

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



maxpool bietet innovative
Produktlösungen für
den Kapitalmarkt

Investment neu erleben

Volle Fahrt in Hamburg

Was maxpool
für 2016 plant

Leider nicht mit uns

maxpool erteilt eine
Absage an FinTechs

Ein echtes Abenteuer

Helfer aus der Versiche-
rungsbranche in Afrika



„Von Entscheidern wird immer mehr Risikobereitschaft erwartet.“

Wir bieten Ihren Kunden die nötige Sicherheit.“



Ilka Weiser-Schübel
Ilka Weiser-Schübel
Maklerbetreuerin MV Sach

Hans-Dieter Schimmer
Hans-Dieter Schimmer
Leiter VH Betrieb

Mit modernen Versicherungen das Risiko von Managern minimieren.

Das Risiko gehört bei Führungskräften zum Geschäft. Für falsches Handeln und Fehlentscheidungen werden sie immer öfter zur Verantwortung gezogen – und müssen mit ihrem Privatvermögen haften. Auch können Entscheidungsträger ins Visier der Justiz geraten. Die strafrechtlichen Anzeigen in den Bereichen Betriebssicherheit, Umwelt- und Steuerrecht häufen sich. Eine umfassende Absicherung ist daher wichtig.

Der Allianz Rundum-Schutz für Ihre Kunden:

- Die D&O-Versicherung schützt im Haftungsfall das private Vermögen des Managers oder Geschäftsführers.
- Der Straf-Rechtsschutz schützt vor den Folgen strafrechtlicher Ermittlungen und bietet einen 24-Std.-Strafverteidiger-Notruf.
- Die Vertrauensschadenversicherung von Euler Hermes sichert Ihre Kunden gegen Vermögensschäden durch kriminelle Handlungen von Mitarbeitern ab.



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

Allianz

Liebe Leserin, lieber Leser!

Seit vier Jahren wird maxpool von einem neuen Management geführt. Blicken wir kurz auf das, was bereits erreicht wurde: Mit Ihrer Unterstützung konnten wir maxpool kontinuierlich um- und ausbauen. Ihre Loyalität und Ihre Feedbacks motivierten alle Mitarbeiter, diesen Weg weiterzugehen. Dafür möchten wir Ihnen danken. Auch 2015 konnten wir unsere Position im Markt ausbauen und die Umsatzerlöse der Unternehmensgruppe um rund 20 Prozent steigern.

Gleichzeitig haben wir die Qualität der Dienstleistungen erhöht. Wir werden unseren Weg als Qualitätspool fortsetzen, uns mit der Zukunft unserer Branche in Ihrem Sinne auseinandersetzen, Ihnen Mehrwerte für Ihre tägliche Arbeit und Ihr Unternehmen geben und uns für den Status der Versicherungs- und Finanzmakler einsetzen. Aktuelle Themen sind die IDD2 und die Entwicklung der sogenannten FinTechs. Was bedeutet das konkret? Die IDD2 wird keine dramatischen Veränderungen bewirken. Ein Provisionsverbot und die Einführung der Honorarberatung wird man nicht strenger auslegen. Hingegen wird die Vergütung samt eingepreister Provisionen und Gebühren transparent werden. Die Weiterbildungspflicht von 15 Zeitstunden wurde verabschiedet. Ob diese Regelung mit einer höheren Stundenanzahl umgesetzt wird, bleibt abzuwarten. Für fondsgebundene Vorsorgeprodukte wird kein 34f benötigt, lediglich die Beratungs- und Aufklärungspflicht wird an die Vorgaben des 34f angepasst.

Kommen wir zu einem weiteren Punkt, der uns alle sehr beschäftigt. Der Vertrieb ohne „echte“ persönliche Beratung durch sogenannte FinTechs. Wir als maxpool sehen in unserer Branche einen erheblichen Nachholbedarf, was die Digitalisierung und digitale Kommunikation mit dem Kunden betrifft. Dies ist ein zukünftiger Erfolgsfaktor. Wir werden uns jedoch vehement gegen Bestandsräuber im Online-Bereich wehren, die Bestände übertragen, ohne den Kunden korrekt aufzuklären und zu beraten. Unter uns, ich glaube, diese Firmen wissen gar nicht, welch großes Haftungspotenzial in Bestandsübertragungen liegt. Passt dieser Versicherungsschutz überhaupt noch zum Kunden? Das, liebe Leser, erfährt man nur bei der Beratung.

Herzlichst,
Ihr Daniel Ahrend



Mitglied der Geschäftsleitung bei maxpool

FURAHA PHÖNIX
KINDERHAUS

Wir wollen Welten bewegen!



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

Hermann Gmeiner

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.

c/o Hamburger Phönix AG

Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg

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

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

Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

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

24



38



■ maxpool

- Interne Meldungen** maxpool-News auf einen Blick. **06**
- „In jeder Krise liegt eine Chance“** maxpool konnte Makler Markus Maninger helfen. **08**
- Volle Fahrt voraus** Auch das aktuelle Geschäftsjahr von maxpool soll interessant und innovativ werden. **10**
- Gut Ding will Weile haben** Im April gibt es neue Features des Vertragsverwaltungssystems maxOffice. **14**
- Immobilienfinanzierung als „Cross-Selling-Türöffner“** Das Finanzierungsgeschäft informiert am besten. **16**
- Unterschreiben oder verklagen?** Wenn die Kraft für die Auseinandersetzung mit der Versicherung fehlt. **20**
- Zwei Straußenfarmen für die Massai** Das Abenteuer tatkräftiger Helfer aus der Versicherungsbranche in Afrika. Norman Argubi berichtet. **24**
- Neue Standorte, gewohnte Qualität** Zum vierten Mal in Folge ist maxpool Mitveranstalter der POOLS & FINANCE. **30**
- Produktvergleich Hausratversicherung** Seit 2013 verschaffen die maxpool-Produktvergleiche Überblick. **32**
- Absage an Bestandsräuber** maxpool bezieht Stellung und kündigt FinTech-Anbietern die Zusammenarbeit. **36**

■ Titel

- Der neue Premium-Investment-Service** maxpool überträgt sein Erfolgsrezept nun auch auf den Bereich Investment. **38**

44



56



■ Investment SPEZIAL

- Frischer Wind 2016 – maxpool definiert Investment neu.** **44**

■ Versicherungen & Finanzen

- Buschfunk** Neuigkeiten aus der Versicherungswelt. **52**
- „Die Darlehensregulierung ist zu schaffen“** Ein Interview mit Frank Rottenbacher, Vorstand des AfW. **54**
- Die 3 Todsünden, die den Unternehmenswert ruinieren können: Haftung, Storno, Doku** Ein Beitrag von RA Stephan Michaelis, Fachanwalt für Versicherungsrecht. **56**
- Shoppen für die Altersvorsorge** Klassische Altersvorsorgeprodukte bringen Versicherer auf pffiffige Ideen. **60**
- Stuttgarter M-A-X Multi-Asset Index!** Hiermit profitieren Sie von positiver Wertentwicklung. **62**
- IDD: Die 5 wichtigsten Fakten für Vermittler** Veröffentlichung, Ziele und konkrete Ausgestaltung der IDD. **64**

■ Vertriebstipps

- Leistungserweiterungen unter der Lupe** Die Privathaftpflichtversicherung darf in keinem Haushalt fehlen. **66**
- Für jedes Gewerbe die passende Deckung** Jede Firma hat ihre ganz eigenen Anforderungen. **67**
- Welches Schweinderl hätten S' denn gern?** Die Entscheidung liegt bei den Arbeitnehmern. **68**
- Teamplayer sind gefragt** Wie überbrückt Ihr Kunde die Zeit bis zur Berufsunfähigkeitsrente? **69**
- Die Zinsschraube kann sich nur in eine Richtung drehen** Die Entwicklung der Baufinanzierungszinsen. **70**

■ Rubriken

- Nachgefragt ...** bei Eric Förster. **72**
- maxpool-Blog, Impressum, Verzeichnisse** **74**

KOMMT DAS UNTERNEHMEN IHRES KUNDEN AUCH OHNE DEN BESTEN ZURECHT?

In vielen Unternehmen sind Schlüsselmitarbeiter unersetzlich. Falls sie unerwartet für lange Zeit ausfallen oder gar sterben, ist der Schaden immens. Mit der Zurich Keyman-Police können sich Ihre Firmenkunden gegen den Verlust von Schlüsselkräften finanziell absichern. Keyman, eine Zielgruppe mit großem Umsatzpotenzial.

**MEHR INFOS UNTER:
www.mach-plus-mit-protection.de**

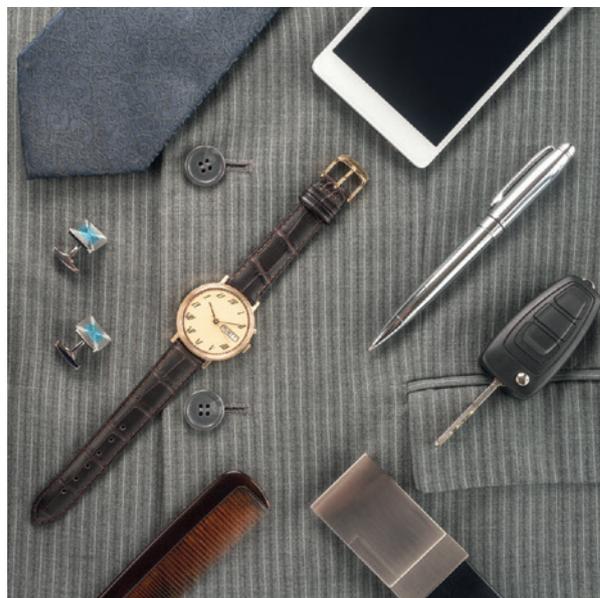


**ZURICH VERSICHERUNG.
FÜR ALLE, DIE WIRKLICH LIEBEN.**


ZURICH®

Neu bei maxpool: Gegenstandsversicherung

Ob trendiges Smartphone, Limited-Edition-Designerhandtasche oder antikes Möbelstück: Viele Menschen besitzen einen Gegenstand, an dem sie besonders hängen. Leider fallen solche kleinen und großen „Schätze“ nicht selten Dieben, Naturkatastrophen oder dem eigenen Ungeschick zum Opfer. Über maxpool und die ERGO Versicherung können Sie Kunden zukünftig auch in dieser Angelegenheit unterstützen. Mit der Gegenstandsversicherung der ERGO lassen sich besondere Einzelgegenstände wie zum Beispiel Smartphones, Laptops oder Tablets, aber auch Sportgeräte, Musikinstrumente, Schmuck oder Möbel absichern. Abgedeckt sind unter anderem Naturkatastrophen wie Blitzschlag, Überschwemmung, Sturm und Hagel, Mut- oder Böswilligkeit Dritter, Herunterfallen, Bruchschäden, Wasser- und Flüssigkeitsschäden, unsachgemäße Handhabung sowie das Abhandenkommen durch Einbruchdiebstahl, Diebstahl und Raub. Details zum Tarif erfahren Sie bei der Vertriebsunterstützung Sach oder im maxINTERN in der Rubrik Sachversicherungen.



Neue Anträge in der PKV

Einige Krankenversicherer haben jüngst ihre Antragsunterlagen modifiziert. Besonders Makler, die nur gelegentlich Krankenversicherungen vermitteln, sollten deshalb vor der nächsten Antragsstellung unbedingt prüfen, ob die verwendeten

Formulare noch aktuell sind. Wenn nicht, lohnt sich ein Blick in das Formularcenter im maxINTERN unter Krankenversicherung/Gesellschaftsportale, denn dort stehen alle gültigen Antragsunterlagen zum Download zur Verfügung.

Paragraf 34i GewO: 10 Prozent Rabatt auf Weiterbildungsmaßnahmen



Am 21. März 2016 trat die neue Wohnimmobilienkreditrichtlinie in Kraft und die Übergangsfrist für die Erlaubnis nach Paragraf 34i GewO begann. Wer auch nach Ablauf dieser Frist am 21. März 2017 noch Immobiliendarlehen vermitteln möchte, muss binnen zwölf Monaten eine Erlaubnis nach Paragraf 34i GewO beantragen und vorlegen. Hierfür wird auch eine Sachkundeprüfung erforderlich sein, sofern die Alte-Hasen-Regelung nicht greift oder die Berufsqualifikation nicht ausreicht. Mit dem maxpool-Bildungsgutschein können betroffene Makler 10 Prozent der Kosten einsparen, wenn Sie sich auf die Sachkundeprüfung über die **GOING PUBLIC!** AG vorbereiten, mit der maxpool im Bereich Weiterbildung kooperiert. Die ersten Lehrgänge beginnen bereits im März, angeboten werden Präsenztraining, Onlinetraining und Selbststudium.

maxpool gewinnt weiteren Partner

Seit Januar zählt auch die GVO Gegenseitigkeit Versicherung Oldenburg WVaG zu den Kooperationspartnern von maxpool. Die 1870 von Mühlenbesitzern in der Region Oldenburg als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit gegründete Versicherung bietet sämtliche SHU-Sparten und gewerbliche Versicherungen mit den Schwerpunkten Handel, Gewerbe und Landwirtschaft an. Vertrieb und Kundenbetreuung erfolgen durch eigene Agenturen und Versicherungsmakler, die Tarife können über Mr-Money und den SHU Lotsen berechnet werden. Weiterführende Informationen erhalten Sie bei der Vertriebsunterstützung Sach.

maxpool bildet aus



Seit Jahren bietet maxpool dem Nachwuchs von morgen einen exzellenten Einstieg in die Finanz- und Versicherungsbranche. Unsere Qualität als Ausbildungsunternehmen ist von der IHK Hamburg zertifiziert. Auch in diesem Jahr bildet maxpool wieder zur/zum Kauffrau/-mann für Versicherungen und Finanzen aus und sucht dafür versicherungs- und finanzaffine Berufseinsteiger mit Realschulabschluss oder Abitur. Auf die neuen Auszubildenden wartet ein junges und hochmotiviertes Team, zudem besteht die Möglichkeit, nach erfolgreich abgeschlossener Ausbildung weiter für maxpool zu arbeiten. Die vollständige Stellenausschreibung kann auf der maxpool-Homepage unter „Jobs“ eingesehen werden.

Interview



„Es kann Missverständnissen vorgebeugt und die Haftungssicherheit erhöht werden.“

Jana Despotovic
Teamleiterin Vertragservice

poolworld: Wie viele Dokumente verarbeiten Sie und Ihr Team in etwa und welche Art von Vorgängen kommt Ihnen dabei am häufigsten unter?

Jana Despotovic: Mein Team und ich konnten im Vertragservice allein 2015 mehr als 200.000 Dokumente verarbeiten. Zudem führen wir täglich eine Vielzahl von Bestandsübertragungen durch und kümmern uns um die Vertragsbearbeitung der hauseigenen maxpool-Deckungskonzepte. Auch die Schäden im Rahmen einiger unserer Deckungskonzepte werden vom Vertragservice bearbeitet, und wir unterstützen bei Schäden, die direkt durch die Gesellschaften reguliert werden.

poolworld: Wie viel Zeit vergeht erfahrungsgemäß vom Auftrag über die Bestandsübertragung bis zur Bestätigung? Welche Faktoren führen zu zeitlichen Verzögerungen und wie kann der Makler diese vermeiden?

Despotovic: Wie lange die Gesellschaften benötigen, um Bestandsübertragungen zu bearbeiten, lässt sich pauschal nicht sagen. Vielmehr sind die Bearbeitungszeiten sehr unterschiedlich und reichen von wenigen Tagen bis hin zu mehreren Wochen. Für eine reibungslose Abwicklung sollten Makler mit der Übertragung stets eine Maklervollmacht samt Untervollmacht, in der

maxpool namentlich genannt ist, bei maxpool einreichen. Über das Kunden- und Vertragsverwaltungssystem maxOffice lassen sich Bestandsübertragungen zudem in wenigen Minuten erfassen. Auf diese Weise können wir eine schnelle Weiterverarbeitung gewährleisten und Makler können den aktuellen Bearbeitungsstand jederzeit im maxOffice nachvollziehen.

poolworld: maxpool nimmt auf Wunsch die bekannte Policenveredelung vor. Welche Mehrwerte bietet dieser Service?

Despotovic: Mit der Policenveredelung, die es nur bei maxpool gibt, ergänzen wir die Vertragsunterlagen um wichtige Informationen und fassen die Dokumente in einer Mappe zusammen. Die so veredelte Police enthält neben einem Deckblatt mit den Kontaktdaten und, falls gewünscht, dem Logo des Maklers ebenfalls kundenfreundliche Informationen zur abgeschlossenen Versicherung. Zudem wird in den Erläuterungen auch die Arbeitsweise eines Versicherungsmaklers dargelegt. Die veredelten Policen zu Biometrieprodukten enthalten zudem noch Informationen zum max-Leistungsservice. Auch den Antrag können wir auf Wunsch des Maklers beifügen. Auf diese Weise kann Missverständnissen vorgebeugt und die Haftungssicherheit erhöht werden. ■

„In jeder Krise liegt eine Chance“

Markus Maninger von der Finanzkontor Tauberfranken GmbH & Co. KG scheut sich nicht Probleme anzupacken. Im aktuellen Fall konnte maxpool helfen.

poolworld: Wie ist das Finanzkontor Tauberfranken ausgerichtet?

Markus Maninger: Wir sind ein klassischer Allfinanz-Makler. Zu dritt stehen wir unseren Kunden als Experten in den Bereichen Investment, Baufinanzierung und Versicherungen zur Verfügung. Zudem sind wir Fachleute für Vorsorgevollmachten und Pflegeabsicherung.

poolworld: Was war Ihr letzter Fall, der Probleme mit sich brachte?

Maninger: Wir hatten eine Wohngebäudeversicherung bei der InterRisk vermittelt. Gute Konditionen, hohe Selbstbeteiligung – unser Privatkunde war zufrieden. Dann jedoch kam der Schock: Die Versicherung schickte eine sofortige Kündigung und gab an, der Kunde habe betrogen. Hintergrund ist, dass InterRisk vom vorherigen Versicherer erfahren hatte, dass es am Gebäude einen Wasserschaden in Höhe von 8.000

Euro gegeben hatte. Nun wollte InterRisk eine Geschäftsgebühr von 600 Euro einbehalten.

poolworld: Wie konnte es dazu kommen?

Maninger: Unser Kunde war beim Kauf über Vorschäden nicht informiert worden. Er hatte also keine Schuld und war entsprechend wütend, immerhin hat die Immobilie einen Wert von mehr als einer Million Euro.

poolworld: Wie konnte Ihnen maxpool helfen?

Maninger: Obwohl wir die Police nicht über maxpool abgeschlossen hatten, habe ich mich an Daniel Ahrend gewandt, der sogleich als Mediator zur Verfügung stand und den maxpool-Leistungsservice einschaltete. Er hatte zufällig einen Vorstandstermin bei der InterRisk und konnte Folgendes erwirken: Aktueller Stand ist, der Kunde

muss die 600 Euro nicht zahlen. Der Fall ist noch in Bearbeitung und wird demnächst abgeschlossen. Gleichzeitig haben wir trotz Vorschäden eine Gebäudeversicherung über maxpool abschließen können. Die Prämie ist natürlich höher, aber dafür profitieren wir nun vom durchgehenden Leistungsschutz.

poolworld: Sie machen Geschäft mit und ohne maxpool. Welche Gründe gibt es dafür?

Maninger: Wir sind im Investmentbereich seit Längerem bei einem anderen Pool. Im Versicherungsbereich arbeiten wir mit maxpool als einzigem Maklerpool aktiv und gut zusammen.

poolworld: Welche Vorteile bringt Ihnen das?

Maninger: Bei maxpool sind wir keine Nummer, sondern man kennt sich und es gibt eine angenehme, persönliche Zusammenarbeit. Der aktuelle Fall hat mir das einmal mehr gezeigt. Zudem brauche ich für mein Geschäft eine einfache Abwicklung, keine administrativen Hürden, keine FinTechs, keine Strukturverträge. Mit maxpool macht die Arbeit oft Spaß.

poolworld: Sie sind seit zwölf Jahren Versicherungsmakler. Üben Sie den Beruf immer noch gerne aus?

Maninger: Die Marktbedingungen sind für uns immer schwieriger geworden und die Zusammenarbeit mit den Versicherern ist nicht immer eine Freude. Doch ich denke, in jeder Krise liegt eine Chance. Wer sich jetzt gut aufstellt – mit der richtigen Ausrichtung und den richtigen Partnern –, wird weiterkommen. ■

„Bei maxpool sind wir keine Nummer.“

Markus Maninger,
Geschäftsführer Finanzkontor
Tauberfranken GmbH&Co.KG





Eine Mission geht weiter: Die BU von Beratern für Berater und Kunden.

Die Berater-BU beinhaltet bereits sehr viele wichtige Leistungen für Ihre Kunden. Jetzt legen wir nochmal nach: 100 % Leistung auch bei vorübergehender Krankschreibung bzw. Arbeitsunfähigkeit, die mindestens 6 Monate gedauert hat. Somit erhalten Ihre Kunden rückwirkend ab dem ersten Tag der Krankschreibung die versicherte BU-Rente.

Die wichtigsten Leistungen der Berater-BU:

- ★ Volle Leistung auch bei vorübergehender Krankschreibung bzw. Arbeitsunfähigkeit, die mindestens 6 Monate gedauert hat.*
- ★ Top-Ratingbedingungen in den Varianten Komfort und Prestige.
- ★ Lebenslange Leistung bei Pflegebedürftigkeit und Demenz (auf Wunsch).
- ★ Extravorteile für gesundheitsbewusste Kunden.
- ★ Ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis.
- ★ Gesundheitsprüfung vor Ort (mit Sofort-Ergebnis).
- ★ Papierloser Antrag mit elektronischer Unterschrift.

* automatisch in den Tarif-Varianten Komfort plus und Prestige

100 % LEISTUNG
jetzt auch bei Krankschreibung
bzw. Arbeitsunfähigkeit

Sprechen Sie mit uns:



die Bayerische | Karoline Viktoria Kohl
Thomas-Dehler-Str. 25 | 81737 München
M 0173/2669272
karoline.kohl@diebayerische.de



die Bayerische
Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG

Volle Fahrt voraus

2015 war für maxpool ein ereignisreiches Jahr. Sehr interessant und innovativ soll auch das aktuelle Geschäftsjahr werden.



Vor allem konnte sich maxpool 2015 über zahlreiche Preise und Auszeichnungen für bestehende Innovationen, für die Arbeit als Maklerpool und für die hauseigenen Deckungskonzepte freuen. Gleich im März zeichnete das Markt- und Meinungsforschungsinstitut YouGov das Modul „Vorgangsüber-

wachung“ im Kunden- und Vertragsverwaltungssystem maxOffice mit dem viel beachteten Siegel „Service-Innovationspreis 2015“ aus. Einen Monat später enthüllte die Studie „AssCompact Wissen – Pools und Dienstleister 2015“, wie beliebt maxpool als Kooperationspartner bei unabhängigen Versicherungs-

maklern ist. Nach den Plätzen sechs beziehungsweise sieben im Vorjahr landete der Qualitätspool 2015 in den Sparten „Vorsorge/Leben“ und „Kranken“ erstmals auf Platz drei und schaffte damit einen großen Sprung im Ranking der Pool-Favoriten. Im November wählten Makler die hauseigenen Deckungskon-

zepte in den Bereichen Tierhalter- und Privathaftpflicht sowie Wohngebäude zu ihren Favoriten. Bei der Umfrage „Maklers Lieblinge“ des Finanzmagazins „procontra“ landeten die max-THV Premium und die max-Wohngebäude Premium in ihren Sparten auf Platz drei, die max-PHV Premium konnte sich sogar den zweiten Platz unter allen Anbietern sichern.

Im August 2015 zeigte die „Maklerpool-Hitliste“ des Finanzmagazins „Cash.“ zudem, mit welcher solider Basis maxpool in das Geschäftsjahr 2015 gestartet war. Dort belegte maxpool mit einem Zuwachs von 34,26 Prozent im Jahr 2014 den zweiten Platz der wachstumsstärksten Pools. Insgesamt befanden sich laut Hitliste 19 Poolgesellschaften mit einem durchschnittlichen Wert von 11,02 Prozent im Plus. Trotz Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) konnte maxpool 2015 weitgehend an das Rekordwachstum in der Unternehmensgeschichte anknüpfen.

2015 hielt zudem auch eine persönliche Ehrung für maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes bereit. Gemeinsam mit seinem Vater Peter Drewes erhielt er im April 2015 das Bundesverdienstkreuz für ethisches Geschäftsgebaren und soziales Engagement.

Innovationen

Neben Auszeichnungen war das maxpool-Jahr 2015 von Innovationen geprägt. So veränderte der Maklerpool das Courtagesystem im Bereich Lebensversicherung nachhaltig. Ziel dabei war es, einen Kontrapunkt zu setzen zu den Verwirrungen um unterschiedliche Courtageregulungen, die das LVRG ausgelöst hat. Angebundene Makler erhalten seitdem pauschal 88 beziehungsweise 80 Prozent der bei maxpool eingehenden Courtage, egal um welche Art von Courtage es sich dabei handelt. Damit gestaltet maxpool die Abrechnung erheblich transparenter und legt zudem die Marge offen, die maxpool verdient. Auch im Bereich Krankenversicherung wurden

Meilensteine 2015

März 2015	YouGov zeichnet maxpool mit dem Siegel „Service-Innovationspreis 2015“ aus.
März 2015	maxpool führt transparente LV-Abrechnungsformel ein.
April 2015	maxpool schafft „großen Sprung“ und landet unter den Top 3 der Maklerpools.
April 2015	Oliver und Peter Drewes werden mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet.
Mai 2015	Daniel Ahrend wird in den Vorstand der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe AG berufen.
Mai 2015	Der max-Leistungsschutz ist auch im Tarif max-Hausrat Premium erhältlich.
August 2015	maxpool belegt in der Maklerpool-Hitliste des Finanzmagazins „Cash.“ Platz 2 der wachstumsstärksten Maklerpools 2014 und vermeldet für 2015 einen gut zweistelligen Umsatzzuwachs.
November 2015	Makler wählen die maxpool-Deckungskonzepte max-PHV Premium, max-THV Premium und max-Wohngebäude Premium im Rahmen der Umfrage „Maklers Lieblinge“ zu ihren Favoriten.
Dezember 2015	maxpool verbessert die Courtagen im KV-Bereich.
Januar 2016	maxpool definiert die Investmentsparte neu und kann den börsenerfahrenen Investmentanalysten Eric Förster als Leiter Investment und Asset Management gewinnen.
April 2016	maxOffice kann auf allen mobilen Endgeräten genutzt werden.

die Courtagen zum Jahreswechsel deutlich verbessert. Darüber hinaus konnte maxpool das Kunden- und Vertragsverwaltungssystem maxOffice durch zahlreiche Weiterentwicklungen zunehmend

Oliver Drewes

„Dass maxpool offenbar den Bedarf vieler unabhängiger Makler trifft, ehrt uns sehr.“

als vollwertiges CRM-System für Makler etablieren (mehr dazu ab Seite 14). Wachstum schafft Personalbedarf, besonders an der Unternehmensspitze. Im Mai 2015 wurde Daniel Ahrend deshalb als neues Vorstandsmitglied in die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe AG berufen, um den bisherigen Alleinvorstand Oliver Drewes bei der Leitung der Holdinggesellschaft zu unterstützen. Der 39-jährige Diplomb Kaufmann wirkt bereits seit April 2013 in der Geschäftsleitung der maxpool GmbH mit und verantwortet dort sehr

erfolgreich die drei Ressorts Betrieb, IT und Finanzen.

Auseinandersetzungen

Das abgelaufene Geschäftsjahr war allerdings nicht nur von Harmonie geprägt. Vielmehr mussten sich Drewes und sein Team insbesondere mit einigen Versicherern kritisch auseinandersetzen. Wie etwa mit der Central Krankenversicherung, gegen die maxpool in erster Instanz durchsetzen konnte, dass sie weiterhin Bestandspflegecourtage bezahlen muss, obwohl die Zusammenarbeit bereits beendet ist. Oder mit der UKV, gegen die maxpool den aus Sicht der Versicherungsgesellschaft unklaren „Milchpulver-Fall“ spektakulär ausfechten und durchsetzen konnte. Auch mit der Condor Versicherung kam es 2015 zu Differenzen, als der Versicherer die Courtagegrößen verändert und damit Poolmakler aus Sicht von maxpool einseitig schlechtergestellt hat. Auch mit der Standard Life musste ein ganz ähnliches Thema ausgefochten werden, wobei der Stein des Anstoßes hier vor allem darin lag, dass der Versicherer ein zuvor gegebenes Wort nicht eingehalten hatte. 

Interview



„Aktive Makler erhalten pauschal 88 Prozent der bei maxpool eingehenden Courtage.“

Oliver Drewes
Geschäftsführer maxpool

poolworld: maxpool wurde von unabhängigen Versicherungsmaklern 2015 zu den beliebtesten Kooperationspartnern gewählt. Haben Sie damit gerechnet?

Oliver Drewes: Zuerst einmal freuen wir uns sehr, dass unser Haus und insbesondere unsere Services bei Maklern so gut ankommen. Für das Vertrauen, das Makler uns täglich entgegenbringen, möchte ich mich im Namen des gesamten Teams herzlich bedanken. Die äußerst positive Resonanz zeigt, dass wir mit unseren konsequent hohen Service- und Produktstandards auf dem richtigen Weg sind. Direkt gerechnet hätten wir mit dem Erfolg nicht. Wenn wir eine Innovation auf den Markt bringen oder unsere Services optimieren, ist die positive Bewertung bei einer Umfrage nicht das Ziel. Unsere Arbeit zielt vielmehr darauf ab, der beste Freund des Maklers zu sein. Wissen Sie, für jeden Makler-Typ gibt es hierzulande den passenden Pool, die aktuelle Wettbewerbssituation ist also durchaus berechtigt. Dass maxpool offenbar den Bedarf sehr vieler unabhängiger Versicherungsmakler trifft, ehrt uns sehr und motiviert uns zum Weitermachen.

poolworld: Wie bewerten Sie, dass maxpool im Ranking der wachstumsstärksten Pools bestens abschneidet?

Drewes: Das bewerte ich durchaus ähnlich. Natürlich freuen wir uns über die hervorragende Platzierung in der branchenweit anerkannten „Maklerpool-Hitliste“. Noch mehr freut uns, dass Poolgesellschaften offenbar flächendeckend Rückenwind bekommen, denn laut Liste befanden sich 19 Poolgesellschaften mit einem durchschnittlichen Wert von 11,02 Prozent im Plus. Diese positiven Werte belegen, dass die Services von Maklerpools und Dienstleistern für Berater immer unverzichtbarer werden und Makler ihr Geschäft zunehmend über einzelne Poolgesellschaften abwickeln. Insofern kann von der prophezeiten Konsolidierung des Poolmarktes aus meiner Sicht keine Rede sein, zumindest nicht aus der Not heraus.

poolworld: Trotz LVRG konnte maxpool bereits Mitte 2015 einen gut zweistelligen Zuwachs vermelden. Wie haben Sie das geschafft?

Drewes: Wir konnten die durch das LVRG verursachten Einschnitte in der Altersvorsorge durch erhöhte Stückzahlen an Biometrietarifen, Finanzierungs- und Investmentprodukten sowie Sachversicherungen kompensieren. Möglich wurde dies unter anderem durch einen Zulauf an Neuanbindungen mit hohem Geschäftsvolumen.



Ausblick

„Wenn ich sage, 2016 wird ein großartiges Jahr, dann glaube ich das auch“, erklärte maxpool-Geschäftsführer Drewes in maxTV AKTUELL 01/2016. Tatsächlich haben er und sein Team auch in den nächsten Monaten viel vor. Mit Eric Förster als Leiter Investment und Asset Management wird der Investmentbereich bei maxpool seit Jahresbeginn neu aufgesetzt und vorangetrieben (mehr dazu in unserem Investment SPEZIAL auf den Seiten 44 bis 50). Zudem arbeiten Geschäftsführung und Fachabteilungen mit Hochdruck daran, das Angebotswesen insgesamt weiter zu verbessern, um die Stellung von maxpool als Qualitätspool zu festigen. So sollen Makler beispielsweise konkrete Handlungsempfehlungen von den Fachabteilungen erhalten, wenn ihnen im Zuge ihrer Anfrage Angebotsvorschläge unterbreitet werden. Diese Empfehlungen unterstützen Makler dabei, die passenden Tarife für ihre Kunden zu finden, und werten ihre Kundenberatung qualitativ auf. Auch das Thema technische Weiterentwicklung wird 2016 wieder großgeschrieben. So kann maxOffice ab April auf allen mobilen Endgeräten genutzt werden, was die Kunden- und Vertragsverwaltung für Makler erheblich erleichtert. Damit macht maxpool den ersten Schritt in Richtung FinTech. Im Sommer soll zudem eine von maxpool entwickelte Applikation auf den Markt kommen, die über eine bahnbrechende Technik verfügt und Ideen umsetzt, die es in dieser Form am Markt noch nicht gibt. „Ich glaube, die technische Weiterentwicklung unseres Backoffice-Systems für Makler und FinTech 2.0 werden uns 2016 maßgeblich begleiten. Ich verwende den Begriff FinTech 2.0 deswegen, weil der Schlüssel zum Erfolg aus meiner Sicht in der Kombination von Technik und persönlicher Vor-Ort-Beratung durch den Makler liegt“, erklärt Drewes. ■

Zinsezins- (d)effekt?

db X-trackers Anleihen-ETFs – eine breite Palette attraktiver Alternativen im aktuellen Niedrigzinsumfeld. Jetzt informieren!

Mehr auf www.dbxtrackers.com

Leistung aus Leidenschaft



db X-trackers ETFs – Einfach den Index kaufen.

www.dbxtrackers.com | Hotline: +49 (69) 910 30549 | E-Mail: etf@db.com



Der Wert der Fondsanteile kann jederzeit unter den Preis fallen, zu dem der Anleger die Fondsanteile erworben hat. Daraus können Verluste des eingesetzten Kapitals bis hin zum Totalverlust resultieren.

© Deutsche Bank AG 2016 Stand: 29.03.2016. Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung dar. Die vollständigen Angaben zu den Teilfonds einschließlich der Risiken sind den jeweiligen Verkaufsprospekten sowie den jeweiligen wesentlichen Anlegerinformationen in der geltenden Fassung zu entnehmen. Diese stellen die allein verbindlichen Verkaufsdokumente der Teilfonds dar. Anleger können diese Dokumente sowie Kopien der Satzungen und die jeweiligen, zuletzt veröffentlichten Jahres- und Halbjahresberichte bei der Zahl und Informationsstelle, (Deutsche Bank AG, Global Securities Services, Issuer Services, Post IPO Services, Taunusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main (Deutschland)) kostenlos in Papierform und deutscher Sprache erhalten und unter www.etf.db.com herunterladen. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung der Deutsche Bank AG wieder, die sich ohne vorherige Ankündigung ändern können. Wie im jeweiligen Verkaufsprospekt erläutert, unterliegt der Vertrieb der oben genannten Teilfonds in bestimmten Rechtsordnungen Beschränkungen.

Gut Ding will Weile haben

Nutzer des Kunden- und Vertragsverwaltungssystems maxOffice dürfen sich demnächst über neue Features freuen.



Das wiederum sorgt dafür, dass sich das System besser auf mobilen Endgeräten nutzen lässt. Zudem konnte maxpool die Performance von maxOffice noch einmal deutlich steigern und darüber hinaus dafür sorgen, dass Datensätze zu Interessenten schneller eingespielt werden können. Hier ist es in der Vergangenheit immer wieder zu Verzögerungen gekommen. Neben diesen wesentlichen Veränderungen wird es auch ein paar kleine Erweiterungen geben, über die maxpool die Kooperationspartner rechtzeitig informieren wird. Anregungen für neue und Verbesserungsvorschläge für bestehende Funktionen nimmt maxpool jederzeit gern entgegen. ■

In Ausgabe 04/2015 hat maxpool wesentliche Verbesserungen und Erweiterungen in maxOffice angekündigt. Unter anderem persönliche E-Mail-Konten, um E-Mails direkt aus dem System heraus an Kunden schreiben und zusammen mit empfangenen E-Mails direkt in der Kundenmaske oder am Vertrag ablegen zu können; eine Outlook-Schnittstelle inklusive Serienmail- und Brief-Funktion; eine umfangreiche Kalender-, Aufgaben- und Notizfunktion; und eine zweite Datenbank, damit Sie auch die Verträge über maxOffice verwalten können, die Sie nicht über maxpool vermittelt haben. Die genannten Funktionen wurden bereits ausprogrammiert und funktionieren reibungslos. Konstruktives Feedback und weitere Wünsche unserer Kooperationspartner haben uns jedoch dazu veranlasst, das bereits terminierte Release auf das 2. Quartal 2016 zu verschieben.

So wünschen sich die Nutzer beispielsweise, dass sich das System bes-

ser auf mobilen Endgeräten verwenden lässt. Zudem wurden eine einfachere Bedienung der Funktionen im System und ein schnellerer Prozess zum Anlegen von Interessenten-Datensätzen angeregt. Diese und weitere Wünsche nimmt maxpool sehr ernst und programmiert maxOffice deshalb zurzeit um. „Aus unserer Sicht ergibt es keinen Sinn, jetzt eine Version mit neuen Funktionen herauszubringen, um sie dann wenig später durch eine andere zu ersetzen“, erklärt Daniel Ahrend, Mitglied der maxpool-Geschäftsleitung, die Terminänderung.

maxOffice wird in einem vollkommen neuen Gewand erscheinen. Die gewohnte Menüführung bleibt zwar grundsätzlich erhalten, allerdings wird sie intuitiver und vor allem responsiv zu bedienen sein. Letzteres bedeutet, dass das System sich dem jeweiligen Browser und Gerät anpasst. Dadurch ist stets eine optimale Ansicht garantiert, egal ob maxOffice auf dem PC, auf dem Tablet oder auf dem Smartphone geöffnet wird.

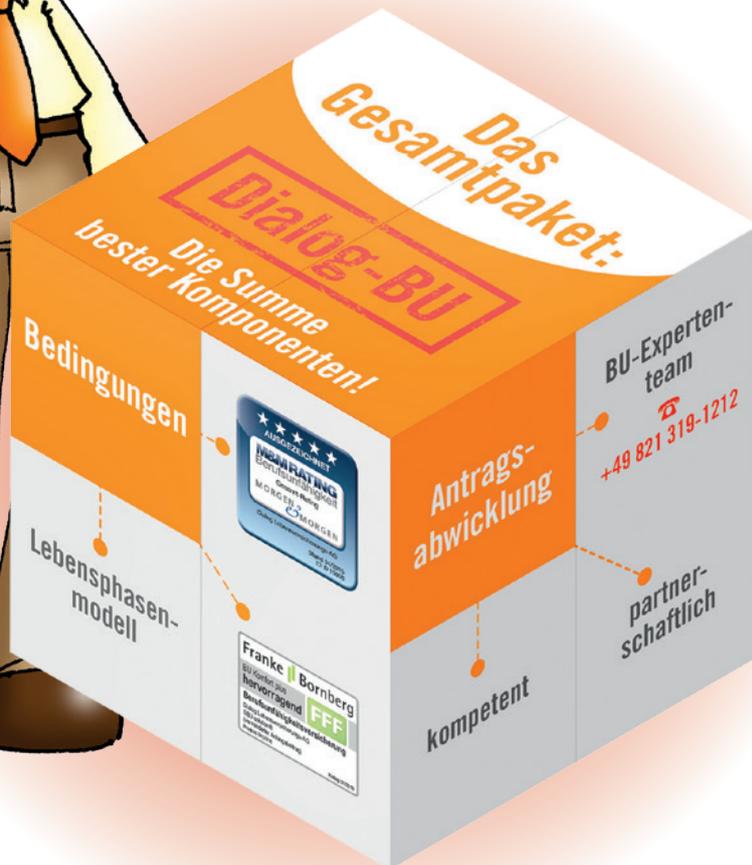
Neuerungen im maxOffice

Persönliche E-Mail-Konten
Outlook-Schnittstelle inkl. Serienmail- und Brieffunktion
Kalender, Aufgaben- und Notizfunktion
Datenbank zur Verwaltung von Verträgen, die nicht über maxpool vermittelt wurden
Bessere Nutzung auf mobilen Endgeräten
Beschleunigtes Anlegen von Interessenten-Datensätzen
Neues Layout
Intuitivere Menüführung
Gesteigerte Performance

Kontakt

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

Bei Uns: Das Gesamtpaket



Auf das Gesamtpaket kommt es an, also die Summe bester Komponenten. So wie bei unserer Dialog-BU!

Deshalb haben wir von der Prämie bis zur Antragsabwicklung alle Komponenten für Sie optimiert. Somit bieten wir Ihnen ein BU-Gesamtpaket, in dem nur beste Qualität steckt. Machen Sie es auf!

Wollen Sie mehr erfahren?

**Bestellen Sie kostenfrei unsere BU-Infomappe unter
Tel. 0821/319-1220**

Mehr Infos unter: www.dialog-leben.de



DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

Immobilienfinanzierung als „Cross-Selling-Türöffner“

In keinem anderen Bereich der Finanzdienstleistung erhält der Versicherungsmakler mehr Informationen über die persönliche und wirtschaftliche Situation seines Kunden als im Finanzierungsgeschäft.



Der Kauf einer Immobilie und die damit verbundene Aufnahme eines Darlehens bergen großes Cross-Selling-Potenzial. Makler erhalten so die Chance, auch Versicherungsprodukte zu platzieren, die der Kunde im Zusammenhang mit der erworbenen Immobilie und dem aufgenommenen Darlehen dringend benötigt. Jeder Kunde möchte die im Regelfall größte Investition seines Lebens, seine Traumimmobilie, für den Fall der Fälle rundum abgesichert wissen. Außerdem ist es ihm wichtig, die Darlehensrückzahlung auch dann vor-

nehmen zu können, wenn etwas Unvorhergesehenes dazwischenkommt und sein Einkommen nicht mehr in voller Höhe verfügbar ist. Ansatzpunkte, weitere Finanzprodukte zu platzieren, gibt es also mehr als genug. Nicht zuletzt auch deshalb, weil Berater ihre Kunden aus Haftungsgründen grundsätzlich ausführlich darüber aufklären sollten, welche Vorsorgeprodukte notwendig sind, um die Immobilie, die eigene Arbeitskraft oder die Hinterbliebenen bei frühzeitigem Ableben des Kunden zu versichern.

Mit dem Finanzierungsschutzbrief gibt maxpool angebotenen Partnern ein hervorragendes Hilfsmittel an die Hand, um den Versicherungsbedarf rund um die Immobilie und die Finanzierung abzuklopfen.

Auf zwei Seiten listet der Finanzierungsschutzbrief die Risiken auf, die durch den Kauf einer Immobilie und durch die Aufnahme eines Darlehens entstehen, und fragt den Beratungsbedarf des Kunden ab. Dabei wird der Sinn und Zweck der infrage kommenden Versicherungsprodukte kurz erläutert, so dass das Interesse des Kunden im Vordergrund steht und er den Bedarf erkennt. Der Finanzierungsschutzbrief wird sowohl vom Kunden als auch vom Berater unterzeichnet und dient neben der Beratungsunterstützung auch als Leitfaden für weiterführende Gespräche. Kooperationspartner von maxpool können den Finanzierungsschutzbrief im maxINTERN in der Rubrik Baufinanzierung/Formulare herunterladen. Unser Tipp: Nutzen Sie den Finanzierungsschutzbrief auch dann, wenn die Finanzierung einmal nicht über maxpool platziert wurde.

Siehe Finanzierungsschutzbrief auf Seite 18-19 ➔

Kontakt

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



Seit 1847 vertrauen uns Kunden weltweit in der Altersvorsorge und Risikoabsicherung. Mit uns kommen auch Sie nicht zu kurz, wenn es darauf ankommt.

**MEHR RENTE
DURCH
GARANTIEKONZEPTE
MIT RENDITE-
CHANCEN, DIE
FUNKTIONIEREN***

**DA BIN ICH
VERSICHERT**



Canada Life™

Interessiert? Dann wenden Sie sich an Ihren vertrieblichen Ansprechpartner:

Horst Bost
Telefon: 0173-60 65 815
E-Mail: horst.bost@canadalife.de

Finanzierungsschutzbrief



Ohne Absicherung verblasst der Traum von der eigenen Immobilie schnell. Im Folgenden finden Sie eine Checkliste der Risiken, an die Sie und Ihre Kunden bei der nachhaltigen Finanzierungs- und Immobilienabsicherung denken sollten.

Ist die monatliche Rate auch bezahlbar ...

bei schwerer Krankheit? Nein Ja

Beratung gewünscht? Nein Ja

Nach 6 Wochen Lohnfortzahlung durch den Arbeitgeber zahlt die Krankenkasse ein Krankengeld. Dieses entspricht höchstens 90% des aktuellen Nettoeinkommens. Da Sie als Arbeitnehmer dennoch Sozialversicherungsabgaben leisten müssen, kann sich Ihr Nettoeinkommen um bis zu 25% reduzieren.

bei Berufsunfähigkeit? Nein Ja

Beratung gewünscht? Nein Ja

Die volle gesetzliche Erwerbsminderungsrente beträgt 32 % und die halbe Erwerbsminderungsrente nur 16 % des Bruttoeinkommens.

bei Unfall mit Invalidität? Nein Ja

Beratung gewünscht? Nein Ja

Im Falle einer Invalidität entstehen Kosten für Umbauten an der Immobilie und am Auto sowie Kosten für Umschulungsmaßnahmen.

im Pflegefall? Nein Ja

Beratung gewünscht? Nein Ja

Die gesetzliche Pflegeversicherung bietet nur eine minimale Grundsicherung. Diese reicht keinesfalls aus, um die Kosten zu decken, die im Falle einer Pflegebedürftigkeit entstehen.

im Todesfall? Nein Ja

Beratung gewünscht? Nein Ja

Die Hinterbliebenen sollten finanziell so abgesichert sein, dass bei Tod des Hauptverdieners mindestens ein Notverkauf verhindert werden kann.

im Falle einer Arbeitslosigkeit? Nein Ja

Beratung gewünscht? Nein Ja

Bei mindestens 20 Monaten Beschäftigung vor Eintritt der Arbeitslosigkeit werden ca. 60 % des Nettoeinkommens für maximal 12 Monate gezahlt.

Finanzierungsschutzbrief

Ist die Immobilie ausreichend abgesichert ...

bei Schäden durch Feuer,
Blitz, Sturm und Hagel?

Nein Ja

Beratung gewünscht?

Nein Ja

Grundsätzlich ist der „Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit“ inzwischen schon fast marktüblich. Es ist jedoch darauf zu achten, dass auch im Zusammenhang mit der Schadensverursachung (Obliegenheitspflichten) und bei der Verletzung von Sicherheitsvorschriften darauf verzichtet wird (z. B. im Tarif max-Wohngebäude Premium).

Schäden durch Naturgewalten wie große Schneelasten, Hochwasser, Starkregen, Erdbeben oder Lawinen sind nicht automatisch über die Wohngebäudeversicherung abgedeckt und müssen ggf. separat versichert werden.

im Sinne der
Verkehrssicherheitspflicht?

Nein Ja

Beratung gewünscht?

Nein Ja

Eigentümer, die ihr Haus selbst bewohnen, können ihr Risiko über die Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht absichern, die meist in eine Privathaftpflichtversicherung integriert ist. Vermieter oder Eigentümergemeinschaften benötigen einen speziellen Haftpflichtschutz, der im Schadensfall die Ansprüche reguliert.

bei Schäden auf der Baustelle?

Nein Ja

Beratung gewünscht?

Nein Ja

Auch bei sorgfältiger Planung ist der Bau eines Hauses mit einigen Risiken und Gefahren verbunden. Bauherren wird daher sowohl eine Bauherrenhaftpflichtversicherung als auch eine Bauleistungsversicherung in ausreichender Höhe empfohlen, um im Schadensfall nicht berechnete Ansprüche abzuwehren oder entstandene Schäden zu regulieren.

bei Schäden an der
Inneneinrichtung?

Nein Ja

Beratung gewünscht?

Nein Ja

Wer sein Haus oder seine Wohnung absichern will, sollte daran denken, dass die Gebäudeversicherung nur das Gebäude selbst und damit verbundene Gegenstände wie beispielsweise den Parkettboden schützt. Die Einrichtung ist nicht mitversichert, sondern muss durch eine Hausratversicherung geschützt werden.

Bemerkungen

Unterschriften

Der Finanzierungsschutzbrief dient nicht als Dokumentation einer umfassenden Beratung, sondern als Fahrplan für zukünftige Beratungstermine. Bei den Risiken, zu denen der Kunde ausdrücklich keine Beratung wünscht, kann der Makler für Versäumnisse in seiner Beratungspflicht nicht in Anspruch genommen werden.

X

Unterschrift des Maklers

X

Unterschrift des Kunden

Unterschreiben oder verklagen?

Manchmal schlägt das Schicksal doppelt zu. Erst die Diagnose Krebs, dann ein Bandscheibenvorfall – irgendwann fehlt die Kraft zum Arbeiten, aber auch für die Auseinandersetzung mit der Versicherung.



Anfang des Jahres endet für den Leistungsservice ein langer, aber auch sehr emotionaler Einsatz. Es ist der Fall von Ulrike Schuster*. Immer hat sie gern gearbeitet, sie ist Kunsttherapeutin. Auch nach der Diagnose Krebs im Jahr 2008 hat sie sich nicht unterkriegen lassen. Sie setzt ihre Selbstständigkeit fort. Erst mit dem Bandscheibenvorfall 2013 kommt der Bruch. Doch die HDI lehnt ihren Antrag

Ulrike Schuster, Versicherte

„Die Gewissheit, maxpool an meiner Seite zu haben, gab mir Mut und Sicherheit.“

auf Berufsunfähigkeit ab. Trotz vorliegender Arztberichte fehle es an medizinisch objektivierten Berichten. Der maxpool-Leistungsservice wird eingeschaltet und geht auf Wunsch der Kundin direkt in die Kommunikation mit der Versicherung. Auf den Widerspruch folgt das Angebot für eine Sondervereinbarung. „Leider war diese in zwei Punkten eindeutig zum Nachteil der Kundin, von einer Annahme mussten wir daher abraten“, so maxpool-Syndikusanwältin Yvonne Czernetzki. Schließlich bessert die HDI im Februar 2015 nach, Schuster unterschreibt.

Noch während der laufenden Verhandlungen zum Bandscheibenvorfall verschlechtert sich Schusters Gesundheitszustand. Ein neues Magengeschwür mit schweren Anfällen von ➤



HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH
ZUM GEBURTSTAG!



THREADNEEDLE
EUROPEAN SELECT FUND

Der Threadneedle European Select Fund
wird 30 Jahre* alt.

Unser erfolgreicher Klassiker für
europäische Aktien.

Weitere Informationen auf columbiathreadneedle.com



David Dudding



columbiathreadneedle.com

Ihr Erfolg. Unsere Priorität.

Wichtige Informationen. Nur für professionelle Anleger. **Citywire Rating für Fondsmanager David Dudding, Quelle: Citywire, Stand Januar 2016. Morningstar-Rating: Quelle Morningstar, Stand Januar 2016. *Fondsauflegungsdatum: Oktober 1986. Der Wert von Anlagen und daraus resultierenden Erträgen kann ebenso gut fallen wie steigen, und könnte von Währungsschwankungen beeinflusst werden. Daher erhalten Sie möglicherweise weniger zurück, als Sie investiert hatten Zeichnungen von Anteilen eines Fonds dürfen nur auf der Grundlage des aktuellen Verkaufsprospekts und der Wesentlichen Anlegerinformationen, der jeweiligen Geschäftsbedingungen sowie des letzten Jahres- bzw. Zwischenberichts und geltender Geschäftsbedingungen erfolgen. Bezüglich der für Fonds und insbesondere für diesen Fonds geltenden Risiken wird auf die umfassende Auflistung unter der Überschrift „Risikofaktoren“ im Verkaufsprospekt verwiesen. Die vorstehend genannten Dokumente sind kostenlos auf Anfrage bei der Zahlstelle JP Morgan AG, Junghofstr. 14, 60311 Frankfurt am Main, erhältlich. Herausgegeben von Threadneedle Investment Services Limited. Eingetragen in England und Wales, Eintragsnummer 3701768, Cannon Place, 78 Cannon Street, London, EC4N 6AG, Vereinigtes Königreich. Im Vereinigten Königreich von der Financial Conduct Authority (FCA) autorisiert und beaufsichtigt. 03.16 | J24686_D

Übelkeit, Schwindel und Appetitmangel ist hinzugekommen. Ängste, Depressionen und Schlafstörungen verstärken die vorhandene CFS-Problematik. Im Sommer 2015 stellt Schuster einen zweiten Antrag auf Leistung. Ihre Arbeitsleistung beschränkt sich inzwischen auf wenige Wochenstunden,

immer wieder begleitet von AU-Zeiten und einem stationären Aufenthalt.

„Natürlich hatte ich ordentlich Bauchschmerzen, diesen Weg wieder zu gehen“, so Schuster. „Doch die Gewissheit, maxpool an meiner Seite zu haben, gab mir Mut und Sicherheit. Der

Leistungsservice ist einfach das Beste, was mir passieren konnte.“ Bereits zwischendurch bedankt sich Schuster immer wieder für die Geduld und Unterstützung – manchmal den Tränen nahe. Der zweite Antrag wird für sie zur Herausforderung. Es fällt ihr schwer, sich zu konzentrieren. Während sie mühevoll die Angaben zusammensucht, ordnet der Leistungsservice die Details, erstellt Übersichten und übernimmt die Tätigkeitsbeschreibung. Immer wieder

Yvonne Czernetzki, maxpool

„Auf jeden Fall wären wir den Weg mit ihr weitergegangen. Auch vor Gericht.“

kommt es zu Rücksprachen. Doch die Arbeit lohnt sich. Die HDI kann sich ein umfassendes Bild von Schusters aktueller Situation machen und bittet um einen Gesprächstermin vor Ort.

Mit dem Verzicht auf weitere BUNachweise möchte die Versicherung Schuster schließlich entgegenkommen und bietet ihr eine quotierte, das heißt reduzierte BU-Rente bis zum Vertragsende an. Ein entsprechendes Angebot hat der Kundenbetreuer direkt im Gepäck. „Damit richtet die HDI ihren Blick bereits Richtung Zukunft und weitere mögliche Leistungsansprüche“, so die maxpool-Syndikusanwältin. „Aufgrund der deutlich reduzierten Rente konnten wir dieses Angebot aber nicht ohne Weiteres empfehlen.“ Schuster rechnet, wägt ab und der Leistungsservice hilft und berät. Unterschreiben oder weiterkämpfen? Anfang Januar 2016 entscheidet sich Schuster gegen das Weiterkämpfen. Mit Blick auf ihre Gesundheit nimmt sie das Angebot schweren Herzens an. Für maxpool endet damit unverhofft der längste, aber auch mit emotionalster Leistungsfall in der Geschichte. ■

Häufige Fragen zum Leistungsservice

1. Für welche Verträge gilt der maxpool-Leistungsservice?

Der Leistungsservice gilt für alle über maxpool vermittelten Versicherungsverträge und solche, die per Bestandsübertragung auf maxpool übergegangen sind.

2. Gilt der Leistungsservice für alle Versicherungssparten?

Ja, der Service greift für alle Versicherungssparten.

3. Wie sieht die Unterstützung durch den Leistungsservice aus?

Der Leistungsservice prüft vorliegende Leistungsablehnungen auf ihre Rechtmäßigkeit und übernimmt auf Wunsch die Geltendmachung der bestehenden Leistungsansprüche. Die Einhaltung der Meldepflichten und Obliegenheiten verbleibt dabei eine Pflicht des Kunden.

Bei Biometrieprodukten und bei existenziellen Großschäden übernimmt maxpool sogar von Beginn an die Leistungsfallbegleitung, das heißt, hier beginnt die Unterstützung mit der Beantragung der Leistung.

4. Wie viel kostet der Leistungsservice?

Für A-Makler ist der Leistungsservice grundsätzlich kostenfrei. Gleiches gilt für Makler der Kategorien B bis D ab einer bestimmten Leistungsfallsumme.

Ebenso ist der Leistungsservice im Bereich der Personenversicherungen und für Großschäden kostenlos.

Gerichtskosten sind vom Leistungsservice nicht umfasst, es sei denn, die Rechtshilfekommission schreitet ein.

Bagatellschäden bearbeiten wir nur bei ungerechtfertigten Ablehnungen.

5. Wohin wende ich mich im Leistungsfall und bei Fragen?

Den Leistungsservice erreichen Sie unter Telefon (0 40) 29 99 40-425 beziehungsweise per Mail an leistungsservice@maxpool.de.

Das Leistungszertifikat



Das Leistungszertifikat wird bei biometrischen Produkten im Rahmen der Policenveredelung automatisch versandt.

Für alle anderen Produkte ist es auf der Homepage abrufbar und kann auf Wunsch mit individuellen Maklerdaten und Logo ausgefüllt und ausgedruckt werden.

Stuttgarter *index-safe*: Damit Sie

da ankommen, wo Sie hinwollen.



Wegweisend: die einzigartige Indexrente nimmt Gewinne mit, ohne Verluste zu riskieren.

index-safe ist die neue renditestarke Vorsorge der Stuttgarter, die zugleich ein hohes Maß an Sicherheit bietet. Ihre Kunden profitieren von einer positiven Wertentwicklung durch breite Anlagestreuung des **exklusiv für Kunden der Stuttgarter** aufgelegten **M-A-X Multi-Asset Index**.

Jetzt informieren unter www.index-safe.stuttgarter.de

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

Zwei Straußenfarmen für die Massai

Wie tatkräftige Helfer aus der Versicherungsbranche in Afrika ein echtes Abenteuer bestanden und Hilfe zur Selbsthilfe leisten konnten. Ein Bericht von Norman Argubi



↑ **Das Team:** Neben maxpool-Chef Oliver Drewes halfen maxpool-Mitarbeiter, Makler, Freunde und Mitarbeiter des Vereins FURAHA PHÖNIX Kinderhaus beim Bau der Straußenfarm.

Schon lange engagiert sich maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes im ostafrikanischen Kenia und entwickelt neue Ideen, wie den Menschen dort konkret geholfen werden kann. Das von ihm initiierte FURAHA PHÖNIX Kinderhaus ist seit über zehn Jahren eine feste Einrichtung in Barani, einem Dorf nahe Mombasa. Anfang 2015 wurde Drewes für sein Engagement sogar mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet. Nun startete das FURAHA-Team, unter-

stützt von 16 Maklern sowie maxpool-Mitarbeitern und Freunden, eine Mission der besonderen Art, um eine neue Idee umzusetzen: den Bau einer Straußenfarm mitten in der Steppe, in Sichtweite des Kilimandscharo, im Land der Massai.

Strauße sind eine gute Einkommensquelle. Man kann ihre Eier verwerten oder verkaufen, Straußenfleisch ist schmackhaft, Federn und Straußenleder lassen sich gut verkaufen. Mittelfristig soll die Straußenfarm den Massai als eigenes

Projekt übertragen werden und so als Einkommensquelle für die Bewohner des jeweiligen Dorfes dienen. Bislang leben die Massai ausschließlich als Ziegen- oder Rinderzüchter. Da sich auch in Kenia die Preise für Mais und Bohnen beständig erhöhen, die Massai für ihr produziertes Rindfleisch jedoch nahezu den gleichen Betrag wie vor zehn Jahren erhalten, wird die Situation für das Naturvolk jedes Jahr schwieriger. Aus diesem Grund wurden bereits im vergangenen Jahr erste

Gespräche zum Bau einer Straußenfarm geführt, und nun sollte das Projekt starten. Als sich der Plan bei den Massai herumsprach, wollten gleich mehrere Dörfer eine Farm erhalten. Also baute das Team kurzerhand zwei Straußenfarmen. Eine in Oloilalei und eine in Shilishili.

Willkommen in Afrika

Wie aber baut man eine Straußenfarm? Was ist besonders wichtig? Bereits in Deutschland trugen die Beteiligten Informationen zusammen und sprachen mit deutschen Straußenzüchtern.

Ein Massai, Guide des Bautrupps

„Da, folge einfach den Spuren der Affen dort!“

Letztlich muss man jedoch einräumen, dass es keine konkrete Planung gab. Wer Afrika noch nicht bereist hat oder dort tätig war, dem sei an dieser Stelle gesagt: Es ist Afrika. Du kannst planen, was du willst. Am Ende ist alles anders als angedacht. Insofern kann man von vornherein auf eine Planung verzichten. Wir müssen zugeben – genau so war es.

In Afrika angekommen, wurden ein „detaillierter“ Bauplan und eine Kostenkalkulation erstellt (siehe Foto). Das Team kaufte Baumaterial und Werkzeug und verlad es auf einen Lkw. Die Zuwegung zu den Dörfern ist für europäische Verhältnisse mehr als abenteuerlich. Es geht über Stock und Stein. So wunderte es auch nicht, dass der Lkw nicht bis zum Dorf durchkam. Kurzerhand mussten tonnenweise Zement und Baumaterialien nachts an einem (leeren) Krankenhaus abgeladen werden. Ein Massai blieb dort und bewachte die Nacht über das Material mitten im Busch, während sich das Team auf den anderthalbstündigen Rückweg ins Hotel machte. Am nächsten Tag wurde dann das gesamte Material auf zwei kleinere und geländegängigere Transporter auf-



↑ **Der Plan:** Skizze und Kostenkalkulation für den Bau der Straußenfarm mitten in der Steppe im Land der Massai



↑ **Der Transport:** Die Materialien wurden per Defender zur Baustelle transportiert.

geladen und zu den jeweiligen Farmgrundstücken gebracht. Der Bau konnte endlich starten! Es bildeten sich zwei Teams, die jeweils „ihre“ Farm mit dem anderen um die Wette bauten. Bauarbeiten bei 38 Grad Hitze durchzuführen, mitten in der Steppe ohne Schatten, ist schon sehr besonders. Wenn man zudem bedenkt, dass die Helfer zumeist zur Versicherungsbranche gehören und ihre Hände sonst hauptsächlich für die Arbeit am PC oder mit dem Kugelschreiber gebrauchen, dann kann man nur Respekt vor dieser Leistung haben.

Zunächst wurden die genaue Fläche auf dem von der Massai-Kommune unentgeltlich zur Verfügung gestellten Land vermessen und die Pfosten an die entsprechenden Stellen verteilt. Dann wurden Löcher ausgehoben, in die man die Pfosten steckte, welche man wiederum lose mit Steinen befestigte. Zum Schluss wurde das Ganze mit Zement aufgefüllt. Deutscher Standard eben. Sobald der Zement trocken war, konnte der Zaun an den Pfosten befestigt werden. Zusätzlich wurde etwas Stacheldraht gezogen, um ungebetene Besucher fernzuhalten. ➤



↑ **Die Bauarbeiten:** Mit vereinten Kräften ging es an die Arbeit.



↑ **Das Ziel:** Durch die Straußenfarm soll die Versorgung der Massai so gesichert werden, dass auch bei Dürre und Hitze genug Nahrungsmittel zur Verfügung stehen.

Dann wurde die ganze Straußenfarm Massai-typisch mit Dörnenbüschen ummantelt. Hintergrund ist, dass im Land der Massai recht ungewöhnliche Störenfriede den Zaun beschädigen könnten. Verheerende Folge wäre, dass die Strauße entlaufen oder sogar gefressen würden. Elefanten nehmen beispielsweise nur ungern einen Umweg um einen Zaun herum in Kauf. Giraffen lehnen sich gern über Zäune, um auf der anderen Seite

zu grasen, und zerstören dabei zumeist die Einfriedung. Und natürlich zählen Strauße zu den Beutetieren von Löwen, Hyänen und anderen Räubern. Insofern ist es wichtig, dass ein Zaun stachelig und solide gebaut ist.

Die Zusammenarbeit zwischen dem deutschen Bautrupps und den Massai verbesserte sich von Tag zu Tag. Anfangs waren die Massai verwundert über das Tempo und die Präzision, mit der die

„Mzungu“-Truppe (wie Weiße hier genannt werden) vorging. Die Massai fanden aber mehr und mehr Gefallen an der zackigen Art und waren im Folgenden genauso engagiert und flott mit dabei. Das gilt auch für das Team, das später für die Versorgung der Tiere verantwortlich sein wird. Diese Massai erhielten eine Führung auf einer großen Straußenfarm in Nairobi (der wohl einzigen Kenias) und fragten den Führer dort wahrlich Löcher in den Bauch.

Kenia ist ein unglaublich vielfältiges und schönes Land. Die Menschen sind in der Regel sehr freundlich. Die hohe kriminelle Bedrohung, von der Reiseführer berichten, konnten wir nicht wahrnehmen. In Summe haben sich alle Expeditionsteilnehmer jederzeit sicher gefühlt, wobei die Bautruppe vorsorglich von einem vierköpfigen Team an Sicherheitsleuten begleitet wurde, die sodann tatkräftig beim Bau mit anpackten. Wenn man im Konvoi durch Dörfer fährt, in die sich so gut wie keine Europäer verirren, winken die Menschen lachend und die Kinder laufen neben den Autos her. Es ist faszinierend zu sehen, wie diese Menschen es gelernt haben, in ihrem rauen Umfeld mit Wetterextremen zu überleben. Entweder ist es staubtrocken und heiß, oder es regnet wolkenbruchartig und alles verwandelt sich in unpassierbaren Schlamm. Familien, die auch im Jahr 2016 in selbst gebastelten Lehm- oder Blechhütten leben, das ist hier Realität. Trotzdem sind die Massai für ihre Fröhlichkeit bekannt und lassen sich durch nichts aus der Ruhe bringen.

Abenteuer pur

Zurück zur Straußenfarm. Wer noch nie in Afrika war, der kann sich kaum vorstellen, welche Geröll- und Steinformationen man noch als Straße bezeichnen kann. Dass die Truppe hier mit zwei großen „Prado“-Geländewagen und einem Land Rover dennoch durchgekommen ist, mag man noch der guten Technik zuschreiben. Die eigentliche Sensation waren jedoch die beiden uralten Klein-

busse, mit denen ein Teil der insgesamt 35-köpfigen Mannschaft transportiert wurde. Neben den Deutschen bestand der Konvoi aus Mitarbeitern und einigen Jugendlichen des FURAH PHÖNIX Kinderhauses, aus vier Karatelehrern als Sicherheitsteam und einem Kfz-Mechaniker. Überdies gehörten der Arzt Dr. Ken und eine Krankenschwester zur Gruppe. Sie arbeiteten unentgeltlich, installierten ihre ambulante Arztpraxis neben den Baufeldern und behandelten rund 300 Patienten in wenigen Tagen. Die Truppe meisterte verschiedenste Herausforderungen, einiges war nicht ungefährlich. So waren Drewes und Julian Wagner intensiv gefordert, als sich ein trockenes Flussbett innerhalb kurzer Zeit in einen reißenden Strom verwandelt hatte. Zunächst warteten sie, dann wagten sie die Durchquerung. Dabei wurde ihr Land Rover fast abgetrieben, konnte am Ende aber mit viel Mühen den Fluss bezwingen.

Eine große Freude war dabei die Hilfe der Massai. Wir brauchten stets einen von ihnen als Führer, um uns in der Steppe am Fuße des Kilimandscharo zurechtzufinden. Für Europäer sieht dort alles gleich aus. Für die Massai, die sich an Bäumen und Steinen orientieren, natürlich nicht. In Erinnerung bleibt sicherlich die Szene, als wir mit dem Geländewagen eine Überschwemmung umfahren wollten. Wir waren orientierungslos, aber unser Guide – ein Massai – rief:

„Da, folge einfach den Spuren der Affen dort!“ Natürlich konnten wir beim besten Willen aus dem fahrenden Auto keine Affenspuren erkennen ...

Im Gegensatz zu uns haben die Massai ausgezeichnete Kenntnisse über die Natur, in der sie leben, über Tiere, Pflanzen, Wetterveränderungen. Sie wissen Dinge, die für uns gar nicht greifbar sind. Ein Beispiel: Trotz eines starken Regengusses blieb ein Flussbett, das wir durchqueren mussten, trocken. Gott sei Dank! Wir waren erleichtert. Die Massai jedoch sagten, wartet noch fünf Stunden, dann wird das Wasser fließen. ☞



↑ Markus Böttcher und Norman Argubi zusammen mit Massai aus Oloilalei beim Organisieren des Straußen-transportes



→ Oliver Drewes beim Spielen mit den Jungs aus dem Kinderhaus



← maxpool-Azubi Torben Heffer zusammen mit Juser Madaa aus dem Kinderhaus und einer jungen Massai-Mutter mit ihrem Baby



→ maxpool-Mitarbeiterin Merle Nehmer und Dr. Ken

» Und exakt nach fünf Stunden wäre der Fluss für uns tatsächlich unpassierbar gewesen. In der Tat haben die Massai ein eigenes „GPS“ aufgebaut: Wann immer sie sich auf ihren langen Fußmärschen treffen, unterhalten sie sich über den Zustand der Wege und Flüsse – und über das Wetter. So wissen sie, wo es schon geregnet hat, wo man am besten fährt und wo eben gerade nicht.

Fortsetzung folgt

Leider musste das Projekt letztlich in zwei Teile aufgeteilt werden. Teil eins war der Bau der beiden Farmen, den die Bautruppe erfolgreich abschließen konnte. Gern hätten wir hier ein Bild mit dem gesamten Erbauersteam und den Straußen präsentiert, doch es fehlt jetzt noch die endgültige „TÜV-Abnahme“ der Farmen durch den „Kenia Wildlife Service“. Diese konnte nicht stattfinden, weil aufgrund des zunehmend starken Regens mittlerweile beide Zuwegungen zu den Dörfern der Massai unpassierbar sind. Diese heftigen Regenfälle kamen für das deutsche Expeditionsteam vollkommen unerwartet. Denn zur Zeit der Unternehmung war eigentlich keine Regenzeit in der Region. Die Einheimischen sprechen von der Wetteranomalie „El Niño“ – aber das ist eben Afrika, es kommt immer anders als vorher geplant. Die Massai haben Zeit, für sie ist eine

Verzögerung von einigen Monaten unproblematisch. Die Europäer, die dieses Projekt mit so viel Leidenschaft umgesetzt haben, sind andere Zeitplanungen gewohnt. Aber die Natur lässt sich nicht überlisten. Das Dorf der Massai war zuletzt von der Außenwelt abgeschnitten

Norman Argubi

„Bei der nächsten Expedition bringen wir die Strauße von Nairobi zu den beiden Straußenfarmen.“

und unser Bautrupps gelangte nur unter Strapazen und mit viel Mühe – Schieben und Abschleppen der Autos – wieder zurück aus dem Busch auf die befestigten Straßen.

Trotz der widrigen Wetterverhältnisse stehen beide Straußenfarmen. Nun wird es zu diesem Abenteuer einen zweiten Teil geben, um den eigentlichen Transport der Strauße zu realisieren. Erst dann ist das Projekt „Straußenfarm für die Massai“ endgültig abgeschlossen. Je nach Wetterlage wird der Transport in einigen Monaten bei einer weiteren Expedition in Angriff genommen.

Es war ein großes Abenteuer, das die Teilnehmer mit Sicherheit ihr Leben lang

nicht vergessen werden. Abends mit den Massai am Lagerfeuer zu sitzen und zu philosophieren, in einem Minihotel zu schlafen ohne Wasser und Strom und am offenen Feuer Spiegeleier zu braten, sich durch Flüsse und undurchdringbares Gelände hindurchzuarbeiten. Ein unvergessliches Erlebnis und eine ganz neue Wertschätzung für den Luxus der westlichen Welt, wie beispielsweise warmes Wasser aus dem Hahn. Ein außergewöhnliches Erlebnis – denn wer kann schon von sich behaupten, eine Straußenfarm am Kilimandscharo gebaut zu haben?

Der Dank der Teilnehmer geht an Drewes, der dieses Projekt erdacht hat und es mit viel Energie und Engagement leitete. Auch den übrigen maxpool-Mitarbeitern, Maklern, Freunden und Mitarbeitern des Kinderhauses sei herzlich gedankt. Das 35-köpfige Team hat eine tolle Leistung erbracht, die den Massai am Kilimandscharo sicherlich in Kürze sehr helfen wird. Bei der nächsten Expedition bringen wir die Strauße von Nairobi zu den beiden Straußenfarmen von Oloilalei und Shilishili. Sicherlich werden die Massai damit einen neuen Markt für sich erschließen und zusätzliches Geld einnehmen. Und wer weiß, vielleicht entwickeln sich die Straußensteaks der Massai eines Tages zu einer Delikatesse. ■

Ihre Stimme für die Kinder!



Während der Afrika-Reise ist auch dieses Foto entstanden, das einen vollbesetzten Defender zeigt. Das tolle Motiv hat Oliver Drewes dazu veranlasst, die Aufnahme ins Rennen um die „Defender-Momente“ zu schicken. Die Abstimmung des Monats Februar konnte das Bild bereits für sich entscheiden. Sollte das Foto auch aus der Endausscheidung als Sieger hervorgehen, so erhalten die Waisenkinder im FURAHA PHÖNIX Kinderhaus einen neuen Bus.

Jede Stimme zählt. Wir sind dankbar, wenn auch Sie dem Foto Ihre Stimme geben. Stimmen Sie hier ab:

www.defender-momente.de

Hand in Hand ist ...

... die Chancen in der KV gemeinsam zu nutzen.

Hand in Hand ist ...

HanseMerkur



Seit Anfang des Jahres haben die meisten Krankenkassen ihren Zusatzbeitrag erhöht. Damit wird die Private Krankenversicherung noch attraktiver – auch für Ihre Kunden. Die HanseMerkur steht Ihnen als verlässlicher Partner zur Seite. Denn maßgeschneiderte Produkte und stabile Beitragsätze gehen bei uns Hand in Hand. Lassen Sie Ihre Kunden von unserer Leistungsstärke profitieren!

Neue Standorte, gewohnte Qualität

Zum vierten Mal in Folge ist maxpool 2016 Mitveranstalter der POOLS & FINANCE. Die Vorbereitungen für eines der Veranstaltungs-Highlights der Branche laufen auf Hochtouren.



Anders als in der Vergangenheit heißt es in diesem Jahr zweimal „Koffer packen“. Denn erstmals in der noch jungen Geschichte der POOLS & FINANCE findet die Messe nun an zwei Standorten statt. Am 7. Juni 2016 trifft sich die Branche zunächst in Nürnberg,

bevor die POOLS & FINANCE am 14. Juni 2016 in Hamburg gastiert. Durch die Präsenz in zwei deutschen Städten soll eine noch größere Zielgruppe erreicht werden. „Natürlich passt eine Messe wie die POOLS & FINANCE auch an den Finanz- und Versicherungsstandort Frankfurt.

Allerdings haben wir die Erfahrung gemacht, dass Makler aus Bayern, Franken oder den neuen Bundesländern die lange Fahrtzeit für eine eintägige Messe oft nicht auf sich nehmen möchten“, erklärt maxpool-Chef Oliver Drewes die Hintergründe des Standortwechsels. „Nürnberg

und Hamburg hingegen sind im Süden und im Norden jeweils zentral gelegen und können aus den umliegenden Regionen schnell erreicht werden. Die Messengelände befinden sich zudem in Autobahnnähe und können problemlos angefahren werden. Auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln sind die beiden Veranstaltungsorte gut erreichbar“, so Drewes weiter. Dass Hamburg zu den Austragungsorten der POOLS & FINANCE gehört, freut den maxpool-Chef ganz besonders, und das nicht nur, weil maxpool in der Hansestadt zu Hause ist. „Das Versicherungsgeschäft hat in Hamburg eine lange Tradition. Die Wurzeln unserer Unternehmensgruppe reichen zum Beispiel bis in das Jahr 1916 zurück. Trotzdem fehlte Hamburg bislang eine Messe, die das Versicherungswesen in den Fokus stellt“, erläutert Drewes.

An dem bisherigen Veranstaltungskonzept ändert sich indes fast nichts. Auch in diesem Jahr finden Besucher auf den beiden nahezu identischen Veranstaltungen wieder einen Messemarktplatz und zahlreiche Workshops, bei denen Besucher Weiterbildungspunkte der „Initiative gut beraten“ sammeln können. Neu sind Kongresse der Mitveranstalter, die am Vormittag der jeweiligen Messetage stattfinden. Darauf werden aktuelle Fragestellungen der Branche behandelt und praxisrelevante Themen besprochen. Den letzten fachlichen Programmpunkt bilden die bereits bekannten Keynote-Speaker, die Besuchern einen Blick über den Tellerrand erlauben. „Wie gewohnt bietet die POOLS & FINANCE Versicherungsmaklern, Mehrfachagenten, unabhängigen Finanzdienstleistern, Bankberatern und Vermögensverwaltern einen umfassenden Marktüberblick. Besucher erfahren kompakt und aus erster Hand alles Wissenswerte zu den Services und Produkten von Maklerpools, Versicherern und anderen Anbietern, das erspart viel Recherchearbeit und damit Zeit“, fasst Drewes zusammen. „Darüber hinaus eignet sich die Messe hervorragend, um bestehende Kontakte zu pflegen und



Pressekonferenz der letztjährigen POOLS & FINANCE

das Kontaktnetzwerk zu erweitern. Der Dialog mit anderen Branchenvertretern eröffnet zudem neue Perspektiven und bringt eventuell sogar den einen oder anderen Synergieeffekt mit sich. Wir von maxpool können es jedenfalls kaum erwarten, unsere Mitveranstalter-Kollegen zu treffen und Besuchern unsere neuesten Service-Highlights vorzustellen“, fährt Drewes fort. Wie schon im Vorjahr zählen neben maxpool auch BCA, degenia Versicherungsdienst, Jung, DMS & Cie., AfW-Verband und VOTUM zu den Mitveranstaltern der POOLS & FINANCE. Zudem konnten ConceptIF, Qualitypool, die vfm-Gruppe und Netfonds neu beziehungsweise wieder dafür begeistert

werden, die Messe aktiv mitzugestalten. Welche neuen Service-Highlights maxpool an seinem zwölf Quadratmeter großen Messestand genau präsentieren wird, möchte Drewes noch nicht verraten. Wohl aber, dass Besucher der POOLS & FINANCE ein paar davon exklusiv als Erste zu sehen bekommen. Neben Innovationen können Besucher an beiden Standorten zudem die gesamte Führungsriege der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe, die Maklerbetreuer sowie die Fachberater der einzelnen Sparten treffen. Auch in diesem Jahr vergibt maxpool wieder kostenlose Messtickets, die unter: <http://service.maxpool.de/poolsandfinance> bestellt werden können. ■

Hier geht's zur POOLS & FINANCE

NEU: Kurze Wege zu guten Erfolgsfaktoren
POOLS & FINANCE JETZT IN NORD UND SÜD

7. Juni 2016 NÜRNBERG
14. Juni 2016 HAMBURG

Kostenlose Messeanmeldung gesponsort von maxpool

Jetzt Emailadresse angeben und im nächsten Schritt Veranstaltungsort auswählen

Email-Adresse

maxpool

Produktvergleich Hausratversicherung

Seit Anfang 2013 verschaffen die maxpool-Produktvergleiche Maklern wie Kunden einen Überblick über die in den privaten Sachsparten erhältlichen Tarife.



Die einzelnen Vergleiche berücksichtigen sowohl leistungsstarke und marktführende Tarife als auch solche mit weniger Leistungsumfang. maxpool vergleicht pro Sparte jeweils 15 bis 20 praxisrelevante Leistungsmerkmale

und stützt sich dabei auf die Kompetenz der Analysten von „Das Scoring“. Das Team bewertet Tarife nach quantitativen und qualitativen Kriterien. Relevanz, Nachvollziehbarkeit und Objektivität sind die Kennzeichen der im Scoring be-

rücksichtigten Kriterien. Anhand der Produktvergleiche kann der Makler seinen Kunden mühelos die relevanten Unterschiede einer Vielzahl an Tarifen in einer Sparte aufzeigen und ihnen vor Augen führen, dass ein günstiger Tarif

im Schadensfall unter Umständen existenzbedrohende Deckungslücken aufweisen kann. Die Produktvergleiche von maxpool stehen im maxINTERN zum Download bereit.

In dieser Ausgabe soll der Markt der Hausratversicherungen unter die Lupe genommen werden. Im Blickpunkt stehen dabei vor allem die Regelung bei grob fahrlässig verursachten Schäden und die sogenannte „Erweiterte Vorsorge“, die mittlerweile auch in einigen Hausrattarifen zu finden ist.

Das eigene Hab und Gut immer bestmöglich versichert dank max-Leistungsschutz!

maxpool hat seinen Hausrat-Tarif max-Hausrat Premium um den max-Leistungsschutz erweitert. Mit dem Baustein hat der Versicherungsnehmer im Schadensfall stets Anspruch auf Leistungsumfänge, die im Markt angeboten werden und die im eigenen Tarif gegebenenfalls gar nicht oder in nicht ausreichender Höhe mitversichert sind. Mit der max-Hausrat Premium sinkt das Risiko der Beratungshaftung für den Makler auf ein Minimum und der Kunde erhält neben einem der besten Leistungsumfänge am Markt einen echten Mehrwert.

Neben dem max-Leistungsschutz glänzt die max-Hausrat Premium nach wie vor mit einer der fairsten Regelungen bei grob fahrlässigen Verletzungen von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften bei der Schadensverursachung. Im Gegensatz zu den allermeisten Tarifen am Markt verzichten maxpool und die Medien-Versicherung a. G. auch in diesen Fällen auf eine Quotelung bis zur Höhe der Versicherungssumme. Als Versicherungsnehmer kann man sehr schnell in eine Situation geraten, in der Obliegenheitspflichten oder Sicherheitsvorschriften ins Spiel kommen. Spätestens an diesem Punkt möchten weder der Makler mit seinem Kunden noch beide mit dem Versicherer darüber diskutieren müssen, dass der Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit

nicht generell gemeint war. Mit den Tarifen max-Hausrat Plus und max-Hausrat Premium sind Versicherungsnehmer und Makler auf der sicheren Seite.

Gerade im Schadensfall ist es wichtig, einen verlässlichen Partner wie maxpool an der Seite zu haben. Denn maxpool übernimmt für seine Produktempfehlungen nicht nur die Auswahlhaftung, sondern bietet auch den maxpool-Leistungsservice. Dieser unterstützt Versicherungsnehmer im Schadensfall bei Streitigkeiten mit dem Versicherer und stellt ein Expertengremium, das sie bei der Abwicklung von Leistungsansprüchen begleitet. Ein Service, der übrigens für sämtliche Versicherungen gilt, die über maxpool vermittelt wurden.

In der folgenden Tabelle (siehe Seite 34–35) haben wir bei Maklern beliebte

Stefan Klahn, maxpool

„Der Kunde erhält neben einem der besten Leistungsumfänge am Markt einen echten Mehrwert.“

Top-Tarife des Marktes miteinander verglichen und uns hierbei auf einige wenige, dafür praxisrelevante Leistungsmerkmale beschränkt. Der Wettbewerb um immer bessere Leistungsumfänge hat sich in den letzten Jahren erheblich verschärft, wobei man trefflich darüber streiten kann, ob immer jede Erweiterung im Sinne der Versichertengemeinschaft ist. Der Kerngedanke einer Versicherung sollte unseres Erachtens nach wie vor im Fokus der Beratung stehen, und das ist im Schadensfall der Schutz vor einer Gefährdung der finanziellen Existenz. Die Beurteilung, ob dazu beispielsweise auch eine möglichst umfassende Versicherung von Gefriergut bei Stromausfall gehört, sei jedem selbst überlassen.

Die folgende Übersicht zeigt, dass maxpool den Vergleich mit bei Maklern

beliebten Hausratversicherern nicht scheuen muss und das vielleicht beste Preis-Leistungs-Verhältnis am Markt bietet. ■

Auf den Punkt gebracht

Nur im maxpool-Deckungskonzept „max-Hausrat Premium inklusive max-Leistungsschutz“ findet man die Kombination aus generellem Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensverursachung und Ausgleich von eventuellen Deckungsnachteilen gegenüber Wettbewerbstarifen im Schadensfall.

Insofern findet man in der „max-Hausrat Premium inklusive max-Leistungsschutz“ tatsächlich „den gesamten Hausratversicherungsmarkt in einer Police“!

Das maxpool-Deckungskonzept bietet überdurchschnittlich hohe Sublimits bei mitversicherten Kosten, teils sogar bis zur Versicherungssumme, beispielhaft genannt seien:

- Wertsachen bis 50 Prozent der Versicherungssumme
- Diebstahl von Fahrrädern bis 1 Prozent der Versicherungssumme
- Diebstahl aus verschlossenem Kfz bis 2 Prozent der Versicherungssumme, max. 2.000 Euro
- Außenversicherung bis zur Versicherungssumme für maximal zwölf Monate
- einfacher Diebstahl von Kinderwagen, Rollstühlen, Rollatoren sowie von Waschmaschinen und Wäschetrocknern aus Gemeinschaftsräumen bis zur Versicherungssumme
- Überspannungsschäden bis zur Versicherungssumme
- Seng- und Schmorschäden bis zur Versicherungssumme
- Umzugskosten infolge eines versicherten Schadens bis 5 Prozent der Versicherungssumme, max. 5.000 Euro

Leistungsvergleich ab Seite 34 

» Fortsetzung von Seite 33

Hausrat mit Leistungsvergleich

Versicherer	maxpool/Medien-Versicherung	InterRisk	Die Bayerische
Tarif	max-HR Premium inkl. max-Leistungsschutz	XXL schadenfrei	Prestige
ascore-Rating	6 Sterne	6 Sterne	6 Sterne
Allgemein			
Mindeststandard GDV	ja	ja	ja
Innovationsklausel	ja	ja	ja
Erweiterte Vorsorge (kein Deckungsnachteil ggü. Wettbewerbstarifen)	ja	nein	nein
Grob fahrlässig verursachte Schäden			
Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bis zur VS	ja	ja	ja
Verzicht auch bei Verletzung von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften	ja	nur in bestimmten Fällen	nur in bestimmten Fällen
Wertsachen			
Wertsachen	bis 50 % der VS	bis 40 % der VS	bis 40 % der VS, max. 50.000 €
Bargeld	bis 2.000 €	bis 1.500 €	bis 3.000 €
Schmuck	bis 30.000 €	bis 40.000 €	bis 40.000 €
Diebstahl, Raub, Vandalismus			
Diebstahl Rollstühle, Kinderwagen, Gartenmöbel, Gartengeräte und Wäsche	bis zur VS, Gartenmöbel bis 2 % der VS, mind. 700 €	bis zur VS	bis 3.000 €
Diebstahl aus Kraftfahrzeugen	bis 2 % der VS, max. 2.000 €, Wertsachen bis 100 €	bis 3.000 €, Elektronik bis 1.500 €	bis 2.500 €
Diebstahl Fahrräder	bis 1 % der VS, mind. 500 €	bis 750 €	gegen Mehrbeitrag
Trickdiebstahl	bis 1.000 €	bis 10.000 €	bis 2.000 €
Missbrauch Kunden-, Scheck- und Kreditkarten	bis 1.000 €	bis 10.000 €	bis 2.500 €
Feuer, Blitz und Strom			
Seng- und Schmorschäden	bis zur VS, Mindestschadenshöhe 150 €	bis zur VS	bis zur VS
Überspannungsschäden und Kurzschlüsse	bis zur VS	bis zur VS	bis zur VS
Schäden durch Unterbrechung der Energiezufuhr	bis zur VS	bis zur VS	bis zur VS
Versicherungsort und Kosten			
Außenversicherung: Dauer	bis 12 Monate	bis 6 Monate	bis 12 Monate
Außenversicherung: Höhe der VS	bis zur VS	bis 40 % der VS	bis zur VS
Dauer und Höhe der Mitversicherung von Hotelkosten	3 Promille der VS pro Tag für max. 200 Tage	keine Höchstgrenzen	2 Promille der VS pro Tag für max. 365 Tage
Risikoorte und Prämien			
Berechnungsgrundlage: Einfamilienhaus mit 100 qm Wohnfläche und Unterversicherungs-			
70173 Stuttgart, Bolzstraße 1	98,15 €	146,35 €	118,06 €
80331 München, Blumenstraße 1	101,92 €	83,63 €	113,34 €
51371 Leverkusen, Solinger Straße 1	157,03 €	146,35 €	162,70 €
06132 Halle/Saale, Stendaler Straße 1	191,01 €	146,35 €	235,60 €
22523 Hamburg, Holsteiner Chaussee 1	252,16 €	188,16 €	226,00 €
Durchschnittsprämie	160,05 €	142,17 €	171,14 €

	Ammerländer	NV Versicherungen	maxpool/Medien-Versicherung	VHV
	Excellent	HausratPremium 2.0	max-HR Plus	Exklusiv mit Best-Leistungs-Garantie
	5,5 Sterne	5,5 Sterne	5,5 Sterne	5 Sterne
	ja	ja	ja	ja
	ja	ja	ja	ja
	ja	ja	nein	ja
	ja	ja	ja	ja
	nur in bestimmten Fällen	bis zur VS nur bei und nach Schadenseintritt, mit Ausnahme der Sicherheitsvorschriften	ja	bis 5.000 €
	bis zur VS bis 3.500 € bis 50.000 €	bis zur VS bis 1.000 € bis 50.000 €	bis 30 % der VS bis 1.250 € bis 20.000 €	bis 40 % der VS bis 1.000 € bis 25.000 €
	bis zur VS	bis 3.000 €	bis 700 €	bis 5 % der VS (Kinderwagen 2 %)
	bis zur VS	bis 1.000 €, Wertsachen und Elektronik bis 100 €	bis 2 % der VS, max. 750 €, Wertsachen bis 100 €	bis 2 % VS mit Nachtzeitklausel, keine Elektronik und Wertsachen
	gegen Mehrbeitrag	bis 2 % der VS	bis 500 €	gegen Mehrbeitrag
	bis 3 % der VS bis 5.000 €	bis 1.000 € nein	bis 500 € bis 500 €	bis 1.000 € nein
	bis zur VS	bis 2.500 €	bis 1.000 €, Mindestschadenshöhe 150 €	bis zur VS
	bis zur VS	bis zur VS	bis zur VS	bis zur VS
	bis zur VS	bis zur VS	bis 1.000 €	bis zur VS
	bis 12 Monate	bis 12 Monate	bis 6 Monate	12 Monate
	bis zur VS	bis zur VS	bis 20 % der VS	bis 20 % der VS
	ohne zeitliche Begrenzung bis zur VS	3 Promille der VS pro Tag für max. 150 Tage	2 Promille der VS pro Tag für max. 200 Tage	4 Promille der VS pro Tag für max. 200 Tage
	verzicht (Fahrrad mind. 1 % der VS u. mind. 500 €, kein Glas, kein Elementar, fünf Jahre schadenfrei)			
	135,90 €	113,25 €	66,44 €	155,12 €
	109,47 €	113,25 €	73,91 €	136,35 €
	199,13 €	241,59 €	122,91 €	204,60 €
	199,13 €	241,59 €	148,65 €	226,30 €
	149,11 €	377,49 €	196,82 €	243,82 €
	158,55 €	217,43 €	121,75 €	193,24 €

Quellen: softfair und Rechner der Versicherer, Stand 27.01.2016

Absage an Bestandsräuber

In der aktuellen Diskussion um FinTech-Anbieter bezieht maxpool Stellung und kündigt den Bestandsräubern die Zusammenarbeit.



Die derzeit marktüblichen Geschäftsmodelle der sogenannten FinTech-Anbieter zielen aus Sicht von maxpool primär darauf ab, über eine reizvolle App, Täuschungen oder Provisionsweitergaben Kundenbestände zu gewinnen. Dabei wird ganz oder größtenteils auf die eigentliche Beratung verzichtet. Dieses Konzept passt nicht zu den Qualitätsansprüchen, die maxpool an sich selbst und an seine Kooperationspartner stellt. Deshalb kündigt der Maklerpool Kooperationspartnern, die zunächst als Makler angebunden wurden und erst im Nachhinein erkennbar auf Beratung verzichtet haben, die Zusammenarbeit. „Wir verstehen uns als Partner des Maklers und nicht als Part-

ner von FinTechs, die erkennbar auf hochwertige Beratung verzichten und oftmals gar rücksichtslos handeln“, stellt maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes klar. Eine Kooperation mit den großen, aus Funk und Fernsehen bekannten Anbietern lehnte maxpool trotz Anfragen bereits von Anfang an kategorisch ab.

Selbstverständlich sieht auch maxpool in den neuen Finanztechnologien die Zukunft der Branche. „Die Digitalisierung des Maklers darf aber nicht mit den Geschäftsmodellen anonymer FinTech-Start-ups verwechselt werden. Kooperationen mit FinTechs, die nur Bestände einsammeln, halten wir für nicht partnerschaftlich gegenüber Maklern,

die verantwortungsvoll für eine individuelle Kundenberatung einstehen“, führt Drewes aus. „Da müssen wir uns entscheiden, und natürlich bekennen wir uns ganz klar zu dem objektiv beratenden Makler.“ maxpool arbeitet zurzeit an einem innovativen Endkundenzugang nebst App und steht kurz vor der Markteinführung – mit einer grundlegend anderen Herangehensweise als einige Mitbewerber oder FinTechs, die ihre technischen Ansätze bestenfalls aus Verzweiflung um ein wenig Beratung ergänzen. Bei maxpool bleibt die unabhängige Beratungsleistung des Maklers im Zentrum und wird lediglich durch moderne Onlinetechnik flankiert. Der Makler muss dabei nicht befürchten, die Datenhoheit zu verlieren oder dass die Technik an ein kapitalstarkes FinTech oder an größere Player verkauft wird. „Hinter einem System muss aus unserer Sicht immer ein Makler stehen, der die Verantwortung für seinen Kunden trägt und diesem im Ernstfall auch beratend zur Seite steht. Die Technik kann und sollte das nur vereinfachen und unterstützen. Versicherungen sind eben komplex und eine wichtige Angelegenheit“, erklärt Drewes.

maxpool ist an einer dauerhaft partnerschaftlichen Geschäftsentwicklung mit Maklern interessiert und klinkt sich deshalb aus dem FinTech-Hype aus, der am Markt um die beratungsfreien Bestands-sammler gemacht wird. „Damit bleiben wir unserer Linie als Maklerpool treu. Und in wenigen Monaten startet auch bei uns und sicherlich im gesamten Maklermarkt ein ganz anderes FinTech 2.0, nämlich eine sinnvolle Kombination aus qualifizierter Beratung und moderner Onlinetechnik“, kündigt Drewes an. ■

Bringen Sie Ihre Kunden zum Strahlen!



Franke | Bornberg
Zahnersatz
hervorragend FFF
Private Krankenzusatzversicherung
Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
ZahnPRIVAT Premium
Produkt: 12/2015 Rating: 01/2016

Franke | Bornberg
Zahnersatz
hervorragend FFF
Private Krankenzusatzversicherung
Union Krankenversicherung AG
ZahnPRIVAT Premium
Produkt: 12/2015 Rating: 01/2016

**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

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 auf unsere Homepage:
www.consal-maklerservice.de



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
Union Krankenversicherung AG

CONSAL
MaklerService GmbH

Der neue Premium-Investment-Service

Transparente, innovative Produkte sowie ein ganzheitlicher Service für maxpool-Partner und ihre Kunden – dieses Erfolgsrezept überträgt maxpool nun auch auf den Bereich Investment.



Am 26. August 2015

bot sich den Frankfurtern in ihrer Innenstadt ein überraschender Anblick. Die Vermögensverwaltung Deutsche Asset Management (in Kurzform: DWS) installierte bei 30 Grad im Schatten eine Eisskulptur und ließ sie über Tage hinweg in der Sonne schmelzen. Die Skulptur stellte eine riesige, kaum fassbare, 13-stellige Zahl dar: 2.016.000.000.000. Das Schmelzen von mehr als zwei Billionen symbolischen Euro sollte die Folgen des aktuellen Niedrigzinses für das Geldvermögen der Deutschen symbolisieren.

Ein kurzer Abriss der Hintergründe

zeigt, dass die Entwicklung der Finanzmärkte seit mehreren Jahren von den global führenden Notenbanken beeinflusst wird. Als Folge der US-Immobilienkrise 2007 erhielten zahlreiche große Finanzdienstleister enorme staatliche Fremdkapital- und Eigenkapitalspritzen, damit sie überleben konnten. Kurz darauf gerieten die Staaten nun selbst in Finanznot und lösten damit die Eurokrise ab 2009 aus. Ab Oktober 2008 senkten sieben der führenden Notenbanken in einer konzertierten Aktion weltweit die Leitzinsen. Seither gab es weitere Zinssenkungen, auf ein seit Jahrzehnten nicht mehr erreichtes Niveau, teilweise auf einen historischen Tiefststand. Dr. Jens Weidmann, Präsident der Deutschen Bundesbank, formulierte im November 2013: „Im Zuge der Schuldenkrise rutschte der Euroraum in eine Rezession, und in einer solchen wirtschaftlichen Schwächephase lässt auch der Preisauftrieb deutlich nach.“ Das Deflationsgespenst war da! Um die Kreditvergabe der Banken positiv für den gesamten Wirtschaftskreislauf zu unterstützen, wurden die Geldmengen extrem erweitert. Im Euroraum muss die Europäische Zentralbank (EZB) eine Preisstabilität von um 2 Prozent Inflationsrate gewährleisten. Das bedeutet, niedrigere Inflationsraten werden ebenso wenig akzeptiert wie höhere. Um diese Inflationsrate anzuheizen, beschloss die

EZB im Frühjahr 2015 ein umfangreiches Anleihekaufprogramm. Nach aktuellem Stand hat sie bisher vor allem Staatspapiere im Wert von 500 Milliarden Euro erworben. Bis Frühjahr 2017 soll für insgesamt 1,5 Billionen Euro gekauft werden. Durch die Anleihekäufe werden die Zinsen weiter künstlich gedrückt. Das soll die Kreditvergabe anregen, indirekt den Euroaußenwert schwächen und so die Konjunktur beleben.

„Des einen Freud ist des anderen Leid“

heißt es weiter in der Rede des Bundesbank-Präsidenten. „Für Sparer sind die niedrigen Guthabenzinsen vielfach ein Ärgernis, zumal insbesondere bei kurzfristigen Anlagen häufig die Inflationsrate höher ist als der Zins. Das gesparte Geld verliert also per saldo an Kaufkraft.“ In der Tat dienen die Geldmengen nicht mehr nur der Tilgung von Staatsschulden, sondern sind vielfach in andere Vermögenswerte geflossen. Beispiele sind Immobilien, Aktien, Kunst, Oldtimer, Uhren und dergleichen.

„Es ist gar von einer ‚schleichenden Enteignung der deutschen Sparer‘ die Rede, und ich kann diese Sorgen nachvollziehen“, gibt Dr. Weidmann zu. Er wolle daher dafür Sorge tragen, dass negative Realzinsen kein Dauerzustand werden. Und weiter: „Mehr

noch als für die Banken bedeutet das Niedrigzinsumfeld eine besondere Herausforderung für die Versicherungsunternehmen. Insbesondere die Lebensversicherer tun sich zunehmend schwer, die zugesagten Garantieren-

Dr. Jens Weidmann, Bundesbank-Präsident

„Ich kann die Sorge vor einer ‚schleichenden Enteignung der deutschen Sparer‘ nachvollziehen.“

reiten zu erwirtschaften, zumal sie aus guten Gründen konservative Anleger sind. Zusätzlich belastend wirkt die Verpflichtung zur Ausschüttung von temporären Bewertungsreserven bei vorzeitiger Kündigung der Verträge.“

Auch die FAZ resümiert am 2. Januar 2016: „Der deutsche Anleger hat vom notenbankinduzierten Aufschwung der Vermögenspreise bislang fast nichts. Zwei der gut fünf Billionen Euro, die nach Angaben der Deutschen Bundesbank das Geldvermögen der Deutschen darstellen, liegen weitgehend unverzinst auf Tagesgeldkonten, Sparbüchern, Girokonten oder unter dem Kopfkissen herum. Weitere zwei Bil- ➤

Ihr persönlicher Ansprechpartner

Eric Förster, Leiter Investment und Asset Management bei maxpool



Steckbrief:

Eric Förster, geb. am 09.04.1974 in Hannover, Bankkaufmann und Investmentanalyst der DVFA (Certified International Investment Analyst)

Bisherige Stationen:

- 1998 bis 2010 Aktien-, Devisen- und Rentenhändler bei diversen Banken und Brokern (SaL Oppenheim, Deutsche Bank, ICF Bank)
- 2010 bis 2015 Leiter Vermögensverwaltung der Bank für Vermögen AG, BCA Konzern
- Ab Januar 2016 Aufbau und Leitung des Bereichs Investment für maxpool

» lionen Euro sind bei Versicherern und Banken für die Altersvorsorge meist in kapitalgarantierten Verträgen angelegt. Auch hier machen die Niedrigzinsen unter dem Strich eher zu schaffen, als dass sie ein Segen wären. Damit profitiert nur die fünfte Billion, also gerade einmal 20 Prozent des Geldvermögens, vom Aufschwung an den Kapitalmärkten. Sie ist in Fonds und Aktien investiert.“ Die Grafik „Erträge aus Assetklassen 2015“ zeigt die Ergebnisse einer entsprechenden Studie.

Insgesamt lässt sich also zusammenfassen: Aktien in moderater Dosis mit vernünftiger Risikostreuung sollten in jedes Depot. Fonds bieten hier eine optimale Auswahl, um möglichst breit in den Markt zu investieren. Zudem haben sich mit der geschilderten Niedrigzinsphase neue Fondskonzepte in sogenannten Equity-Income-Produkten gut etablieren können. 2016 könnten die

DAX-Unternehmen so hohe Dividenden zahlen wie noch nie, durchschnittlich 3 Prozent, wird geschätzt.

Bleibt die seit einigen Monaten deutlich erhöhte Volatilität (Schwankungsbreite) des Aktienmarktes anzuführen. Je weiter sich die Marktbewertungen von fundamental zu rechtfertigenden

2016 könnten die DAX-Unternehmen so hohe Dividenden zahlen wie noch nie.

Kursen entfernen, desto größer ist das entsprechende Korrekturpotenzial, zum Beispiel bei einer Zinswende. Diese Schwankungsbreite wird zwar in jedem Anlageberatungsprotokoll mit dem Endkunden ausführlich diskutiert, aber die Anleger können dem Gedanken, „ins Ri-

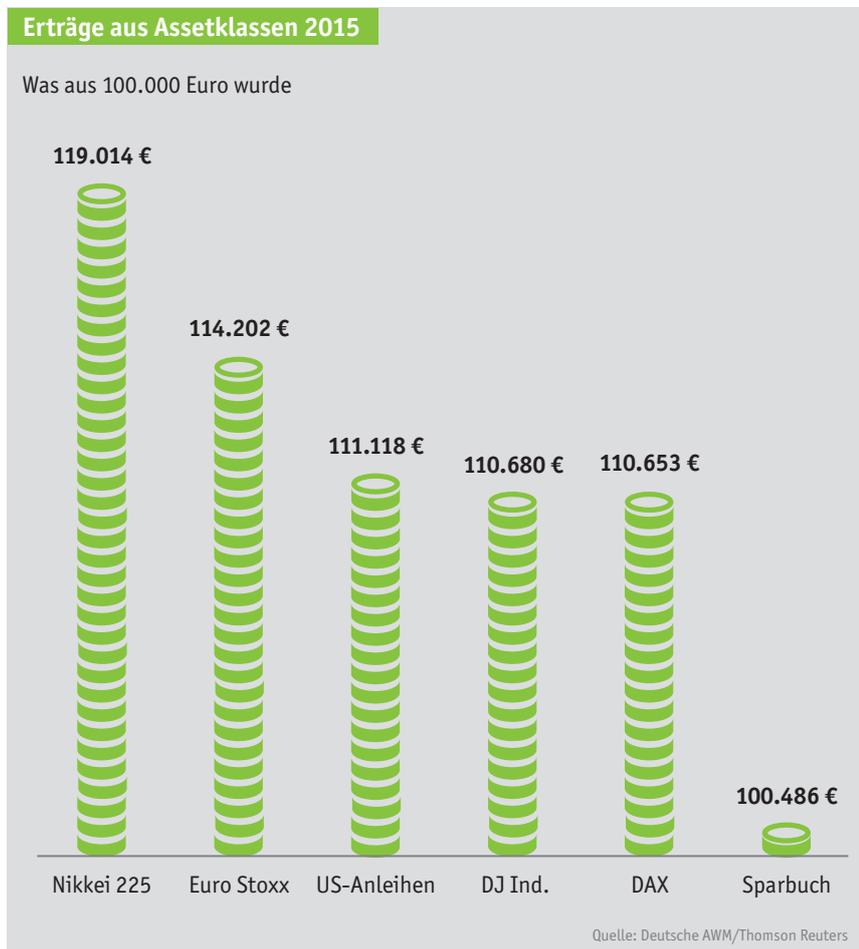
siko zu gehen für höhere Renditen“, nur selten folgen. Die gute alte Welt des risikolosen Zinses ist leider vorbei.

Am Anfang steht der Kunde.

Wir von maxpool möchten unseren Partnern ermöglichen, ihren Kunden als freie Finanz- und Versicherungsmakler eine ganz besondere Dienstleistung zu bieten – jederzeit. Dieser Gedanke wurde bereits 2015 in der Auszeichnung unseres CRM-Systems mit dem „YouGov Service-Innovationspreis 2015“ manifest. „Die CRM-Vorgangüberwachung bietet Maklern eine Übersicht über alle aktuellen Sachstände der Vorgänge, nachdem diese eingereicht oder beantragt wurden. Wie in einem Paketverfolgungssystem ist der nächste anstehende Schritt einsehbar. Makler können so die Rückfragen ihrer Kunden jederzeit und direkt beantworten. Eigene Recherchen und zeitaufwendige Nachfragen per Telefon oder E-Mail fallen weg“, argumentiert Daniel Ahrend, Mitglied der maxpool-Geschäftsführung. Mit diesen Möglichkeiten im Blick haben wir den Markt im Bereich Investment analysiert.

Die Welt der Investmentberatung

ist im Umbruch. Es wird über die Abschaffung des Vermögensberaters zugunsten sogenannter Robotik-Advisors diskutiert. FinTechs und webbasierte Plattformen haben Konjunktur. Zudem hat der anhaltende Regulierungsdruck die Anzahl der Berater verringert. Einige haben sich vorzeitig aus dem Business zurückgezogen, andere kooperieren mit Haftungsdächern, um noch etwas Geschäft umsetzen zu können. Tendenziell zeigt sich aber, dass die Angst vor einer Abschaffung der Bestandsprovision unter MiFID 2 dem Markt eine neue Richtung gegeben hat. Ziel war, dass der Makler dem Endkunden nicht nur einmalig einen Fonds oder ein Fondsportfolio verkauft, sondern ihm einen regelmäßigen Service bietet und diesen nachweist. Dafür er-



hält er eine laufende Vergütung aus einer Bestandsprovision.

Die standardisierte Vermögensverwaltung war geboren. Dennoch wurden auch diesmal, wie seinerzeit bei der Einführung der Abgeltungssteuer, anfänglich Fehler gemacht. Als 2009 nahezu jeder halbwegs größere 34c-Makler einen eigenen Investmentfonds anlageberaten wollte, wurden Portfoliolösungen angeboten, die selbst Dachfonds noch einmal in eine Hülle standardisierter Fondsvermögensverwaltung zwängen wollten.

Unser Ziel bei maxpool

war schnell klar: uns auf eine gewisse Kernkompetenz zu fokussieren, um jetzt auch auf der Investmentseite unseren Partnern transparente, innovative und im nationalen Vergleich konkurrenzfähige Produkte anbieten zu können. Wir wollten keine reine „Me too“-Story daraus machen. Wenn jemand die Erkenntnisse aus der Weidmann-Rede hinsichtlich der Anlageprobleme der Lebensversicherer bestätigen kann, dann ein Dienstleister wie maxpool. 80 Prozent unserer Partner sind reine 34d-Versicherungsmakler, denen wir mit unserer Initiative „Investment neu erleben“ helfen wollen, ihren Kunden über Kundenüberlassungsvereinbarungen mit maxpool eine hochwertige Anlageberatung zu bieten. Wir sehen ferner die starke Bindung unserer gesamten Maklerschaft an unser Haus als Wettbewerbsvorteil, so dass auch 34f-Makler in Zukunft ihr Investmentgeschäft nicht mehr an einen dritten, vermeintlich starken Investmentpool weiterreichen müssen.

Klassische Anlageberatung und Fondsvermögensverwaltung sind die Kernbereiche, die wir bei maxpool zunächst in den Fokus stellen und mit denen wir bereits vollumfänglich gestartet sind.

maxAdvice – klassische Anlageberatung.

So „klassisch“ ist diese Anlageberatung eigentlich gar nicht. Die eigens von

VWD entwickelte Software maxAdvice unterstützt den Makler vollkommen intuitiv und schnell im Anlagegespräch mit seinem Kunden und ermöglicht ihm somit eine hochwertige und effiziente Kundenberatung. Im Ergebnis erhält der Kunde von seinem Finanzberater einen auf seine individuellen Bedürf-

Bei der maxInvest- Vermögensverwaltung kann vollkommen produktneutral und unab- hängig agiert werden.

nisse und Risikoneigung zugeschnittenen Anlagevorschlag. Wirklich neu daran ist die monatlich in einem fundierten Research-Verfahren erstellte, objektive Fondsempfehlungsliste, die 15 verschiedene Märkte und ein derzeitiges Investmentfonds-Universum von rund 110 Fonds abdeckt. In Abstimmung mit unserem neuen Kooperationspartner auf der Vermögensseite, der TAM AG, wird diese Liste mindestens monatlich überprüft. Eventuelle Änderungen sollen den maxpool-Partnern, neben einem regelmäßigen allgemeinen Marktkommentar, über den Newsletter nähergebracht und erläutert werden.

Neben dieser auf Handlungsempfehlungen basierenden Software bietet maxpool allen 34f-Beratern über ihren Portalzugang auch die klassische Anlageberatung an. Hier findet der Makler neben verschiedenen Auswertungsmöglichkeiten für seine Kundendepots eine breite Auswahl aller verfügbaren Publikumsfonds und Anlagemöglichkeiten über fast jede Depotplattform Deutschlands. Die Antragsstrecke der Beratung ist voll automatisiert.

maxpool-Partner, die keine Zulassung gemäß Paragraph 34f GewO besitzen, können sich mithilfe des soge-

nannten Kundenüberlassungsbogens direkt an unsere Spezialisten wenden, so dass die Anlageberatung von maxpool durchgeführt werden kann.

Paragraph 34f GewO fordert von Maklern eine jährliche Wirtschaftsprüfung. Diese ist jedoch mit hohen Kosten verbunden. In Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsberatungsgesellschaft, die auch das Haus maxpool prüft, bieten wir Ihnen die Möglichkeit einer vereinfachten Wirtschaftsprüfung **zum Nulltarif**. Dieses Angebot können Sie nutzen, sofern Sie beim prüfungspflichtigen Geschäft ausschließlich mit maxpool kooperieren, dabei stets die maxpool-Beratungsdokumentation im Bereich Anlageberatung oder standardisierte Fondsvermögensverwaltung nutzen und diese Dokumente dann vollständig von Ihnen ausgefüllt bei uns eingereicht werden.

maxInvest – standardisierte Fondsvermögensverwaltung

Die TAM AG ist Kooperationspartner und Vermögensverwalter der maxpool Gruppe und stellt den rechtlichen Rahmen der standardisierten Fondsvermögensverwaltung maxInvest. Darüber hinaus berät sie zu zwei der insgesamt fünf Strategien der maxInvest-Vermögensverwaltung, deren Investmentansatz rein quantitativ (computerbasiert) ist. Somit kann vollkommen produktneutral und unabhängig agiert werden. Angeboten wird zum einen eine reine Zinsstrategie in der Risikoklasse 3. Deren Hauptaugenmerk liegt in der aktuellen Niedrigzinsphase darauf, Performance durch geeignete Währungspositionen in Rentenfonds (etwa EUR, USD, AUD, CAD) zu erwirtschaften. Zum anderen steht eine etwas dynamischer gemanagte, reine Aktienfonds-Strategie der Risikoklasse 4 zur Wahl, die zu Absicherungszwecken komplett auf Geldmarkt schalten kann.

Ein weiterer Anlageberater innerhalb der maxInvest-Vermögensver- 

» waltung ist die AIC aus Jena. „Aktive Betreuung langfristig anvertrauter Investitionsgelder durch kurzfristiges Management“, lautet das Credo des Management-Teams um Ronny Friedrich. An oberster Stelle des Investmentprozesses stehen eine benchmarkunabhängige Absolute-Return-Strategie sowie ein effektives Risikomanagement. Die beiden Strategien sind in ihrer Risikoneigung so aufgebaut, dass die Aktienfondsquote, die den aktiv gemanagten Teil des Portfolios darstellt, entsprechend der Anlagerichtlinie 20 beziehungsweise 100 Prozent maximal beträgt. Handelsentscheidungen werden aufgrund der technischen Analyse im Chart getroffen und konsequent umgesetzt. Realisiert wird der Kauf eines Fonds nur, wenn das Chance-Risiko-Verhältnis größer als 2,0 ist. Die Modellportfolios sind weniger auf Diversifizierung ausgelegt als vielmehr auf Konzentration: Es werden bewusst Käufe und Verkäufe getätigt, wenn Extrembewegungen eigentlich rational das Gegenteil erwarten lassen.

Für die Analysen stellt sich nicht die Frage, in welche Richtung sich ein Markt bewegt, sondern vielmehr, wo dessen Dynamik entsteht. Für jede Position werden zuvor Stop-Loss und Tradingziele (Exit) klar definiert.

Ein ganz besonderes Highlight können wir unseren maxpool-Partnern im Rahmen der Vermögensverwaltung maxInvest ab März 2016 bieten. Die **Deutsche Asset Management (Deutsche AM)** wird Anlageberater der TAM AG und somit Kompetenzpartner für maxpool Investment. Sie übernimmt das Mandat in der Strategie **maxInvest ETF Balance** und unterstützt die Vertriebspartner mit entsprechendem Research und Produktveranstaltungen. Als größter und bekanntester Asset-Manager Deutschlands stellt die Deutsche AM ihr Know-how erstmalig dem freien Finanzberater in standardisierter Form zur Verfügung. Die ausgewogene Risikostruktur des Modellportfo-

lios sieht eine maximale Aktienquote von 65 Prozent und eine Rohstoffquote von maximal 10 Prozent vor. Die Zielrendite liegt 3 Prozent über dem jeweiligen risikofreien Zins, bei einer

Als größter Asset-Manager Deutschlands stellt die Deutsche AM ihr Know-how erstmalig dem freien Finanzberater zur Verfügung.

Schwankungsbreite von 8 Prozent. Um diese Zielrendite mittelfristig zu erreichen, wird die Aktienquote im Zuge eines Risikomanagements regelmäßig angepasst. Die taktische Asset-Allokation wird mit db X-tracker ETFs umge-

setzt. Exchange Traded Funds (ETFs), die einen Index möglichst eins zu eins nachbilden, erfreuen sich wachsender Beliebtheit, da sie gegenüber aktiv gemanagten Fonds in der Regel geringere Gebühren verlangen.

Das Besondere an dem aktiv gemanagten Portfolio mit passiven Bausteinen ist der nach dem „CIO View“ der Deutschen Asset Management ausgerichtete Investmentansatz (Näheres hierzu in unserem Investment SPEZIAL auf den Seiten 44–50). Die Aufstellung der Strategien verfolgt ein klares Konzept; der Makler kann seinem Kunden in standardisierter Form eine sehr hochwertige Anlage verkaufen. Wir unterstützen ihn dabei mit entsprechendem Verkaufsmaterial, angefangen von einem täglich aktuellen Factsheet je Strategie über eine Produktbroschüre bis hin zu regelmäßigen Updates. Die Portfolios sind optimal bei größeren Anlagesummen miteinander kombinierbar, denn alle Investmentansätze unterscheiden sich in ihrer jeweiligen Risikostruktur und in ihrer Entscheidungsfindung. Transparenz wird nicht zuletzt auch auf der Ebene der Gebühren gelebt: eine jährliche Servicefee plus das generell anfallende Depotentgelt bei der Depotstelle. Versteckte Kosten oder Transaktions-/Tauschkosten gibt es nicht. Als Add-on werden dem Endkunden die Vertriebsprovisionen der in seinem Depot befindlichen Fonds über das Jahr hinweg zurückerstattet. Dies führt zu einer Reduzierung der Gesamtkosten.

Mit maxInvest und maxAdvice eröffnen sich den maxpool-Partnern attraktive neue Chancen, ihre Marktposition im Bereich Anlageberatung und Vermögensverwaltung auf- und auszubauen. Wie immer freuen wir uns auf Ihr Feedback zu unserer Innovation. Tauchen Sie ein in die vielfältigen Möglichkeiten der neuen maxpool-Investmentwelt und etablieren Sie sich als rundum hervorragend aufgestellter Anlageprofi. ■

Der Premium-Investment-Service von maxpool

Fondsinformationen, konsolidierte Depotansichten, Analyse und Reporting-Tools

Fokussiertes Produktangebot – aktive Steuerung von Angebot zu passender Nachfrage bzw. Kundengruppe

Regionale Betreuer plus zentrales Know-how in Hamburg und Frankfurt (für Bereich Investment)

Individuelle Portfolioanalyse zur Generierung von Neu-/Folgegeschäft

Unterstützung bei Endkundenveranstaltungen (Fachreferenten, Budget)

Kostenloses verkaufsunterstützendes Material im Bereich standardisierte Vermögensverwaltung (Factsheets, Broschüren)

Logischer Aufbau, Pflege und Anzeige von Kundendaten nach verschiedenen Kategorien: zielgerichtete Beratung sowohl für Makler als auch maxpool und Produkthanbieter möglich



Die Nummer eins bei Wohngebäuden

Das Deckungskonzept max-Wohngebäude Premium bietet ein marktführendes Preis-/Leistungsverhältnis bei Häusern bis 40 Jahre

- 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.

Frischer Wind 2016 – maxpool definiert Investment neu

Das maxpool-Team hat den Markt analysiert, sich gut vorbereitet und kann seinen Partnern nun eine innovative Dienstleistung für ihre Kunden anbieten.



Dienstleistung heißt Service – genau so wollen wir den Bereich Investment mit dem Start der Neuausrichtung im März 2016 leben. maxpool steht mit seinem Dienstleistungsangebot im Versicherungsbereich bereits sehr gut da, das zeigen Umfragen und Rankings. Beste Voraussetzungen, um auch im Investmentgeschäft einen neuen Meilenstein zu setzen. Unsere Ausrichtung: Investment muss nicht kompliziert, sondern innovativ und regulatorisch einwandfrei sein. Das Investment SPEZIAL wird Ihnen ab sofort vierteljährlich in der jeweiligen poolworld-Ausgabe als achtseitige Informationsquelle zum Thema Investment zur Verfügung stehen. Zudem liegt es für Sie als PDF abruf-

bar bereit, so dass Sie eine Sammlung mit Fachwissen und Ideen zu diesem Thema anlegen können. Nutzen Sie dieses Wissen in Ihrem täglichen Business mit und bei Ihrem Kunden. Wir werden Ihnen neben Analysen zum aktuellen Kapitalmarktgeschehen auch nützliche Tipps zum Vertrieb und Marketing bieten. Bereits ab der nächsten Ausgabe wird es einen regelmäßigen Gastbeitrag eines etablierten Asset-Managers zum aktuellen Kapitalmarkt geben. Themen werden sein: Konjunktur, Währungen, Chartanalyse, Finanzkrise und vieles mehr.

Der Fokus im Investmentbereich wird bei maxpool in diesem Jahr auf drei Schwerpunkten liegen, für die wir jeweils

einen der großen Asset-Manager am Markt als Kooperationspartner gewinnen konnten. Das Kernprodukt wird die standardisierte Fondsvermögensverwaltung für den Endkunden darstellen, deren wesentliche Merkmale wie folgt zu beschreiben sind und die bei uns unter dem Label maxInvest läuft: (a) aktives Management gleich laufende Anpassung an die Kapitalmarktschwankungen, (b) einmalige Beratungsdokumentation führt zu mehr Ruhe in der Kundenbeziehung, (c) Umgehung der MiFID-2-Diskussion „Abschaffung der Vertriebsfolgeprovision“. Bestandsprovisionen werden dem Endkunden gutgeschrieben, der Makler erhält einen Anteil an einer Servicefee.

Ebenso innovativ wie rechtlich sauber aufgestellt sind Sie als Finanzberater mit unserer Anlageberater-Software maxAdvice. maxpool ermöglicht Ihnen Zugang zu einem klar definierten und fortwährend aktualisierten Universum von derzeit rund 110 Investmentfonds, deren Spezifika und Qualität sich aus einem qualitativen Research der TAM AG und maxpools ergeben. Das Fondsuniversum in maxAdvice ist in 15 verschiedene Märkte beziehungsweise Assetklassen unterteilt. Der dritte Schwerpunkt ist das Thema Lebens- und Rentenversicherungen oder ablaufende Verträge aus diesen. Mit Blick auf den immer stärkeren Verfall der Garantieleistungen der Gesellschaften, bieten wir Ihnen bei maxpool auch hierzu Alternativportfolios auf der Investmentseite an. Hierzu aber mehr in der nächsten Ausgabe. ■

Anlageberatung mit maxAdvice

Die Software maxAdvice ermöglicht es dem Anwender, einen strukturierten Beratungsprozess durchzuführen, der den hohen Beratungs- und Qualitätsansprüchen des Kunden entspricht und die aktuellen Anforderungen des Gesetzgebers berücksichtigt. Sie führt den Nutzer strukturiert durch alle wesentlichen Prozessschritte, so dass der Kunde ebenfalls alle Aspekte verstehen und verfolgen kann. Komplexe Sachverhalte werden mittels Visualisierung verständlich. Das Ergebnis dieses Vorgehens ist ein auf den Kunden und dessen individuelle Bedürfnisse und Risikoneigung zugeschnittener Anlagevorschlag.

Grundlage der Software, die eine Handlungsempfehlung erstellt, ist

eine definierte und fortwährend aktualisierte Top-Fonds-Liste von derzeit ungefähr 110 Investmentfonds. Diese sind nach vier Risikoklassen und 15 verschiedenen Märkten (Basis-Assetklassen) unterteilt und werden mittels eines qualitativen Research seitens der TAM AG und maxpool Investment fortlaufend überprüft. Der Anlagevorschlag wird in Form eines Sparplans, eines Auszahlplans oder einer Einmalanlage erstellt und beinhaltet neben der kompletten Beratungsdokumentation ein fertiges Angebot für den Kunden. Dieser erhält somit einen Vorschlag für ein diversifiziertes Musterportfolio, das der Makler noch individuell anpassen kann.

Vorteile

Professionelle Unterstützung im Beratungsprozess

Sicherstellung einer rechtlich einwandfreien Beratung

Ermöglicht qualitativ hochwertige und effiziente Kundenberatung

Dokumentation des gesamten Beratungsprozesses

Testierter, auf die individuellen Bedürfnisse des Endkunden zugeschnittener Anlagevorschlag

Depotführung bei FIL Fondsbank und Augsburger Aktienbank

Standardisierte Vermögensverwaltung mit maxInvest

Bankenunabhängige Vermögensverwaltung ist oft sehr vermögenden Kunden mit einem liquiden Vermögen ab 500.000 Euro vorbehalten. maxpool möchte Kleinanlegern neue Chancen bieten und hat zusammen mit der TAM AG eine standardisierte Fondsvermögensverwaltung entwickelt. Welchen Mehrwert bietet dieses Konzept im Vergleich zu normalen Mischfonds? Der Begriff „standardisiert“ klingt zunächst nicht vielversprechend, das Konzept ist es aber! Die Umsetzung über das Modellportfolio ist nur technisch gesehen standardisiert. Die Research-Aufgabe, die der Anlageberater zu erfüllen hat und die der eines Dachfondsmanagers entspricht, bleibt eine sehr schwierige und gewissenhaft auszuführende. Er betreibt aktives Management, streng nach den Vorgaben der Anlagerichtlinie und den maximalen Anlagegrenzen. Das bedeutet, er nimmt regelmäßige

Umschichtungen im Modellportfolio so vor, dass sowohl gewünschte Zielrenditen über einen gewissen langfristigen Anlagehorizont erreicht als auch Verluste begrenzt werden. Die schnelle Handlungsfähigkeit ist in diesem Konstrukt ein entscheidender Vorteil, da alle Kunden immer analog dem Modellportfolio der jeweiligen Strategie ausgerichtet sind. maxInvest punktet mit Transparenz. Veränderungen im Portfolio werden stets so kommuniziert, dass der interessierte Endverbraucher einen logischen Zusammenhang zwischen Kapitalmarkt ereignissen und seinem Depot herstellen kann. Auch die Kostenstruktur ist transparent: Es wird eine jährliche Servicefee plus das generell anfallende Depotentgelt bei der Depotstelle berechnet. Mehr nicht. Als Add-on werden dem Endkunden die Vertriebsprovisionen der Fonds in seinem Depot im Jahresverlauf erstattet.

So reduzieren sich die Gesamtkosten. Der Vermittler kann so von einer langfristig engeren und somit „wertigeren“ Kundenbindung profitieren.

Vorteile für den Finanzberater

Nur einmalige Beratung des Kunden, danach laufende Anpassung durch den Vermögensverwalter an jeweilige Marktsituation

Mitteilung bei Überschreitung der Verlustschwellen und vierteljährliches Reporting gemäß WpHG

Optionales Beratungsentgelt je Strategie möglich

Enthftung des Maklers durch entsprechende Geeignetheitsprüfung des Vermögensverwalters

Höhere Verdienstmöglichkeit durch Anteil am Serviceentgelt

Gute Partnerschaft mit der TAM AG

Seit wenigen Wochen ist die neue Zusammenarbeit beschlossen: Die TAM AG ist Kooperationspartner der maxpool Gruppe und Vermögensverwalter für die standardisierte Fondsvermögensverwaltung maxInvest.



Die TAM AG ist ein Vermögensverwalter für die Betreuung privater und institutioneller Vermögenswerte. Das norddeutsche Unternehmen bietet mit seinem Wissen und seiner jahrzehntelangen Erfahrung in der Finanzbranche fundierte und dynamische Lösungen für die Vermögensoptimierung oder den Vermögensaufbau.

Die Ausarbeitung und kontinuierliche Aktualisierung der persönlichen Anlagestrategie basiert auf drei Elementen: Es erfolgt eine stetige fundierte Analyse mithilfe moderner Research-Techniken, die Kommunikation wird transparent gehalten und maßvolles Handeln an den Finanzmärkten gilt als Maxime. Die Gründung der TAM AG erfolgte 2004 mit dem Zusammenschluss dreier eigentümergeführter Unternehmen. In der Zusammenarbeit mit maxpool übernimmt die TAM AG wichtige Aufgaben: Sie überwacht die Einhaltung der Anlagerichtli-

nien aller fünf maxInvest-Strategien und steuert somit die Umsetzung der Allokation zwischen Anlageberater und Endkundendepot. Mithilfe eines regelmäßigen Berichtswesens informiert sie künftig über die Entwicklung aller Vermögensverwaltungsdepots und überwacht in diesem Zusammenhang die vereinbarten Verlustschwellen aus den Vermögensverwaltungsverträgen.

Darüber hinaus stellt sie ihr Know-how als Anlageberater in zwei Strategien speziell für maxpool zur Verfügung. Da der Investmentansatz der TAM-Strategien rein quantitativ, nämlich computerbasiert, getrieben ist, kann sie vollkommen produktneutral und unabhängig agieren. Darüber hinaus unterstützt die TAM AG den Fachbereich maxpool Investment bei allgemeinen Research-Aufgaben wie beispielsweise der Top-Fondsliste in maxAdvice, äußert sich fachlich in Newsletter-Beiträgen zur aktuellen Fi-

nanzmarktlage oder nimmt an den über das Jahr verteilten Fachveranstaltungen zum Thema Investment teil. Die TAM AG ist Mitglied im Verband unabhängiger Vermögensverwalter (VuV) und handelt konsequent nach deren ethischen Leitmotiven, wie Gewissenhaftigkeit im Interesse des Kunden, Vertraulichkeit und Förderung des Anlegerschutzes im Wege einer aktiv gelebten Compliance-Kultur, Vermeidung von Interessenkonflikten. ■

Eckdaten der TAM AG

Lipper Award 2016

Zulassung gemäß § 32 KWG unter BaFin-Aufsicht (Bundesamt für Finanzdienstleistungsaufsicht)

www.tam-ag.eu

Seit 2011 als AG tätig

11 Mitarbeiter, davon 7 Portfolio-Manager

Leistungen:

Vermögensverwaltung/
Finanzportfolioverwaltung

Stiftungsmanagement

Management/Advisory von
Publikumsfonds und Spezialfonds

Fondsmanagement: TAM Fortune
Rendite/Concord low eVar Global I

Testamentsvollstreckung

Umsetzung der Anlagewünsche von
Family Offices

Der Investmentansatz der Deutschen Asset Management

Dank eines komplexen Analyse- und Informationssystems kann die Deutsche AM optimal agieren.

Die Deutsche Asset Management (Deutsche AM) übernimmt ein Mandat als Anlageberater der Fondsvermögensverwaltung maxInvest. In der Strategie maxInvest ETF Balance stellt der größte und bekannteste Asset-Manager Deutschlands sein komplettes Know-how der TAM AG als Berater zur Verfügung. Finanzberater maxpools haben somit unmittelbar die Möglichkeit, ihren Kunden eine nach dem sogenannten „CIO View“ der Deutschen Asset Management gestaltete Strategie zu verkaufen. Im Kontext der sowohl langfristigen Ausrichtung des „CIO View“ als auch marktbedingten Ad-hoc-Entscheidungen der Deutschen AM wird das Modellportfolio sowohl strategisch aufgestellt als auch taktisch kurzfristig gemanagt. Wir haben unseren angehenden Partnern im Folgenden die wichtigsten Fakten zu diesem Managementansatz zusammengestellt.

Vorstellung des Chief Investment Office

Im Chief Investment Office, das Stefan Kreuzkamp leitet, werden die Prognosen der Deutschen Asset Management für die Weltwirtschaft und die Finanzmärkte erarbeitet. Die koordinierte Analyse der Entwicklungen in verschiedenen Regionen und Marktsegmenten auf Basis fundamentaler Daten ermöglicht es, einen umfassenden und ganzheitlichen Investmentansatz zu entwickeln und alle relevanten Parameter bei den Anlageentscheidungen zu berücksichtigen. Einmal im Monat werden die wichtigsten Analysen in einem „CIO View“ zusammengefasst. Die Informationen sind auf

der Website (<https://cioview.deutscheam.com/ger/am/de>) und als PDF-Dokument einsehbar.

Jeder „CIO View“ umfasst ein Schwerpunktthema, die neun wichtigsten Prognosen für volkswirtschaftliche Rahmendaten und ein Interview mit CIO Kreuzkamp. Außerdem werden die wichtigsten Trends für Aktien- und Rentenmärkte sowie der Anlageausblick für

einzelne Teilmärkte veröffentlicht. Diese „Investmentampeln“ (<https://cioview.deutscheam.com/ger/am/de/investment-ampeln>) geben einen positiven, neutralen oder negativen Ausblick für einzelne Märkte wie beispielsweise Aktien Deutschland oder USA, Staatsanleihen, Unternehmensanleihen oder Währungen. Wer Interesse an der Zusendung des jeweils aktuellen Newsletters hat, »



» kann ihn über die CIO-Website abonnieren.

Das PDF des aktuellen „CIO View“ gibt es hier zum Download: https://cio-view.deutscheam.com/ger/am/_storage/asset/1039397/storage/master/file/31509153/download/2015-12%20-%20CIO%20View%20_%20GER_AM.pdf

Die Strategie ETF Balance ist an den „CIO View“ gekoppelt

Was heißt das? Die Multi Asset Group (MAG) unter der Leitung von Christian Hille übersetzt die Analysen des „CIO View“ in die Praxis. Dies passiert in mehreren Stufen. Zunächst werden die globalen Views in regionale heruntergebrochen.

Im Detail: Die Multi Asset Group ist in vier regionale Investment-Komitees aufgeteilt: USA, Asien, EMEA und Deutschland. Dort werden die globalen Einschätzungen für die jeweiligen regionalen Anforderungen adaptiert.

Das regionale Investment-Komitee für Deutschland erstellt, abgeleitet vom „CIO View“ und den Vorgaben des geforderten Risikobudgets, den Anlagevorschlag für das Portfolio maxInvest ETF Balance. Einmal im Monat wird die Allokation für das Portfolio im Investment-Komitee diskutiert, gegebenen-

falls werden Änderungen verabschiedet. Das kann zum Beispiel eine veränderte Aktien- oder Rentenquote, eine Durationsveränderung oder eine modifizierte Währungsstruktur im Portfolio sein. Außerdem wird die Allokation wöchentlich daraufhin geprüft, ob aufgrund

Die Deutsche Asset Management zählt zu den Top 5 weltweit.

aktueller Ereignisse eine Umschichtung nötig ist. Die taktische Asset-Allokation wird mit db X-tracker ETFs umgesetzt.

Warum sind hauptsächlich ETFs Basis der Strategie?

ETFs zeichnen sich durch eine günstige Kostenstruktur aus, dadurch wird die Rendite nur wenig durch Gebühren belastet. Ein wichtiger Aspekt für Investoren: ETFs bilden einen breit gestreuten Index ab, wie zum Beispiel den S&P 500 für den US-Aktienmarkt. Das heißt, mit einem ETF-Anteil ist der Anleger bereits breit diversifiziert, das Einzelwertrisiko wird stark reduziert. Schließlich werden ETFs laufend an der Börse gehandelt.

Das bedeutet, Kauf und Verkauf von ETF-Anteilen ist zu den Öffnungszeiten der Börse einfach möglich.

Die Deutsche Asset Management ist mit einem verwalteten Vermögen von 56 Milliarden Euro in ETFs der zweitgrößte Anbieter in Europa und zählt zu den Top 5 weltweit. ETFs sind zudem sehr transparente Finanzprodukte.

Der Investmentansatz in Kurzform und seine Anlagengrenzen

Die Deutsche AM stellt der TAM AG die Allokation des Portfolios ETF Balance mit ausgewogener Risikostruktur zur Verfügung. Das heißt konkret, die Aktienquote beträgt maximal 65 Prozent, die Rohstoffquote maximal 10 Prozent. Die Zielrendite dieses Portfolios beträgt 3 Prozent oberhalb des jeweiligen risikofreien Zinses, bei einer Schwankungsbreite von 8 Prozent. Um mittelfristig diese Zielrendite zu erreichen, wird im Zuge eines Risikomanagements die Aktienquote regelmäßig angepasst. Die Besonderheit besteht darin, dass die Allokation einzig und allein auf den fundamentalen, Research-getriebenen Ergebnissen des „CIO View“ basiert. Es werden keine quantitativen oder auf Markttechnik basierenden Ergebnisse verwendet. ■

Strategien (transparente Konditionen)

	Reserve	Defensiv	ETF Balance	Absolute Return	Dynamisch
Anlageberater	TAM AG	AIC Vermögen	Deutsche Asset Management	TAM AG	AIC Vermögen
Risikoklasse nach WpHG	3 Ertragsorientiert, Tendenz Wachstum	3 Ertragsorientiert, Tendenz Wachstum	4 Wachstumsorientiert	4 Wachstumsorientiert	4 Wachstumsorientiert
Angestrebte Zielrendite (nach Kosten)	EURIBOR plus 2 %	EURIBOR plus 2 %	EURIBOR plus 3 %	EURIBOR plus 5 %	EURIBOR plus 6 %
Einmaliges Beratungsentgelt (inkl. MwSt.) (optional)	2,00 %	3,00 %	4,00 %	5,00 %	5,00 %
Jährliches VV-Entgelt*	1,20 %	1,40 %	1,30 %	1,60 %	1,70 %
davon Anteil Vertrieb*	0,60 %	0,65 %	0,65 %	0,80 %	0,80 %
davon Anteil Management*	0,45 %	0,60 %	0,50 %	0,65 %	0,75 %
davon Depotführung*	0,15 %	0,15 %	0,15 %	0,15 %	0,15 %

* zzgl. MwSt.

Von Profis für Profis

Das seit 16 Jahren an den internationalen Finanzmärkten tätige Unternehmen AIC wird Partner von maxpool und betreut mit seiner Marktcompetenz ausgewählte Portfolios.

AIC steht im Investmentbereich seit der Jahrtausendwende für einen neuen Ansatz. Hier werden aktives Risikomanagement und konsequente Steuerung der Aktienquoten innerhalb der Kundenportfolios betrieben. Das Management unter Ronny Friedrich konzentriert sich als einer der Vorreiter auf die aktive Umsetzung dieses Ansatzes in der Fondsvermögensverwaltung. Das inhabergeführte, bankenunabhängige Unternehmen stellt ab März 2016 sein Fachwissen für die Produktwelt maxInvest zur Verfügung. Als Anlageberater

der TAM AG verantwortet AIC zwei Modellportfolios – maxInvest Defensiv und maxInvest Dynamisch. Die Gewichtung und Intensität des Aktienfondsrisikos der beiden Strategien reicht von einem Anteil von maximal 25 Prozent im defensiven bis hin zu maximal 100 Prozent in der dynamischen Variante. Der Investmentansatz zeichnet sich vor allem dadurch aus, dass durch charttechnische Analyse von Indizes eine Anlageentscheidung zum Kauf oder Verkauf auf Fondsebene getroffen wird. Das Ergebnis der Analysen interpretiert nicht die

Richtung, in die sich ein Markt bewegt, sondern vielmehr, wo seine größte Dynamik entsteht. Dabei wird die Haltezeit der jeweiligen Position meistens nur eine kurze bis mittelfristige sein, um stets eine optimale Balance zwischen Chance und Risiko zu erreichen. Verluste werden konsequent abgeschnitten. Jede Position hat ein vorher definiertes charttechnisches Ausstiegsszenario, auch in der Gewinnumsetzung. Kurz kann man diese Varianten und deren Kerneigenschaft als effiziente Konzentration statt Diversifikation bezeichnen. ■

Das Modell der TAM AG

Der neue Partner von maxpool managt zwei Strategien. Grundlage ist eine ausgefeilte, computergestützte Analyse.

Das Management der maxInvest-Modellportfolios Reserve und Absolute Return erfolgt nach einem regelbasierten, technischen und prognosefreien Modell, dessen Ansatz auf der Theorie der Relativen Stärke basiert. Die computergestützte Analyse der Märkte gibt Handlungsempfehlungen, dort zu investieren, wo in der Vergangenheit aufgrund des menschlichen Grundverhaltens die besten Ergebnisse erzielt wurden. Der Wahrscheinlichkeit nach wird hier auch zukünftig überdurchschnittliche Performance erzielt werden. Aufgrund der schnellen und regelmäßigen Anpassungen des Modellportfolios gibt es trotz der Schwankungen der Märkte keinen idealen oder ungünstigen Einstiegszeitpunkt für Investoren, da der Markteinstieg oder -ausstieg automa-

tisch erfolgt. Ziel des Modells ist es, die wirklich schadhafte Verluste (Drawdowns oder Black Swans) für den Anleger zu vermeiden, da es in der Regel sehr langwierig ist, Verluste aufzuholen. Deswegen wird das Modellportfolio kontinuierlich dem globalen Investorenverhalten angepasst, um so kurzfristig auf entsprechende Marktveränderungen reagieren zu können und Investoren damit vor größeren Schwankungen zu bewahren, ohne die Renditechancen der Märkte zu schmälern. Ziel ist es hierbei nicht, jedes Jahr einen Vergleichsindex wie den DAX zu schlagen. Das wäre mit einem derartigen Modell nicht durchgehend möglich. Dennoch: In einem mittelfristigen Betrachtungszeitraum ist dies bisher gelungen und sollte auch in Zukunft möglich sein. ■

Strategie maxInvest Reserve (Zinsdepot)

Bis zu 100 % Cash/Geldmarktfonds/Rentenfonds, keine Aktien

Sicherungssysteme: technisches Modell, dynamischer Stop-Loss, aktive Laufzeitensteuerung, aktives Währungsmanagement zur Nutzung von Zusatzerträgen

Strategie maxInvest Absolute Return

Bis zu 100 % Aktienfonds oder Cash/Geldmarktfonds/Rentenfonds, bis zu 30 % Edelmetalle/Rohstoffe im Fondsmantel. Bei Aktienfonds: mind. 40 % in Euroland

Sicherungssysteme: technisches Modell, dynamischer Stop-Loss, Währungsschwankungen berücksichtigt

Ihre Vorteile auf einen Blick

Neben dem umfassenden Know-how bietet der neue Investmentbereich bei maxpool Ihnen als Makler zahlreiche weitere positive Aspekte.

Vertriebsvorteile für den Makler

Vereinfachte Wirtschaftsprüfung zum Nulltarif. Sie nutzen das Angebot, sofern Sie

- beim prüfungspflichtigen Geschäft ausschließlich mit maxpool kooperieren,
- dabei stets die maxpool-Beratungsdokumentation im Bereich Anlageberatung oder standardisierte Fondsvermögensverwaltung nutzen,
- diese Dokumente dann vollständig ausgefüllt einreichen, damit sie beim jeweiligen Kunden elektronisch archiviert werden können.

Vermittlung von Maklerbeständen innerhalb der maxpool-Partnerschaft

360-Grad-Kundenübersicht in der Kundenverwaltung maxOffice, logischer Aufbau, Pflege und Anzeige von Kundendaten nach verschiedenen Kategorien. Folge: zielgerichtete Beratung für maxpool-Partner und Produkthanbieter möglich

Regionale Betreuer plus zentrales Know-how in Hamburg und Frankfurt (für den Bereich Investment)

Unterstützung und Ausrichtung von Endkundenveranstaltungen im Investmentbereich

Kostenloses verkaufsunterstützendes Material für die standardisierte Vermögensverwaltung

Fondsvermögensverwaltung maxInvest: keine permanente Anlageberatung bei Umschichtung des Depots. Stattdessen einmalige Dokumentation. Vorteil: Ruhe in der Kundenbeziehung. Vermögensverwaltungsvertrag und -vollmacht sorgen für Flexibilität.

Optional bereitet maxpool für Sie gegen Gebühr die Vermögensverwalterverträge vor (Vorlage Datenstammblatt, Beratungsprotokoll und WpHG müssen in jedem Fall von Ihnen eingereicht werden).

maxpool übernimmt für 34d-Versicherungsmakler die Anlageberatung im Zuge einer Kundenüberlassungsvereinbarung, Alternativverträge auf der Versicherungsseite für laufende Provisionen.

So kann die Bestandsübertragung erfolgen

Grundsätzlich unterscheidet man zwischen der Umschlüsselung einzelner Depots und der ganzer Bestände. Die Voraussetzung für eine Bestandsübertragung im Bereich Investment ist eine Kooperationsvereinbarung bzw. -erweiterung mit maxpool.

Zur Übertragung eines einzelnen Depots (Vermittlerwechsel) wird immer ein Kundenauftrag beziehungsweise ein Antrag auf Vermittlerwechsel inklusive Kundenunterschrift benötigt. Die jeweiligen Kundenaufträge/Anträge auf Vermittlerwechsel sind auf der Depotplattform im Formularcenter zu finden. Die Zusendung der Formulare muss immer an investment@maxpool.de erfolgen. Bei den Vollbanken AAB, DAB, comdirect und Cortal Consors benötigt maxpool die Dokumente immer im Original. Gesamtbestandsübertragungen, als Bestandsübertragungen von Investmentdepots, sind wie folgt geregelt: Bei

der Übertragung des gesamten Bestands eines Vermittlers einer Depotstelle werden keine Kundenunterschriften benötigt. Bei der Übertragung sind immer drei Dokumente erforderlich: erstens die schriftliche Freigabe des alten Pools, die allerdings bei Direktanbindungen an die Depotstelle entfällt; zweitens eine Kundenliste inklusive der Depotnummern, die optimal nach Depotstelle sortiert sein sollte, also eine Seite für DWS, eine für AAB und so fort; drittens ist ein Anschreiben an die Depotstelle mit Wunsch nach Übertrag an maxpool erforderlich. Vorlagen hierfür übermittelt die Investment-Abteilung dem Vermittler gern. ■

Zusammengefasst

Erhöhte Wertigkeit des Bestands, Marge und Ertrag für den Makler (attraktive Konditionen)

Kundenverwaltung und Depotanalysen einheitlich auf Depotplattform

Investment aus einer Hand. Alle Depots, Analysen und Vergleiche sind über ein Tool möglich (Investmentanalyse-Software, umfangreiche Bestandsselektionen)

Ganzheitliche Betreuung von der Beantragung bis zur Übertragung

Was kann dieser Maklervertrag?

Was andere nicht können:

Automatische rechtliche Aktualisierung,
powered by Kanzlei Michaelis



app RIORI
Zuerst der Vertrag.

Neuheiten

- ▶▶ Digitale Signatur auf dem Smartphone und Handy
- ▶▶ Schadensunterstützungsklausel durch Michaelis-Fachanwälte für Versicherungsnehmer!
- ▶▶ **Kosten Makler 1 €**



appRIORI.de
Zuerst der Vertrag.

Martin Gräfer, Vorstand bei der Bayerischen, wurde bei den Makler-Champions 2016 mit dem Sonderpreis „Vertriebspersönlichkeit des Jahres“ ausgezeichnet.



Buschfunk

■ LVRG: Versicherer verneinen weiteren Reformbedarf

Dr. Frank Grund, seit Oktober 2015 Exekutivdirektor der Versicherungsaufsicht bei der BaFin, erweckte jüngst den Eindruck, das Thema LVRG-Umsetzung sei noch nicht abgeschlossen. Viele Versicherer sehen das anders. „Momentan sind keine weiteren Anpassungen oder Änderungen geplant“, gab Wüstenrot & Württembergische AG auf Nachfrage an. Auch beim VOLKSWOHL BUND und bei der Stuttgarter Lebensversicherung sind reformierte Courtage-Modelle eingeführt. Erneuter Änderungsbedarf bestehe nicht, so die Assecuranzen. Bei der ERGO soll die technische Umsetzung der neuen Modelle bis zum Januar 2017 erfolgen. Für den Makler gibt es zukünftig zwei Courtage-Modelle: „Erstens: Absenkung der Abschlussvergütung und Verlagerung auf die Bestandsvergütung über die gesamte Laufzeit des Vertrages sowie Beibehalt der Haftungszeit von fünf Jahren für die Abschlussvergütung oder zweitens: unveränderte Abschluss- und Bestandsvergütung und Verlängerung der Storno Haftungszeit von fünf auf acht Jahre“, teilte die ERGO mit.

■ Standmitteilungen in Zukunft verständlicher

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV)

hat seine Empfehlungen für die Gestaltung der jährlichen Standmitteilungen mit sprachwissenschaftlicher Unterstützung überarbeitet. Mit den Schreiben werden die Lebens- und Rentenversicherungskunden über ihr jeweils aktuelles Vertragskapital und die daraus abgeleitete Rentenprognose informiert – oder eben nicht, wie viele Praktiker befürchten: Offenbar haben zahlreiche Kunden Probleme damit, die Daten richtig zu deuten. Zukünftig sollen die Mitteilungen daher weniger „Versicherungsdeutsch“ und mehr Tabellen statt Fließtext enthalten. Zudem werden Beispielrechnungen und zusätzliche Erläuterungen, aber auch eine Entschlackung um wenig relevante Infos angeregt. Wesentlich deutlicher als bisher soll die Unterscheidung zwischen garantierten und möglichen Leistungen hervorgehoben werden.

■ AXA und Allianz steigern Gewinne

Für die beiden Branchenriesen AXA und Allianz lief das Jahr 2015 höchst erfolgreich. Die Franzosen, zweitgrößter Versicherer in Europa, konnten ihren Gewinn um satte 12 Prozent auf 5,6 Milliarden Euro hochschrauben. Das lag zu einem guten Teil ausgerechnet an – Lebensversicherungen. Totgesagte leben eben länger. Um immerhin noch 6,3 Prozent

konnte die Allianz ihren Überschuss steigern, der damit bei 6,6 Milliarden Euro lag. Bei beiden Konzernen trugen auch Wechselkurseffekte zu den Traumergebnissen bei. Das operative Geschäft allein wuchs bei der Allianz um 3,2 Prozent, was angesichts der rauen Marktumgebung immer noch ein erfreulicher Wert ist. Für dieses Jahr gibt sich Vorstandschef Oliver Bäte indes nicht sehr optimistisch; es drohe ein „perfekter Sturm“ für die Versicherungsbranche.

■ Neue Führungsstruktur bei VOTUM

Der VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e. V. hat die bislang getrennten Leitungsorgane Geschäftsführung und Vorstand zusammengelegt. Die neu geschaffene Position des geschäftsführenden Vorstands hat Martin Klein übernommen, der zuvor neun Jahre lang als VOTUM-Geschäftsführer fungiert hatte. Weiterhin in den Vorstand eingezogen sind Franz-Josef Rosemeyer (A.S.I. Wirtschaftsberatung AG), Dr. Sebastian Grabmaier (Jung, DMS & Cie.) und Dr. Matthias Wald (Swiss Life Deutschland). Die bisherigen Vorstandsmitglieder Lüder Mehren (Vorsitzender), Manfred Brenneisen, Gerhard Schwarzer und Falko Knabe wurden auf der jüngsten Mitgliederversammlung in Ehren verabschiedet.



Gemeinsam erfolgreich
seit 1998

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



**inkl. max-Leistungsschutz
in der max-Hausrat Premium**

„Die Darlehensregulierung ist zu schaffen“

Interview mit Frank Rottenbacher, Vorstand des AfW –
Bundesverband Finanzdienstleistung

poolworld: Nach der Regulierung von Versicherungsmaklern, Finanzanlagevermittlern und Honorarberatern steht nun die der Darlehensvermittlung ins Haus. Hat der Markt sie gebraucht?

Frank Rottenbacher: Die Bundesregierung hat im Koalitionsvertrag festgelegt, dass jedes Finanzprodukt in Deutschland reguliert werden soll. Wenn wir als freie Berater und Vermittler für Qualität stehen wollen, dann ist diese Form der Regulierung vertretbar und begrüßenswert. Die Anforderungen an die Beratung sind eine Selbstverständlichkeit. Da der Paragraph 34i GewO sehr ähnlich aufgebaut ist wie die Paragraphen 34d und 34f, ist diese Regulierung zu schaffen.

poolworld: Was genau wird unter die Erlaubnis nach 34i GewO fallen und wofür ist der 34c zukünftig noch nützlich?

Rottenbacher: Unter den Paragraphen 34i GewO fällt die gewerbliche Vermittlung von Immobilier-Verbraucherdarlehensverträgen an Verbraucher oder eine Beratung zu solchen Verträgen. Immobilier-Verbraucherdarlehensverträge können entweder grundbuchlich abgesichert sein. Oder sie werden verwendet für den Erwerb eines Grundstücks, einer Eigentumswohnung oder eines Erbbaurechts – auch ohne grundbuchliche Absicherung. Der Verbraucher kann mittels eines Immobilier-Verbraucherdarlehensvertrages auch das juristische, nicht das physische, Eigentum an einem Grundstück von grundstücksgleichen Rechten finanzieren (zum Beispiel Umschuldung).

Das bedeutet, Darlehen, die ohne grundbuchliche Absicherung, zum Beispiel für die Sanierung des Dachs eines Einfamilienhauses, ausgereicht werden, fallen somit weiter unter den Paragraphen 34c Absatz 1 Nummer 2. Wenn Vermittler auch diese Art von Darlehen vermitteln, sollten sie ihre 34c-Erlaubnis behalten.

poolworld: Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie trat zum 21. März 2016 in Kraft, die Übergangsfrist für den 34i endet ein Jahr später. Was müssen Vermittler zu diesen Terminen beachten?

Rottenbacher: Ab dem 21. März 2016 dürfen 34c-Inhaber bis zum 20. März 2017 weiter Immobiliardarlehensverträge vermitteln. Für Inhaber einer Erlaubnis nach Paragraph 34c Absatz 1 Nummer 2 gibt es seit 21. März 2016 eine einjährige Übergangsfrist für die Beantragung ihrer neuen 34i-Erlaubnis. In dieser Zeit müssen der zuständigen Behörde, je nach Bundesland Gewerbeamt oder IHK, die VSH-Bestätigung sowie die Qualifikation, entweder ein anerkannter Abschluss oder

Nachweis des Alte-Hasen-Status, nachgewiesen werden. Vorteil: Wer diese Übergangsfrist nutzt, muss nicht erneut seine Zuverlässigkeit und geordnete Vermögensverhältnisse nachweisen. Das Gesetz ist ab 21. März 2016 in Kraft und alle neuen Regeln sind anzuwenden. Vermittler und Berater können sich zum Beispiel auf diese neuen gesetzlichen Anforderungen durch ein kurzes, praxisorientiertes Online-Training unter www.fit-fuer-ida.de vorbereiten.

poolworld: Das Gesetz hat Ende Februar final den Bundesrat passiert, weniger als vier Wochen vor dem Inkrafttre-



ten. Die Verordnung, die die Details zur VSH und Sachkunde regelt, wird erst im Mai/Juni erwartet. Ist eine zwölfmonatige Übergangsfrist aufgrund dessen nicht zu eng bemessen?

Rottenbacher: Dass das Gesetz nur wenige Tage vor dem 21. März 2016 überhaupt erst beschlossen wurde, kritisieren wir scharf. Eine ganze Branche muss sich auf neue Regelungen einstellen, und der Gesetzgeber gibt uns faktisch keine Chance dazu, uns gut vorzubereiten. Das ist ein Ünding. Wir treten für eine Verlängerung der Übergangsfrist ein, wissen aber, dass die Erfolgsaussichten gering sind. Wir werden daher ein Moratorium vorschlagen, wonach die Aufsichtsbehörden trotz Gesetz noch keine Überprüfungen vornehmen und keine Ordnungswidrigkeiten verfolgen. Das gab es bei der Einführung des Paragraphen 34d GewO auch.

poolworld: Welche Anforderungen muss ein Vermittler nach derzeitigem Stand erfüllen, um als alter Hase zu gelten?

Rottenbacher: Er muss lückenlos zeigen, dass er seit dem 21. März 2011 die Erlaubnis gemäß Paragraf 34c Absatz 1 Ziffer 2 hat, oder alternativ Arbeitszeugnisse vorlegen. Zusätzlich sollte er anhand von Provisionsabrechnungen oder Arbeitsvertrag/-zeugnissen seine Vermittlungstätigkeit lückenlos nachweisen. Gefragt ist der Nachweis einer Vermittlungs- oder Beratungstätigkeit pro Jahr, ein Mindestdarlehensvolumen ist dabei nicht vorgesehen.

poolworld: Wann wird voraussichtlich die erste IHK-Prüfung stattfinden?

Rottenbacher: Die erste IHK-Sachkundeprüfung erfolgt im Juni 2016.

poolworld: Werden Beantragung und Erteilung der Erlaubnis analog 34f erfolgen?

Rottenbacher: Ja, das Gesetz spricht leider nur von der „zuständigen Behörde“. So kann jedes Bundesland für sich festlegen, ob es das Gewerbeamt oder die IHK damit beauftragt. Wir hätten

gern bundesweit die IHK als Erlaubnisbehörde gesehen.

poolworld: Gibt es eine Faustformel dafür, ab welchem Umsatzvolumen sich der 34i für einen Gelegenheitsvermittler finanziell rechnet, und was würden Sie generell als Entscheidungshilfe geben?

Rottenbacher: Nein, eine Faustformel gibt es nicht. Denn wenn das Geschäft durch die Niedrigzinsphase, den „Anlagenotstand“, das bröckelnde LV-Geschäft sowie die Angst um den Euro

oder die Flucht in die Sachwerte jetzt ansteigt, dann kann die Beantragung in der Übergangsphase allein deswegen sinnvoll sein, weil man die Zuverlässigkeit und geordnete Vermögensverhältnisse nicht erneut nachweisen muss. Die 34i-Erlaubnis wird wohl von den Kosten vergleichbar mit denen der Paragraphen 34d und 34f sein. Zusammen mit den Kosten für die eventuell notwendige Qualifikation und VSH kann sich jeder Vermittler selbst seinen Break-even ausrechnen. ■

Anerkannte Berufsqualifikationen und deren Vorläufer

Immobilienkaufmann oder -frau
Bank- oder Sparkassenkaufmann oder -frau
Kaufmann oder -frau für Versicherungen und Finanzen „Fachrichtung Finanzberatung“, wenn: - Abschlussprüfung nach der bis 31. Juli 2014 geltenden Ausbildungsordnung abgelegt wurde oder - Abschlussprüfung nach der ab dem 1. August 2014 geltenden Fassung der Ausbildungsordnung abgelegt wurde und die Wahlqualifikationseinheit private Immobilienfinanzierung und Versicherungen gewählt wurde
Immobilienfachwirt oder -wirtin (IHK)
Bankfachwirt oder -wirtin (IHK)
Fachwirt oder -wirtin für Finanzberatung (IHK)
Fachwirt oder -wirtin für Versicherungen und Finanzen (IHK)
Fachberater oder -beraterin für Finanzdienstleistungen (IHK) zzgl. einer mindestens zweijährigen Berufserfahrung im Bereich der Immobiliendarlehensvermittlung
Abgeschlossenes mathematisches, wirtschafts- oder rechtswissenschaftliches Studium an einer Hochschule oder Berufsakademie i. V. m. Nachweis erforderlicher Sachkunde (i. d. R. durch mindestens dreijährige Berufserfahrung im Bereich der Immobiliendarlehensvermittlung)

Die 34i-Intensiv-Lehrgänge des maxpool-Schulungspartners GOING PUBLIC!

a. Klassik-Variante mit bundesweiten Präsenzseminaren (6 Intensiv-Seminartage)
b. Online-V@riante mit Live-Dozenten in virtuellen Schulungsräumen – keine Reisekosten! (18 halbtägige Online-Seminare)
c. myTraining-Variante: für Profis, die schon entsprechendes Know-how haben und sich nur anhand von Online-Aufgaben/Prüfungssimulationen vorbereiten möchten
Es kommt bei allen drei Modellen noch hinzu: 1 Tag Präsenz-Aufgabentraining für die schriftliche Prüfung + optional 1 Präsenztag Vorbereitung auf die mündliche Prüfung. Eine Vergleichsübersicht der drei Varianten finden Berater/Vermittler unter: www.akademie-fuer-finanzberatung.de/34i

Die 3 Todsünden, die den Unternehmenswert ruinieren können: Haftung, Storno, Doku

Ein Beitrag von RA Stephan Michaelis, Fachanwalt für Versicherungsrecht



Dieser kurze Beitrag soll elementare Risiken, die ein Versicherungsmakler im beruflichen Alltag antreffen kann, knapp skizzieren. Gleichzeitig wird der Versuch unternommen, die aufgezeigten Probleme mit einigen Lösungstipps zu verringern:

Haftung

Jedem Versicherungsmakler sollte klar sein, dass ein großer wirtschaftlicher Haftungsfall existenzbedrohende Auswirkungen haben kann. Natürlich sollten Haftungsprobleme über eine optimal ausgestaltete Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung (VSH) abgesichert sein. Gleichwohl können sich Deckungslücken ergeben, welche den Versicherungsschutz gefährden. So muss sichergestellt sein, dass auch die zu vermittelnden Risiken unter den Versicherungsschutz fallen. Ein Versicherungsmakler mit der Zulassung nach Paragraph 34d GewO sollte dann auch nur Versicherungsvermittlung betreiben. Besonders riskant ist, sonstige (auch unregulierte) Finanzanlageprodukte zu vermitteln, die sowohl sehr risikoträchtig als auch in der Regel nicht versichert sind. Eine Rückwärtsversicherung der weiteren Vermittlungstätigkeiten könnte hier die Lösung sein, um alle ausgeübten Risiken versichert zu wissen.

Auch die „wissentliche Pflichtverletzung“ führt zum Verlust des Versicherungsschutzes. Wenn dem Makler der Vorwurf arglistigen Handelns gemacht wird – egal ob berechtigt oder unberechtigt –, so entsteht zunächst ein Deckungsproblem mit der VSH. Es ist also höchst problematisch, wenn Informationen oder Angaben des Versicherungsnehmers nicht an den Versicherer weitergereicht werden, damit der Abschluss eines Versicherungsvertrags ermöglicht wird. Wünscht der potenzielle Kunde derartiges, so sollte der Versicherungsmakler nachweislich seinen Kunden über alle möglichen Konsequenzen eines möglicherweise nicht bestehenden Versicherungsschutzes informieren, um sich nicht selbst dem

Vorwurf einer Arglist ausgesetzt zu sehen. Eine Haftungsreduzierung ist also in erster Linie durch eine genaueste Dokumentation der Beratungsvorgänge in den Griff zu bekommen.

Dokumentation

Der Bundesgerichtshof hat bestätigt, dass eine nicht vorhandene Dokumentation zu einer Beweislastumkehr oder zumindest zu einer Beweiserleichterung für den Kunden führen kann. Die „Nichtdokumentation“ ist also für einen Versicherungsmakler „tödlich“, denn der Makler müsste die ordnungsgemäße Beratung nachweisen. Eine qualifizierte Verzichtserklärung sollte der Kunde mindestens unterschreiben. Problematisch sind hier-

„Wir empfehlen, etwaige Deckungslücken dem Versicherungsnehmer transparent vor Augen zu führen.“

bei (1) eine ordnungsgemäße Belehrung und (2) der Nachweis der Schriftlichkeit im Rahmen (3) einer gesonderten Erklärung. Eine „Mindestdokumentation“ sollte der Versicherungsmakler bevorzugt anfertigen, wobei wir dann zum nächsten Problem kommen. Häufig ist der streitgegenständliche Versicherungswunsch dann nicht in der Beratungsdokumentation festgehalten. Die Rechtsprechung tendiert zu dem Merksatz „Was nicht dokumentiert wurde, wurde vermutlich nicht beraten“. Hierdurch soll ebenfalls eine Beweiserleichterung im Rahmen eines „Anscheinsbeweises“ zugunsten des Kunden erfolgen. Diese Problematik lässt sich nur darüber lösen, dass wirklich sämtliche Versicherungswünsche und relevanten Beratungsinhalte umfänglich und sauber dokumentiert werden. Es darf kein Versicherungswunsch ungeschrieben bleiben, der möglicherweise versicherbar oder aufklärungsbedürftig gewesen wäre. Erst wenn die Dokumenta-

tion alle Wünsche und versicherbaren Risiken erfasst, besteht ein größtmögliches Maß an Transparenz und Haftungssicherheit aus der gefertigten Dokumentation heraus.

Äußerst problematisch ist die Frage, ob eine „Kurzdokumentation“ mit einer anschließenden gesonderten „Teilverzichtserklärung“ versehen werden kann. Mit einer gesonderten schriftlichen Erklärung könnte der Kunde möglicherweise auch darauf verzichten, dass erörterte „Nebenthemen“ des Beratungsgesprächs in der Dokumentation festgehalten werden. Ob eine solche Teilverzichtserklärung rechtswirksam ist oder nicht, wurde bislang noch nicht richterlich überprüft. Hier besteht die große Gefahr, dass eine solche gesonderte schriftliche Erklärung als rechtsunwirksam qualifiziert wird. Auf der anderen Seite ist es ein berechtigtes Anliegen des Beraters, dass nicht über alle aufgeklärten und beratungsrelevanten Punkte eine umfassende Protokollierung erstellt wird. Gleichwohl könnte damit aber der Anscheinsbeweis entkräftet werden, dass es eben kein logischer Denkansatz ist, dass, wenn etwas nicht besprochen wurde, dieses auch nicht notwendigerweise dokumentiert werden müsste. Ich also würde trotz 

Zur Person



Stephan Michaelis ist Fachanwalt für Versicherungsrecht und gründete 1998 seine eigene Kanzlei. Dank

seiner Ausbildung als Versicherungskaufmann hat er zudem tiefe Einblicke in die Branche gewonnen. Er ist sowohl als Referent in der Fachanwaltschaft als auch als Prüfer für die IHK und die Hanseatische Rechtsanwaltskammer tätig. Im beruflichen Alltag betreut und berät er zahlreiche Unternehmen, Pools und Verbände sowie den einzelnen Versicherungsnehmer.

» der juristischen Bedenken eine solche Teilverzichtserklärung verwenden, die Sie als Muster über MaxRIORI ansehen und verwenden könnten.

Es ist daher zur Vermeidung von Haftungsrisiken von zentraler Bedeutung, eine umfassende und detaillierte Dokumentation anzufertigen. Wurde so etwas versäumt, so ist dringend zu empfehlen, dies mit dem Kunden nachzuholen. Eine zeitliche „Rückwirkung“ kann man mit einer nachträglichen Protokollierung nicht erreichen. Für die Zukunft kann aber das Festhalten einer möglichen „Deckungslücke“ oder eines nicht erfüllten Versicherungswunsches Wirkung entfalten. Im Rahmen einer regelmäßigen Betreuung ist es anzupfehlen, den Kunden jährlich zu kontaktieren und zu überprüfen, ob etwaige Versicherungswünsche oder mögliche marktgängige Deckungserweiterungen gewünscht und umgesetzt werden sollen. Verweigert der Kunde eine Erweiterung seines Versicherungsschutzes, so kann er sich in Zukunft, nach einer guten Dokumentation, nicht darauf berufen, nicht informiert oder aufgeklärt worden zu sein. Auch eine nachträgliche Dokumentation entfaltet daher eine Wirkung für künftige Ereignisse, Schadensfälle oder daraus entstehende Schadensersatzansprüche gegenüber dem Berater. Als Tipp empfehlen wir, etwaige Deckungslücken dem Versicherungsnehmer transparent vor Augen zu führen, sodass er nachweislich der Dokumentation beraten wurde, über welchen Versicherungsschutz er verfügt und über welchen möglichen Versicherungsschutz er gerade nicht verfügt.

Storno

Die langen Provisionshaftungszeiten an sich können einen kleineren Versicherungsmakler durchaus ruinieren, obwohl er auf den Fortbestand der Versicherungsverträge selbst keinen Einfluss hat. In den Jahren nach einem Vertragsschluss kann immer viel passieren, worauf der Berater keinen Einfluss hat. Eine Stornierung des Versicherungsvertrages führt dann zu ei-

ner Courtagebelastung, die nicht im Einflussbereich des Versicherungsmaklers als Berater liegt. Gerade auch bei der Platzierung von bAV-Geschäft kann es auch bei der Insolvenz eines Arbeitgebers zu einem „Großschaden“ führen, wenn das

„Eine Risikobegrenzung ist durch eine umfassende Dokumentation möglich.“

gesamte Belegschaftsgeschäft storniert wird, wofür der Versicherungsmakler bereits Vorschüsse erhalten hat.

Ebenso ärgerlich ist es, wenn von einem Kooperationspartner, Handelsvertreter oder Untervermittler das vermittelte Geschäft storniert wird, aber der Untervermittler nicht rückzahlungsfähig ist. Denn die Courtage wurde vom Versicherer an den Makler ausgezahlt, der zunächst mit den Vertragsstornierungen in voller Höhe belastet wird. Die Marge, die der Makler aus diesem „Fremdgeschäft“ für sich beanspruchen kann, ist in der Regel ein Bruchteil der Gesamtvergütung. Ein erheblicher Teil der Courtage wird also an den Untervermittler weitergeleitet. Natürlich besteht im Falle einer Stornierung auch ein Rückzahlungsanspruch gegenüber dem Untervermittler. Häufig entsteht dann aber schon Streit über die Frage, ob der Untervermittler auch tatsächlich eine Stornogefahrmitteilung erhalten hat oder theoretische Möglichkeiten gehabt hätte, die Vertragsstornierung abzuwenden. Fällt nun aus wirtschaftlichen Gründen (etwa der Insolvenz eines Untervermittlers) der Rückzahlungsanspruch auf den vom Makler ausgekehrten Provisionsvorschuss aus, so hat der Makler einen erheblichen wirtschaftlichen Schaden.

Der Makler leistet also selbst erhebliche Vorschüsse an Untervermittler und hat sein gesamtes Stornogefahrnisiko mit dem Insolvenzrisiko seines Untervermittlers unbedingt im Auge zu behalten. Dieses gesamte Stornogefahrnisiko muss

adäquat abgesichert sein, was meist mit einer „einfachen“ Stornoreserve von 10 Prozent nicht getan ist. Das tatsächliche wirtschaftliche Risiko liegt für einen Versicherungsmakler wesentlich höher. Ein „schwarzes Schaf“ bei den Untervermittlern kann damit jegliche Renditeerwartungen des Maklers als „Zwischenvermittler“ aushebeln. Der Makler hat daher sehr sorgfältig zu prüfen, mit welchen Vermittlern er zusammenarbeitet, und hat auch sicherzustellen, dass im Falle drohender Stornierungen bei einer durchschnittlichen Stornohaftungszeit von fünf Jahren entsprechende Sicherheiten auf das abgewickelte Geschäft vorhanden sind. Häufig freut sich der Makler nur über das Neugeschäft, ohne dabei die echte Stornogefahr hinreichend wirtschaftlich abzusichern.

Fazit

Die zentralen Risiken eines Versicherungsmaklers liegen unter anderem auch in seiner Haftungssituation begründet. Die Haftungsverantwortlichkeit des Versicherungsmaklers geht weit und wird auch immer wieder durch den BGH entsprechend bestätigt (Quasi-Haftung des Versicherungsmaklers „wie“ der Versicherer). Eine Risikobegrenzung ist durch eine umfassende Dokumentation möglich. Möglicherweise auch durch den Einsatz der sogenannten „Teilverzichtserklärung“. Bei allen Provisionsvorschüssen, die der Versicherungsmakler erhält oder weitergibt, sollte er entsprechende wirtschaftliche Sicherheiten vorhalten, weil die Vertragsstornierung in einem Zeitraum von fünf Jahren ein unüberschaubares und nicht beeinflussbares Risiko des Versicherungsmaklers ist und er auch das Insolvenzrisiko seiner Untervermittler trägt.

Weitere interessante Informationen erhalten Versicherungsmakler auf den verschiedenen Veranstaltungen der Kanzlei Michaelis, wie beispielsweise beim Maklerstammtisch. Termine und Themen sind unter:

www.kanzlei-michaelis.de einsehbar. ■



GLÜCKS ~~STRASSENKIND~~

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

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

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

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

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.
c/o Hamburger Phönix AG
Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg
Telefon: 0 40 / 23 85 66-0 / Telefax -10
Vorstand: Oliver Drewes, Kai Säland,
Christian Hempfen, Christine Drewes
Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

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

Shoppen für die Altersvorsorge

Klassische Altersvorsorgeprodukte sind aufgrund niedriger Zinsen längst nicht mehr so attraktiv wie früher. Das bringt manchen Versicherer auf pfiffige Ideen.



Im Netz shoppen und dabei für das Alter vorsorgen? Was zunächst abwegig klingt, macht die Plusrente der Bayerischen möglich. Das innovative Vorsorgeprodukt kombiniert auf bislang einzigartige Weise die Vorteile eines Cashback-Systems mit der Möglichkeit, für den eigenen Lebensabend vorzusorgen. Neben der ausgewählten Sparrate für die Altersvorsorge erhalten versicherte Kunden für jeden Einkauf, den sie über www.plusrente.de tätigen, einen Teil des Kaufpreises auf ihre persönliche Altersvorsorge gutgeschrieben. Für diesen Service konnte die Bayerische be-

reits über 1.000 Online-Shops wie zum Beispiel Zalando, Expedia, Saturn oder Otto als Kooperationspartner gewinnen. Der Weg zur doppelten Shoppingfreude beginnt mit der sogenannten Pluskarte, mit der die Online-Einkäufe in den Partnershops bezahlt werden. Auf diese Weise erhalten Kunden zweimal Cashback für ihre Plusrente, die dadurch noch schneller wächst. Bei der Pluskarte handelt es sich um eine gebührenfreie VISA-Karte, die unter anderem eine jederzeit änderbare Rückzahlung ermöglicht und keinen Girokontowechsel notwendig macht (weitere Highlights siehe Kasten).

Zur Absicherung ihres Lebensstandards im Alter können Kunden zwischen den beiden fondsgebundenen Rentenversicherungstarifen plusrente GARANTIE und plusrente FONDS wählen. Beide Absicherungsmöglichkeiten bieten hohe Renditechancen an der Börse und bieten gleichzeitig 100 Prozent aller Beiträge. Bei Antragsstellung kann der Kunde selbst entscheiden, welche Fonds im Depot enthalten sein sollen. Zur Auswahl stehen 17 kostengünstige ETFs und 9 gemanagte Fonds mit unterschiedlichen Anlageschwerpunkten und Risikoeinstufungen. Zum Ablauftermin steht Kunden dann das angesammelte Fondsvermögen zur Verfügung.

Wird ein versicherter Kunde in den ersten fünf Jahren unverschuldet arbeitsunfähig oder arbeitslos, greift das sogenannte Vorsorge-ABS der Bayerischen. In derartigen Fällen werden die Beiträge von der Bayerischen weitergezahlt. ■

Die Pluskarte

VISA-Karte dauerhaft ohne Jahresgebühr

Weltweit ca. 35 Mio. Akzeptanzstellen

0,5 Prozent Cashback auf alle Kreditkartenzahlungen

Kein Girokontowechsel nötig

Jederzeit änderbare Rückzahlung

Einfach und schnell bezahlen mit VISA payWave

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
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



Mutig. Frei und souverän – wir polarisieren.

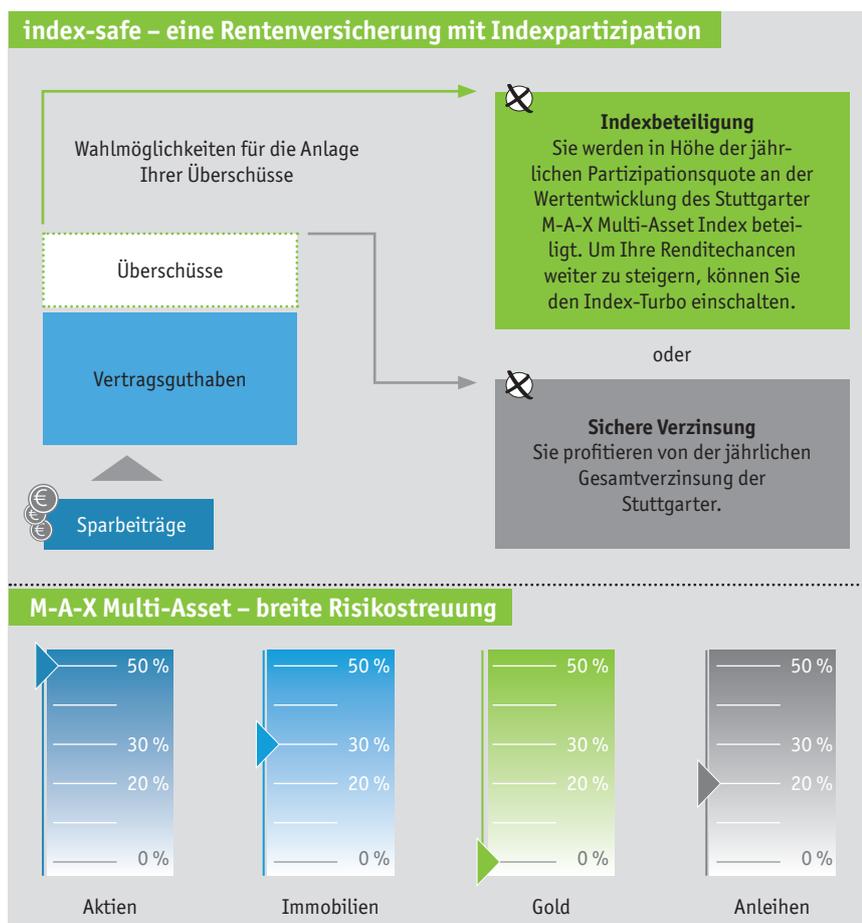
Ehrlich. Objektiv und exklusiv – wir klären auf.

Fair. Pro und Contra – wir berichten ausgewogen.

proontraonline

Stuttgarter M-A-X Multi-Asset Index!

Von positiver Wertentwicklung profitieren mit dem Stuttgarter M-A-X Multi-Asset Index



kann das einmal erreichte Guthaben nicht mehr fallen.

M-A-X Multi-Asset Index!

Das Neuartige an dieser Indexpolice ist der M-A-X Multi-Asset Index der Stuttgarter. Hier wird auf eine breite Risikostreuung über vier Anlageklassen Wert gelegt, damit bei einer Anlage starke Schwankungen am Kapitalmarkt ausgeglichen werden. Der von der Stuttgarter aufgelegte Index sieht Anlagen in weltweite Aktien, weltweite Immobilienaktien, Gold und europäische Staats- und Unternehmensanleihen vor. Die Gewichtung der vier Anlageklassen wird alle drei Monate anhand der Kapitalmarktentwicklung neu angepasst. Es wird immer in die drei renditestärksten Anlageklassen der vergangenen drei Monate investiert. Auf www.stuttgarter.de/index lassen sich die aktuell gültige Partizipationsquote, die aktuelle Aufteilung des M-A-X Multi-Asset sowie die jährliche Indexentwicklung einsehen.

Die Stuttgarter Lebensversicherung a. G. hat zum 1. Januar 2016 eine innovative Produktlinie auf den Markt gebracht: index-safe – eine Rentenversicherung mit Indexpartizipation (derzeit 82 Prozent) in allen drei Schichten. Ziel ist es, mit dieser Produktlinie ein renditestarkes Altersversorgungsprodukt mit einem hohen Maß an Sicherheit anbieten zu können.

Das Vertragsguthaben ist geschützt!

Die entrichteten Prämien fließen direkt

in das Vertragsguthaben. Zum Rentenbeginn werden die eingezahlten Prämien und die daraus errechnete lebenslange Mindestrente garantiert.

Der Kunde kann jährlich entscheiden, wie die Überschüsse investiert werden. Zwischen einer Indexbeteiligung, einer sicheren Verzinsung und einer Mischung aus beidem kann gewählt werden. Es spielt keine Rolle, welche Variante bevorzugt wurde: Bei positiven Wertentwicklungen wächst das Guthaben und bei einer negativen Wertentwicklung

Auf Wunsch mit Index-Turbo!

Zusätzlich kann bei der index-safe ein Index-Turbo ausgewählt werden. Damit werden zusätzlich zu den Überschüssen 1,5 Prozent vom Vertragsguthaben für eine Erhöhung der Partizipationsquote verwendet. So wird die gültige Partizipationsquote um weitere 50 Prozentpunkte erhöht (82 + 50 = 132 Prozent Partizipation). Der Index-Turbo kann während der Ansparphase ein- beziehungsweise ausgeschlossen werden. ■



leszek/istartev/istartev.com

proontra
Vermittlerstudie 2015

maxpool

2. Platz

Sachversicherungen
Tierhalter-Haftpflicht

Maklers Lieblinge

max-THV
Basistarif für Pferde ab
68,72 Euro p. a.

Exklusivtarif für Pferde
ab 107,93 Euro p. a.
(jeweils mit 125 Euro Selbstbeteiligung)

Ihr Kunde ist mit dem Herzen dabei

... und Sie mit einem der leistungstärksten und ehrlichsten THV-Tarife.

Was uns besonders wichtig ist:

- kleine Reitlehrerhaftpflicht mitversichert
- Fremdreiterrisiko und Reitbeteiligungen OHNE namentliche Nennung mitversichert
- entgeltliches und unentgeltliches Reiten lassen mitversichert bis 5.000 Euro Jahresumsatz
- entgeltliches und unentgeltliches Kutschrisiko mitversichert bis 5.000 Euro Jahresumsatz
- pauschale Deckungssumme für Personen-, Sach und Personenschäden bis 15 Mio. Euro

inkl. maxpool-Leistungsservice + maxpool übernimmt die Produktauswahlhaftung

Der Qualitätspool

maxpool
hanseatisch souverän

IDD: Die 5 wichtigsten Fakten für Vermittler

Wann die IDD nun veröffentlicht wird, welche Ziele sie verfolgt und wie die konkrete Ausgestaltung aussieht



Im vergangenen Jahr hat das Europäische Parlament am 24. November die lange erwartete Versicherungsvertriebsrichtlinie, Directive on Insurance Distribution (IDD), noch rechtzeitig zum Jahresende verabschiedet. Am 2. Februar 2016 ist sie als Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb im Amtsblatt der EU veröffentlicht worden. Am 20. Tag nach ihrer Veröffentlichung, also am 22. Februar 2016, ist sie in Kraft getreten.

Die IDD ersetzt die Versicherungsvermittlerrichtlinie von 2002. Die Änderungen waren aus Gründen der Klarheit und Harmonisierung notwendig geworden. Anders als ihre Vorgängerin soll die IDD nun die gesamte Vertriebskette regeln. Es sollen demnach alle Vertrieber von Versicherungsverträgen einbezogen werden, dazu gehören auch der Direktvertrieb und Angestellte von Versicherungsunternehmen. Die vermittlerspezifischen Regelungen der GewO und des VVG müssen damit künftig

nicht mehr nur Makler und gebundene Vermittler erfassen, sondern auf den gesamten Vertrieb angepasst werden. Wegen dieses Geltungsbereichs wurde sie in Versicherungsvertriebsrichtlinie umbenannt.

Die IDD soll eine stabile und europaweit einheitliche Basis für einen fairen Versicherungsvertrieb schaffen. Inhalt sind Regelungen für eine höhere Transparenz, Information und neue Regeln für die Weiterbildung der Versicherungsvermittler.

Die IDD gilt für alle Unternehmen, die Versicherungen verkaufen, so also auch für Autohäuser und Reisebüros. Nach der Zustimmung im Europarat müssen alle Mitgliedsstaaten die Richtlinie innerhalb von 24 Monaten umsetzen, voraussichtlich also bis zum Jahresanfang 2018.

Die neue IDD gilt hingegen nicht, wenn die Versicherung als Nebendienstleistung bei der Veräußerung eines anderen Produkts vermittelt wird und die Prämie 600 Euro jährlich – bei Verträgen von bis zu drei Monaten 200 Euro – nicht überschreitet. Dies kann unter anderem Reiserücktrittsversicherungen betreffen. Allerdings müssen die Mitgliedsstaaten sicherstellen, dass wesentliche Anforderungen der IDD auch bei nicht erfassten Vermittlungsgeschäften eingehalten werden.

Kein Provisionsverbot

Zunächst wurde in Erwägung gezogen, wie beispielsweise in skandinavischen Ländern üblich, ein Provisionsverbot

bei der Vermittlung von Versicherungsgeschäften aufzunehmen. Dies ist jedoch nicht geschehen. Für Deutschland wäre dies auch praktisch nicht umzusetzen. Es bleibt daher dabei, dass grundsätzlich der Versicherer die Provision beziehungsweise Courtage des Vermittlers zunächst übernimmt und dann aus den ersten Prämien finanziert. Dieses Vertriebsmodell wäre bei einem Provisionsverbot nicht mehr möglich

sis einer Provision arbeitet – so dass die Vergütung also in der Versicherungsprämie enthalten ist. Alternativ dazu ist offenzulegen, ob er auf Basis einer anderen Art von Vergütung, einschließlich wirtschaftlicher Vorteile jeglicher Art, oder auch auf Basis einer Kombination der Vergütungsarten arbeitet.

Strengere Regelungen sind bisher nur für Versicherungsanlageprodukte vorgesehen. Dem Kunden sind hier an-

Weiterbildungspflicht

Die Mitgliedsstaaten sollen die wirksame Kontrolle und Bewertung der Kenntnisse und Fähigkeiten des Vertriebs sicherstellen. Dies betrifft alle mit dem Vertrieb beschäftigten Personen, also nicht nur Makler und Versicherungsvertreter, sondern auch Angestellte des Versicherungsunternehmens und nebenberuflich tätige Vermittler. Die Weiterbildungsverpflichtung wurde auf mindestens 15 Stunden



„Es bleibt dabei, dass grundsätzlich der Versicherer die Provision des Vermittlers zunächst übernimmt und dann aus den ersten Prämien finanziert.“

Kathrin Pagel

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Versicherungsrecht, Partnerin in der Kanzlei Michaelis

gewesen. Stattdessen können die Mitgliedsstaaten jeweils selbst entscheiden, ob sie solche Vertriebswege verbieten wollen oder nicht. Stattdessen wird der Weg in alternative Vergütungsformen geöffnet.

Auch die viel diskutierte generelle Pflicht zur Offenlegung der Vermittlerprovisionen wurde mit der IDD nicht eingeführt. Versicherer müssen ihren Kunden in der Regel nur die Basis der Vergütung mitteilen, also wie sie sich bemisst und wer sie zahlt – nämlich der Kunde, entweder unmittelbar an den Vermittler oder mittelbar durch seine Prämien. Die Mitgliedsstaaten haben darüber hinaus sicherzustellen, dass die Vergütung keine Anreize setzt, die dem Interesse des Kunden schaden könnten.

Interessenkonflikte und Transparenz

Der Vermittler hat aus Gründen der Transparenz seinem Kunden gegenüber offenzulegen, ob er auf Basis einer Gebühr – so dass die Vergütung also direkt vom Kunden bezahlt wird – oder auf Ba-

gemessene Informationen über den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten und sämtliche Kosten und damit verbundenen Gebühren rechtzeitig vor dem Abschluss eines Vertrags zur Verfügung zu stellen.

Vermittler müssen nach der IDD generell gegenüber dem Kunden nicht mehr nur offenlegen, ob sie als gebundene Vermittler oder als Makler tätig sind, sondern auch, ob sie als Angestellte eines Versicherers handeln.

Informations- und Wohlverhaltenspflichten

Die IDD enthält konkrete Informations- und Wohlverhaltenspflichten für den Vertrieb von Versicherungsprodukten. Sie betreffen insbesondere Vorgaben zur Vermeidung von Interessenkonflikten, zur Transparenz, zu Verkaufsanreizen für den Vertrieb und zur Beratung und Information der Kunden. Vertreiber müssen ihre Kunden über ihre Identität, Anschrift sowie das Register, in das sie eingetragen wurden, informieren.

pro Jahr festgelegt. Bisher vorgesehen waren 200 Stunden in fünf Jahren.

Produktinformationsblatt für Nichtlebensversicherungsprodukte

Bei Sachversicherungen muss künftig vor Vertragsabschluss ein Produktinformationsblatt an die Kunden ausgehändigt werden. Darin sind für den Kunden verständlich und übersichtlich die wesentlichen Merkmale des Versicherungsprodukts darzulegen. Durch die EU-Versicherungsaufsicht EIOPA sollen europäische Standards zu Form und Inhalt geschaffen werden.

Die IDD entfaltet als europäische Richtlinie keine unmittelbare Wirkung und bedarf erst der Umsetzung in deutsches Recht. Diese wird die deutsche Gesetzgebung die kommenden zwei Jahre sicher beschäftigen, 2018 soll sie in den Mitgliedsstaaten abgeschlossen sein. Der deutsche Gesetzgeber kann dabei teilweise auch strengere Regelungen fassen. Wir dürfen gespannt auf die Umsetzung sein. ■

Leistungserweiterungen unter der Lupe

Die Privathaftpflichtversicherung ist unbestritten die wichtigste Versicherung und darf in keinem Haushalt fehlen.



„Der Tarif max-PHV Premium bietet ein Höchstmaß an Sicherheit für Makler und Kunden.“

Stefan Klahn
Produktentwickler bei maxpool

Damit gehört sie zum kleinen Einmaleins für Makler. Doch welche Leistungserweiterungen – und damit Verkaufsargumente – sind sinnvoll? Fünf nehmen wir hier unter dem Gesichtspunkt der Haftungsminimierung unter die Lupe.

Forderungsausfalldeckung

In Standardformulierungen wird der Schädiger so gestellt, als hätte ihm der Deckungsumfang der vorliegenden Privathaftpflicht zur Verfügung gestanden. Damit sind Vorsatztaten und Schäden durch Tiere ausgeschlossen. Insbesondere in Fällen von Körperverletzung oder Personenschäden durch Tierbisse ist eine entsprechende Erweiterung sehr sinnvoll. Im Idealfall beinhaltet sie auch den Schadensersatzrechtsschutz für die Geltendmachung von Ansprüchen vor Gericht.

Gefälligkeitsschäden

Gefälligkeitsschäden sollten immer in angemessener Höhe mitversichert sein. Gerichte haben entschieden, dass man bei einem Freundschaftsdienst ohne Entgelt (etwa Umzugshilfe) für einen verursachten Schaden nicht haftbar gemacht

werden kann. Hier sollten nur Privathaftpflichtversicherungen ausgewählt werden, die Gefälligkeitsschäden bis mindestens 10.000 Euro regulieren.

Seit einiger Zeit vermehrt am Markt zu finden.

Eine sehr sinnvolle Ergänzung ist die Mitversicherung der Betriebshaftpflicht für selbstständige, nebenberufliche Tätigkeiten. Hier ist insbesondere auf die Ausschlüsse zu achten; in der Regel gilt diese Erweiterung nicht für handwerkliche, medizinische, planende oder beratende Tätigkeiten. Sinnvoll ist eine Mitversicherung bis zu einem Jahresumsatz von 17.500 Euro (Kleinunternehmerregelung). Weisen Sie den Kunden in der Beratung unbedingt darauf hin, dass hier die Betriebshaftpflicht für Sach- und Personenschäden inklusive ist, nicht aber eine echte Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung.

Gesetzliche Haftpflichtansprüche der versicherten Personen untereinander

Dies ist eine sinnvolle Erweiterung, die immer dann greift, wenn sich mitversicherte Personen untereinander schuldhaft,

aber nicht vorsätzlich, bleibende Personenschäden zugefügt haben (zum Beispiel spielende Kinder untereinander).

Wenn alle Stricke reißen: der max-Leistungsschutz

Die obligatorische Leistungserweiterung max-Leistungsschutz schließt gegenwärtige und zukünftige Innovationen am PHV-Markt mit ein und gleicht eventuelle Deckungsnachteile gegenüber Wettbewerbertarifen im Schadensfall aus. Der max-Leistungsschutz gilt – anders als bei vielen Wettbewerbern – auch im Ausland; auch verzichtet maxpool auf ein Sonderkündigungsrecht für diese Erweiterung.

Fazit

maxpool erfüllt alle Anforderungen an eine moderne Privathaftpflichtversicherung und bietet mit dem max-Leistungsschutz die vielleicht beste erweiterte Vorsorge am Markt

maxpool bietet mit dem Tarif max-PHV Premium ein Höchstmaß an Sicherheit für Makler und Kunden. Kein Mensch weiß, welchen noch so unwahrscheinlichen Schaden er im Laufe seines Lebens vielleicht einmal anrichtet. Und dann darf die Regulierung nicht an 20 Euro Mehrbeitrag im Jahr scheitern. Zu oft gibt es zwischen Makler und Kunden wegen geringfügiger Schäden Stress, weil ein zu billiger Tarif plötzlich Deckungslücken zeigt. ■

Kontakt

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

Für jedes Gewerbe die passende Deckung

Keine Firma ist wie die andere. Jede Branche und jeder Betrieb hat seine ganz eigenen Anforderungen an eine optimale Absicherung.



„Je besser die Aufbereitung der Anfrage, desto schneller, genauer und passender unser Angebot für Sie und Ihren Kunden.“

Anna Dieterich
Fachberaterin in der Verblebsunterstützung Sach, Gewerbe, Transport

So muss ein Friseursalon anders abgesichert werden als ein Handwerksbetrieb, da beide Unternehmen unterschiedlichen Risiken ausgesetzt sind. Viele Versicherer bieten maßgeschneiderte Deckungskonzepte für bestimmte Unternehmen an. Doch welches Konzept passt wirklich und welche wichtigen Leistungen sollten enthalten sein?

Für das Baugewerbe müssen Sie bei einer Angebotsprüfung zum Beispiel Mängelbeseitigungskosten, Nachbesserungsbegleitschäden und Mietsachschäden an gemieteten Gebäuden und Räumlichkeiten sowie an Baucontainern berücksichtigen. Mängel entstehen beispielsweise, wenn an einer vom Installateur verlegten Wasserrohrleitung Lochfraßkorrosionen auftreten und das durchsickernde Wasser im darunterliegenden Zimmer die Tapete ablöst oder Flecken verursacht. Um die schadhafte Rohre auszutauschen,

muss die Wand aufgeschlagen werden, was erhebliche Kosten verursacht. Nicht unüblich sind auch Nachbesserungsbegleitschäden, wenn isolierte Versorgungsleitungen nicht ordnungsgemäß verlegt wurden. Auch hier entstehen Kosten, da Oberboden und Estrich teilweise zerstört werden müssen, um den Mangel zu beseitigen.

So hat jede Branche ihre eigenen Leistungen, die berücksichtigt werden sollten.

maxpool unterstützt Sie auch in diesem Bereich und übernimmt für Sie die Angebotsanfrage und die Prüfung der Angebote. Darüber hinaus helfen wir Ihnen dabei, Termine mit Firmen oder zu Versicherungsthemen vorzubereiten, die Ihnen noch nicht vertraut sind, und begleiten Sie auf Wunsch zum Kunden, um Sie bei der Bestandsaufnahme zu unterstützen. Darüber hinaus stellen wir Ihnen Fragebögen, die Sie als Leitfaden verwenden kön-

nen und anhand deren wir Ihnen das passende Angebot zusammenstellen. Das heißt auch für Sie: Je besser die Aufbereitung der Anfrage ist, desto schneller, genauer und passender ist unser Angebot für Sie und Ihren Kunden.

Falls Sie in den Bereich Gewerbe einen noch besseren Einblick erhalten wollen, sind Sie herzlich zu unseren Gewerbe-Spezialtagen im April eingeladen. Bei den Präsenz-Workshops möchten wir Ihnen einige Sparten sowie von uns als gut erachtete Produkte vorstellen. Nähere Informationen erhalten Sie in unserem Veranstaltungskalender. ■

Kontakt

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

Welches Schweinderl hätten S' denn gern?

Bei der Fernsehshow „Was bin ich“ durften sich die Kandidaten ein Sparschwein in Wunschfarbe aussuchen. Ähnlich sieht es heute bei Arbeitnehmern aus, die sich für eine betriebliche Altersversorgung in Form einer Direktversicherung entscheiden.



„Einen Überblick gewinnen Sie bei unseren bAV-Spezialtagen oder in unseren Online-Schulungsreihen.“

Claudia Tüscher

Teamleiterin Vertriebsunterstützung bAV, Rentenberaterin, Fachberaterin der bAV

A llerdings liegt es hier an Ihnen, eine Vorauswahl zu treffen. Doch welche der vielen Absicherungsmöglichkeiten ist für Ihren Kunden die richtige? Und welchem Tarif ist eine langfristige gute Wertentwicklung zuzutrauen? Wie so oft gibt es auch auf diese Fragen keine klaren Antworten. Es kommt vielmehr darauf an. Wenn Ihr Kunde unter 40 Jahre alt ist, würden wir von klassischen Tarifen eher abraten. Bei einer langen Laufzeit würden wir dem Kunden etwas mehr Chancen bieten, als es ein klassischer Tarif mit Garantiezins und der sicherheitsorientierten Geldanlage kann. Welcher Tarif es dann jedoch wird, hängt von den Vorlieben Ihres Kunden, aber auch von Ihren Präferenzen ab. Wenn Sie Fondsprofi sind und sich regelmäßig um die Verträge Ihres Kunden kümmern, begeistern Sie sich bestimmt für Fondstarife mit individueller Fondsauswahl. Hier bieten einige Versicherer eine große Bandbreite möglicher Investmentfonds an. Andernfalls können Sie die Fondsauswahl den Profis bei den Gesellschaf-

ten überlassen. In diesem Fall eignet sich ein Tarif der Angelsachsen oder ein gemanagtes Portfolio für Ihren Kunden. Kann Ihr Kunde (oder Sie) nicht mit den für Investmentfondsbeteiligungen gewöhnlichen Schwankungen leben, wäre vielleicht ein Indextarif geeignet. Hier kann der Wert der Versicherung nur steigen, Negativentwicklungen wirken sich nicht auf das Vertragsguthaben aus. Dies sorgt gerade zum Ende der Laufzeit für einen erholsamen Schlaf. Sind die klassischen Tarife ganz „tot“? Der Garantiezins von 1,25 Prozent vor Kosten ist in unseren Augen tatsächlich nicht sehr spannend. Selbst vor die Wahl gestellt, entscheiden sich aber immer noch viele Arbeitnehmer für genau dieses „Schweinderl“.

Wie verschaffen Sie sich denn nun einen Überblick, für welche Arbeitnehmer welcher Tarif am besten passt? Zum Beispiel, indem Sie unsere bAV-Spezialtage besuchen. Hier stellen Ihnen über 2 Tage rund 6 ausgewählte Versicherer Neuerungen und Vertriebstipps vor. Die max-

pool-Experten aus der Fachabteilung bAV ergänzen die Versicherervorträge durch Fragen aus der Vermittlersicht und mit eigenen Vertriebsansätzen. Selbstverständlich haben auch Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen an die führenden Anbieter im bAV-Markt zu stellen. Hier ist der Austausch der Makler untereinander ebenso interessant wie die Vorträge der Anbieter. Zusätzlich bieten wir Ihnen eine Online-Schulungsreihe an, die mit mehreren Webinaren im zweiten Halbjahr 2016 wieder startet. Die Termine und Themen werden rechtzeitig im wöchentlichen Veranstaltungskalender bekannt gegeben. Bei beiden Veranstaltungen stellen wir Ihnen auch neue Tarife vor. Wenn Sie dann drei bis vier „Schweinderl“ gefunden haben, können Sie Ihrem Kunden die passende Farbe anbieten. ■

Kontakt

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

Teamplyer sind gefragt

Auch wenn Ihr Kunde für den Fall der Berufsunfähigkeit bestens versorgt ist: Wie überbrückt er die Zeit bis zur BU-Rente?



„Beim KTplus der ARAG entsteht kein finanzieller Engpass während der BU-Prüfung durch die verlängerte Nachleistung.“

Karim Nommensen
Teamleiter Vertriebsunterstützung KV

Was viele oft vergessen: Anspruch auf eine Berufsunfähigkeitsrente entsteht erst, wenn der Kunde länger als sechs Monate arbeitsunfähig ist und seine Tätigkeit nicht zu mindestens 50 Prozent ausüben kann. Bis dahin erhält er von seiner Krankenkasse ein gesetzlich vorgeschriebenes Krankengeld und kann sich zusätzlich über eine Krankentagegeldversicherung absichern. So weit die Theorie. In der Praxis kommt es gerade hier oft zu Konflikten. Was, wenn der Krankentagegeldversicherer die Leistung einstellt, weil der Kunde in seinen Augen schon berufsunfähig ist? Normalerweise beantragt dieser dann seine BU-Rente. Doch bis der Versicherer die Berufsunfähigkeit anerkennt, können mehrere Monate vergehen. So lange steht der Kunde ohne Einkommen da.

Mit dem neuen, exklusiven Krankentagegeld KTplus für Arbeitnehmer der ARAG kann Ihr Kunde seine Berufsunfähigkeitsversicherung passend ergänzen. Das bedeutet im Leistungsfall: kein finanzieller Engpass während der BU-Prüfung durch die verlängerte Nachleistung.

In dem Tarif, den Sie über maxpool vermitteln können und der nur in Kombination mit den Berufsunfähig-

keitsstarifen ausgewählter Anbieter abschließbar ist, ist die Definition der Berufsunfähigkeit aus Sicht der ARAG auf die der BU-Versicherer abgestimmt.

Darüber hinaus ist die Nachleistungspflicht bei Feststellung der Berufsunfähigkeit von drei auf sechs Monate verlängert. Auch Reha-Maßnahmen sind mitversichert. Alle drei Jahre erfolgt eine dynamische Anpassung des Krankentagegelds nach dem Verbraucherpreisindex. Zusätzlich verzichtet ARAG auf Risikozuschläge und Leistungsausschlüsse, auf das ordentliche Kündigungsrecht, auf die Anzeigepflichtverletzung sowie auf die Alkoholklausel.

Handhabung und Beantragung sind kinderleicht. So ist keine separate Gesundheitsprüfung notwendig, vielmehr folgt die ARAG der Annahme des BU-Versicherers. Zudem kann das KTplus einfach in Fünf-Euro-Schritten zur Berufsunfähigkeitsversicherung beantragt werden. Je nach Bedarf des Kunden sind 15, 20, 25 oder 30 Euro möglich. Einzige Voraussetzung: Der Krankentagegeldantrag muss zusammen mit dem Antrag auf Berufsunfähigkeit gestellt werden. Berücksichtigen Sie diese exklusive Kombi-Lösung in Zukunft bei der Kundenberatung – Ihre

Kunden werden es Ihnen danken. Für welche BU-Versicherer das KTplus gilt, erfahren Sie bei der Vertriebsunterstützung KV oder im maxINTERN. ■

ARAG KTplus

Gleiche BU-Definition wie in der BU-Versicherung

Nachleistungspflicht bei Feststellung der Berufsunfähigkeit von 3 auf 6 Monate verlängert

Reha-Maßnahmen mitversichert

Verzicht auf Risikozuschläge und Leistungsausschlüsse

Verzicht auf das ordentliche Kündigungsrecht

Verzicht auf die Anzeigepflichtverletzung

Verzicht auf die Alkoholklausel

Keine separate Gesundheitsprüfung

KT-Antrag muss zusammen mit BU-Antrag gestellt werden.

Kontakt

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

Die Zinsschraube kann sich nur in eine Richtung drehen

Wo stehen die Baufinanzierungszinsen und wie werden sie sich zukünftig entwickeln?



„Kunden, deren Zinsfestschreibung in einem Jahr ausläuft, können sich die niedrigen Zinsen heute schon zum ‚Nulltarif‘ sichern.“

Katharina Schlender
Maklerbetreuerin/Finanzierung

Eine Frage, die sich sowohl Immobilienkäufer, die ihre erste Baufinanzierung abschließen, als auch Hausbesitzer, die eine Anschlussfinanzierung benötigen, stellen. Was können Sie Ihren Kunden raten?

Die Zinsen sind auf einem neuen historischen Tief. Nachdem der EZB-Leitzins seit September 2014 auf 0,05 Prozent nahezu eingefroren schien, wurde er nun überraschend am 10. März 2016 auf 0 Prozent gesenkt. Damit ist der Bodensatz nun erreicht. Die Niedrigzinspolitik der EZB soll die Kreditvergabe ankurbeln, das Wirtschaftswachstum anregen und die Inflation anheizen. Kritiker bezweifeln jedoch die Wirksamkeit dieser Maßnahme speziell vor dem Hintergrund, dass die angestrebte Preisstabilitätsgrenze von 2 Prozent in weiter Ferne liegt. Experten rechnen vorerst mit einer Seitwärtsentwicklung der Zinsen in Deutschland. Setzt sich die Zinsschraube irgendwann in Bewegung, wird sie laut Fachleuten nur eine Richtung kennen: nach oben. Folglich ist durchaus jetzt der passende Zeitpunkt für künftige Haus- und Wohnungsbesitzer, sich nach einem geeigneten Objekt

umzusehen und eine Immobilienfinanzierung mit langen Zinsfestschreibungen abzuschließen.

Besonders Immobilienbesitzer, die in den nächsten 12 bis 24 Monaten eine Anschlussfinanzierung benötigen, tun gut daran, eine Zinsversicherung in Form eines Forwarddarlehens abzuschließen. Viele Banken bieten für Umschuldungen attraktive Sonderaktionen an, die Kunden für sich nutzen sollten. So verzichten einige Banken bis zu zwölf Monate auf den Forwardaufschlag. Kunden, deren Zinsfestschreibung also in einem Jahr ausläuft, können sich die niedrigen Zinsen heute schon zum „Nulltarif“ sichern. Auch der Zinsaufschlag für zwei Jahre im Voraus beträgt lediglich 0,25 bis 0,30 Prozent auf den heutigen Marktzins und ist für viele Kunden sicher kein Grund für Spekulationen. Nicht selten zahlen Ihre Kunden in laufenden Verträgen Zinssätze von bis zu 5 Prozent und können sich mit einem Forwarddarlehen je nach Zinsfestschreibung die 1 oder 2 vor dem Komma sichern.

Zudem übernehmen Darlehensgeber wie die Allianz oder die Deutsche Kre-

ditbank (DKB) als besonderen Service derzeit die Kosten für die Grundschildumschreibung im Zuge einer Umschuldung. Somit können Kunden jetzt auch hier ordentlich sparen.

Fazit

Getreu dem Motto „Der Wurm muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler“ sollten Sie Ihre Kunden proaktiv über das Forwarddarlehen als Zinsversicherung informieren und ihm die Entscheidung dafür oder dagegen überlassen.

Selbst wenn Ihr Kunde sich noch nicht für eine Anschlussfinanzierung entscheiden möchte, hilft die Berechnung eines aktuellen Konditionsangebots immer dabei, ein Gefühl für den Markt zu bekommen. Sobald Sie in sechs oder zwölf Monaten wieder mit Ihrem Kunden sprechen, können Sie auf ältere Angebote als Vergleichsbasis zurückgreifen. ■

Kontakt

Finanzierungsservice
Telefon: (0 40) 29 99 40-860
E-Mail: finanzierung@maxpool.de



Auf das Werkzeug kommt es an.

Die neuen procontra Beratertools

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

Nachgefragt ...

„Unsere Branche benötigt mehr Persönlichkeit und weniger E-Mails“



Meine Tipps für jeden Tag

Nicht vergessen!
gemeinsam zu frühstücken

Nicht vergessen!
sich mal eine Auszeit zu nehmen

Nicht drüber ärgern!
dass nicht immer alles rund läuft



Das erste Geld habe ich verdient mit ...

12 Jahren mit Zeitung austragen

Die Versicherungsbranche fand ich schon immer ...
zu komplex, deshalb habe ich mich für Investment entschieden :-)

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

Mein erster Berufswunsch war ...
Kapitän wie mein Opa

Einen Tag tauschen würde ich gern mit ...
meinen Kindern

Meinen schönsten Urlaub hatte ich in/auf ...
Mallorca 2014

Meine schlechteste Eigenschaft ist ...
Investment (noch) zu kompliziert zu erklären

Vor die Wahl gestellt

Entweder	oder
<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"/> Sofa	<input type="checkbox"/> Lauftraining
<input checked="" type="checkbox"/> Lesen	<input type="checkbox"/> Fernsehen
<input type="checkbox"/> Natur	<input checked="" type="checkbox"/> Innenstadt
<input type="checkbox"/> Oper	<input checked="" type="checkbox"/> Rockkonzert
<input type="checkbox"/> Anzug	<input checked="" type="checkbox"/> Jeans
<input type="checkbox"/> Bus	<input checked="" type="checkbox"/> Fahrrad

Meinungen

Ich wünsche mir von politischen Akteuren, dass ...

sie sich wieder klarer voneinander abgrenzen, da sonst die Gefahr von extremen Gruppierungen zunimmt

Unsere Branche benötigt insgesamt mehr ...

Persönlichkeit und weniger E-Mails

Der gesamte Markt in einer Police



© Stefan Heisterkamp/Photo12.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.

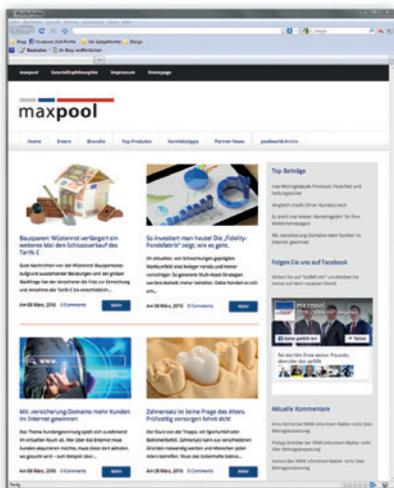
- kein Deckungsnachteil gegenüber Mitbewerbern im Schadenfall bis 100.000 €
- Ausgleich eventueller individueller Deckungsnachteile gegenüber Mitbewerbern sind dadurch mitversichert
- zukünftige Innovationen am PHV-Markt sind mitversichert
- der max-Leistungsschutz ist obligatorisch mitversichert, der 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



Mit dem maxpool-Blog stets auf dem Laufenden

Branchen-News, maxpool-Fakten, Vertriebstipps und mehr jederzeit aktuell

Sie haben den letzten maxpool-Newsletter verpasst? Kein Problem. Unter www.maxpool-blog.de können Sie sich jederzeit umfassend informieren. Egal ob Neuigkeiten aus dem Hause maxpool oder aktuelle Entwicklungen in der Finanz- und Versicherungsbranche: Mit unserem hauseigenen Firmenblog bleiben Sie stets auf dem Laufenden. Auch nützliche Vertriebstipps und Informationen zu aus maxpool-Sicht interessanten Produkten stellen wir Ihnen auf dem Blog regelmäßig zur Verfügung. Dabei können Sie sich natürlich wie immer auf die Unabhängigkeit maxpools von Produktgebern und folglich auf absolute Neutralität verlassen. In der Rubrik „Partner-News“ finden Sie zudem weitere Produkt- und Unternehmensinformationen der mit uns kooperierenden Versicherer. Besonderes Plus: Über die Kommentarfunktion können Sie mit uns in Kontakt treten und uns Ihre Meinung mitteilen. Wir freuen uns auf Ihr Feedback!

Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel.....	8, 11, 14, 40
Argubi, Norman	24 ff.
Bäte, Oliver	52
Böttcher, Markus	27
Brenneisen, Manfred	52
Czernetzki, Yvonne	20, 22
Despotovic, Jana.....	7
Dieterich, Anna.....	67
Drewes, Oliver 11 f., 24, 27 f., 30, 36 f.	
Drewes, Peter	11
Förster, Eric	11 f., 39, 72
Friedrich, Ronny	42, 49
Grabmaier, Sebastian	52
Gräfer, Martin	52
Grund, Frank	52
Heffer, Torben	27
Hille, Christian	48
Klahn, Stefan	66
Klein, Martin	52
Knabe, Falko.....	52
Kreuzkamp, Stefan	47
Madaa, Jusper	27
Maninger, Markus	8
Manthey, Bruno	8
Mehren, Lüder	52
Michaelis, Stephan	56 ff.
Nehmer, Merle	27
Nommensen, Karim	69
Pagel, Kathrin	64 f.
Rosemeyer, Franz-Josef.....	52
Rottenbacher, Frank.....	54 f.
Schlender, Katharina	70
Schwarzer, Gerhard.....	52
Tüscher, Claudia	68
Uehlein-Neujahr, Brigitte	8
Wagner, Julian	27
Wald, Matthias.....	52
Weidmann, Jens.....	39
Ammerländer.....	35
ARAG	69
Augsburger Aktienbank	45
AXA	52
Bank für Vermögen	39
Bayerische.....	34, 52, 60
BCA	31, 39
Central.....	11
comdirect	50
ConceptIF	31
Condor	11
Cortal Consors	50
DAB	50
Das Scoring.....	32
degenia.....	31
Deutsche Bank.....	39
Deutsche Kreditbank.....	70
DWS.....	39, 42, 47 f., 50
ERGO	6, 52
FIL Fondsbank	45
Finanzkontor Tauberfranken.....	8
GOING PUBLIC!	6, 55
GVO	7
HDI	20, 22
ICF Bank.....	39
InterRisk	8, 34
Jung, DMS & Cie.	31, 52
Medien-Versicherung	34
Michaelis Rechtsanwälte.....	57, 65
Netfonds	31
NV Versicherungen.....	35
Qualitypool	31
Sal. Oppenheim.....	39
Standard Life.....	11
Stuttgarter.....	52, 62
Swiss Life.....	52
TAM	41 f., 44, 46 ff.
UKV	11
vfm.....	31
VHV	35
VOLKSWOHL BUND.....	52
VWD.....	41
Wüstenrot & Württembergische...52	
YouGov.....	10 f., 40

Firmenverzeichnis

A.S.I.	52
AAB	50
AIC	41 f., 48 f.
Allianz	52, 70

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, Jana Despotovic, Anna Dieterich, Susann Eigelt, Hans-Joachim Feyerherd, Eric Förster, Nina Kehrle, Stefan Klahn, Karim Nommensen, Kathrin Pagel, Frank Rottenbacher, Katharina Schlender, 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

Anzeigenservice:

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

Herstellungsleitung:

Marcel Berno

Erscheinungsweise: vierteljährlich

Einzelpreis: 5,00 Euro brutto

Jahresabonnement: 18,00 Euro brutto

Mediadaten mit Preisliste:

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

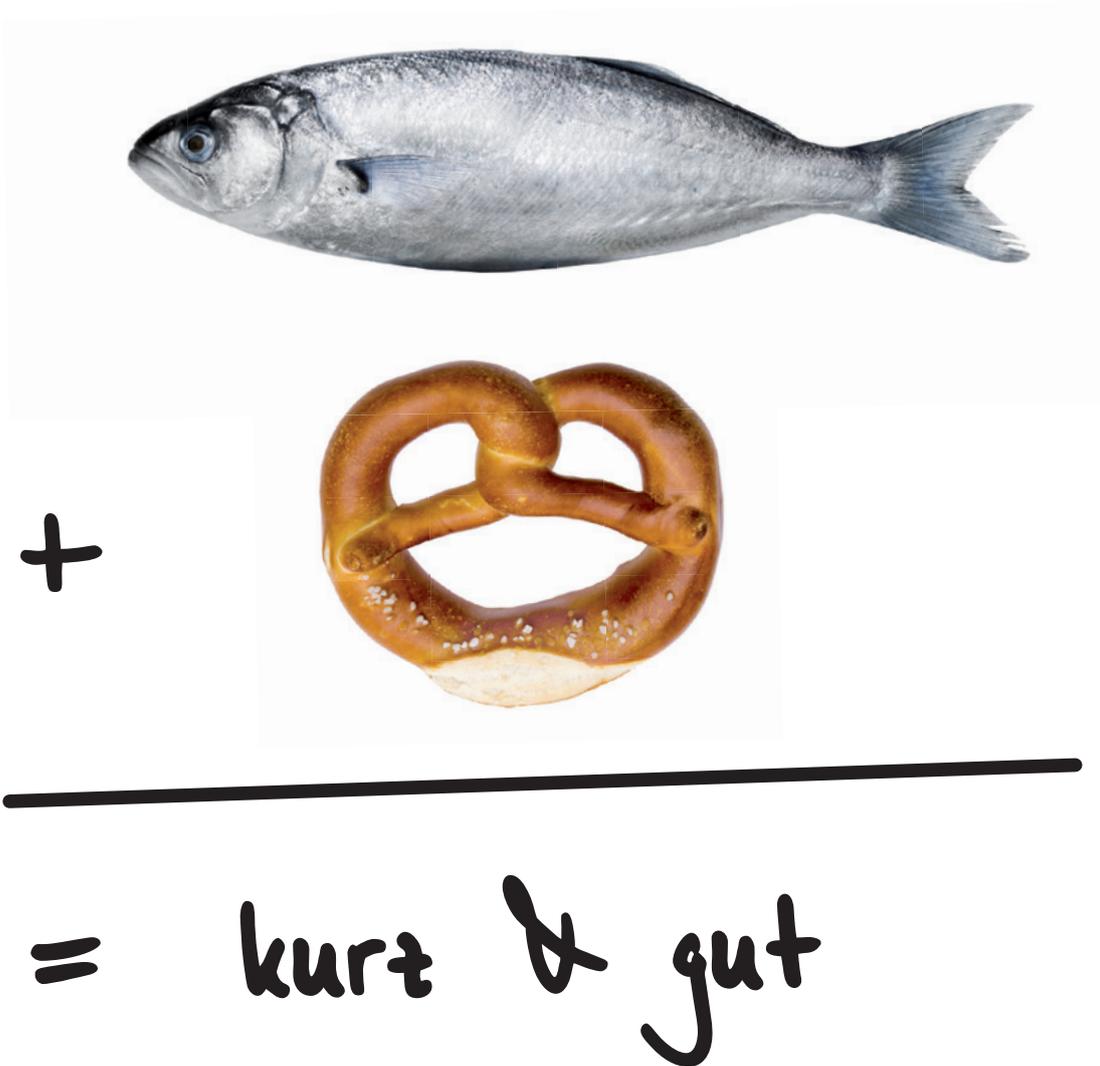
Bildnachweis:

Deckblatt: Sascha Burkard/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.

© 2016 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.



NEU: Kurze Wege zu guten Erfolgsfaktoren – POOLS & FINANCE jetzt in Nord & Süd.

- Kurz anreisen, lang profitieren.
- Gutes, wertvolles Wissen in vielen Workshops & Kongressen.
- Gute, umfassende Orientierung über 8 Pools, 2 Verbände und 80 Aussteller.
- Gutes, effektives Netzwerken in direkter Kommunikation.

> **JETZT KOSTENFREI ANMELDEN UNTER:**
SERVICE.MAXPOOL.DE/POOLSANDFINANCE

KURZ & GUT. FÜR IHREN ERFOLG.

7. Juni 2016
NÜRNBERG

14. Juni 2016
HAMBURG



**POOLS
& FINANCE**

Forum für unabhängige Finanzdienstleistung



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

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

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

