 10.000 €	2	bis 10.000 €, 150 € SB	1
	nein	0	ja	3	nein	0	nein	0	nein	0
	ja	1	ja	1	ja	1	ja	1	ja	1
	bis zur Deckungssumme	3	bis zur Deckungs- summe	3	bis zur Deckungs- summe	3	mitversichert bis zur Deckungssumme	3	bis zur Deckungssumme	3
	mitversichert	3	mitversichert	3	mitversichert	3	mitversichert	3	mitversichert	3
	bis zur Deckungssumme	3	bis zur Deckungs- summe	3	bis 100.000 €	3	bis 100.000 €	3	bis 100.000 €, 150 € SB	1
	bis 100.000 €	3	bis zur Deckungs- summe	3	bis 50.000 €	2	bis 100.000 €	3	bis 100.000 €, 150 € SB	1
	mitversichert	5	mitversichert	5	mitversichert	5	mitversichert, Mindestschadens- höhe 1.000 €	3	mitversichert	5
	bis zur Deckungssumme	3	bis zur Deckungs- summe	3	bis zur Deckungs- summe	3	mitversichert bis zur Deckungssumme	3	bis zur Deckungssumme	3
	bis zur Deckungssumme	3	nicht versichert	0	bis 10.000 €	3	mitversichert bis zur Deckungssumme	3	bis 3.000 € mit 150 € SB	3
	bis zur Deckungssumme	3	bis 10.000 €	3	bis 10.000 €	3	bis 5.000 €	3	mitversichert nur gegen- über Arbeitskollegen	1
	bis 12.000 € Jahres- umsatz	1	bis 17.500 € Jahres- umsatz	1	bis 12.000 € Jahres- umsatz	1	bis 12.000 € Jahres- umsatz	1	bis 10.000 € Jahresumsatz	1
	ja		nein		ja		nein		ja	
	bis zur Entschädigungs- grenze des anderen VR	1	kein Angebot	0	bis zur Deckungssum- me, ohne Mehrbeitrag	2	kein Angebot	0	bis zur Deckungssumme des anderweitigen Versicherers gegen Mehrbeitrag	1
	ausgeschlossen	0	kein Angebot	0	ausgeschlossen	0	kein Angebot	0	ausgeschlossen, zu c) laut Zusatzbedingungen Neuwertentschädigung bis 500 € für Gegenstände nicht älter als 12 Monate ohne Elektronik	1
	obligatorisch mitversi- chert ohne Sonderkündi- gungsrecht	3	kein Angebot	0	Kündigung mit Frist von einem Monat jederzeit möglich	0	kein Angebot	0	kein Sonderkündigungs- recht	3
	mitversichert	1	mitversichert	1	mitversichert	1	mitversichert	1	mitversichert	1
		<b>50</b>		<b>47</b>		<b>45</b>		<b>41</b>		<b>39</b>
	105,48 €		89,25 €		109,00 €		86,51 €		89,02 €	
	90,05 €		66,94 €		81,75 €		69,21 €		67,78 €	
	91,09 €		66,94 €		87,00 €		66,98 €		64,74 €	
	79,94 €		50,21 €		65,25 €		53,58 €		52,61 €	

# So wird 2016 gerechnet

Die neuen Zahlen für die Sozialversicherung liegen vor.

**S**eit Kurzem liegt die Verordnung über die Rechengrößen der Sozialversicherung für 2016 vor. Ein Blick auf

die Zahlen verrät: Zum Jahreswechsel werden sich die maßgeblichen Sozialversicherungswerte erhöhen, so etwa die

Jahresarbeitsentgeltgrenze in der privaten Krankenversicherung und die Beitragsbemessungsgrenze in der Renten- und

## Rechengrößen der Sozialversicherung 2016

Versicherungspflichtgrenze Kranken- und Pflegeversicherung		bundeseinheitlich	
Jahr		56.250,00 €	
Monat		4.687,50 €	
Beitragsbemessungsgrenze Kranken- und Pflegeversicherung		bundeseinheitlich	
Jahr		50.850,00 €	
Monat		4.237,50 €	
Beitragsbemessungsgrenze Renten- und Arbeitslosenversicherung		alte Bundesländer	neue Bundesländer
Jahr		74.400,00 €	64.800,00 €
Monat		6.200,00 €	5.400,00 €
Höchstbeitrag (Pflicht) mtl.		1.159,40 €	1.009,80 €
Höchstbeitrag (freiwillig) mtl.		1.159,40 €	1.159,40 €
Mindestbeitrag für freiwillig Versicherte		84,15 €	84,15 €
Beitrag für geringfügig Beschäftigte bei einem Einkommen von 450 € und Verzicht auf die Versicherungsfreiheit, nur Arbeitnehmer		16,65 €	16,65 €
Regelbeitrag (versicherungspfl. Selbstständige)		543,24 €	471,24 €
Geringfügigkeitsgrenze		450,00 €	450,00 €
Beitragssätze der Sozialversicherungen		bundeseinheitlich	
Pflegeversicherung		2,35 %, Beitragszuschlag für Kinderlose: 0,25 %	
Krankenversicherung		14,6 % + kassenindividueller Zusatzbeitrag, durchschnittlich 1,1 %	
davon fester Arbeitgeberanteil		7,3 %	
Rentenversicherung		18,7 %	
Arbeitslosenversicherung		3,0 %	
KV-Beitrag Studenten		bundeseinheitlich	
KV-Beitrag für Studenten		75,12 € + kassenindividueller Zusatzbeitrag	
PV-Beitrag für Studenten (Kinderlose ab 24. Lebensjahr, 04/2011)		15,52 €	
PV-Beitrag für Studenten		14,03 €	
Monatliche Bezugsgröße § 18 SGB IV		alte Bundesländer	neue Bundesländer
Jahr		34.860,00 €	30.240,00 €
Monat		2.905,00 €	2.520,00 €
Durchschnittsentgelt Rentenversicherung		alte Bundesländer	neue Bundesländer
aktueller Rentenwert (2015)		29,21 €	27,05 €
durchschn. Bruttoarbeitsentgelt (vorläufig)		34.999,00 €	28.955,00 €

Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Stand: 11.12.2015

**Sonstige Kennzahlen 2016**

<b>Rechengrößen betriebliche Altersversorgung (2. Schicht)</b>			
4 % der BBG § 3 Nr. 63 EStG (Höchstbeitrag Direktversicherung Pensionskasse)		Jahr	2.976,00 €
		Monat	248,00 €
Zusätzlicher Freibetrag im Rahmen von § 3 Nr. 63 EStG (Abschluss vor 2005)		Jahr	1.800,00 €
		Monat	150,00 €
Lohnsteuerpauschalierung bei Direktversicherungen § 40b EStG		Jahr	1.752,00 €
		Monat	146,00 €
Lohnsteuerpauschalierung – Durchschnittsberechnung § 40b Abs. 2 S. 2 EStG möglich bis zu (je Arbeitnehmer)		Jahr	2.148,00 €
		Monat	179,00 €
Höchstgrenze des Übertragungswerts § 4 Abs. 3 S. 1 BetrAVG			74.400,00 €
<b>Rechengrößen betriebliche Altersversorgung</b>		<b>alte Bundesländer</b>	<b>neue Bundesländer</b>
PSV-Schutz nach § 7 Abs. 3 S. 2 BetrAVG	Kapital	1.045.800,00 €	907.200,00 €
	Rente	8.715,00 €	7.560,00 €
Abfindungshöchstgrenze nach § 3 BetrAVG	Kapital	3.486,00 €	3.024,00 €
	Rente	29,05 €	25,20 €
<b>Riester-Rente (2. Schicht)</b>			<b>Jahresbeträge</b>
Grundzulage			154,00 €
Mindestbeitrag des rentenversicherungspflichtigen Bruttovorjahreseinkommens (zum Erhalt der ungekürzten Zulagen, mindestens 60,00 €)			4 %
Höchstbeitrag inkl. Zulagen			2.100,00 €
Kinderzulage je Kind <b>vor</b> 2008 geboren			185,00 €
Kinderzulage je Kind <b>nach</b> 2008 geboren			300,00 €
Berufsteiger-Bonus bis zum vollendeten 25. Lebensjahr einmalig			200,00 €
<b>Rürup-/Basis-Versorgung (1. Schicht)</b>			
Maximalbeitrag		ledig	22.172,00 €
		verheiratet	44.344,00 €
Anrechenbare Vorsorgeaufwendungen für Beiträge 2016		in %	82
Steuerpflicht der Rente mit Beginn 2016		in %	72
<b>Ertragsanteilsbesteuerung (3. Schicht)</b>		<b>lebenslange Leibrente (§ 22 EStG)</b>	<b>abgek. Leibrente (§ 55 EStG)</b>
Rentenbeginn mit ...	60 Jahre: 22 %	Laufzeit 5 Jahre: 5 %	
	61 Jahre: 22 %	Laufzeit 10 Jahre: 12 %	
	62 Jahre: 21 %	Laufzeit 15 Jahre: 16 %	
	63 Jahre: 20 %	Laufzeit 20 Jahre: 21 %	
	64 Jahre: 19 %	Laufzeit 25 Jahre: 26 %	
	65 Jahre: 18 %	Laufzeit 30 Jahre: 30 %	
	66 Jahre: 18 %	Laufzeit 35 Jahre: 35 %	
	67 Jahre: 17 %	Laufzeit 40 Jahre: 39 %	

Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Stand: 11.12.2015

Arbeitslosenversicherung. Der Höchstbeitrag in der Direktversicherung steigt von 242 auf 248 Euro, von der Basis-Rente können nun 82 Prozent abgesetzt werden.

Die abgebildete Übersicht steht auch im maxINTERN unter **Vorsorge/Allgemeines** zum Download bereit. Es kann sein, dass sich einzelne Werte nach Re-

daktionsschluss noch verändert haben. Orientieren Sie sich in diesem Fall bitte an der im maxINTERN hinterlegten Übersicht. ■

# Achtung, Haftungsfalle!

In PHV-Beständen kann erhebliches Haftungspotenzial für den Makler lauern. maxpool-Partner Jens Schulz hat die Gefahr erkannt und gebannt.

**poolworld:** Sie haben in den letzten Wochen Ihren Bestand an Privathaftpflichtversicherungen „aufgeräumt“. Bitte erzählen Sie uns, was Sie dabei erlebt haben.

**Jens Schulz:** Kürzlich kontaktierte mich einer meiner Kunden, um einen Haftpflichtschaden zu melden, den er

verursacht hatte. Bei dieser Gelegenheit erwähnte er, dass er wieder Single sei und sich sein Paar-Tarif doch sicher umstellen ließe. In einem darauffolgenden Gespräch mit meinem maxpool-Maklerbetreuer Kevin Jürgens wurde mir klar, dass ich sicherlich auch Kunden betreue, die nicht mehr Single sind und

vielleicht einen Familien-Tarif benötigen.

**poolworld:** So wurde die Idee geboren, Ihren Bestand systematisch auf den neuesten Stand zu bringen?

**Schulz:** Ja, genau. Herr Jürgens sagte mir sofort jede erdenkliche Unterstützung zu, um den Versicherungsschutz meiner Kunden zu optimieren. Und dann stellte er mir die Vorzüge der neuen max-PHV Premium vor, mit der ich sämtliche Deckungslücken in den Verträgen meiner Kunden mit einem Schlag schließen und meine Haftung somit minimieren kann. Dieser Tarif kommt natürlich sowohl für Singles als auch für Familien infrage.

**poolworld:** Was ist denn aus Ihrer Sicht das Besondere an diesem Tarif?

**Schulz:** Mit der max-PHV Premium von maxpool kann man als Makler praktisch nichts falsch machen, weil der Kunde im Schadensfall keine Deckungsnachteile gegenüber Wettbewerbstarifen hat. Für



## Jens Schulz

Jens Schulz ist unabhängiger Versicherungsmakler aus Bad Wildungen bei Kassel. Nach einer Ausbildung zum Koch entschied er sich 2001 für einen Kurswechsel und ließ sich zum Allfinanzvermittler ausbilden. Seit sechs Jahren ist er als unabhängiger Versicherungsmakler tätig. Im Februar 2013 entschied er sich für eine Zusammenarbeit mit maxpool.

## max-PHV Premium – der gesamte Markt in einer Police

Die marktführende Privathaftpflichtversicherung max-PHV Premium von maxpool bietet Kunden stets die beste Leistung am Markt.

### Deckungsnachteile? Ausgeschlossen

Der Baustein „max-Leistungsschutz“ schließt Deckungsnachteile gegenüber Mitbewerbern bis zu 100.000 Euro aus. Das heißt: Tritt ein Schaden ein, der im Rahmen der max-PHV Premium nicht mitversichert ist, durch einen anderen allgemein zugänglichen Tarif eines in Deutschland zugelassenen Versicherers jedoch gedeckt wäre, leistet die max-PHV trotzdem auf Grundlage des Bedingungswerks des Wettbewerbers. Auf diese Weise kommt es mit Kunden nie mehr zu Unstimmigkeiten bezüglich nicht regulierter Schäden.

### Produktauswahlhaftung und Leistungsservice

Wie für alle hauseigenen Tarife übernimmt maxpool auch

für die Privathaftpflichtversicherung max-PHV Premium die Haftung für die Produktauswahl. Darüber hinaus profitieren über die max-PHV Premium versicherte Kunden im Schadensfall vom maxpool-Leistungsservice. Er unterstützt bei der Abwicklung von Schadensansprüchen und steht Kunden auch bei allgemeinen Streitigkeiten mit dem Versicherer zur Seite. Ein Service, der übrigens für sämtliche über maxpool vermittelten Versicherungen gilt. Die Kombination aus max-Leistungsschutz und dem maxpool-Leistungsservice setzt verbraucherfreundliche Maßstäbe. Darüber hinaus bietet die max-PHV Premium zahlreiche weitere Innovationen wie beispielsweise reduzierte Prämien für kinderlose Familien. Singles können den Top-Tarif schon ab 71,03 Euro jährlich abschließen.

mich bedeutet das konkret, dass ich mit meinen Kunden nie wieder Gesprächsbedarf oder gar Auseinandersetzungen aufgrund nicht regulierter Schäden habe. Wenn ein anderer Versicherer geleistet hätte, leistet die max-PHV Premium auch. Wenn ein Risiko am gesamten Markt nicht versichert ist, wird auch mein Kunde ein Einsehen haben.  
**poolworld:** Welche Haftungsfallen haben Sie denn in Ihrem Bestand entdeckt und beheben können?

**Schulz:** Eine Rücksprache mit meinen Kunden hat ergeben, dass sich bei einigen im Laufe der Zeit zusätzlicher Versicherungsbedarf ergeben hat. So benötigten gleich mehrere Kunden einen Familien-Tarif, da sie inzwischen verheiratet waren und Kinder hatten. Die Tarife anderer Kunden mussten wir um eine Diensthaftpflicht erweitern, da sie in den öffentlichen Dienst gewechselt sind. Nicht zuletzt gab es in den letzten Jahren auch bei den Sublimits rasante Entwicklungen, besonders bei Schäden, die durch Schlüsselverlust, deliktunfähige Kinder und Gefälligkeitsschäden entstehen. Hier hatte ich einige Policen im Bestand, bei denen die Sublimits für die genannten Leistungen

teilweise bei gerade einmal 1.000 oder 2.000 Euro lagen, im maxpool-Tarif fühlt man sich mit 100.000 Euro gleich viel

*„Herr Jürgens sagte mir sofort jede erdenkliche Unterstützung zu, um den Versicherungsschutz meiner Kunden zu optimieren.“*

sicherer. Vor Kurzem hat der vierjährige Sohn meines Kunden das Nachbarauto mit einem Stein zerkratzt, der Schaden lag bei 3.000 Euro und die Schäden durch deliktunfähige Kinder waren in der bestehenden Police auf 1.000 Euro begrenzt. Solche Überraschungen bleiben mir künftig erspart.

**poolworld:** Wie sah die Unterstützung von maxpool denn konkret aus?

**Schulz:** Das maxpool-Team hat mir den ganzen „Schreibkram“ abgenommen, Anschreiben an meine Kunden und den bisherigen Versicherer vorbereitet, Kurzanträge entworfen und auch die gesamte Korrespondenz sowie den Versand übernommen. Mein Part bei dieser Akti-

on bestand darin, mir einmal alle meine Kunden mit Privathaftpflichtverträgen anzuschauen, um die Aktion mit sauberen und aktuellen Daten durchführen zu können. Das ist zwar etwas mühsam, hilft aber ungemein, neue Vertriebsansätze im eigenen Bestand zu entdecken, auch über die Sparte PHV hinaus.

**poolworld:** An wen muss der interessierte Makler sich denn wenden, wenn er seinen Bestand an Privathaftpflichtverträgen mithilfe der max-PHV Premium optimieren will?

**Schulz:** Ich empfehle jedem Kollegen, seinen zuständigen Maklerbetreuer zu kontaktieren. Wer seinen Maklerbetreuer noch nicht kennt, dem hilft das Kooperationsmanagement von maxpool gern weiter. maxpool verfügt über kompetente und hilfsbereite Kollegen, mit denen die Zusammenarbeit Spaß macht.

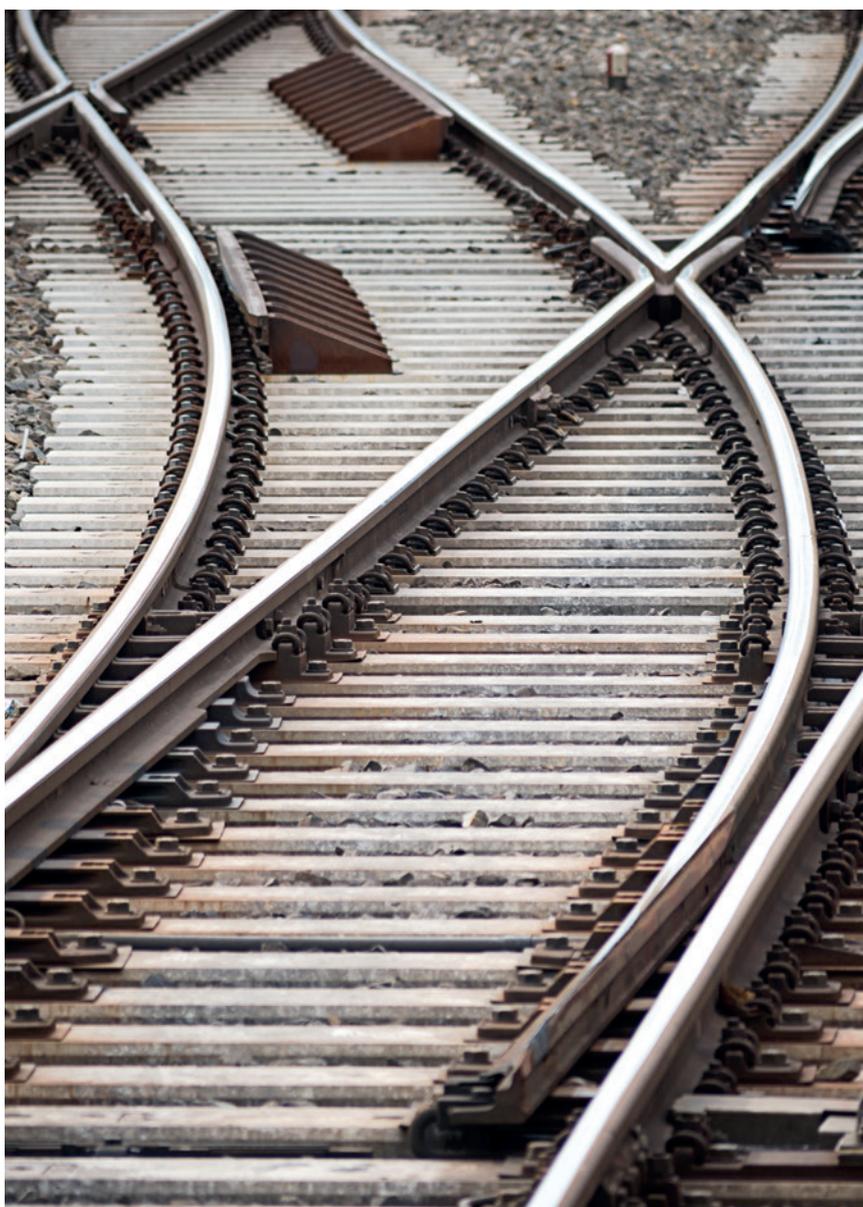
**poolworld:** Herr Schulz, wir danken Ihnen für das Gespräch! ■

### Kontakt

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

# Keine reine „Me too“-Story

Ab Januar 2016 definiert maxpool seine Investmentsparte neu.



maxpool wird Kooperationspartnern unter den Begriffen maxADVICE und maxINVEST im Laufe des ersten Quartals 2016 Fonds und Premiumprodukte anbieten, die ihre Stellung als unabhängige Finanz- und Versicherungsberater im Markt stärken und hervorheben sollen. maxpool möchte seinen Partnern auf Dauer neue Wege in der Kommunikation und Beratung im Informationszeitalter (Stichwort:

## Zusammengefasst

14-tägige Abrechnung Ihrer Provision

Attraktive Vergütung

Kundenschutz

360-Grad-Kundensicht, Versicherung und Investment in einem Kundendatensatz

Tippgeber-Modell möglich, Investment auch ohne 34f-Zulassung

Keine 34f-Kosten bei Ausschließlichkeitsvereinbarung und Verpflichtung, ausschließlich Beratungsprotokolle und Dokumentationsprozesse von maxpool zu nutzen

Vermögensverwalter „light“ als 34f-maxpool-Partner

VW-Lösungen zur Enthftung, MiFID-II-konform, Honorarberatung möglich

Zugang zu Produktspezialisten von maxpool und KVGen

Individuelle Depotanalysen maxINVEST-TÜV

Komplette Abwicklung der standardisierten Vermögensverwaltung für Paragraf-32-KWG-Institute

**m** axpool wird ab Januar 2016 seine Investmentsparte neu definieren, um maxpool-Partnern einen noch größeren Service sowie ein vollständiges Sortiment anbieten zu können. Um sich auch in diesem Segment als Qualitätspool für Makler zu positionieren, hat maxpool seit einigen Monaten die entsprechenden Weichen gestellt und sich sowohl auf der Ko-

operationspartner-Ebene als auch personaltechnisch verstärkt. Die Idee ist, das Investmentgeschäft regulatorisch zukunftsfähig (MiFID-II-konform) anzubieten. Es soll übersichtlich, innovativ und intuitiv bedienbar sein. Zu guter Letzt soll es allen Partnern bei maxpool in ihrem täglichen Umgang mit ihren Kunden dienen.

Vernetzung aller Marktteilnehmer) anbieten. Entscheidend ist es zudem, den interaktiven Prozess transparent zu gestalten. So wird maxpool 2016 neue Wege in der Renditegenerierung über entsprechende Portfolioanalysen sowie (dynamische) Alarmschwellen aufzeigen. Eine hohe Datensicherheit sowie eine zertifizierte Vorgehensweise stehen dabei stets im Vordergrund.

maxADVICE steht in der Investmentwelt von maxpool für einfache und intuitive Anlageberatung. Das Tool, von VWD (Vereinigte Wirtschaftsdienste) programmiert und von der Rechtsanwaltskanzlei Norman Wirth zertifiziert, beinhaltet aktuell 15 Basis-Assetklassen, die die ganze Bandbreite des Kapitalmarktes abdecken. Ab sofort stehen Maklern innerhalb dieser Assetklassen 180 Fonds zur Verfügung,

die maxpool sowohl nach ihrer Größe als auch ihrem Rating im Markt ausgesucht hat. Selbstverständlich wird dieses Rating laufend überprüft. Sie können ihrem Kunden so mit wenigen Klicks eine fundierte Anlageberatung (Einmalanlage, Spar- oder Auszahlplan) anbieten oder sich als Versicherungsfachmann mit 34d-Zulassung im Wege der Kundenüberlassung an maxpool direkt wenden.

maxINVEST verbindet maxpool ab 2016 hauptsächlich mit dem Begriff einer standardisierten Vermögensverwaltung auf Fondsbasis. In einer Kooperation mit der TAM AG als Vermögensverwalter und weiteren Anlageberatern steht Maklern dann ein sehr hochwertiges Premiumprodukt in fünf Strategien mit hoch diversifizierten Investmentansätzen in jeder Risikoneigung zur Verfügung. Regulatorisch zu-

kunftsweisend (MiFID-II-konform) wurde dieses Produkt so geplant, dass die Vertriebsfolgeprovision dem Endkunden direkt rückerstattet wird. Makler werden im Gegenzug aus einer vereinbarten Service Fee bezahlt. Darüber hinaus kann jede dieser Strategien mit einer optionalen Abschlussprovision belegt werden. Die TAM AG als Vermögensverwalter bietet Maklern im Zuge der Kooperation zudem die Möglichkeit, individuelle Vermögensverwaltungsmandate ab 300.000 Euro je Kunde abzuschließen. Mit der maxINVEST-Police wird maxpool dem Versicherungsfachmann in Ihnen noch einmal explizit gerecht, wenn es darum geht, Investment und Versicherungsmantel zu vereinen. Über die entsprechenden Features wird maxpool in den nächsten Wochen gesondert informieren. ■

# Mehrwert für Makler!

Mit den Webangeboten von  
procontra-online stets top informiert.



**procontra App**

Mobil am Start.

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

Einfach im iTunes Store  
„procontra“ eingeben,  
laden, fertig.



proontraonline

# Die Zukunft beginnt jetzt

Auch 2016 warten neue Vorgaben und interessante Weiterentwicklungen auf die Versicherungsbranche. Obwohl wieder einige Stolpersteine dabei sind, gilt es, sich den Herausforderungen zu stellen und sich auf mögliche Vorteile zu konzentrieren.

**G**leich am ersten Tag des neuen Jahres tritt eine der umfangreichsten Reformen des Versicherungsaufsichtsrechts in Kraft: Solvency II. Positiv besetzt ist dabei das Ziel der EU-Kommission, mit diesem Projekt einheitliche Vorschriften in der EU zu etablieren. Das wird langfristig das Vertrauen der Bürger in das Versicherungs- und Finanzwesen stärken. Im Wesentlichen umfasst Solvency II drei große Bereiche: Im ersten geht es um die Bewertungen der Vermögenswerte auf ökonomischer Basis und die risikoadäquate Berechnung der konkreten Kapi-

tananforderungen. Der zweite Bereich enthält Anforderungen an die Unternehmensführung, die Risikostrategie und das interne Berichtswesen. Aber auch aufsichtsrechtliche Prüfungs- und Eingriffsrechte werden geregelt. Im dritten Bereich ist festgehalten, welche Berichte und Zahlen der Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden müssen. Deutsche Lebensversicherer räumten ihren Kunden bisher sehr langfristige Garantien ein. 60 Jahre und mehr konnten die Zeiträume bei einem Riester-Vertrag oder einer privaten Rentenversicherung betragen. Dass die Angebote der Versicherer solche Garantien nicht mehr bieten werden und sich den neuen Gegebenheiten anpassen, zeichnet sich bereits ab. Wie beispielsweise der ERGO-Konzern seine Anlagestrategien ausrichten wird, fasst der neue Vorstandsvorsitzende Dr. Markus Rieß zusammen, der den Konzern ab Januar 2016 führen wird: „Solvency II zwingt uns, Laufzeiten von Kapitalanlagen stärker der Dauer der Verpflichtungen anzugleichen.“ Damit wird ERGO nicht alleine bleiben. Gleichzeitig ist Solvency II aber Auslöser dafür, dass der Markt der LV-Produkte neu belebt wird und die Bedürfnisse individueller Kundengruppen stärker fokussiert werden.

*„Insgesamt glauben wir, dass Pools dem Makler viel Service bieten, der es ihnen erlaubt, mit den Marktveränderungen Schritt zu halten.“*



Oliver Drewes, maxpool

## **Kapitalmarkt in der Niedrigzinsphase**

Neben Regulierung, Demografie und Digitalisierung gehört auch der Kapitalmarkt in der Niedrigzinsphase zu jenen Faktoren, die der Branche zu schaffen machen. Wo sind eigentlich noch Renditen zu erwirtschaften, um die Garantieverprechen aus den Bestandsverträgen zu erfüllen? Hoffnung macht den Versicherern hier, dass die EU-Kommission im September dann doch noch die Regelungen von Solvency II lockerte. Anlagen in Windparks oder Mautprojekte müssen mit weitaus weniger eigenem Geld unterlegt werden, was die Entscheidung für Anlagen in erneuerbare

Energien erleichtert. So will der Branchenprimus Allianz etwa künftig 350 Millionen Euro pro Jahr in Wind- und Solarparks investieren. „Investments in erneuerbare Energien passen sehr gut zum langfristigen Geschäftsmodell eines Versicherers“, so Dr. Manfred Knof, Vorstandsvorsitzender der Allianz Deutschland. „Wir können mit solchen Investments das extrem niedrige Zinsniveau zumindest ein Stück weit ausgleichen [...].“

### Absicherung biometrischer Risiken

Was aber bedeutet es, wenn der Mix aus anhaltendem Niedrigzinsumfeld und zunehmendem regulatorischen Druck vor allem Lebensversicherer in neue Geschäftsfelder drängt? Im Endeffekt bietet die Absicherung biometrischer Risiken wie Langlebigkeit, Sterblichkeit, Pflegebedürftigkeit oder Berufsunfähigkeit den Marktteilnehmern Chancen. Im Bereich der Arbeitskraftabsicherung besteht die größte Herausforderung darin, bezahlbare und leistungsstarke Produkte zu gestalten. Dabei wenden sich die Anbieter verstärkt Multi-Risk-Policen und Grundfähigkeitsversicherungen zu. „Wir sehen großes Potenzial bei biometrischen Produkten. Hier liegt 2016 einer unserer vertrieblichen Schwerpunkte, sowohl im Einzel- als auch im Belegschaftsgeschäft“, erläutert Michael Kurtenbach, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Lebensversicherung AG.

In diesem Kontext ist zudem zu erwähnen, dass neue Gesetze – etwa das Pflegestärkungsgesetz II oder Änderungen im Betriebsrentengesetz – 2016 biometrischen Absicherungen für Betriebe Auftrieb verleihen könnten. Untersuchungen von Personalberatern zeigen, dass Unternehmen verstärkt nach Systemen suchen, die Zins- und biometrische Risiken eliminieren und die Wertschätzung der Mitarbeiter erhöhen. Für Makler bedeuten diese Entwicklungen, dass einerseits die Produkte selbst komplexer werden und sich andererseits – zumal im ehemaligen Bereich klassische LV – die Produkte mehr diversifizieren. In jedem Fall können sie hier Geschäft generieren, sofern sie gut informiert sind und ihr Portfolio entsprechend erweitern.

### LVRG

Auch die bilanziellen Auswirkungen und die Umsetzung des LVRG werden die Versicherer weiterhin beschäftigen: So herrscht beispielsweise immer noch keine Einheitlichkeit bei den Versicherern in

*„Investments in erneuerbare Energien passen sehr gut zum langfristigen Geschäftsmodell eines Versicherers.“*

Dr. Manfred Knof,  
Vorstandsvorsitzender  
der Allianz Deutschland



*„Wir sehen noch großes Potenzial bei biometrischen Produkten.“*

Michael Kurtenbach,  
Vorstandsvorsitzender  
der Gothaer  
Lebensversicherung



*„Solvency II zwingt uns, Laufzeiten von Kapitalanlagen stärker der Dauer der Verpflichtungen anzugleichen.“*



Dr. Markus Rieß,  
Vorsitzender des  
Vorstands der ERGO  
Gruppe

*„Die Zukunft gehört der hybriden Beratung.“*



Dr. Thomas Buberl,  
Vorstand Vertrieb der  
AXA

» der Frage, ob die Abschlussprovisionen (AP) diskontiert ausgezahlt werden. Aus Vermittlersicht sind klare Regelungen für die AP bei Bestandswechsel auf jeden Fall wünschenswert. Das Problem ist zudem, dass die Effektivkosten kaum vergleichbar sind. Denn nicht jeder Versicherer verwendet die Berechnungsregeln des GDV. Und das LVRG schreibt keine vor. Impulse für eine bessere Vergleichbarkeit könnten vom Produktinformationsblatt Altersvorsorge ausgehen, das unter anderem die Berechnungsmethoden für die Effektivkosten aller geförderten Altersvorsorgeprodukte definieren wird. Doch die entsprechende Verordnung erlangt erst 2017 Geltung. Bis sich ein Maklerbetrieb also klaren Durchblick verschaffen kann, wird noch einige Zeit vergehen. Hier hat maxpool im Sinne der Makler ein deutliches Zeichen gesetzt: Das Unternehmen definierte den Courtaganteil für seine aktiven Partner bei allen LV-Neugeschäften nach dem 1. Mai 2015 auf 88 Prozent. „Mit diesem Schritt begegnen wir dem durch das LVRG ausgelösten Chaos und schaffen für unsere Kooperationspartner volle Kostentransparenz“, erläutert Oliver Drewes, Chef des Hamburger Qualitätspools. „Insgesamt glauben wir, dass Pools dem Makler vielerlei Service bieten, der es ihnen erlaubt, mit den Marktveränderungen Schritt zu halten.“

#### **Digitalisierung im Vertrieb**

Das Thema Digitalisierung wird auch 2106 in aller Munde sein. Welche Bedeutung kann es für Versicherer haben? „Digitalisierung bedeutet, die Kontaktfrequenz zum Kunden zu erhöhen – zu geringeren Kosten“, so Dr. Thomas Buberl, Vorstand der AXA, im Rahmen der DKM. Der Versicherer setzt im kommenden Jahr auch auf Kooperationen mit Unternehmen wie Google oder Amazon. Buberl meint, sich die Vertriebskraft dieser Unternehmen zunutze machen zu können. Aber kann bei komplexen Produkten wie bAV die persönliche Beratung ersetzt werden? Die Zukunft liege in der Mitte, meint Buberl und geht damit davon aus, dass die sogenannte hybride Beratung zu den Trends 2016 gehören wird.

#### **Sachgeschäft**

Im Komposit-Bereich wird für 2016 allgemein mit einer Verschärfung des Wettbewerbs gerechnet. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen stehen im Fokus vieler Anbieter. Und

gerade im beratungsintensiven Gewerbebereich, der sehr individuelle Risiken aufweist, wird sich zeigen, wie erfolgreich Versicherer die Standardisierung und Automatisierung von Prozessen umsetzen. „Die digitalen Prozesse müssen sauber aufgesetzt sein, damit die Geschäftsvorfälle effizient abgearbeitet werden können“, so Jürgen A. Junker, VHV-Vorstand. Dies gilt nicht nur für Angebots- und Tarifierungsprozesse, sondern auch für Vertragsverwaltung, Änderungsbearbeitung und Ersatzgeschäft bis hin zur Schadensbearbeitung.

#### **Nachwuchssorgen in der Branche**

Das Altern der Maklerschaft bleibt auch im kommenden Jahr ein Problem. Die Schutzvereinigung deutscher Vermittler von Versicherungen und anderen Finanzdienstleistungen e. V. (SdV) stellte in einer Befragung fest, dass Versicherungsmakler durchschnittlich 55 Jahre alt sind und vorhaben, noch 12 Jahre lang tätig zu sein. Der Markt kann junge Vermittler also durchaus

*Durch planvolles Arbeiten,  
genaue Zielgruppendefinition  
und konkrete Konzepte  
können sich junge Vermittler  
positionieren.*

aufnehmen, zumal wenn sie gut qualifiziert sind und die neuen Herausforderungen wie Digitalisierung beherrschen. Dr. Armin Zitzmann, Vorstandsvorsitzender der NÜRNBERGER, betonte jedoch in einer DKM-Diskussionsrunde trotz aller Technik den Kern im Vertrieb: „Die Lust und der Wille am Verkauf fehlt mir etwas bei der jungen Vermittlergeneration. Die digitale Klaviatur zu beherrschen ist das eine, die Unterschrift des Kunden noch mal ein anderes Thema.“ Wie sich junge Vermittler erfolgreich positionieren können, zeigt zum Beispiel der Jungmakler Award. Planvolles Arbeiten, genaue Zielgruppendefinition und konkrete Konzepte – das zeichnet alle Preisträger aus. Siegerin Nazli Olgar aus Stuttgart hat sich auf Gewerbetreibende mit Migrationshintergrund spezialisiert. Für Versicherer bedeutet das 2016 vor allem, Makler bei der Spezialisierung zu unterstützen. ■

*„Die digitalen Prozesse  
müssen sauber aufgesetzt  
sein, damit die  
Geschäftsvorfälle effizient  
abgearbeitet werden können.“*



Jürgen A. Junker,  
Vertriebsvorstand der VHV

*„Die Lust und der Wille  
am Verkauf fehlt mir  
etwas bei der jungen  
Vermittlergeneration.“*



Dr. Armin Zitzmann,  
Vorstandsvorsitzender  
der NÜRNBERGER Gruppe

*Dr. Tobias Warweg (42) steht ab 2016 der HDI Vertriebs AG vor. Der Amtsantritt des ehemaligen AXA-Manns markiert zugleich die Verschmelzung zweier Bereiche, nämlich von Kooperations- und Maklervertrieb.*



# Buschfunk

## ■ ERGO verkauft Italien-Tochter

Der Versicherungskonzern ERGO trennt sich angesichts der Krise der klassischen Lebensversicherung von seinem italienischen Ableger ERGO Italia. Käufer sei der Finanzinvestor Cinven, teilte der zum weltgrößten Rückversicherer Munich Re gehörende ERGO-Konzern am Montag in Düsseldorf mit. ERGO Italia umfasst die Versicherer ERGO Previdenza und ERGO Assicurazioni, die Schadens- und Unfallversicherungen sowie Lebens- und Krankenversicherungen anbieten.

„Mit dem Verkauf geht ERGO auch im Ausland einen weiteren Schritt, das traditionelle Lebensversicherungsgeschäft mit Garantieprodukten zu reduzieren“, begründete ERGO den Schritt. Während sich die Beiträge des Konzerns im vergangenen Jahr auf insgesamt rund 18 Milliarden Euro beliefen, konnte ERGO Italia mit Prämieinnahmen von 359 Millionen Euro nur einen Bruchteil davon abdecken.

## ■ Viele Unternehmen nicht ausreichend abgesichert

Fast 50 Prozent der kleinen und mittelständischen Unternehmen sichern sich nur mit bis zu drei Versicherungen ab, ein weiteres Drittel

besitzt weniger als sechs Policen. Das belegt die KMU-Studie 2015 der Gothaer Versicherung, die 1.009 Betriebe in die Umfrage einbezog. Vor allem in Unternehmen, die seit 2006 gegründet wurden, schützten sich nur 24 Prozent mit mehr als vier Policen; diese Zahl ist deutlich geringer als der Durchschnitt. Über sechs Policen haben sogar nur 8 Prozent. Mit der Größe der Betriebe steigt der Umfang der Risikoabsicherung allerdings an: Deutlich mehr Versicherungen, nämlich mehr als sechs, sind bei 31 Prozent der größeren Unternehmen – die 201 bis 500 Mitarbeiter beschäftigen – zu finden. Bei der Art der Versicherungen dominiert wie schon in den Vorjahren mit 87 Prozent die Betriebshaftpflichtversicherung, gefolgt von der betrieblichen Gebäudeversicherung mit 64 Prozent.

## ■ Allianz testet elektronisches Bewertungssystem

Es soll Kunden der Allianz erlauben, die Service- und Beratungsqualität der Agenturen auf einer Skala von 1 bis 5 zu bewerten. Wer 5 Sterne erhält, darf sich über die Bestbewertung freuen. Hintergrund der Einführung dieses Tools ist das Ziel der Allianz, zukünftig bei der Vergütung

ihrer Vermittler auch die Kundenorientierung zu honorieren. Je eher die Kunden bereit sind, eine Agentur an Freunde und Bekannte weiterzuempfehlen, desto mehr Provision sollen Allianz-Vertreter erhalten. Das System wird derzeit bei 200 Agenturen getestet. Die Bewertungen der Kunden sind bisher äußerst positiv ausgefallen, die „schlechteste“ der teilnehmenden Agenturen kommt auf eine Sternchen-Zahl von 4,6.

## ■ GDV besetzt oberste Führungsgremien neu

Im Rahmen des Versicherungstags im November standen beim Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV) Präsidentschaftswahlen an. Als Präsident wurde der Vorstandschef der Wüstenrot & Württembergische AG Dr. Alexander Erdland für zwei weitere Jahre bestätigt. Neue Köpfe im Präsidium des GDV sind die Vorstandsvorsitzenden der Allianz Deutschland AG, Dr. Manfred Knof, der Generali Deutschland AG, Giovanni Liverani, und der Versicherungskammer Bayern, Dr. Frank Walthes. In neuer Funktion als Vorstandsvorsitzender der ERGO Versicherungsgruppe AG gehört Dr. Markus Rieß (zuvor Allianz Deutschland AG) dem Präsidium an.

## Attraktive Rabatte bis 29.02.2016

- max-Hausrat Premium: 5 % Nachlass
- max-Hausrat Plus: 10 % Nachlass
- max-Hausrat: bis zu 35 % Nachlass

Gemeinsam erfolgreich  
seit 16 Jahren

in Kooperation mit



MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.  
Karlsruhe

## Zahlt auch bei Versehen

Die Hausratversicherung von maxpool zahlt auch dann, wenn grob fahrlässig Sicherheitsvorschriften verletzt wurden.

- seit Mai 2015 mit dem max-Leistungsschutz im Tarif max-Hausrat-Premium! Kein Deckungsnachteil gegenüber Mitbewerbern im Schadenfall
- marktführendes Preis-/Leistungsverhältnis in allen Tarifvarianten
- 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 übernimmt die Produktauswahlhaftung

Der Qualitätspool

**maxpool**

Verantwortung verbindet.

inkl. max-Leistungsschutz  
in der max-Hausrat Premium

# Alle Jahre wieder... steigt die Beitragsbemessungsgrenze

Die Bundesregierung legt die Bemessungsgrenze in der Krankenversicherung und der Rentenversicherung jedes Jahr neu fest.



In der gesetzlichen Krankenversicherung sind die Beitragsbemessungsgrenze und die Versicherungspflichtgrenze, auch Jahresarbeitsentgeltgrenze genannt, zu unterscheiden. Steigen diese Bemessungsgrenzen an, erhöhen sich – genau wie in der Rentenversicherung – auch die Beiträge in der gesetzlichen Krankenversicherung.

2015 wurde der allgemeine Beitragssatz in der gesetzlichen Krankenversicherung von 15,5 Prozent auf 14,6 Prozent gesenkt. Die Hälfte, aktuell 7,3 Prozent, übernimmt der Arbeitgeber, die andere Hälfte trägt der Arbeitnehmer. Seit 2015 kann jede Krankenkasse überdies einen einkommensabhängigen Zusatzbeitrag erheben. Dessen Notwendigkeit ergibt sich aus der Tatsache, dass die Kassen trotz jährlicher Einnah-

men von mehr als 200 Milliarden Euro und brummendem Arbeitsmarkt immer tiefer in die Miesen rutschen. Wie hoch der Zusatzbeitrag ausfällt, hängt unter anderem davon ab, wie wirtschaftlich eine Krankenkasse arbeitet. Der durch-

schnittliche Beitragssatz lag 2015 bei 0,9 Prozent. Im Gegensatz zum allgemeinen Beitragssatz in der gesetzlichen Krankenversicherung muss der Zusatzbeitrag vom Arbeitnehmer allein getragen werden.

Am 14. Oktober 2015 erklärte der GKV-Schätzerkreis nach Abschluss der Beratungen, dass 2016 voraussichtlich ein Fehlbetrag von gut 14 Milliarden Euro entstehen wird. Dies könnte im Durchschnitt eine Beitragsanhebung um bis zu 0,2 Prozent notwendig machen. Laut Schätzerkreis handelt es sich dabei um ein rein rechnerisches Ergebnis. Folglich müssen sich die Mitglieder der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) 2016 wohl auf Beitragserhöhungen einrichten. Der Zusatzbeitrag kann, muss aber nicht pauschal von den Kassen verlangt werden. Dies erhöht den Konkurrenzdruck der Kassen untereinander enorm. So kann der Versicherte die Mitgliedschaft außerordentlich kündigen, wenn seine Krankenkasse einen Zusatzbeitrag einführt oder diesen erhöht.

## Mögliche Erhöhung des Zusatzbeitrags 2016

Beispiel – 2015		Beispiel – 2016 – möglich	
Allg. Beitragssatz	14,60 %	Allg. Beitragssatz	14,60 %
Zusatzbeitrag	0,90 %	Zusatzbeitrag	1,10 %
Gesamtbeitrag	15,50 %	Gesamtbeitrag	15,70 %
Brutto-Gehalt Arbeitnehmer	4.237,50 €	Brutto-Gehalt Arbeitnehmer	4.237,50 €
Arbeitgeberbeitrag (7,3 %)	309,34 €	Arbeitgeberbeitrag (7,3 %)	309,34 €
Arbeitnehmerbeitrag (7,3 %)	309,34 €	Arbeitnehmerbeitrag (7,3 %)	309,34 €
<b>Arbeitnehmer-Zusatzbeitrag (0,90 %)</b>	<b>38,14 €</b>	<b>Arbeitnehmer-Zusatzbeitrag (1,10 %)</b>	<b>46,61 €</b>
<b>Gesamtbeitrag (15,5 %)</b>	<b>656,82 €</b>	<b>Gesamtbeitrag (15,7 %)</b>	<b>665,29 €</b>

Bei dem im Rechenbeispiel genannten Gesamtbeitrag handelt es sich nur um den Krankenkassenbeitrag. Hinzu kommt noch der Beitrag für die Pflegepflichtversicherung, der mit bis zu 110,18 Euro monatlich zu Buche schlägt. So ergibt sich für die Kranken- und Pflegeversicherung ein monatlicher Gesamtbeitrag von bis zu 775,58 Euro. Für Kunden, die auf eine leistungsstarke und vertraglich festgeschriebene medizinische Versorgung Wert legen, kann sich der Wechsel in die private Krankenversicherung weiterhin durchaus lohnen.

**Sprechen Sie Ihre Kunden an, das maxpool-KV-Team unterstützt Sie gern**

Erhöht eine Krankenkasse den Zusatzbeitrag, ist sie verpflichtet, ihre Mitglieder rechtzeitig, spätestens einen Monat bevor der Zusatzbeitrag erhoben wird, zu informieren. Macht der Versicherte in diesem Zusammenhang von seinem Sonderkündigungsrecht Gebrauch, so muss er die Kündigung bis zum Ablauf des Monats erklären, für den die Krankenkasse den Zusatzbeitrag erstmals erhebt oder diesen erhöht. Die Kündigung wird zum Ablauf des übernächsten Kalendermonats wirksam, gerechnet von dem

**Entwicklung der BBG von 2005 bis 2016**

Jahr	Beitragsbemessungsgrenze (BBMG) monatlich in €	Höchstbeitrag GKV monatlich in €	Jahresarbeitsentgeltgrenze (JAEG)	
			monatlich in €	jährlich in €
2016	4.237,50	618,68	4.687,50	56.250
2015	4.125,00	602,25	4.575,00	54.900
2014	4.050,00	627,75	4.462,50	53.550
2013	3.937,50	610,31	4.350,00	52.200
2012	3.825,00	592,88	4.237,50	50.850
2011	3.712,50	575,44	4.125,00	49.500
2010	3.750,00	558,75	4.162,50	49.950
2009	3.675,00	569,63	4.050,00	48.600
2008	3.600,00	504,00	4.012,50	48.150
2007	3.562,50	495,19	3.975,00	47.700
2006	3.562,50	473,81	3.937,50	47.250
2005	3.562,50	468,83	3.900,00	46.800

Monat, in dem die Kündigung erklärt wurde. Bis dahin zahlt der Versicherte den einkommensabhängigen Zusatzbeitrag. Genau wie in der privaten Krankenversicherung sollte die Kündigung auch bei einem angestrebten Wechsel der Krankenkasse sorgfältig abgewogen werden. Es kann durchaus sein, dass einige Leistungen, die von der vorherigen Krankenkasse durch Bonusprogramme oder als Zusatzleistungen noch übernommen wurden, nach einem Wechsel

vom Versicherten selbst bezahlt werden müssen. maxpool kooperiert seit vielen Jahren mit ausgewählten Krankenkassen. Informationen hierzu finden Sie im maxpool-Partnerbereich, oder sprechen Sie das KV-Team an.

**Kontakt**

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

Lust auf mehr?

Der procontra Newsletter

5 mal pro Woche  
das Wichtigste zusammengestellt  
[www.procontra-online.de/newsletter](http://www.procontra-online.de/newsletter)

procontra online

# BU mit garantierten Beiträgen

Die Berufsunfähigkeitsversicherung zählt zu den wichtigsten Versicherungen. Wer nicht mehr arbeiten kann, dem fehlt das Einkommen.



**A**rbeitnehmern steht im Ernstfall zwar eine gesetzliche Erwerbsminderungsrente zu. Damit lässt sich der bisherige Lebensstandard allerdings nicht halten. Deshalb sollten Kunden unbedingt privat vorsorgen. Zum Beispiel mit dem Berufsunfähigkeitsschutz der Canada Life.

## Garantiert

Er bietet Kunden einen garantierten Bei-

trag, der sich nicht verändert. Andere Versicherer kalkulieren künftige Überschüsse häufig ein und verrechnen diese mit dem Beitrag. Der anfangs niedrige Nettobeitrag ist nicht garantiert und kann im Vertragsverlauf bis zum festgelegten Bruttobeitrag angehoben werden. Über den Berufsunfähigkeitsschutz der Canada Life versicherte Kunden haben somit mehr Planungssicherheit.

## Flexibel

Zum anderen lässt sich der Tarif der Canada Life flexibel an die Lebenssituation des Kunden anpassen. Wenn ein Kunde arbeitslos wird oder sich in Elternzeit befindet, kann er die Beiträge zeitweise aussetzen. Zudem hat er die Möglichkeit, die Berufsunfähigkeitsversicherung nach bestimmten Ereignissen wie zum Beispiel einer Heirat oder der Geburt eines Kindes ohne Gesundheitsprüfung anzupassen. Aber auch ohne besonderes Ereignis besteht diese sogenannte Nachversicherungsgarantie nach dem fünften und zehnten Jahr des Versicherungsschutzes.

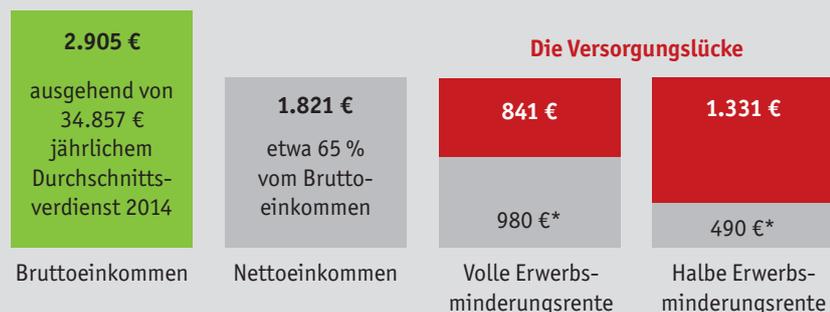
## Ausgezeichnet

Nicht zu vernachlässigen ist das sehr gute BU-Bedingungswerk der Canada Life. Es erhält fünf Sterne bei MORGEN & MORGEN sowie FFF bei Franke und Bornberg aufgrund der sehr guten inkludierten Leistungen und Extras – wie zum Beispiel Leistung der vereinbarten Rentenhöhe, wenn die Pflegestufe I in der gesetzlichen Pflegeversicherung erreicht wurde.

Wenn Ihr Kunde bei der Gesundheitsprüfung für die Berufsunfähigkeitsversicherung abgelehnt wird oder einen maximalen Risikozuschlag zahlen muss, haben Sie noch ein Ass im Ärmel. Wenn möglich, bietet die Canada Life Ihrem Kunden unverbindlich an, eine Grundfähigkeitsversicherung abzuschließen. Auf diese Weise erhöht sich die Chance eines Vertragsabschlusses. ■

### Beispiel für die Höhe der Erwerbsminderungsrente

**Ein Beispiel:** Bei einem Bruttoeinkommen von 2.905 € kann die halbe Erwerbsminderungsrente monatlich nur 490 € ausmachen. Das bedeutet, es würden Ihnen etwa 1.331 € monatlich fehlen. Damit reicht die Rente nicht aus, um Ihren gewohnten Lebensstandard aufrechtzuerhalten.



Quelle: Deutsche Rentenversicherung, Stand 07/2014; \* Anspruch nach 25 Versicherungsjahren in den alten Bundesländern. Bitte beachten Sie, dass zusätzlich Krankenkassenbeiträge und ggf. Steuern fällig werden.

## Kontakt

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

# Mehrwert für Makler!

Mit den Webangeboten von procontra-online stets top informiert.



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

Umfassend informiert.

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



**Das gefällt mir**

**procontra auf facebook**  
Sozial vernetzt.

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

[www.facebook.de/procontra](http://www.facebook.de/procontra)



**Mutig.** Frei und souverän – wir polarisieren.

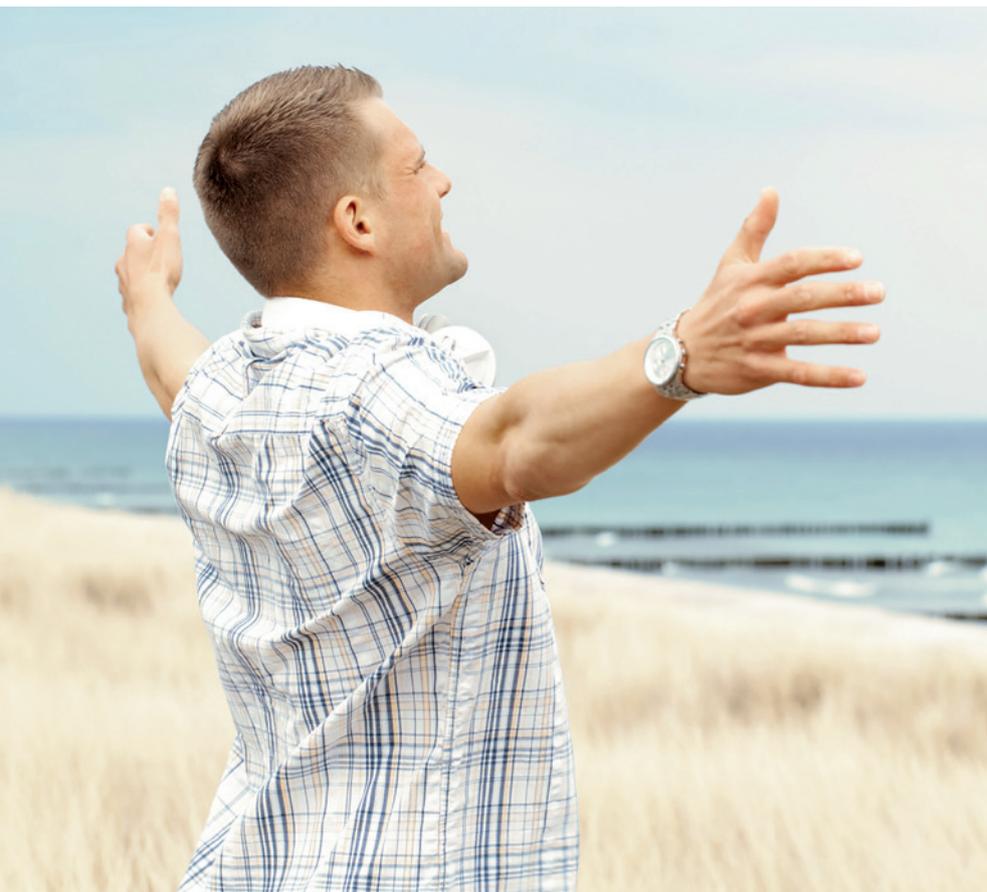
**Ehrlich.** Objektiv und exklusiv – wir klären auf.

**Fair.** Pro und Contra – wir berichten ausgewogen.

**proontraonline**

# Privat oder gesetzlich?

Wenn Makler zum Thema Krankenversicherung beraten, müssen sie heute besser vorbereitet sein als früher.



**N**eben den grundlegenden Systemunterschieden sind die Leistungsunterschiede, die Bezahlbarkeit der Beiträge im Alter und die Kapitaldeckung in beiden Systemen immer wichtigere Themen. Denn Kunden befürchten zunehmend, dass sie die Beitragssteigerung im Alter nicht bezahlen können. Dabei kann jeder seinen Beitrag in gewissem Rahmen selbst steuern, indem er beispielsweise in einen Basis- oder Standardtarif wechselt oder die Selbstbeteiligung im Krankheitsfall erhöht. Auch die Beitragsrückerstattung, als Belohnung für leistungsfreie Jahre, kann für Gesundheitsausgaben im Alter gezielt zurückgelegt werden.

Ein weiteres wichtiges Thema ist die Qualität der medizinischen Versorgung. Für den Kunden ist es wichtig zu erfahren, dass ihm die Privatversicherung Leistungen auf dem jeweils besten und aktuellsten medizinischen Niveau garantiert, während die gesetzliche Krankenversicherung einem Wirtschaftlichkeitsgebot unterliegt. Die MediVita-Tarife der Gothaer sollen Kunden aufzeigen, dass die private Krankenversicherung das bessere System ist.

MediVita ist eine flexible private Krankenvollversicherungslösung und bietet Leistungen, die zum Teil deutlich über das Niveau der gesetzlichen Krankenkasse hinausgehen. So zum Beispiel

in der stationären oder zahnärztlichen Versorgung. Durch viele mögliche Tarifkombinationen ist gewährleistet, dass Kunden ihren Versicherungsschutz in der Krankenvollversicherung ganz nach ihrem persönlichen Bedarf individuell zusammenstellen können. Mit der gewählten Tarifkombination legt man sich dabei nicht für die Ewigkeit fest, denn alle Bausteine können wieder abgewählt oder nachträglich hinzugefügt werden. Einige davon sogar ohne Gesundheits-

*MediVita ist eine flexible private Krankenvollversicherungslösung.*

prüfung. Eine Selbstbeteiligung von wahlweise 250 oder 500 Euro ermöglicht es, die Beitragshöhe entsprechend den individuellen Vorstellungen mitzugestalten.

Bei MediVita zahlt sich zudem kostenbewusstes Verhalten aus. Reicht ein Kunde in einem Jahr keine Rechnungen ein und nimmt somit keine Leistungen in Anspruch, erhält er im Folgejahr einen Teil seiner Beiträge zurück. Zusammen mit der garantierten Beitragsrückerstattung (BRE) kann er aber noch zusätzlich eine vom Unternehmenserfolg abhängige BRE erhalten. Wie sehr sich kostenbewusstes Verhalten für Gothaer-Kunden lohnt, zeigt die Beitragsrückerstattung in diesem Jahr. Über 25 Millionen Euro hat die Gothaer im September 2015 an ihre BRE-berechtigten Kunden ausgeschüttet. Von dieser Erfolgsbeteiligung konnten rund 50.000 Versicherungsnehmer profitieren. ■

# Der gesamte Markt in einer Police



Johnen Hegeborn/istockphoto.com



**max-PHV Premium**  
Prämie inkl. „max-Leistungsschutz“  
und „max-Leistungsservice“  
schon ab 71,03 Euro jährlich  
(Single, ohne SB)  
  
Sparvariante max-PHV Plus  
schon ab 36,27 € (Single, SB 250 €)

## Deckungsnachteile? Ausgeschlossen.

Die 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 übernimmt die Produktauswahlhaftung**

Der Qualitätspool

**maxpool**  
hanseatisch souverän

# Kein Risiko eingehen, an die Familie denken

Risikolebensversicherungen haben am Markt durchaus ihre Berechtigung. Für die passende Absicherung kann unter anderem die Dialog Lebensversicherungs-AG sorgen.



**B**eim Thema Risikolebensversicherung werden Kunden schon mal skeptisch. „Lohnt sich das überhaupt?“ Bei Familien, in denen es einen Alleinverdiener gibt, oder Unternehmern, die als Schlüsselperson fungieren, sollte der Makler jedoch die Zweifel ausräumen. Denn ihr Tod kann für Hinterbliebene finanziell verheerend sein. Dass Risikolebensversicherungen durchaus ihre Berechtigung haben, zeigt auch das große Angebot. Derzeit gibt es Tarife von 41 Versicherern, die versprechen, Hinterbliebene im Todesfall umfassend abzuschern. Auch die RISK-vario der Dialog

Lebensversicherungs-AG kann für die genannten Zielgruppen den notwendigen Versicherungsschutz bieten. Dabei setzt der Tarif, mit dem bis zu neun Personen versichert werden können, auf volle Flexibilität. So lassen sich die Begünstigten des Versicherungsnehmers schon ab fünf Euro im Monat individuell absichern. Möglich wird dies durch variable Risikotarife, etwa mit bedarfsgerechten Versicherungssummenverläufen oder zahlreichen Nachversicherungsgarantien. Raucher oder Motorradfahrer müssen dabei nicht mit Zuschlägen rechnen. Im Gegensatz zu manch anderen

Tarifen gelten für alle Versicherungsnehmer die gleichen Prämien. Flexibel gestaltet sich auch die Beitragszahlung. Hier können Kunden aus unterschiedlichen Bezahlrhythmen den für sie passenden wählen. Bei der Tarifvariante „RISK-vario konstant“ verändert sich die vereinbarte Versicherungssumme während der gesamten Laufzeit nicht. Bei der „RISK-vario variabel“ werden die Beiträge risikoadäquat kalkuliert. Da sich das persönliche Risiko mit zunehmendem Alter erhöht, genießt der Kunde in den ersten Jahren einen preiswerten Versicherungsschutz und muss erst mit zunehmender Versicherungsdauer tiefer in die Tasche greifen. Wer über das notwendige Kapital verfügt, kann die Beiträge zu Vertragsbeginn auch in einer Summe zahlen. Hierfür gibt es die Tarifvariante „RISK-vario Einmalbeitrag“, die alle Summenverläufe gegen einmalige Zahlung der Beiträge anbietet. Kunden, die sich ungern festlegen, können die Versicherungssumme über „RISK-vario wahlfrei“ während der Laufzeit jedes Jahr frei wählen. Weiterführende Informationen zum Tarif RISK-vario der Dialog Lebensversicherungs-AG und zum Thema Risikolebensversicherung allgemein erhalten Sie bei den Experten der Vertriebsunterstützung LV/Vorsorge. ■

## Kontakt

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



Gemeinsam erfolgreich  
seit 16 Jahren

in Kooperation mit der



MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.  
Karlsruhe

# Die Nummer eins bei Wohngebäuden

Marktführender Tarif insbesondere bei Wohngebäuden bis 40 Jahre  
– das Deckungskonzept max-Wohngebäude Premium.

- marktführendes 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 übernimmt die Produktauswahlhaftung

Der Qualitätspool

**maxpool**

Verantwortung verbindet.

# Minimieren Sie Ihre Haftung

Eine Überprüfung des Hausratbestands kann sich lohnen. Denn die max-Hausrat Premium inklusive max-Leistungsschutz ist attraktiv für Kunden und Makler.



*„Mit der max-Hausrat Premium kann der Makler seinen Hausratbestand optimieren und haftungssicher machen.“*

Stefan Klahn  
Produktentwickler bei maxpool

**D**er Nutzen einer Hausratversicherung liegt für jeden Versicherungsnehmer klar auf der Hand: Im Falle eines Schadens etwa durch Feuer, Leitungswasser oder Einbruchdiebstahl ist man froh, wenn im Unglück zumindest der materielle Verlust vom Versicherer beglichen wird.

Wer als Makler eine Hausratversicherung vermittelt, muss den gesamten Markt im Blick behalten. Ansonsten läuft man Gefahr, sich einem beträchtlichen Haftungsrisiko auszusetzen. Dank der VVG-Reform 2008 gibt es heute Leistungserweiterungen, die zur Standardausstattung einer modernen Hausratversicherung gehören und vor einigen Jahren noch nicht erhältlich waren. Als Beispiel sei hier der Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensverursachung genannt. Vor 2008 galt das „Alles-oder-nichts-Prinzip“, wenn ein Versicherungsnehmer einen Schaden grob fahrlässig verursachte. Das heißt, der Versicherer blieb in so einem Fall leistungsfrei. Heute wird in der Mehrzahl der Tarife auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit verzichtet, idealerweise bis zur Versicherungssumme.

maxpool geht hier zusammen mit der Medien-Versicherung a. G. sogar noch einen Schritt weiter und verzichtet im Gegensatz zur Mehrzahl der Wettbewerbstarife auch bei Schäden, die durch grob fahrlässige Verletzung von Sicherheitsvorschriften oder Obliegenheitspflichten verursacht wurden, auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit. Seit Mai 2015 profitieren maxpool-Vertriebspartner vom „max-Leistungsschutz“ auch in der max-Hausrat Premium. Mit dem Slogan „Der gesamte Markt in einer Police“ ist das Highlight dieses marktführenden Tarifs griffig auf den Punkt gebracht: Der Kunde hat keinen Deckungsnachteil gegenüber Wettbewerbstarifen, individuelle Nachteile werden im Schadensfall reguliert.

Mit der max-Hausrat Premium inklusive max-Leistungsschutz kann der

## Die max-Hausratversicherungen ab sofort mit attraktiven Nachlässen!

Ab sofort gelten für die max-Hausrat-Tariflinien Nachlässe zwischen 5 und 35%. Diese sind in den Vergleichsrechnern schon berücksichtigt. Der Aktionszeitraum endet am 29.02.2016.

Makler seinen Hausratbestand optimieren und haftungssicher machen. Versicherungsnehmer mit dem max-Leistungsschutz sind stets auf dem aktuellsten Stand des Marktes versichert, es gibt keine Streitigkeiten mit dem Versicherer im Schadensfall wegen zu niedriger Sublimits oder nicht versicherter Kosten.

Selbstverständlich unterstützt maxpool bei der Optimierung des Bestands. Konkret bedeutet das, maxpool hilft dem Makler bei einer Mailingaktion, etwa mit Anschreiben an seine Kunden und die bisherigen Versicherer oder bei der Erstellung von Kurzanträgen. Auf Wunsch übernimmt maxpool den gesamten Versand. Aufgabe des Maklers ist, sich einmal intensiv mit seinem Hausratbestand zu befassen. Das ist eventuell mühevoll, hilft aber dabei, weitere Vertriebsansätze neu zu entdecken, auch über die Sparte Hausrat hinaus. ■

## Auf den Punkt gebracht

Die max-Hausrat Premium ist der einzige Tarif am Markt mit generellem Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit und gleichzeitig mitversichertem max-Leistungsschutz (= Erweiterte Vorsorge).

Mit diesem Tarif lässt sich der eigene Hausratbestand haftungsminimierend optimieren.

maxpool unterstützt weitreichend bei Aktionen im Bestand.

## Kontakt

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

# Forderungsausfall – und dann?

Forderungsausfälle können für Ihre Gewerbekunden zu einem existenziellen Risiko werden. Der richtige Versicherungsschutz kann helfen.



*„Der Tarif übernimmt offene und unstrittige Forderungen schon ab einem Wert von 100 Euro.“*

**Björn Emrich**  
Teamleiter Vertriebsunterstützung Sach/Gewerbe

egal ob Heizungsmonteur, Sanitärbetrieb oder Küchenbauer. Ihre Gewerbekunden sind es gewohnt, für ihre Kunden in Vorleistung zu treten. Was, wenn ein Kunde die erhaltenen Dienst- und Serviceleistungen einmal nicht bezahlt? Dann wird gemahnt und eventuell ein Inkassounternehmen beauftragt. Dabei geht nicht nur wertvolle Zeit, sondern auch viel Geld verloren. Zahlen mehrere Kunden nicht, kann das für Ihren Kunden schnell zu einem existenzbedrohenden Risiko werden.

Unterstützen Sie die Unternehmer in Ihrem Bestand dabei, die durch Forderungsausfälle entstehenden finanziellen Einbußen zu minimieren. Zum Beispiel mit dem D.A.S. Existenz-Rechtsschutz, dem Forderungsmanagement der ERGO. Der Tarif, der über maxpool abgeschlossen werden kann, übernimmt offene und unstrittige Forderungen schon ab einem Wert von 100 Euro, die während der Versicherungsdauer, maximal sechs Monate vor Beginn und maximal drei Monate nach Ablauf der Versicherungsdauer fällig

werden. Besonderes Plus: Die Anzahl der Forderungsausfälle, die übernommen werden, ist nicht begrenzt. Damit aber nicht genug. Wenn der Schuldner die unstrittige Forderung nicht außergerichtlich begleicht und nachweislich zahlungsunfähig ist, übernimmt der Existenz-Rechtsschutz die Kosten für das gerichtliche Mahnverfahren. Oft kommt es vor, dass ein Schuldner räumlich nicht auffindbar ist. In diesen Fällen ist es notwendig, seine Adressdaten über das Einwohnermeldeamt, das Gewerbeamt oder das Handelsregister zu ermitteln. Für die dadurch entstehenden Kosten steht der Existenz-Rechtsschutz ebenfalls ein. Wer schon vor Auftragsvergabe auf Nummer sicher gehen möchte, kann die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Kunden ab einem Auftragswert von 1.000 Euro prüfen lassen. „Schwarze Schafe“ lassen sich auf diese Weise identifizieren, bevor der Forderungsausfall entsteht.

Das Forderungsmanagement übernehmen erfahrene Fachleute, Juristen und Rechtsanwaltsfachangestellte der LEGIAL AG, eines Unternehmens der

ERGO Versicherungs-AG. Sie nehmen Ihrem Kunden die Korrespondenz mit dem Schuldner ab, sodass er sich weiterhin auf sein Tagesgeschäft konzentrieren kann. Dennoch hat Ihr Kunde während des Inkassos stets die Kontrolle, da die Forderungsmanager ihn stets über wichtige Schritte informiert halten. ■

## Auf den Punkt gebracht

Forderungen zwischen 100 und 100.000 Euro

Unbegrenzte Anzahl

Forderungsmanagement

Vorabprüfung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Kunden

Adressermittlung des Schuldners über Einwohnermeldeamt, Gewerbeamt, Handelsregister

## Kontakt

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

# Lassen Sie Bilder sprechen

Falls Sie sich schon einmal gefragt haben, wie Sie Ihre (potenziellen) Kunden von Ihrer Fachkompetenz überzeugen können, hat maxpool eine interessante Lösung für Sie parat.



*„Mit ‚max4employers‘ schaffen Sie einheitliche Standards für ein erfolgreiches Employer Branding Ihrer Firmenkunden.“*

**Claudia Tüscher**  
Teamleiterin Vertriebsunterstützung bAV

**D**er Kontakt zum Kunden steht, nun gilt es, diesem zu vermitteln, was Sie können und dass Sie ein guter Ansprechpartner für seine Belange sind. Ein stundenlanger Monolog mit Schachtelsätzen und eingestreuten Paragrafen ist an diesem Punkt sicherlich nicht zielführend. Da Bilder immer mehr sagen als Worte, haben wir das hochwertige Unternehmenskonzept „max4employers“ für Sie entwickelt. Damit schaffen Sie einheitliche Standards für ein erfolgreiches Employer Branding Ihrer Firmenkunden und vereinfachen erheblich die Verwaltung von Versorgungssystemen. Erst durch eine Versorgungsordnung wird zum Beispiel die betriebliche Altersversorgung zu einem spannenden und individuellen Bestandteil der Unternehmensphilosophie. Selbst Versorgungssysteme, die bereits existieren und von den Arbeitnehmern bislang nicht angenommen wurden, erhalten neuen Aufwind.

Die Broschüre bringt Ihren Firmenkunden mit kurzen Texten, prägnanten Zitaten und Bildern Themen wie die betriebliche Kranken- und Unfallversi-

cherung, Zeitwertkonten, Versorgungsordnung, Ausschreibungsverfahren oder Geschäftsführerversorgung näher (weitere Themen siehe Kasten). Wie kommen Sie und Ihr Unternehmen dabei ins Spiel? Ganz einfach, indem wir die Broschüre um Ihr Bild und ein paar Informationen über Sie erweitern. Auf diese Weise erhalten auch Sie die Möglichkeit, sich und Ihr Unternehmen vorzustellen. Zusätzlich erstellen wir bekanntermaßen alle Unterlagen zur Information der Arbeitnehmer in Ihrem Unternehmensdesign. Anstatt die Hochglanzbroschüren der Versicherungen zu nutzen, unterstreichen wir dabei die Attraktivität des Arbeitgebers. Indem wir unser Marketingmaterial mit den Bildern und dem Logo Ihrer Firmenkunden versehen, fühlen sich Arbeitnehmer viel persönlicher angesprochen.

Das Unternehmenskonzept „max4employers“ umfasst insgesamt 40 Seiten und wird als Broschüre im Querformat mit Klammerbindung auf hochwertigem Papier gedruckt. Sie können „max4employers“ zum Selbstkostenpreis beziehen, auf Wunsch senden wir Ihnen vorab

gern ein Ansichtsexemplar zu. Sprechen Sie uns in diesem Fall einfach an. ■

## Übersicht „max4employers“

betriebliche Krankenversicherung

betriebliche Unfallversicherung

Zeitwertkonten

Versorgungsordnung

Ausschreibungsverfahren

Mitarbeiterkommunikation

Verwaltung

Geschäftsführerversorgung

Datenschutz

Unternehmensphilosophie

## Kontakt

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

# Eine private Pfliegerente ist alles, nur kein Luxus

Die flexible Pfliegerentenversicherung mit Auszahlungsmöglichkeiten



*„Der Swiss Life Pflege- und Vermögensschutz ist eine Pfliegerente mit ‚Geld-zurück-Garantie‘.“*

**Christopher Carallo**  
Teamleiter Vertriebsunterstützung Vorsorge

**R**und 2,6 Millionen Menschen erhalten derzeit Leistungen der Pflegeversicherungen, davon lediglich 151.000 aus einer Privatversicherung. Wenn Menschen im Alter oder durch Krankheit auf Hilfe angewiesen sind und zum Pflegefall werden, ist das nicht nur menschlich belastend. Die anfallenden Pflegekosten stellen eine hohe finanzielle Belastung dar. Es gilt also, sich frühzeitig um die Finanzierung der eigenen Pflege zu kümmern. Da die engsten Verwandten in die Pflicht genommen werden, wenn die Vorsorge nicht reicht, sollte sich jeder privat gegen dieses Risiko versichern. Eine private Pflegeversicherung sichert zudem auch eine Demenz umfassender ab, als dies gesetzlich möglich ist – ungeachtet

der Verbesserungen, die das erste Pflegestärkungsgesetz Demenzerkrankten seit dem 1. Januar 2015 zugesteht.

Bei der Wahl der privaten Vorsorge gibt es einiges zu beachten, denn die angebotenen Pflegeversicherungen unterscheiden sich hinsichtlich Leistungen und Qualität. Wer sich etwa für eine Pfliegerente des Finanzberatungs- und Lebensversicherungsunternehmens Swiss Life entscheidet, sichert neben der eigenen Pflegevorsorge auch noch Verwandte finanziell ab. Der Swiss Life Pflege- und Vermögensschutz ist eine Pfliegerente mit „Geld-zurück-Garantie“: Solange jemand nicht pflegebedürftig ist, besteht jederzeit Zugriff auf den aktuellen Vertragswert. Dies ist eine flexible Kom-

ponente, die kein Krankenversicherer am Markt bietet.

Die Swiss Life stellt im Bereich der Pfliegerentenversicherung zwei unterschiedliche Bausteine zur Wahl:

## Sofortschutz

Wenn Ihre Kunden zwischen 18 und 75 Jahre alt sind, eignet sich der Sofortschutz. Bei diesem Modell erhalten sie sofortigen Versicherungsschutz und haben im Leistungsfall sofort Anspruch auf bis zu 42.000 Euro garantierte Pfliegerente in Pflegestufe III. Höhere Summen sind auf Anfrage möglich. Eine Gesundheitsprüfung ist erforderlich.

## Aufbauplan

Wenn Ihre Kunden zwischen 40 und 70 Jahre alt sind, bekommen sie hier ohne Beantwortung von Gesundheitsfragen – also lediglich mit einer kurzen Gesundheitserklärung – sofortigen Versicherungsschutz. Dieser sorgt dafür, dass man nach Ende der zehnjährigen Aufbauphase im Leistungsfall bis zu 24.000 Euro garantierte Pfliegerente in Pflegestufe III erhält. Sollte zum Beispiel im sechsten Versicherungsjahr ein Leistungsfall eintreten, wird nach der zehnjährigen Wartezeit (also nach den restlichen vier Jahren) eine lebenslange Pfliegerente ausbezahlt. Ein nachträglicher Umtausch eines Aufbauplans in den Sofortschutz oder eine Kombination mit diesem ist nicht möglich. ■

## Sofortschutz

laufende Prämienzahlung

pflegebedürftig mit 68 Jahren

Zahlung vereinbarter Pfliegerente

Gesundheitsprüfung

Sofortschutz

Beitragsbefreiung

versichert ein Leben lang

60 Jahre

BZD bis EA 85 Jahre

Quelle: Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz, maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mgH, Juni 2015

## Kontakt

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

# Gut versorgt von Anfang an

Kinder bedürfen einer besonderen Fürsorge, auch was die medizinische Versorgung betrifft.



*„Ergänzungstarife für naturheilkundliche Behandlung können für eine Prämie zwischen 6 und 15 Euro abgeschlossen werden.“*

Karim Nommensen  
Teamleiter Vertriebsunterstützung KV

**K**inder sollten demnach möglichst von Geburt an umfassend für Fälle abgesichert sein, in denen ein einfaches Pflaster allein nicht ausreicht. Die Unterbringung in einem Ein- oder Zweibettzimmer ist für Kinder sicherlich kein Muss, dennoch ist der Abschluss einer stationären Ergänzung eine Überlegung wert. Denn diese Policen ermöglichen bei Krankenhausaufenthalten eine privatärztliche Behandlung, beispielsweise durch einen Spezialisten, die gegebenenfalls sogar über den Höchstsatz der Gebührenordnung hinausgeht. Auch die Wahl des Krankenhauses kann von Bedeutung sein. Gute Zusatztarife zahlen demnach auch, wenn das Kind in einem anderen als dem nächstgelegenen Krankenhaus behandelt wird – dies kann bei einer Kassenversorgung zu Problemen führen. Die monatliche Prämie eines stationären Ergänzungs-

tarifs liegt zwischen 3,80 und circa 6 Euro.

Immer mehr Zuspruch erfährt auch die naturheilkundliche Behandlung bei Kindern. Ergänzungstarife für die Behandlung durch Heilpraktiker oder eine naturheilkundliche Behandlung durch Ärzte können für eine monatliche Prämie zwischen 6 und 15 Euro abgeschlossen werden.

Gesunde Zähne sind kein Zufall. Schon in den ersten Lebensjahren wird der Grundstein für eine lebenslange Zahn- und Mundgesundheit gelegt. Neben der Vermeidung von Karies kommt auch der Zahn- und Kieferstellung eine große Bedeutung zu. Die Behandlung einer Zahnfehlstellung findet in der Regel zwischen dem 9. und 14. Lebensjahr statt und ist meist recht kostenintensiv. Die Kostenübernahme durch die GKV hängt von dem Grad der Fehlstellung ab. Kinder werden

einem Kieferorthopäden meist im Alter von vier oder fünf Jahren erstmals vorgestellt. Daher empfehlen wir, möglichst früh eine Zahnzusatzversicherung abzuschließen, die die Kosten für kieferorthopädische Behandlungen übernimmt. Die monatliche Prämie dieser Tarife liegt bei etwa 17 Euro.

Pflegefall zu werden ist keine Frage des Alters. Auch Kinder können aufgrund von Krankheit oder infolge eines Unfalls, beispielsweise durch einen Sturz von der Treppe, pflegebedürftig werden. Die Situation belastet betroffene Familien oft über Jahre hinweg, unter Umständen sogar ein Leben lang. Um die finanziellen Sorgen, die eine Pflegebedürftigkeit oft mit sich bringt, zu mindern, sollte auch hier eine entsprechende Vorsorge getroffen werden. Zumal auch die Eltern immer älter werden und die pflegebedürftigen Kinder irgendwann auf sich alleine gestellt sind. Eine Pflegeergänzungsversicherung kann für eine monatliche Prämie zwischen 2,50 und 12 Euro abgeschlossen werden. ■

## Vorsorgeprodukte für Kinder

Stationäre Ergänzungstarife ...	... sichern die Unterbringung in einem Ein- oder Zweibettzimmer und ermöglichen eine privatärztliche Behandlung.
Ergänzungstarife für Heilpraktiker oder Naturheilkunde ...	... übernehmen die Kosten für naturheilkundliche Behandlungen.
Zahnzusatztarife ...	... federn die finanziellen Kosten einer kieferorthopädischen Behandlung ab.
Pflegeergänzungstarife ...	... stellen finanzielle Unterstützung im Pflegefall sicher.

## Kontakt

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

## Nachgefragt ...

# „Nicht verpassen zu frühstücken!“

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

Mein erster Berufswunsch war **Arzt**.

Einen Tag lang tauschen würde ich gern mit **niemandem**.

Meinen schönsten Urlaub hatte ich in **Lecce (Italien)**.

Meine schlechteste Eigenschaft ist **Zigaretten rauchen**.

### Meine Tipps für jeden Tag

Nicht verpassen! - ... **zu frühstücken**

Nicht vergessen! - ... **die E-Mails zu lesen**

Nicht drüber ärgern! - ... **schlechtes Wetter**

### Vor die Wahl gestellt

Entweder	oder
<input type="checkbox"/> Schokolade	<input checked="" type="checkbox"/> Gummibärchen
<input type="checkbox"/> Frühaufsteher	<input checked="" type="checkbox"/> Langarbeiter
<input type="checkbox"/> Sach	<input checked="" type="checkbox"/> Leben
<input checked="" type="checkbox"/> iPhone	<input type="checkbox"/> Android
<input checked="" type="checkbox"/> Kino	<input type="checkbox"/> Theater
<input type="checkbox"/> Lesen	<input checked="" type="checkbox"/> Fernsehen
<input type="checkbox"/> Natur	<input checked="" type="checkbox"/> Innenstadt
<input checked="" type="checkbox"/> Oper	<input type="checkbox"/> Rockkonzert
<input checked="" type="checkbox"/> Kinder	<input type="checkbox"/> Haustier

### Meinungen

**Ich wünsche mir von politischen Akteuren, dass ...**  
sie weniger reden und mehr Taten sprechen lassen.

**Unsere Branche benötigt insgesamt mehr ...**  
maßgeschneiderte Produkte für den Endkunden.

**Christopher Carallo**  
Teamleiter Vertriebs-  
unterstützung LV  
Geburtsdatum:  
**4. Juli 1983**  
Geburtsort:  
**Hamburg**

Die drei Adjektive,  
die Sie charakterisieren  
1) **höflich**  
2) **genau**  
3) **hilfsbereit**





## Stets informiert mit dem max-Veranstaltungskalender

Bei dem umfangreichen Weiterbildungsangebot von maxpool kann man schon mal den Überblick verlieren. Damit Sie nie wieder eine Veranstaltung verpassen, haben wir den max-Veranstaltungskalender ins Leben gerufen. Immer montags informiert er Sie per E-Mail über alle anstehenden Online-Schulungen und Präsenz-Workshops, die maxpool allein oder in Zusammenarbeit mit namhaften Versicherern oder sonstigen Kooperationspartnern wie der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte durchführt. Dabei liegt die Würze in der Kürze: Datum, Uhrzeit, Thema und Referenten verschaffen Ihnen einen schnellen Überblick. Bei Interesse können Sie sich über den Button „Mehr“ etwas eingehender über die jeweilige Veranstaltung informieren und sich direkt anmelden. Schneller und einfacher geht es nicht! Sie sind noch nicht registriert, möchten aber über bevorstehende Veranstaltungen informiert werden? Dann kontaktieren Sie uns per E-Mail unter [redaktion@maxpool.de](mailto:redaktion@maxpool.de).

### Personenverzeichnis

Ahrens, Jonas..... 10  
 Buberl, Thomas ..... 32  
 Carallo, Christopher..... 47, 49  
 Czernetzki, Yvonne .....8  
 Drewes, Oliver ..... 32  
 Emrich, Björn ..... 45  
 Erdland, Alexander ..... 34  
 Friese, Bernd..... 16  
 Gargiso, Ennedi..... 15, 18  
 Grabmeier, Sebastian ..... 16  
 Junker, Jürgen A. .... 33  
 Jürgens, Kevin ..... 26  
 Klahn, Stefan ..... 44  
 Knof, Manfred..... 31, 34  
 Koppius, Halime..... 16  
 Kurtenbach, Michael ..... 31  
 Lang, Oliver ..... 16  
 Leidt, Matthias ..... 16  
 Liverani, Giovanni ..... 34  
 Michaelis, Stephan ..... 16  
 Müller, Thorulf ..... 16  
 Nommensen, Karim ..... 7, 48  
 Blgar, Nazli ..... 33  
 Ramscheid, Thomas ..... 16  
 Rieß, Markus ..... 30, 34  
 Rottenbacher, Frank..... 16  
 Schulz, Jens ..... 26 f.  
 Tüscher, Claudia ..... 46  
 Volkmann, Lars Georg ..... 16  
 Walthes, Frank..... 34  
 Warweg, Tobias ..... 34  
 Wirth, Norman ..... 29  
 Zitzmann, Armin ..... 33

### Firmenverzeichnis

ADCURI ..... 22, 24  
 Allianz ..... 31, 34  
 Amazon ..... 32  
 AXA ..... 24, 32, 34  
 Bayerische ..... 22  
 BCA ..... 16  
 Canada Life ..... 38  
 Cinven ..... 34  
 concept 24 ..... 16  
 D.A.S. .... 45  
 degenia ..... 16, 22, 24  
 Deutsche Post..... 13  
 Dialog ..... 42  
 ERGO ..... 30, 34, 45  
 Generali ..... 34  
 Google ..... 32  
 Gothaer..... 16, 31, 34, 40  
 Haftpflichtkasse Darmstadt..... 22 f.  
 Hannoversche..... 6  
 Hanse Finanzen ..... 10  
 Hanse Sports ..... 10  
 HDI ..... 34  
 Helvetia ..... 6  
 Interlloyd ..... 22  
 InterRisk ..... 24  
 Janitos..... 22  
 Jung, DMS & Cie. .... 16  
 LEGIAL ..... 45  
 Michaelis Rechtsanwälte.. 16, 18, 50  
 Munich Re..... 34  
 NÜRNBERGER ..... 33  
 Swiss Life..... 47  
 TAM ..... 29  
 Uelzener..... 6  
 Union KV ..... 8  
 VHV ..... 22, 24, 33  
 VPV..... 16  
 VWD..... 29  
 Wirth Rechtsanwälte..... 29  
 Wüstenrot & Württembergische... 34

### Impressum

**Verlag und Redaktion:**

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

**Herausgeber:**

maxpool Servicegesellschaft für  
 Finanzdienstleister mbH

**Redaktionsleitung:**

Anke Förster

**Mitarbeiter dieser Ausgabe:**

Daniel Ahrend, Christopher Carallo,  
 Yvonne Czernetzki, Oliver Drewes,  
 Susann Eigel, Björn Emrich,  
 Ennedi Gargiso, Kevin Jürgens  
 Nina Kehrle, Stefan Klahn,  
 Karim Nommensen, Claudia Tüscher

**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](mailto:y.dombrowski@alsterspree.de)

**Anzeigenservice:**

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

**Herstellungsleitung:**

Marcel Berno

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

**Mediadaten mit Preisliste:**

[www.maxpool.de](http://www.maxpool.de) > Mediale Infos >  
 poolworld > Mediadaten

**Bildnachweis:**

Deckblatt: Coloures-pic/fotolia

**Haftung:**

Den Artikeln, Empfehlungen, Tabellen und Grafiken liegen Informationen zugrunde, die in der Regel dynamisch sind. Weder Herausgeber, Redaktion noch Verlag können eine Haftung für die Richtigkeit des Inhalts übernehmen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

© 2015 Copyright für alle Beiträge bei Alsterspree Verlag GmbH, alle Rechte, insbesondere alle Urheber- und Verlagsrechte, vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form, wie durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische Datenbanken oder Online-Dienste und Internet sowie auf Datenträger wie DVD und CD, vervielfältigt und verbreitet werden.