

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



**Innovativ und verlässlich
seit 1916**

**Die HAMBURGER PHÖNIX maxpool
Gruppe feiert ihr 100. Jubiläum
und blickt zurück.**

Neues von maxOffice

Wie aktuelle Sicherheitsstandards, Zusatzmodule und mehr Ihr Arbeitsleben erleichtern

InvestmentSpezial

Wie sich der bei maxpool neu aufgestellte Bereich in den ersten Monaten entwickelt hat

Stress vermeiden

Was zu beachten ist, damit Sie das Hab und Gut Ihres Kunden am besten versichern



**Damit die Vorsorgelücke geschlossen ist,
bevor sie entsteht.**

Die leistungstärkste TRAUERFALL-VORSORGE für Ihr Portfolio!

Pluspunkte für Sie als Makler

- ✓ Attraktive Vergütungsleistungen
- ✓ Transparente Prozesse
- ✓ Professioneller On- & Offline-Support
- ✓ Maklerbetreuung vor Ort

Pluspunkte für Ihre Kunden

- ✓ Lebenslange Absicherung
- ✓ Weltweiter Versicherungsschutz
- ✓ Mitversicherung minderjähriger Kinder
- ✓ Doppelte Versicherungssumme bei Unfalltod

**Mehr
Informationen unter:
monuta.de/vertriebspartner**



Liebe Maklerinnen und Makler,

Wir hatten schon schlechtere Zeiten“, sagt sich leichtfertig dahin. Aber stimmt das denn? Der Regulierungswahn der letzten Jahre, zugespitzte Haftungsrisiken, steigende Komplexität in allen Produkten, eine rasante Geschwindigkeit in Digitalisierungstechnologie und in anderen Themen der Weiterentwicklung, kritische Kunden, die eigenständige Onlinevergleiche anstellen, und immer mehr Effizienzdruck. Und die bundesweite demografische Problematik, wonach wir alle überaltern, wovon natürlich auch der Berufsstand des Maklers nicht verschont ist. Kurzum: Die gesamte Fachwelt spricht vom „großen Maklersterben“. Ich habe mich aus gegebenem Anlass außerordentlich intensiv mit der Vergangenheit befasst. Der Gründer unserer Unternehmensgruppe, Hinrich Gaede senior, hatte im Sommer 1916 und damit mitten in den Wirrungen des Ersten Weltkriegs den Mut, sich als Assekuradeur zu verselbstständigen. Kurz darauf gründete er zusätzlich eine Versicherungsgesellschaft, die er im Jahr des berühmten Börsencrashes, des „Schwarzen Freitags“ von 1929, auf den Namen HAMBURGER PHÖNIX umfirmierte und mit der er kontinuierlich weiter durchstartete. In einer Zeit, in der sich ruinierte Menschen in den USA und in Europa das Leben nahmen und nur rund zehn Jahre vor dem Ausbruch des Zweiten Weltkriegs, der wohl dunkelsten Epoche der Geschichte. Ich finde die Antwort eindeutig: Ja, „wir hatten schon schlechtere Zeiten“ als heute. Ganz eindeutig. In all diesen Katastrophen und Krisen der letzten 100 Jahre waren wir als HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe lückenlos an der Hamburger Versicherungsbörse vertreten, und wir sind es noch heute. Unsere „Ahnen“ haben in den 1940er-Jahren Schadensregulierungen aus einem unbeheizten, ausgebombten und nur teilweise überdachten Kontor vorgenommen. Wir waren stets für unsere kooperierenden Makler und deren Kunden da und werden auch mit den jetzigen Herausforderungen des Marktes zurechtkommen. Wir, die als kleiner Assekuradeur in Hamburg gestartet sind, viele Jahrzehnte parallel auch als Versicherer tätig waren und uns nun als Maklerpool mit Digitalisierungstechnologie der Extraklasse, mit viel Fantasie und mit zahlreichen weiteren Visionen für unsere nächsten 100 Jahre gerüstet haben. Ich lade Sie herzlich ein: Lesen Sie diese poolworld der Extraklasse, die in faszinierender Weise einen Rückblick auf die letzten 100 Jahre der Branche liefert. Und dann lassen Sie uns gemeinsam die nächsten 100 Jahre Versicherungsgeschichte schreiben und die Hürden der Zukunft zusammen meistern. Denn unsere Ahnen würden angesichts unserer heutigen Probleme nur milde lächelnd sagen: „Ja, wir hatten schon schlechtere Zeiten.“ Viel Spaß mit dieser ganz besonderen Geschichts-poolworld.

Herzlichst,
Ihr Oliver Drewes



Inhalt

42



■ **maxpool**

Interne Meldungen maxpool-News auf einen Blick.	06
Von Babylon zur (fast) babylonischen Verwirrung Die Geschichte des Versicherungswesens.	10
Unternehmer braucht das Land Ein Aufruf zu mehr Mut.	12
„Offen für Neues“ Makler Fausi Feriani über seine Arbeitsweise und die Zusammenarbeit mit maxpool.	14
Die fehlende Einsicht Ein Fall aus dem Leistungsservice	16
Das neue maxOffice geht live! Was Sie erwartet.	18
Angebot und Antrag in Einklang Im neuen Bereich Vorsorgemanagement werden auch Anträge verarbeitet.	20
Von der Ehre des Maklers, seinem Maklerstab und „Pfuschmaklern“ Zum Berufsstand des Maklers.	22
Der Ton macht die Musik Die umfassenden Serviceleistungen von maxpool.	24
Ein Landrover für FURAHA Wie ein Gewinnspiel letztlich Kindern in Kenia hilft.	28
Produktvergleich Wohngebäudeversicherung maxpool hat die beliebten Top-Tarife des Marktes verglichen.	32
Die Macht der Vergleichsrechner Ein Kommentar zum Vergleich der Wohngebäudeversicherungen von Franke und Bornberg.	36
Finanzierungsberatung 3.0 maxpool hilft die neue Beratungskultur spielerisch umzusetzen.	38
Mit 7 Schlüsselfaktoren zu einem erfolgreichen Webauftritt Nicht jeder Makler ist mit der Resonanz auf seine Homepage zufrieden.	40

■ **Titel**

100 Jahre hart am Wind Ein Rückblick auf die Firmengeschichte des HAMBURGER PHÖNIX.	42
--	-----------

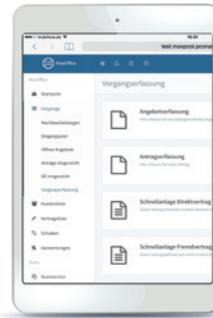
■ **Investment SPEZIAL**

Investment neu erleben Eine erste Zwischenbilanz, Thema Altersvorsorge, Marktüberblick und mehr.	62
---	-----------

62



18



84



■ **Versicherungen**

Buschfunk Neues aus der Branche	70
Interview mit Dr. Knoll Der DFV-Chef erläutert die Neuausrichtung seines Unternehmens.	72
Pflegeberatung leicht gemacht Beratungshilfen erleichtern Maklern die Überzeugungsarbeit.	74
Die höchsten versicherten Schäden bei Katastrophen Ein Überblick über die Ereignisse im Jahr 2015.	76
Wenn Kunden nach Aufbewahrungsfristen fragen ... sollten Makler antworten können.	80
Was tun bei einer Vertrags- oder Bestandsübertragung? Haftungsgefahr, Aufklärungspflicht und mehr ... Rechtsanwalt Stephan Michaelis gibt Tipps.	82
Generationenberatung: Zukunftsfeld mit Tücken Hybride Geschäftsmodelle aus provisions- und honorarbasierter Beratung sind im Kommen.	84
Was gehört in das Maklerimpresum hinein? Hier ist Ihre Orientierungshilfe.	86
Lückenloser Schutz für die Kleinen Eltern können ihr Kind finanziell bestens absichern.	88
Altersvorsorge: Auf diese Faktoren kommt es an Wer seinen Lebensstandard im Alter halten möchte, muss privat vorsorgen.	90

■ **Vertriebstipps**

Stress vermeiden im Schadensfall Die Hausratversicherung ist eine der wichtigsten im Haushalt.	92
Da lachen ja die Hühner Der Brand bei Wiesenhof als Gesprächseinstieg bei Gewerbekunden.	94
Nutzen Sie den Aha-Effekt So machen Sie die betriebliche Altersvorsorge zu einer persönlichen Sache.	96
Der Autopilot für die perfekte Altersvorsorge Lebenslange Rente ist sinnvoller als einmalige Kapitalauszahlung.	98
Auf die richtige Unterstützung kommt es an Unabhängige Makler sollten unbedingt einen starken Partner an ihrer Seite haben.	100

Beratungsdokumentation erweitert? Ein Rechtstipp von Rechtsanwalt Stephan Michaelis	102
--	------------

■ **Rubriken**

Nachgefragt ... bei Oliver Brüß	104
maxpool-Blog, Impressum, Verzeichnisse	106



„Der AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung gratuliert zum 100. Jubiläum!
Das ist 100 % Ehrensache!“

Wir gratulieren zum Jubiläum

Als Fördermitglied im AfW engagiert sich die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe aktiv mit uns für den Erhalt des Maklerberufes und für die Zukunft der objektiven Beratung in Deutschland.

Für diese Unterstützung möchten wir Euch persönlich und im Namen unserer Mitglieder danken. Bleibt bitte so dynamisch, innovativ und auch streitbar in der Sache!

Norman Wirth
Geschäftsführender Vorstand



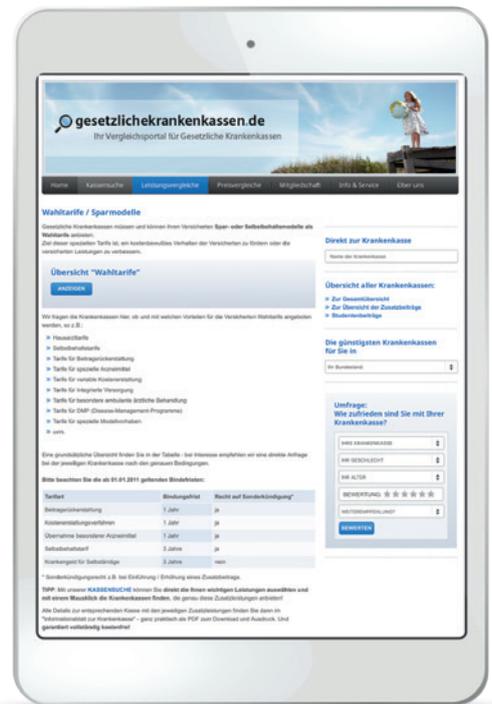
So kommen Ihre Gewerbekunden an ihr Geld



Dieses Szenario hat jeder Dienstleister schon einmal erlebt: Der Auftrag ist erfolgreich ausgeführt, die Rechnung geschrieben und an den Kunden verschickt. Doch der Zahlungseingang auf dem Firmenkonto bleibt aus. Mit dem Forderungsmanagement der D.A.S. können maxpool-Partner selbstständigen Unternehmern eine passende Absicherungslösung bieten. Der Tarif deckt das Kostenrisiko ab, das entsteht, wenn Forderungen zwischen 100 und maximal 100.000 Euro auf außergerichtlichem Weg eingetrieben werden müssen. Weiterführende Informationen zum Tarif sind im maxINTERN unter Gewerbeversicherungen/Forderungsmanagement hinterlegt. Dort stehen unter anderem auch die Deckungsnote und die Versicherungsbedingungen zum Download bereit.

Neue Kooperationen im LV- und KV-Bereich

maxpool konnte das Produktangebot in den Bereichen KV und Gewerbe jüngst weiter ausbauen. Über die Kassensuche GmbH können maxpool-Partner ermitteln, welche Krankenkassen vom Preis-Leistungs-Verhältnis zu den Bedürfnissen ihrer Kunden passen. Auf www.gesetzlichekrankenkassen.de lassen sich die Leistungen und Beiträge diverser gesetzlicher Krankenkassen miteinander vergleichen und Mitgliedschaftsanträge herunterladen. Für eine reibungslose Abwicklung sollten Makler Vergleiche über den im maxINTERN unter Krankenversicherung/Gesetzliche Krankenversicherung hinterlegten Link durchführen. Mit Covomo können maxpool-Partner für Kunden, die ins Ausland reisen, ab sofort schnell und einfach den passenden Versicherungsschutz vergleichen und direkt abschließen. Covomo bietet Deutschlands größte Tarifdatenbank mit mehr als 750 Tarifen. Sämtliche Produkte wie etwa Auslandskrankenversicherung oder Reiserücktrittsversicherung sowie alle Laufzeiten (zum Beispiel eine Woche Urlaub bis fünf Jahre Auswanderung) und Kundengruppen sind in einem „One-Stop-Shop“ erhältlich. Weiterführende Informationen finden sich im maxINTERN unter Krankenversicherung/Gesetzliche Krankenversicherung beziehungsweise Auslandsreise-KV. In der ALLCURA Versicherungs-Aktiengesellschaft finden maxpool-Partner zudem einen weiteren Anbieter für Vermögensschadens-Haftpflichtversicherungen.



Jetzt für maxAdvice registrieren

maxAdvice unterstützt maxpool-Partner mit einer Erlaubnis nach Paragraph 34f GewO zuverlässig bei der Anlageberatung. Die Software führt sie vollkommen intuitiv durch das Kundengespräch und ermöglicht eine qualitativ hochwertige und effiziente Beratung. Interessierte Kooperationspartner können sich telefonisch unter (0 40) 29 99 40-880 oder per E-Mail an investment@maxpool.de für maxAdvice freischalten lassen. Auch Makler mit einer Zulassung nach Paragraph 34d GewO können die Software nutzen. In diesem Fall übernimmt maxpool die Kundenberatung, sobald Kundenüberleitungs- und Kundenerfassungsbogen vorliegen.



„Zusammenkommen ist ein Beginn,
Zusammenbleiben ist ein Fortschritt,
Zusammenarbeiten ist ein Erfolg.“

Henry Ford

Die Allianz gratuliert zum 100-jährigen Jubiläum

Was macht starke Partnerschaften aus? Der Glaube an eine gemeinsame Zukunft! Wir blicken auf Jahre äußerst erfolgreicher Zusammenarbeit mit der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe zurück und freuen uns über den einzigartigen Meilenstein in Ihrer Firmengeschichte. Eine Firmengeschichte, die längst zur Erfolgsstory geworden ist.

Mit den besten Glückwünschen

Dr. Thomas Wiesemann

Vorstand Maklervertrieb, Allianz Lebensversicherungs-AG
und Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Interview



„Vollständige und policerungsfähige Anträge werden schneller bearbeitet.“

Andreas Goetzke-Pfeil
Teamleiter Komposit-Management

poolworld: Worauf sollten Makler achten, wenn sie einen Antrag ausfüllen und zügige Bearbeitung wünschen?

Andreas Goetzke-Pfeil: Sie unterstützen uns, indem sie ihre Anträge über das maxOffice hochladen. So erhalten sie schnellere Einsicht in den Bearbeitungsstand, da die über maxOffice hochgeladenen Anträge besonders schnell bearbeitet werden. Sachanträge sollten Makler unbedingt online über unsere Vergleichsrechner abschließen. Auch damit können sie uns entlasten und eine schnellere Bearbeitung ermöglichen. Hinsichtlich der Lesbarkeit mancher Handschriften und des korrekten Anlegens von Kundendaten ist es hilfreich, wenn Makler das maxOffice stärker nutzen. Dadurch können Falsch- oder gar Doppelanlagen vermieden werden. Anträge sollten stets vollständig ausgefüllt sein. Ausgefüllte Anträge werden bei den Gesellschaften zügiger bearbeitet und dadurch fließen auch Courtagen schneller. Bei Fragen helfen die entsprechenden Teams gern weiter.

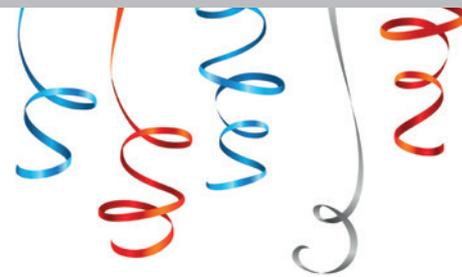
poolworld: Wie lange dauert es von der Einreichung des Antrags bis zur Rückmeldung durch die Versicherer?

Goetzke-Pfeil: Leider sind die Bearbeitungszeiten sehr unterschiedlich. In der Regel bearbeiten die Gesellschaften vollständige und policerungsfähige Anträge schneller als

unvollständige. In den Bereichen LV und KV sorgt die Risikoprüfung für längere Bearbeitungszeiten, als dies bei Anträgen ohne Gesundheitsfragen der Fall ist. Es kommt vor, dass Versicherer in Urlaubszeiten oder im Jahresendgeschäft mehr als drei Wochen benötigen, um Anträge zu bearbeiten. In solchen Fällen benachrichtigen wir Sachbearbeiter die Geschäftsleitung von maxpool und nehmen Kontakt zu den Versicherern auf. Überhaupt fragen wir stets die Bearbeitungsstände eingereichter Anträge an, um eine schnelle Bearbeitung zu erwirken. Dies geschieht vollautomatisch. Sollten Makler dringend einen Stand zu einem Antrag benötigen, helfen wir gern und halten notfalls direkt Rücksprache mit dem jeweiligen Versicherer.

poolworld: Wo liegen die Herausforderungen beim Erfassen von Anträgen?

Goetzke-Pfeil: Sie liegen darin zu überprüfen, ob alle Anträge vollständig ausgefüllt sind. Jeder Versicherer hat je Sparte unterschiedliche Anträge. Zudem werden Tarife neu aufgelegt oder Antragsformulare erweitert. Auch die Datenerfassung in unserem Bestandsführungssystem ist je nach Tarif und Sparte sehr unterschiedlich. Es ist sehr wichtig, dass alle Daten korrekt erfasst werden, da hiervon unter anderem die Buchung der Courtagen oder die Policenveredelung im LV-Bereich abhängen. ■



Jubiläen

2016 ist bei der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe das Jahr der Jubiläen. Nicht nur, dass die Unternehmensgruppe ihr 100-jähriges Bestehen feiert. Auch einigen Mitarbeitern konnte maxpool in diesem Jahr schon zu runden Jubiläen gratulieren. Darunter Gülnur Durgut, die seit beeindruckenden 15 Jahren zum maxpool-Team zählt. Eine Kollegin aus dem Mahnwesen konnte zudem die Zehn-Jahres-Marke knacken, und Julia Müller, Nadine Stebel sowie Yvonne Czernetzki sind immerhin seit schon fünf Jahren Teil von maxpool. Wir gratulieren den genannten Kolleginnen auf diesem Wege noch einmal ganz herzlich und freuen uns auf viele weitere gemeinsame Jahre.

Neuer Moped-Rechner

Die Moped- und Rollersaison ist in vollem Gange. Mit dem Tarifrechner der Bayerischen können maxpool-Partner ihren Kunden einfach und schnell neue Kennzeichen bestellen. Lediglich die relevanten Daten müssen sie selbst eingeben, die Bestätigungsmail und das neue Kennzeichen erhalten Kunden direkt vom Versicherer. Der Tarifrechner lässt sich auch als Endkundenrechner in die eigene Maklerhomepage einbinden. Angebundene Kooperationspartner können den Rechner über das maxOffice oder im maxINTERN unter Sachversicherungen/Kleinkraftfahrern abrufen. Ebenfalls im maxINTERN hinterlegt ist auch der Einbettungslink des Endkundenrechners.





*„Rückgrat und Mut gepaart mit
hanseatischer Ruhe und Ratio machen
Euch einzigartig am Markt.“*

Wenn es an dieser Stelle kein anderer sagt, so sagen wir es: Wow!

Seit 100 Jahren inhabergeführt, immer wieder den Mut, neue Wege zu begehen und Zeichen zu setzen – das verdient unseren Respekt. Wir bewundern Euer Rückgrat, welches sich über Inhabergenerationen zurückverfolgen lässt. Damit seid Ihr für uns – junge Unternehmer – stets ein Vorbild.

Es erfüllt uns mit Stolz, eng mit Euch zusammenarbeiten zu dürfen. Und wir wünschen uns für Euch: Bleibt genau so.

Tilman Freyhagen

Philipp Siebert

a]sterspree

Von Babylon zur (fast) babylonischen Verwirrung

Die Geschichte des Versicherungswesens begann schon vor Jahrtausenden im Zweistromland – und brachte eine heute schier unüberschaubare Vielfalt von Absicherungsmodellen hervor.



Das Prinzip der kollektiven Risikoübernahme, wie sie in einer Versicherung Gestalt annimmt, ist einfach und überzeugend, auch ohne mathematische Kenntnisse. So verwundert es nicht, dass quasi mit Beginn der menschlichen Zivilisation auch die ersten Versicherungen abgeschlossen wurden. Die frühesten Zeugnisse datieren auf etwa 1.800 v. Chr., als in Babylon eine Art Haftpflichtpolice dokumentiert wurde. Ob auch Makler beteiligt waren, ist nicht überliefert, denn die obligatorische Beratungsdokumentation war noch nicht erfunden. In Europa übernahmen zur Zeit Karls des Großen, also um 800 n. Chr., die damals entstehenden Gilden (Zusammenschlüsse von

Kaufleuten) auch Versicherungsaufgaben. Diese betrafen hauptsächlich die Seefahrt und deren Risiken, die auch bei den weiteren Meilensteinen der Versicherungsgeschichte im Fokus standen.

So geht die kaufmännisch-kommerzielle Versicherung auf die italienischen See- und Handelsmächte des späten Mittelalters zurück, wo auch die frühesten Maklertätigkeiten registriert wurden (siehe Seite 22). Seeversicherungen, die Schiff und Ladung gegen Unfälle und Piratenangriffe schützten, etablierten sich ab dem 14. Jahrhundert. Und um diese Zeit verbreitete sich auch der Beruf des Maklers von Italien ausgehend über die Niederlande

nach Spanien, England und schließlich Deutschland.

Das Spektrum der versicherbaren Risiken erweiterte sich nach und nach. Zunächst kamen in der frühen Neuzeit Feuer- und Lebensversicherungen hinzu. Die Bismarckschen Sozialreformen brachten Ende des 19. Jahrhunderts die großen gesetzlichen Versicherungssysteme hervor: Kranken-, Unfall- und Rentenversicherung (die Arbeitslosenversicherung wurde erst 1927 eingeführt). Im privaten

Ein kundiger Lotse ist heute dringender nötig denn je.

Sektor entstanden parallel für die immer größeren Industriebetriebe gewerbliche Policen zum Schutz des Unternehmens Eigentums, außerdem mussten die aufkommenden Automobile versichert werden. Ab Mitte des 20. Jahrhunderts setzten sich auch Tier- und Hausratversicherungen mehr und mehr durch.

Es war ein langer Weg bis zum heutigen Versicherungswesen, das für jedes noch so abseitige Risiko eine Deckung parat hält. Die Vielzahl und Komplexität der Absicherungsmöglichkeiten – auch innerhalb einer Sparte – hat längst zu einer fast babylonischen Verwirrung unter den Verbrauchern geführt. Ein kundiger Lotse ist daher dringender nötig denn je, und auch er kommt heutzutage nicht mehr ohne Hightech-Unterstützung aus. So spiegelt das Versicherungswesen mit seiner Historie das menschliche Leben im Allgemeinen, von Babylon bis heute. ■



„Wirklich erfolgreich zu sein bedeutet immer erfolgreicher zu werden. Denn Erfolg ist kein Zustand, sondern ein Prozess.“

100 Jahre HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe

Das heißt seit 100 Jahren Kernkompetenz in allen Fragen rund um die Versicherungsbranche und die Finanzdienstleistung. Als langjähriger Wegbegleiter der Entwicklung des Unternehmens gratuliert der ALTE LEIPZIGER - HALLESCHE Konzern zu diesem außergewöhnlichen Jubiläum.

Im Laufe der Jahre entwickelte sich zwischen uns nicht nur eine erfolgreiche Zusammenarbeit auf Basis von Zuverlässigkeit und Transparenz, sondern auch eine respektvolle und nachhaltige Partnerschaft.

Vertrauen ist nun mal das höchste Gut unserer Branche und wird geprägt von den Merkmalen: Kompetenz, Seriosität, Qualität, Beständigkeit und Verlässlichkeit – Merkmale, die für die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe immer oberste Maxime sind.

Ich persönlich freue mich über die Entwicklung, die die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe in den letzten Jahren genommen hat, und bin fest davon überzeugt, dass das Unternehmen auch für die anstehenden Veränderungen in unserer Branche gut gerüstet ist.

Auf eine gemeinschaftliche erfolgreiche Zukunft

Frank Kettner

Vorstand Vertrieb und Marketing ALTE LEIPZIGER - HALLESCHE Konzern

Unternehmer braucht das Land

DFV-Vorstandschef Dr. Stefan Knoll über den grundlegenden Unterschied zwischen angestellten Managern und echten Unternehmern – und deren Bedeutung für Deutschland



„Wir verlieren es zunehmend, die Bereitschaft zum Risiko zu kultivieren.“

Dr. Stefan Knoll
Vorsitzender des Vorstands
DFV Deutsche Familienversicherung AG

Den Unterschied zwischen einem Manager und einem Unternehmer gilt es an den Anfang zu stellen. So ist der Manager angetreten, um sich zu entwickeln, während der Unternehmer mit einer Idee den Markt gestalten will. Der eine verwaltet fremdes Geld, fremde Mitarbeiter, während der Unternehmer eigenes Geld und eigene Mitarbeiter einsetzt und führt.

Damit sind auch unterschiedliche Risiken im Fall des Scheiterns verbunden. Im einen Fall der Verlust des Arbeitsplatzes, abgedeckt durch Abfindungen und die sozialen Sicherungssysteme. Im anderen Fall der Verlust von Vermögen und der gesellschaftlichen Reputation.

Letzteres darf nicht unterschätzt werden: Zwar hat unsere Gesellschaft durchaus Respekt vor dem Mut, ein unternehmerisches Risiko einzugehen. Gleichzeitig jedoch wird das Scheitern oft mit grundsätzlichem Versagen gleichgesetzt. Und tatsächlich hat der Unternehmer, der nicht reüssiert, in letzter Konsequenz versagt. Dennoch sollte auch dieser Versuch aller Ehren wert sein, weil wir in unserem Land eben Unternehmer brauchen. Warum machen wir uns nicht auch das amerikanische

Motto „Immer einmal öfter aufstehen, als man gefallen ist“ als selbstverständliche Maxime zu eigen?

Unternehmer suchen Marktlücken und schließen diese idealerweise, was das Angebot erhöht oder die vorhandenen Angebote verbessert. Man kann einwenden, dass das auch ein Bestreben jener Unternehmen ist, die von angestellten Managern geführt werden. Ein zutreffender Einwand, der aber mit dem Hinweis auf das Risiko des Scheiterns relativiert wird. Ein Risiko, das jedem Versuch, eine Marktlücke zu schließen oder vorhandene Angebote zu verbessern, immanent ist. Der Unternehmer haftet für dieses Risiko persönlich und unmittelbar, und gerade das macht ihn so besonders.

Und wegen dieser Besonderheit geht es in Wirklichkeit um eine Geisteshaltung, eine Einstellung zum Leben und Arbeiten, in deren Mittelpunkt die Bereitschaft zum persönlichen Risiko steht. Es geht um Mut. Mut aber kann nur dort entstehen, wo die Gefahr der persönlichen Verletzung mit dem Handeln verbunden ist.

Ein Land wie Deutschland braucht Menschen mit der Bereitschaft zum

Besonderen und zum persönlichen Risiko, wenn es zukunftsfähig sein will. Nur wenn wir Neues ausprobieren, etwas versuchen und auch bereit sind, ins Ungewisse zu handeln, werden wir uns im internationalen Wettbewerb behaupten können. Es hilft nicht, wenn wir voller Erstaunen auf die US-amerikanischen Giganten der Moderne blicken. Warum tun wir uns mit Vergleichbarem im eigenen Land so schwer? Eine Antwort darauf ist, dass wir es zunehmend verlieren, die Bereitschaft zum Risiko zu kultivieren.

In diesem Sinne gratuliert die Deutsche Familienversicherung ihrem inhabergeführten Vertriebspartner HAMBURGER PHÖNIX maxpool AG zum 100-jährigen Jubiläum seiner Firmengeschichte.

Die Deutsche Familienversicherung ist Ergebnis unternehmerischen Handelns, und sie ist inhabergeführt. Sie hat die besten Kranken- und Pflegezusatzversicherungsprodukte im deutschen Markt entwickelt.

Das Schließen von Marktlücken, das Verbessern des Angebots als das Ergebnis unternehmerischen Handelns ist unser Anspruch und Basis unseres Erfolgs. ■

Die AXA Konzern AG gratuliert zum 100-Jährigen



Wir möchten Ihnen und Ihren Mitarbeitern zu Ihrem 100-jährigen Bestehen gratulieren. Der Name HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe steht für Qualität, Zuverlässigkeit und Kompetenz. Wir sind stolz auf die Zusammenarbeit mit Ihrer Firmengruppe. Herzlichen Glückwunsch zu einem so erfolgreichen Unternehmen. Alles Gute für die Zukunft

Christian Pohl
Leiter Vertriebsdirektion Vorsorge/
Kranken Hamburg
Makler- und Partnervertrieb

Simone Argubi gratuliert zum Jubiläum



1916 – ein aufregendes Jahr, neben dem HAMBURGER PHÖNIX wurde auch BMW gegründet, es herrschte Krieg, Gregory Peck wurde geboren und der Kaiser von Österreich verstarb. Nach nunmehr 867.000 Stunden erfolgreicher Unternehmensgeschichte können wir nur noch sagen, macht weiter so! Wir freuen uns auf die weiterhin erfolgreiche und vor allem angenehme Zusammenarbeit mit der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe. Von uns daher alles Gute zum Jubiläum und lasst uns auf die nächsten 100 Jahre anstoßen.
Simone Argubi

Die Hanse Finanzen gratuliert zu 100 Jahren Qualität



Die Versicherungsbranche ist ein Markt, der von stetigen Veränderungen und Neuheiten geprägt ist. Wir freuen uns umso mehr darüber, mit der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe den Geschäftspartner an unserer Seite zu haben, der uns in unseren

wichtigen Geschäftsfeldern hanseatisch und verlässlich den Rücken stärkt. Die Hanse Finanzen schickt somit die besten Glückwünsche zum 100-jährigen Firmenjubiläum und freut sich auf die kommenden Jahre.

Maik Pfeiffer & sein Team gratulieren zum Jubiläum



Mit einem ganzen Jahrhundert blickt die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe auf eine gewachsene, erfolgreiche Firmengeschichte zurück. Schon Henry Ford wusste: Zusammenkommen ist ein Beginn, Zusammenbleiben ein Fortschritt, Zusammenarbeiten ein Erfolg. Das Ganze gepaart mit hohen Qualitätsansprüchen und dem Blick auf sinnvolle Innovationen ist auch zukünftig ein Garant für unaufhaltsames Wachstum. Das wünschen wir von Herzen und freuen uns auf eine weiterhin erstklassige Zusammenarbeit.

Perfekte Verbindung



Tradition und Moderne mit Blick für die Herausforderungen eines sich ständig wandelnden Marktes – dafür steht die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe seit nunmehr 100 Jahren. Herzlichen Glückwunsch zu diesem besonderen Jubiläum! Vielen Dank an das gesamte Team, das mir als Maklerin Tag für Tag bei allen Fragen mit Rat und Tat kreativ zur Seite steht – ich freue mich auf die Fortsetzung dieser vertrauensvollen Zusammenarbeit.
Mit den besten Wünschen
Anja Willner

prOteam Maklerservice Jens Schulz gratuliert



Was für ein beeindruckendes Firmenjubiläum – 100 Jahre am Markt. Wir sind stolz darauf, dass wir seit Langem als Partner der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe agieren. Eine faire, offene Zusammenarbeit, innovative Impulse und bemerkenswerte Ergebnisse zeichnen diese Partnerschaft aus. Wir sind gespannt auf die nächsten Jahrzehnte und freuen uns weiterhin auf die Zusammenarbeit.
Ich wünsche von Herzen auch für die nächsten 100 Jahre alles Beste! Macht weiter so.

Ihr Volkswohl Bund gratuliert zum 100-jährigen Bestehen



Sie hatten nicht nur den Mut, ein Unternehmen zu gründen. Sie hatten auch das Können und das Geschick, es nun schon 100 Jahre lang zu erhalten. Wir bewundern an Ihrem Unternehmen die Mischung von Traditionsbewusstsein und modernem Führungsstil. Wir gratulieren zu dieser Meisterleistung. Alles Gute für die Zukunft
Vertriebsvorstand Dietmar Blasing

Rainer Kröger Versicherungsmakler gratuliert



Seit 1999 arbeite ich mit der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe zusammen. In all diesen Jahren stand immer ein kollegiales Miteinander gepaart mit exzellenter Fachkompetenz im Mittelpunkt. Daher möchte ich dem ganzen Team ganz herzlich zu 100 Jahren Firmengeschichte gratulieren und freue mich auf die weitere Zusammenarbeit. Alles Gute für die Zukunft wünscht
Rainer Kröger

„Offen für Neues“

Mit maxpool-Maklern im Gespräch. Fausi Feriani, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Bremer FinaCon Management Consulting GmbH, über seine ganzheitliche Arbeitsweise und die Zusammenarbeit mit maxpool



poolworld: Herr Feriani, Ihre Anfänge liegen im Versicherungsbereich, heute decken Sie ein breites Spektrum an finanzbezogenen Beratungsleistungen an. Wie kam es dazu?

Fausi Feriani: Nach meiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann habe ich 2002 als selbstständiger Vermittler begonnen, ab 2005 mit dem Einzelunternehmen FinaCon. Dabei habe ich festgestellt, dass der Beratungsbedarf der Kunden häufig weit über Versicherungsfragen hinausgeht. Nur diesen Bereich zu optimieren, greift einfach in vielen Fällen deutlich zu kurz. Folglich habe ich verschiedenste Fortbildungen absolviert, um mir nach und nach die Kompetenzen für eine ganzheitliche Finanz- und schließlich auch Unternehmensberatung anzueignen. Neben Lehrgängen beispielsweise in Finanzierung, Mediation, juristischer Vertragsgestaltung und Insolvenzrecht gehörte dazu auch ein Studium zum Wirt-

schaftsjuristen, das ich vor zwei Jahren abgeschlossen habe. Meine Kunden sind froh, dass ich ihnen alles aus einer Hand bieten kann, was nicht nur im Bereich Schuldnerberatung für Gewerbekunden sinnvoll ist. Hier sollten Werkzeuge wie Umfinanzierung, Umstrukturierung und Versicherungsmanagement nahtlos und stimmig zusammenwirken.

poolworld: Wo stehen Sie heute mit Ihrem Unternehmen?

Feriani: Seit Ende 2014 ist FinaCon eine GmbH, die derzeit aus einem neunköpfigen Team besteht. Unser Leistungsportfolio reicht von Unternehmens- und Schuldnerberatung über Vermögensverwaltung und Kapitalanlagen bis hin zu juristischer Vertragsgestaltung und Fuhrparkmanagement. Und natürlich – sowohl für Gewerbe- als auch für Privatkunden – Versicherungen und Finanzierungen, die rund die Hälfte unseres Umsatzes ausmachen.

poolworld: Warum haben Sie maxpool als Pool-Partner gewählt?

Feriani: Ich hatte zunächst mit einem

anderen Pool kooperiert, war damit aber nicht vollauf zufrieden. Bei einer Google-Suche bin ich dann auf maxpool gestoßen. Das Angebot machte einen überzeugenden Eindruck, und der wurde dann auch bestätigt. maxpool ist ein sehr innovativer Pool, immer offen für Neues, was auch für unser Unternehmen gilt.

poolworld: Worin zeigt sich das?

Feriani: maxpool hat mit einigen bahnbrechenden Neuerungen Standards gesetzt, etwa mit dem Leistungsservice und der Policenveredelung. Auch die IT-Unterstützung lässt keine Wünsche offen, das CRM bietet genau das, was Makler im Alltag und darüber hinaus brauchen. Aber es sind nicht nur die vielfältigen, stets mit fundiertem Know-how unterlegten Services, die wir an maxpool schätzen – es herrscht dort einfach auch ein besonderer Kooperationsgeist. Und dass ich als Bremer mal schnell persönlich vorbeischauchen kann, kommt noch als Sahnehäubchen hinzu. ■





*„Sei eine erstklassige Ausgabe
deiner selbst statt eine
zweitklassige von jemand anderem.“*

Judy Garland



Herzlichen Glückwunsch!

Als einer der großen deutschen Pools und Innovationstreiber gratulieren wir der maxpool-Unternehmensgruppe zum 100-jährigen Jubiläum. Auch Sie zählen zu den namhaften Dienstleistern im Maklermarkt, die erkannt haben, wie wichtig Innovationen sind, und Neuerungen möglichst schnell dem Markt zur Verfügung stellen. Und weil echte Neuerungen wie guter Wein sind – sie altern nicht, sie reifen –, lohnt es sich, zu so einem echten Feier-Tag eine Flasche zu öffnen und aufeinander anzustoßen.

Auf neue Erfolge mit neuen Gemeinsamkeiten!

Christina Schwartmann, Vorstand der BCA AG

Dr. Frank Ulbricht, Vorstand BCA AG und BfV Bank für Vermögen AG

Oliver Lang, Vorstand BCA AG und BfV Bank für Vermögen AG



seit 1985

Die fehlende Einsicht

Zum Umzugsstress der Familie Weiß gesellt sich Versicherungsstress. Noch vor dem Einzug wird in ihr neues, renoviertes Haus eingebrochen. Doch der Sachbearbeiter blockt ab, der Leistungsservice schreitet ein.



Familie Weiß hat ihr neues Heim noch gar nicht bezogen, als sie schon Opfer eines Einbruchs wird. Werkzeuge, eine Duschtrennwand, ein neuer Kühlschrank – die Einbrecher nehmen alles mit, was im neuen Haus nicht niet- und nagelfest ist. Insgesamt werden Gegenstände im Wert von über 4.000 Euro entwendet. Zudem hebeln die Täter ein Fenster auf und verursachen damit einen weiteren Schaden von gut 650 Euro. Ein

klarer Fall von Einbruchdiebstahl. Das sieht auch die Helvetia so. Die Einwände kommen erst in der Leistungsregulierung. Von Außenversicherung ist die Rede und es wird teilweise von der Hausrat- auf die Wohngebäudeversicherung verwiesen. Dort seien Bestand- und Ersatzteile wie der entwendete unverbaute Badheizkörper versichert. Der Versicherungsschutz für den neuen Kühlschrank wird sogar gänzlich verneint. Er sei durch

die Anlieferung im neuen Haus nie Bestandteil des Hausrats geworden. Der Makler wird stutzig und wendet sich an den Leistungsservice.

Der Sachverhalt ist schnell geprüft. „Der Verweis auf die Außenversicherung ist ganz klar Quatsch. Hier greift eindeutig der Versicherungsschutz bei Wohnungswechsel“, so Syndikusanwältin Yvonne Czernetzki. „Während eines Wohnungswechsels besteht Versi-

Wohnungswechsel – das ist versichert!

Umzug in eine neue Wohnung

- Der Versicherungsschutz der Hausratversicherung geht bei einem Wohnungswechsel auf die neue Wohnung über.
- Während des Wohnungswechsels besteht Versicherungsschutz in beiden Wohnungen.
- Zwei Monate nach Umzugsbeginn endet in der Regel der Versicherungsschutz für die bisherige Wohnung. Der Umzug beginnt mit dem Zeitpunkt, in dem erstmals versicherte Sachen dauerhaft in die neue Wohnung gebracht werden.

Anzeige der neuen Wohnung

- Spätestens bei Beginn des Einzuges ist dem Versicherer der Wohnungswechsel mit Angabe der neuen Wohnfläche anzuzeigen.
- Sofern mit dem Versicherer für die bisherige Wohnung die Anbringung besonderer Sicherungen vereinbart war, muss der Versicherer über die Sicherungen der neuen Wohnung informiert werden.

- Bei einem Wohnungswechsel ändert sich der Beitrag zur Hausratversicherung ab Umzugsbeginn, wenn die neue Wohnung an einem Ort liegt, für den der Tarif des Versicherers einen anderen Beitragssatz vorsieht. Bei einer Beitragserhöhung hat der Versicherungsnehmer das Recht, die Versicherung zu kündigen.

Mehrere Wohnungen

- Der Versicherungsschutz geht nicht auf die neue Wohnung über, wenn der Versicherungsnehmer die bisherige Wohnung behält und weiterhin bewohnt (Doppelwohnsitz). Für beide Wohnungen besteht Versicherungsschutz für die Dauer von zwei Monaten.

Umzug ins Ausland

- Auch bei einem Wohnungswechsel ins Ausland geht der Versicherungsschutz nicht auf die neue Wohnung über. Er erlischt zwei Monate nach Umzug.

cherungsschutz in beiden Wohnungen, und das vorliegend für zwei Monate.“ Sobald die ersten Sachen in das neue Haus gebracht werden, beginnt die Frist zu laufen und damit der doppelte Versicherungsschutz. „Wo der Kühlschrank angeliefert wird, spielt dann keine Rolle mehr.“ Zudem gibt es Rechtsprechung, nach der unverbaute Bauteile wie die Duschwand und die Mischbatterie der Hausratversicherung zuzurechnen sind. „Erst nachdem diese eingebaut sind, werden sie Wohnungsbestandteile und sind der Wohngebäudeversicherung zuzuordnen“, führt Czernetzki weiter aus. Der maxpool-Leistungsservice geht in Widerspruch.

Der nächste Einwand lässt nicht lange auf sich warten. Dieses Mal verweist der Sachbearbeiter auf den vermeintlich zu spät gemeldeten Umzug. Später verstrickt er sich in Widersprüche bezüglich der Definition von Umzug und Einzug und wann etwas zu melden ist. Das Team vom Leistungsservice hat schließlich genug. „Die Einwände des Sachbearbeiters waren in keiner Weise rechtlich haltbar und haben die Schadensregulierung nur unnötig verzögert“, so Susann Eigelt aus dem Team Leistungsservice. „In Anbetracht der Zeit und im Interesse des Kunden haben wir dann Kontakt an anderer Stelle aufgenommen und der Schaden wurde endlich vollumfänglich vergütet.“ Irren ist menschlich, und wo Menschen arbeiten, passieren Fehler. Sollten diese jedoch nicht korrigiert werden und die Argumentation keine rechtliche Grundlage haben, sind sie ein Fall für den maxpool-Leistungsservice. „Wir haben diesbezüglich schon einiges erlebt. Manchmal können wir Einwände relativ schnell ausräumen, im schlechtesten Fall muss der Kunde damit leider vor Gericht. Dann ist die Rechtslage in der Regel nicht eindeutig und eine Klärung nur gerichtlich herbeizuführen“, so Czernetzki. „Kunden sollten auf keinen Fall eine fragliche Ablehnung einfach auf sich beruhen lassen und gern Kontakt zu uns aufnehmen.“ ■



Wir sind für Sie da!

Der maxpool-Leistungsservice prüft vorliegende Leistungsablehnungen im Rahmen der Nebenpflicht als Makler und unterstützt auf Wunsch die außergerichtliche Geltendmachung der bestehenden Ansprüche aus dem Versicherungsvertrag.

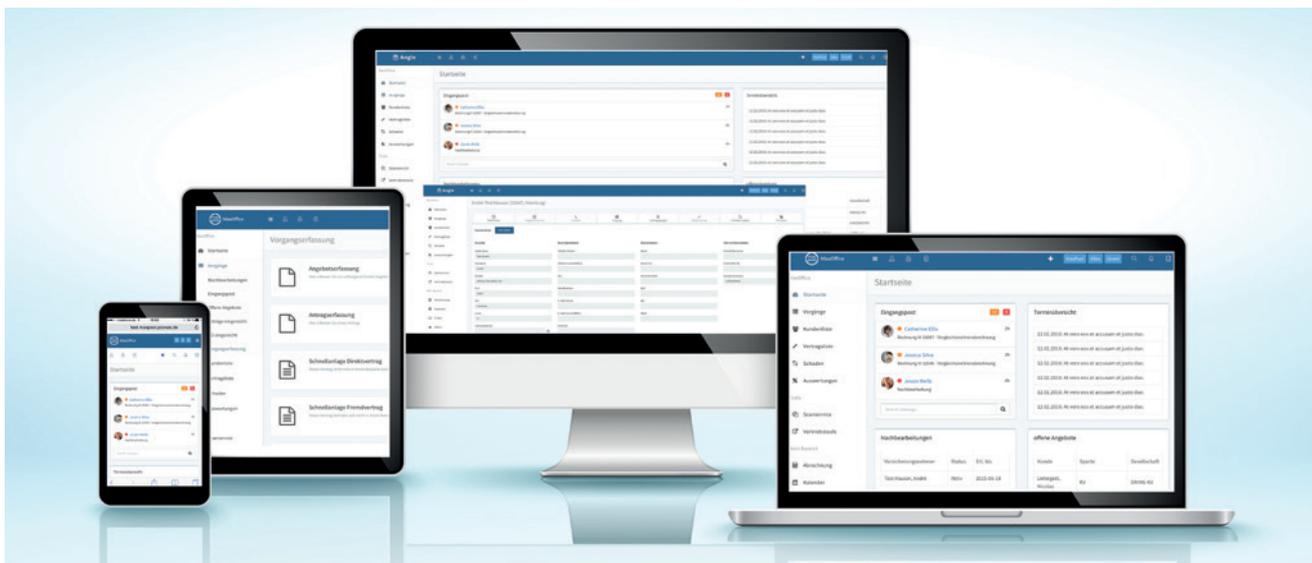
Bei Biometrieprodukten und bei existenziellen Großschäden übernimmt maxpool sogar von Beginn an die Leistungsfallbegleitung; das heißt, hier beginnt die Unterstützung unserer Kunden mit der Beantragung der Leistung.

Telefon: (0 40) 29 99 40-425

E-Mail: leistungsservice@maxpool.de

Das neue maxOffice geht live!

Neue Sicherheitsstandards, Zusatzmodule und eine Oberfläche für alle Endgeräte erwarten Sie.



Ursprünglich wollten wir im Januar 2016 mit dieser Version online gehen. Dann jedoch haben wir entschieden, das System wirklich rundum hervorragend aufzubauen und deshalb umfassend neu zu programmieren. Diese Arbeit hat Zeit beansprucht. Jetzt ist die Programmierung abgeschlossen und maxpool liefert im Rahmen der POOLS & FINANCE eine Beta-Version an alle interessierten Makler aus. Sie können die ihnen bekannten Funktionen in einem modernen Design auf neuester Technik nutzen. Die wesentlichen Neuerungen sind eine geräteunabhängige Oberflächenprogrammierung, eine Optimierung der Sicherheitsstandards auf den neuesten Stand sowie die Einführung von maxOffice Premium mit nützlichen Zusatzmodulen.

Ihre neue maxOffice-Version passt sich jetzt automatisch dem jeweiligen Endgerät an, ohne dass Sie Einbußen an der Menüführung erleben werden. Dieses responsive Design ermöglicht es Ihnen, problemlos Ihre Online-Kundenverwaltung auf mobilen Endgeräten zu nutzen.

An der etablierten Menüführung haben wir nichts geändert, Sie finden wie gewohnt alle Funktionen wieder. Erleben und nutzen Sie alle Funktionen auf Ih-

Sie können all Ihre Kunden und Verträge einfach und leicht in einem System verwalten.

rem Desktoprechner, Laptop, Tablet oder Smartphone – browser- und betriebssystemunabhängig.

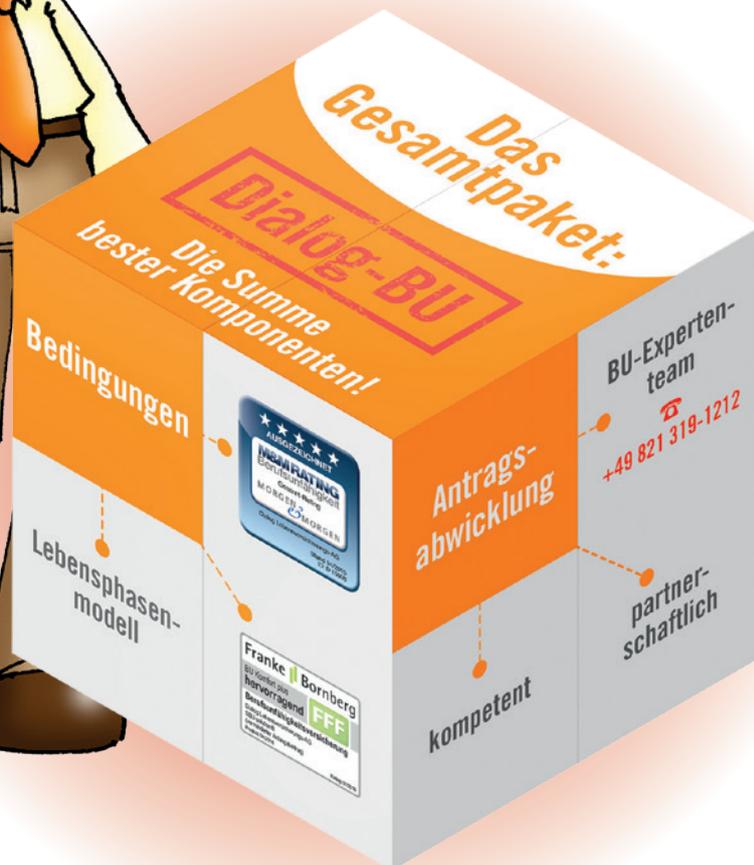
Das neue maxOffice verwendet zudem die neuesten Sicherheitsprotokolle. Hierbei handelt es sich um ein Sicherheitsverfahren, welches unter anderem von bekannten Größen wie Facebook, Twitter, Instagram, Google, LinkedIn, Microsoft, XING, Amazon und PayPal eingesetzt wird. Die Inhalte des Datenverkehrs werden selbstverständlich über HTTPS geheim gehalten und sind somit manipulationssicher.

Ein wesentliches Highlight ist das bereits angekündigte maxOffice Premium. Über eine zweite Datenbank, physisch getrennt vom maxpool-Bestand, können Sie nun Ihre eigenen Verträge, die Sie nicht über maxpool verwalten, pflegen. Abgerundet wird diese neue Technik durch neue Module wie etwa die Outlook-Schnittstelle oder eine Kalender- und E-Mail-Funktion. Dadurch können Sie nun endlich all Ihre Kunden und Verträge einfach und leicht in einem System verwalten. Die Datensicherheit und insbesondere die Verfügbarkeit sind ebenfalls sichergestellt. Täglich wird auf dem Server der Kanzlei Michaelis eine Sicherungskopie aller Ihrer Daten und Dokumente erstellt. Testen Sie das neue maxOffice Premium ab Juli und überzeugen Sie sich von der zukunftsweisenden Technik. ■

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

Angebot und Antrag in Einklang

Im neuen Bereich Vorsorgemanagement werden auch Anträge verarbeitet.



können auf diese Weise optimal genutzt und in Einklang gebracht werden. Das geschulte „Vertriebsauge“ sieht einfach, wenn ein Kreuzchen fehlt oder eine Gesundheitsfrage vom Vertriebspartner

Jetzt können wir die Vorzüge beider Abteilungen gut nutzen.

nicht eindeutig beantwortet wurde. Durch die jetzt noch genauere Überprüfung erwarten wir weniger Antragsrückfragen, weniger Störfälle sowie eine schnellere Policierung ohne zeitraubende Nachbearbeitungen. Darüber hinaus bieten wir unseren Maklern die Möglichkeit, sich bei komplexeren Antragsvorgängen mit unseren neuen Teams über Detailfragen auszutauschen. Die jahrelange Erfahrung der Vertriebsmitarbeiter und die prozessoptimierte Arbeitsweise der Kollegen führt zu einer spürbar schnelleren Policierung. ■

Vor einigen Jahren hat maxpool sich dazu entschlossen, Betrieb und Vertrieb zu trennen, um die Mitarbeiter und Kollegen optimal nach ihren Stärken und Schwächen einzusetzen. Mit zunehmendem Umsatzwachstum der Unternehmensgruppe und einhergehend steigenden Antragsstückzahlen konnte maxpool die gewohnt hohe Qualität in der Antragsverarbeitung jedoch nicht immer vollständig gewährleisten. Dabei brachte die Trennung der Bereiche viele Vorteile, da insbesondere die Antragsbearbeitungsprozesse optimiert werden konnten. Seit dem 1. Mai 2016

erfolgt die Antragsverarbeitung von Lebens- und Krankenversicherungen daher im neu gegründeten Team Vorsorgemanagement. Dieses besteht aus Vertriebsmitarbeitern der Angebotsabteilungen und Spezialisten aus dem bekannten Antragsteam. Die Anträge in den Bereichen SHUK und Gewerbe werden in identischer Konstellation durch unser neues Team Komposit-Management verarbeitet. maxpool ist davon überzeugt, dem eigenen Qualitätsanspruch durch diese strukturellen Veränderungen wieder gerecht werden zu können. Die Vorzüge beider Abteilungen

Antragsverarbeitung

1. Überprüfung der Anträge
2. Taggleiche Weiterleitung aller Anträge, die bis 16:00 Uhr eingegangen sind
3. Anlage im maxOffice
4. Antragsbegleitung
5. Klärung kritischer Antragsvorgänge
6. Nachhalten/WV für Policierung etc.

Kontakt

Anträge LV/KV/BAV

vorsorge@maxpool.de

Anträge SHUK/Gewerbe

komposit@maxpool.de



*„Konservativ zu sein
ist manchmal ganz schön revolutionär.“*

Die Continentale gratuliert zu 100 Jahren Erfolgsgeschichte!

Partnerschaft, Respekt, Verantwortung, Qualität – die Werte der Continentale entdecken wir auch in unserem Partner, der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe. Tradition geeint mit dem Mut, neue Wege zu gehen, ist die Grundlage für Ihren Erfolg. Wir freuen uns sehr, diesen Erfolg mit Ihnen feiern zu können.

Ihr Holger Schittko
Continentale
Versicherungsverbund auf Gegenseitigkeit

Von der Ehre des Maklers, seinem Maklerstab und „Pfuschkaklern“

Der Berufsstand des Maklers entstand im oberitalienischen Genua der 1150er-Jahre. Verpflichtungen und Anforderungen an den Berufsstand folgten später.

Als der älteste namentlich bekannte und urkundlich nachgewiesene Makler gilt der Italiener Bardo aus Pisa, der 1319 in einem Dokument erwähnt wird. Der älteste noch erhaltene deutsche Versicherungsvertrag behandelt eine 1588 durch einen Hamburger Makler vermittelte Seeversicherungs*police*. Damals wurde der Versicherungsmakler gemeinhin als Mäkler bezeichnet, weil er so lange an Einzelheiten des Vertrages „herummäkelte“, bis seiner Meinung nach alle Details für seinen Kunden ausreichend vorteilhaft waren. Dies findet sich auch in der „Hamburgischen Mäklerordnung“ aus dem Jahr 1642 wieder, wonach nur „gute und tüchtige Personen“ auf den Berufsstand des Maklers beeidigt werden durften.

Bereits im Jahr 1660 mussten vereidigte Makler bei der Ausübung ihrer Tätigkeit ein Maklerzeichen aus Messing bei sich tragen, in das ihr Name

eingraviert war. Als 1679 die „Ordnung der Mäkler“ überarbeitet wurde, ersetzte der „Maklerstab“ die Plakette. Makler erhielten das Standessymbol nach ihrer Vereidigung als Zeichen, dass sie alle Kriterien erfüllen, die für eine ehrenhafte Ausübung ihres Berufs notwendig sind. Gemäß Maklerordnung durften die Besitzer des Maklerstabs ihre Geschäfte nur ausüben, wenn sie diesen bei sich hatten. So konnten Kunden stets sicher sein, dass der Makler, bei dem sie sich versicherten, auch seriös war. Dank des Maklerstabs hatten „Pfuschkakler“ es denkbar schwer, am Markt Kundschaft von ihren Leistungen zu überzeugen. In der „Ordnung der Mäkler“ war sogar festgelegt, dass der „Pfuschkakler“ selbst, aber vor allem auch die Kaufleute, die „Pfuschkakler-Dienste“ in Anspruch genommen hatten, mit einer empfindlichen Geldstrafe belegt werden sollten. „Makler können auf die lange Geschichte

ihres Berufsbildes als Mäkler stolz sein“, findet maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes. „Besonders faszinierend finde ich den Maklerstab als wertiges Standessymbol und die Tatsache, dass Kunden bestraft wurden, die sich ihren Makler nicht gewissenhaft ausgesucht hatten. Manchmal wünschte ich mir beides für unsere heutige Zeit zurück“, schmunzelt Drewes. „Viele Online-Start-ups, die sich selbst als Makler bezeichnen und dabei vollkommen unbedarfte sind und auf jegliche Beratung verzichten, würden dann keine Geschäftsgrundlage mehr haben. Vielmehr wären sie von unseren Urahnen wohl ganz klar eingestuft und beim Namen benannt als das, was sie nach damaligen Maßstäben eindeutig sind: als Pfuschkakler.“

Diese Regelungen bestanden 200 Jahre, bis der Berufsstand des „beeidigten Maklers“ im Jahr 1871 vereinfacht wurde.

Wenn Sie also das nächste Mal ein Kunde nach dem Unterschied zwischen einem Versicherungsvertreter und einem Versicherungsmakler befragt, dann antworten Sie doch einfach:

„Versicherungsmakler stehen nicht auf der Seite eines einzelnen Produktgebers, um dessen Interesse zu wahren. Vielmehr stehen wir seit rund 866 Jahren immer auf der Seite des Kunden und mäkeln aus Überzeugung für seine Interessen und bestmöglichen Vorteile, und darauf bin ich stolz.“ ■





„Wir stehen auf inhabergeführte Unternehmen!“

Wir gratulieren zu 100 Jahren HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe

Es braucht Unternehmertum, gute Ideen und viel Geschichte, um ein kleines bisschen Tradition zu schaffen. Ich finde, das ist maxpool mit seiner 100-jährigen Erfolgsgeschichte sehr gut gelungen.

Ich bin stolz auf die erfolgreiche enge Zusammenarbeit und freue mich, diese zukünftig fortzuführen.

Dr. Stefan M. Knoll

Vorsitzender des Vorstands der Deutschen Familienversicherung

Der Ton macht die Musik

Zu den umfassenden Serviceleistungen von maxpool zählt auch, Kooperationspartner bei der Ansprache neuer und bestehender Kunden zu unterstützen.



Das Internet-Zeitalter hat Kunden kritischer werden lassen, auch und gerade in Bezug auf das Thema Versicherungen. Kunden können sich im Netz jederzeit über Produkte informieren, Tarife miteinander vergleichen oder auf Bewertungsportalen Erfahrungsberichte zur Zusammenarbeit mit einzelnen Maklern nachlesen. Das macht es für unabhängige Finanz- und Versicherungsmakler zunehmend schwerer, Kunden von sich und dem jeweiligen Versicherungsbedarf zu überzeugen. Wer nach wie vor erfolgreich neue Kunden gewinnen und bestehende Mandanten langfristig an sich binden möchte, muss deshalb stets den Nerv der (potenziellen) Kunden treffen. Allerdings gestaltet sich das im Arbeitsalltag aus Zeitgründen oft schwierig, zumal beim geschriebenen Wort

besondere Achtsamkeit geboten ist. maxpool weiß um diese Problematik und unterstützt angebundene Kooperationspartner deshalb tatkräftig dabei, Versicherungsnehmer professionell anzusprechen. „Im Umgang mit Kunden besteht die größte Herausforderung für Finanz- und Versicherungsmakler darin, sympathisch und kompetent zu wirken, ohne aufdringlich zu erscheinen, und den Versicherungsbedarf für den Kunden nachvollziehbar zu machen. Kunden sind häufig argwöhnisch und denken viel zu oft, dass der Makler ihnen eine Absicherung verkaufen wolle, die sie nicht benötigen. Wir helfen unseren Kooperationspartnern dabei, diese Gratwanderung zu meistern, indem wir ihnen eine professionelle Vertriebsunterstützung für die Kundenansprache

zur Verfügung stellen“, erklärt Hans-Joachim Feyerherd, Maklerbetreuer bei maxpool. Die bei maxpool festangestellten Maklerbetreuer sind stets der erste Ansprechpartner, wenn es um das Thema Kundenansprache geht. „Nachdem der Makler auf uns zugekommen ist, eruieren wir gemeinsam, in welchem Kontext die Ansprache erfolgen soll und welche Durchführungswege sich dafür eignen“, ergänzt Kevin Jürgens, der maxpool-Partnern ebenfalls als Maklerbetreuer zur Verfügung steht.

Bestandskunden ansprechen

Möchte der Makler etwa eine Bestandsaktion durchführen, unterstützen ihn die Maklerbetreuer beim Verfassen eines Kundenanschreibens. Zudem kann er in der neuen Version des Kundenver- ➤



„Wir freuen uns als elipsLife Teil der nächsten Entwicklung Ihres Hauses zu sein.“

Gratulation zu 100 Jahren Firmengeschichte

Ein Unternehmen lebt, indem es sich an verändernde Rahmenbedingungen anpasst und sich damit selbst verjüngt. Für elipsLife als junges Unternehmen ist es schön zu sehen, dass man auch mit 100 Jahren noch jugendlich sein kann.

Als Schnittmenge unserer Unternehmen spielt Tradition als Leitlinie zwischen Gegenwart, Zukunft und Vergangenheit eine zentrale Rolle und es ist immer wieder beeindruckend zu sehen, wie Tradition gelebt wird. In Ihrem Haus sieht man dies deutlich, wozu wir Ihnen neben Ihrem Jubiläum gratulieren.

Herzliche Grüße

Christopher Hans

Head Sales Germany

Hauptbevollmächtigter Niederlassung Deutschland

» trags- und Verwaltungssysteme maxOffice auf anlassbezogene Anschreiben zugreifen, die sich aus dem System heraus an Kunden versenden lassen. Von der Terminbestätigung über die Anfrage eines Servicetermins bis hin zum ausformulierten Akquisebrief zu diversen Themen ist alles dabei. Auch wenn es darum geht, Kunden den Sinn und Zweck bestimmter Produktlösungen näherzubringen, bietet maxpool Unterstützung. So können maxpool-Partner auf eine

„Der Großteil dieser Serviceleistungen ist für maxpool-Partner unentgeltlich nutzbar.“

ganze Bandbreite an Endkundenfoldern zu den unterschiedlichsten Themen zugreifen, die sich mit ihrem Logo und ihren Kontaktdaten versehen lassen. Die Folder sind produktunabhängig und enthalten kundenfreundlich aufbereitete Informationen. Hier wird zum Beispiel thematisiert, wie wichtig es ist, privat für das Alter oder für den Krankheitsfall vorzusorgen, oder welche Vorteile eine frühzeitige Anschlussfinanzierung bietet. Die Produktvergleiche in den Sachsparten vermitteln Kunden darüber hinaus in kürzester Zeit einen Überblick über die Leistungen und Prämien der besten Versicherungstarife am Markt. Kunden können so selbst nachvollziehen, welche Tarife für die optimale Absicherung infrage kämen. Die Tatsache, dass die Produktvergleiche in Kooperation mit ascore erstellt werden, zeigt ihre Objektivität und macht die Informationen glaubwürdiger. Auf Wunsch können diese Vergleiche auch mit dem Logo des Maklers versehen werden. Wenn es um Tarife und Prämien geht, bietet maxpool zudem verschiedene Endkundenrechner, die sich in die Homepage des Maklers einbinden lassen. Wer sich für das Thema Events interessiert, den unter-

Serviceleistungen zur Kundenansprache

Unterstützung bei der Erstellung von Anschreiben, besonders für Bestandsaktionen
Anlassbezogene Briefvorlagen im maxOffice
Individualisierbare Endkundenfolder zu den Themen Versicherungen, Finanzierung und Investment
Individualisierbare Produktvergleiche
Endkundenrechner in den Bereichen Sach, Ratenkredite, Giro, Tagesgeld, Gas und Strom
Unterstützung bei der Planung und Umsetzung von Endkundenveranstaltungen
Individualisierbarer Imagefolder und Endkundenfilm
Unterstützung bei der Erstellung einer eigenen Homepage
Leicht auffindbare Domains mit der Endung „versicherung“
Sonderwerbformen wie Türhänger und Anzeigenvorlagen
Geschäftsausstattung wie Briefbögen, Visitenkarten, Briefumschläge und Plakate

stützen die Maklerbetreuer von maxpool bei der Planung und Organisation von Endkundenveranstaltungen, indem sie Ideen liefern, Einladungsschreiben vorbereiten und Referenten organisieren. Hier können Makler von der langjährigen Erfahrung und den erstklassigen Kontakten von maxpool im Markt profitieren.

Neukunden ansprechen

Zum Thema Neukundenakquise liefert maxpool ebenfalls umfassende Serviceleistungen. Ein individualisierbarer Imagefolder im Versicherungsbereich verschafft Kunden einen groben Eindruck, wie ein unabhängiger Versicherungsmakler arbeitet und worin er sich von einem Versicherungsvertreter unterscheidet. Gleiches gilt für einen Endkundenfilm, der Kunden zeigt, was ein unabhängiger Versicherungsmakler

leistet. Er kann auf Wunsch mit den Daten des Maklers und einem persönlichen Filmausschnitt individualisiert werden und lässt sich problemlos auf der eigenen Homepage einbinden. Apropos Homepage: Wer noch keinen Webauftritt hat, kann über maxpool schnell und unkompliziert Webseiten erstellen lassen. Wählbar sind ein sogenanntes „Rundumsorglos-Paket“ mit vorgefertigten Inhalten oder aber ein Modell, mit dem sich die eigene Website unter Anleitung inhaltlich selbst gestalten lässt. Damit die Homepage des Maklers im Web bei Eingabe bestimmter Suchbegriffe für den Kunden leicht auffindbar ist, kann eine Domain mit der Endung „versicherung“ hilfreich sein. maxpool-Partner profitieren hier selbstverständlich von stark vergünstigten Konditionen (mehr dazu auf Seite 40). Auch Sonderwerbformen zur Kundenansprache stellt maxpool zur Verfügung. Dazu zählen etwa Türhänger zum Thema Anschlussfinanzierung, die mit dem Aufdruck „Verschlafen Sie nicht den Anschluss“ in Neubaugebieten an den Haustüren verteilt werden können, oder fix und fertige Anzeigenvorlagen, die sich in regionale Tageszeitungen einfach einbinden lassen.

Der äußere Eindruck zählt bei potenziellen wie bei bereits bestehenden Kunden. Deshalb sollte auch die Geschäftsausstattung des Maklers stets professionell sein. maxpool erstellt auf Wunsch und in enger Abstimmung mit dem Makler Briefbögen, Briefumschläge und Visitenkarten in seinem Look-and-Feel. Für optische Impulse sorgen auch Plakatvorlagen, die mit dem Logo und den Kontaktdaten des Maklers versehen im Büro oder Schaufenster platziert werden können.

Der Großteil dieser Serviceleistungen ist für maxpool-Partner unentgeltlich nutzbar. Die Kosten für Druckstücke sind stark rabattiert. Weiterführende Informationen erhalten maxpool-Partner direkt bei ihrem zuständigen Maklerbetreuer oder im maxINTERN unter Service/Vertriebsunterstützung. ■

Ein starkes Fundament für die Zukunft



Alles Gute zu 100 Jahren Firmengeschichte. Der Preis des Erfolges ist Hingabe, harte Arbeit und unablässiger Einsatz für das, was man erreichen will – dass sich dies ausgezahlt hat, beweisen 100 Jahre Firmengeschichte der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe. Wir von Standard Life gratulieren Ihnen herzlich dazu und wünschen Ihnen weiterhin für die Zukunft viel Erfolg!
Martin Clemens
Standard Life Versicherung

Markus Böttcher gratuliert



Herzlichen Glückwunsch zum 100-jährigen Jubiläum. Seit nunmehr über zehn Jahren arbeite ich mit der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe zusammen. Innovative Software, hohe Kompetenz, Fairness und eine große Portion Menschlichkeit bereiten mir viel Freude bei dieser Kooperation. Vielen Dank für diese fruchtbare Zusammenarbeit.
Auf viele weitere gute Geschäfte

Manfred Irmeler gratuliert



Wir sind stolz darauf, dass wir seit über zehn Jahren als Partner der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe agieren. Eine faire, freundschaftliche und offene Zusammenarbeit, geprägt von innovativen Impulsen und bemerkenswerten Ergebnissen, zeichnet diese Partnerschaft aus. Wir sind gespannt auf die nächsten Jahrzehnte und freuen uns weiterhin auf die Zusammenarbeit!
Mit den besten Wünschen
Manfred Irmeler & das Team
der FINEX GmbH

„Aus kleinem Anfang entspringen alle großen Dinge.“ (Marcus Tullius Cicero)



„So ist es!“, würde Hinrich Gaede rückblickend auf 100 Jahre Firmengeschichte dazu wahrscheinlich sagen. Dieser Spruch hat uns in den vergangenen beinahe 30 Jahren immer wieder neuen Antrieb gegeben, alle Herausforderungen der Versicherungsbranche zu meistern und das Wohl unserer Kunden fest im Blick zu behalten. Wir wünschen unserem langjährigen Wegbegleiter, der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe, für die nächsten 100 Jahre viel Erfolg und ein gesundes Wachstum!
Ihr Rainer Dohle

Das Team von FS Finanz Service GmbH gratuliert!



Herzlichen Glückwunsch an das gesamte Team der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe!
Das Unternehmen kann stolz auf sich und die Unternehmenskultur sein. Wir sind gespannt auf die nächsten Jahrzehnte und freuen uns weiterhin auf die Zusammenarbeit.
Mit den besten Wünschen
Baris Palta

Die Deutsche Makler Consult gratuliert zum Jubiläum



Schnelle Entscheidungswege, faire partnerschaftliche Zusammenarbeit und innovative Lösungen sind die Hauptgründe, weshalb wir uns für das Traditionsunternehmen HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe als Kooperationspartner entschieden haben.

Wir freuen uns auf die weitere so vertrauensvolle Zusammenarbeit. Beste Grüße zum Jubiläum aus der Lüneburger Heide

Innovation als Basis für dauerhaften Erfolg!



Wir wünschen der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe zum 100-jährigen Firmenjubiläum alles Gute! Seriosität, eine offene und vertrauensvolle Zusammenarbeit und ein einzigartiger Service: Dafür steht die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe. Wir freuen uns auf viele weitere Jahre der gemeinsamen und erfolgreichen Kooperation.

Herzlichen Glückwunsch!
Thale & Söhne GbR Versicherungsmakler aus Lingen (Ems)

Die G.W. Merkel & Co. GmbH gratuliert zum Jubiläum



Der HAMBURGER PHÖNIX ist eine feste Institution der Hamburger Versicherungslandschaft, und das seit nun 100 Jahren. Dazu gratulieren wir ganz herzlich! Es verbindet unsere Häuser eine langjährige, vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit. Das Geschäftsmodell wurde stets dem Markt angepasst – was immer blieb, war die hohe Qualität der Dienstleistung des gesamten Teams. So darf es gerne auch die nächsten 100 Jahre weitergehen!
Ihr Marc Jochen Merkel

Teamwork: Ein Land Rover zum Nulltarif

Oliver Drewes ist wohl ein echter Landy-Nerd. Einen Land Rover Defender fährt er im heimischen Wulfsen, südlich von Hamburg gelegen. Noch etwas weiter südlich, in Kenia, betreibt und fördert Drewes zusammen mit Freunden und Kollegen das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus, das Waisenkindern eine Lebensperspektive gibt. Dort arbeiten zwei weitere „Landys“, der eine Wagen vom Baujahr 1976 gar ohne Gnadenbrot, aber mit Diesel, im täglichen Volleinsatz. Nun sicherte sich Drewes einen vierten Land Rover. Und zwar den letzten in Deutschland ausgelieferten Defender – zum Nulltarif für das Kinderhaus.



Oliver Drewes' Landy in Kenia ist außen und innen auch schon mal mit insgesamt 29 Personen beladen, da liegt zumindest der Rekord. Dem FURAHA PHÖNIX Kinderhaus fehlt nämlich ein Bus – bald nicht mehr, so viel darf

verraten werden. Und dem Importeur Jaguar Land Rover Deutschland fehlt jetzt ein Landy, genauer gesagt das letzte für Deutschland produzierte Auto. Bekanntlich hat der britische Hersteller sein Modell Defender im Frühjahr vom

Von links nach rechts: Thorben, Phil, Michi, Dancan, Maik, Jasper, Salim, Rainer, oben: Patrick und James; Foto: Norman Argubi

Markt genommen, weil sich der Allradklassiker nach 68 Baujahren nicht mehr an die strengen Zulassungsvorschriften

anpassen ließ. Zum Abschied inszenierte der Land-Rover-Importeur Deutschland die Defender-Momente.

Der Landy

Seinen letzten Defender, einen kurzen 90er im klassischen Look, verschenkte Land Rover jetzt an den Landy-Eigner, der das beste Bild und die beste Story für Britanniens Universal-Motorgerät für das Gelände aller Länder lieferte. Abstimmen durfte die Gemeinde der Landy-Liebhaber. Autofans, die Allrad und Alukarossen, aber keine Airbags brauchen. Drewes sandte das spätere Siegerfoto ein, von seinem Landy im Bus-Einsatz (Ersatz). Hinter der Kamera stand Drewes' Freund Norman Argubi, der das Foto mit geübtem Auge für den richtigen Moment schoss.

Der Star ist das Team

Und weil ein Foto nicht genügt, machten Drewes und seine Freunde Kampagne, mobilisierten ihre Facebook-Gemeinde, Makler, Kollegen und Freunde von Freunden. Jeden Monat aufs Neue. Mit Erfolg. Sehr oft wurden die Posts der Kampagne geteilt und dadurch vermehrt, sie führten viele Unterstützer seiner Community zu Rover. Klick. Klick. Klick folgte auf Klick. Der schwer arbeitende Landy in Kenia wurde immer



Oliver Drewes und Familie mit der Land-Rover-Jury des Fotowettbewerbs vor dem Preiswagen

mehr zum Liebling aller Freunde, die die Kampagne antrieben. Erst gewann er die Gunst der Fans, dann „überstand“ der weiße Landy die Februar-Monatsausscheidung von Land Rover auf der Website. Die Landy-Gemeinde kämpfte weiter um Stimmen für das Foto mit dem weißen Landy. Und am Ende bekam das Team seinen verdienten Preis. Einen Land Rover, den letzten. Geschenk.

Die Jury von Land Rover kürte Drewes stellvertretend für alle Teilnehmer und Antreiber der Abstimmungs-Kampagne,

vor allem stellvertretend für die Kinder des Kinderhauses, zum Gewinner des letzten für Deutschland gebauten Land Rover Defender. Drewes beschreibt den steinigen Weg zu seinem Gewinn für das Kinderhaus so: „Wir wollten den Landy für unser Kinderhaus. Also haben wir den Kampf aufgenommen und alles gegeben. Über die zahlreichen Mitkämpfer von allen Seiten habe ich mich sehr gefreut.“

Jetzt wird der letzte Defender meistbietend versteigert. Drewes erwartet, wesentlich mehr als den Listenpreis von 39.990 Euro zu Erlösen. Zum Vergleich: Der zweimillionste Landy wurde im letzten Dezember in England für 550.000 Euro versteigert.

Drewes träumt und denkt an sein Kinderprojekt: „100.000 Euro plus X ➡“



And the Defender goes to ...

Oliver Drewes nach der Bekanntgabe des Gewinns



Für die Kinder des FURUHA PHÖNIX Kinderhauses werden einige Wünsche wahr werden, wenn der Landrover versteigert ist.

» halte ich als Kaufpreis für realistisch. Immerhin ist er der letzte für Deutschland gebaute Wagen und ein tolles Sondermodell, das ohnehin schon deutlich über Listenpreis gehandelt wird. Und dann noch mit einer beachtlichen Story und für eine soziale Einrichtung.“

Wie viel Geld am Ende für den letzten für Deutschland produzierten Wagen zusammenkommt, ist egal. Hauptsache, möglichst viel. Jeder Cent geht an das FURUHA PHÖNIX Kinderhaus in Kenia, am Fuße des Kilimandscharo. Bei den Arbeiten dort in der Steppe ist auch das Siegerfoto entstanden. Mit dem Erlös

aus der Versteigerung des Landy will Drewes für das Kinderhaus einen dringend benötigten Bus kaufen und hoffentlich noch möglichst viel Geld für die Kinder dabei überbehalten.

Der Dank

„Der Erfolg, nicht nur bei der Landy-Kampagne, hat viele Väter“, sagt Drewes und zählt einige Mitwirkende der Aktion auf: „Meine Frau Christine, mein Vater Peter Drewes; auch viele maxpool-Mitarbeiter haben mitgemacht, einige sehr aktiv mit Postkartenverteilaktionen in der Fußgängerzone. Ebenfalls mit Tat

und der Kraft von Facebook mitgewirkt haben eine Reihe von Freunden: Siegerbild-Fotograf Norman Argubi und seine Frau Simone, Thorulf Müller, Markus Böttcher, Manfred Irmler, Kai Walther,

Oliver Drewes

„Wir hatten wohl mehrere Hundert Helfer und Tausende Stimmen. Ich danke ihnen allen im Namen der Kinder.“



Benjamin Heidtmann, Carsten Kumm, Maik Pfeiffer, Anton, Markus Rieksmeier, Christian Hemen, Maik Bartelt, der Alsterspree Verlag und natürlich zahlreiche andere Facebook-Kontakte und weitere Freunde, Kollegen und Makler. Ich kann unmöglich alle aufzählen, wir hatten wohl mehrere Hundert Helfer und Tausende Stimmen. Ich danke ihnen allen im Namen der Kinder“, so Drewes' Schlusswort. ■

**Der letzte Land Rover Defender 90 für Deutschland.
Listenpreis: 39.990 Euro.
Sammlerwert: weit höher**

Foto: Jaguar Land Rover



„100 Jahre HAMBURGER PHÖNIX
maxpool Gruppe – ein Garant für
Tradition und Fortschritt.“

Herzlichen Glückwunsch

Unsere Häuser – die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe und ERGO – verbindet eine langjährige, erfolgreiche Zusammenarbeit, die auf Vertrauen und Zuverlässigkeit basiert. Eigenschaften, die uns auf geschäftlicher und auch auf freundschaftlicher Ebene zu Partnern machen. Wir freuen uns auf noch viele weitere gemeinsame Jahre.

Zum Jubiläum gratuliert die ERGO und wünscht weiterhin gute Geschäfte.

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

ERGO Maklervertrieb – starke Marken unter einem Dach.



Produktvergleich Wohngebäudeversicherung

maxpool hat die bei Maklern beliebten Top-Tarife des Marktes verglichen.



Seit Anfang 2013 profitieren maxpool-Vertriebspartner von den Produktvergleichen in den privaten Sachsparten. Ziel dieser Produktvergleiche ist ein grundsätzlicher Überblick über die am Markt erhältlichen Tarife in einer Sparte; es werden sowohl marktführende und leistungsstarke Tarife als auch solche mit geringerem Leistungsumfang berücksichtigt. maxpool vergleicht hierbei jeweils 15 bis 20 praxisrelevante Leistungsmerkmale je Sparte und stützt sich dabei auf die Kompetenz der Analysten von „Das Scoring“, die die Tarife nach quantitativen und qualitativen Kriterien bewerten. Relevanz, Nachvollziehbarkeit und Objektivität sind die Kennzeichen der im Produktscoreing berücksichtigten Kriterien. Dabei gibt das Scoring Aufschluss über die Güte der angebotenen Tarife, da die Kriterien alle für

den Versicherungsnehmer relevanten Bestandteile eines Produkts umfassen. Es sind keine komplexen mathematischen Verfahren hinterlegt, die Punktevergabe ist leicht nachvollziehbar: ein Punkt für jedes vollständig erfüllte Kriterium. Der Verzicht auf Gewichtigungen schützt vor Manipulationen und unterstreicht die Nachvollziehbarkeit und Objektivität.

Mit den Produktvergleichen bekommt der Makler ein Instrument an die Hand, mit welchem er seinen Kunden mühelos die relevanten Unterschiede einer Vielzahl von Tarifen in einer Sparte aufzeigen kann. Schnell wird für den Kunden deutlich, dass ein billiger Tarif im Schadensfall existenzbedrohende Deckungslücken aufweisen kann. Die Produktvergleiche stehen im internen Bereich von maxpool zum Download bereit.

Nur bei maxpool: Die grob fahrlässige Verletzung von Sicherheitsvorschriften oder Obliegenheitspflichten ist mitversichert

Der Tarif max-Wohngebäude Premium erfüllt sämtliche Anforderungen an eine moderne Wohngebäudeversicherung. Absolutes Highlight und in dieser Klarheit einmalig am Markt ist nach wie vor unsere Regelung beim „Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit“ bei der Schadensherbeiführung, auf die maxpool und die Medien-Versicherung a. G. generell verzichten, auch bei Verletzung von Obliegenheitspflichten und Sicherheitsvorschriften.

Wenige Versicherer verzichten generell auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensherbeiführung, viele lassen sich eine Hintertür zur Quotelung offen, wenn der Versicherungsnehmer Sicherheitsvorschriften oder Obliegenheitspflichten missachtet oder verletzt. Hier kann es im Gegensatz zu manch einer nur scheinbar wichtigen Leistungserweiterung tatsächlich um die finanzielle Existenz des Kunden gehen.

Hierzu erschien kürzlich ein Kommentar des Maklers Manfred Irmeler, der mit Recht darauf hinweist, dass dieser Sachverhalt von Vergleichern und Analysten bisher gar nicht oder kaum gewürdigt wird (siehe Kommentar ab Seite 36).

Neben einer sauberen Regelung bei grob fahrlässig verursachten Schäden wird es für Makler immer wichtiger, einen verlässlichen Partner wie maxpool an ihrer Seite zu haben, denn maxpool übernimmt für seine Produktempfehlungen nicht nur die Auswahlhaftung, sondern

darüber hinaus profitieren Makler und Kunde vom maxpool-Leistungsservice, der den Versicherungsnehmer im Schadensfall bei Streitigkeiten mit dem Versicherer unterstützt. So können sich Versicherungsnehmer bei der Abwicklung von Leistungsansprüchen von einem Expertengremium begleiten lassen – ein Service, der übrigens für sämtliche Versicherungen, die über maxpool vermittelt werden, gilt.

*maxpool
übernimmt für seine
Produkttempfehlungen
die Auswahlhaftung und
bietet den maxpool-
Leistungsservice.*

In der folgenden Tabelle haben wir bei Maklern beliebte Top-Tarife des Marktes (laut Studien von AssCompact Trends) 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 Beseitigung von Rohrverstopfungen gehört, sei jedem selbst überlassen.

Die folgende Übersicht zeigt, dass maxpool den Vergleich mit den Top-Tarifen des Marktes nicht scheuen muss und das vielleicht beste Preis-Leistungs-Verhältnis bietet. Für die Untersuchung haben wir jeweils anhand von vier Risikoorten die Prämien ermittelt.

Leistungsvergleich ab Seite 34 ➤

Grob fahrlässig verursachte Schäden

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

Beispiel 1: Sturmschaden am Dach

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

Beispiel 3: Brandschaden durch Propangasbrenner

Der Versicherungsnehmer vernichtet mit einem Propangasbrenner Unkraut auf seinem Grundstück. Dabei geraten der Zaun und ein Gartenhaus in Brand (versicherte Grundstücksbestandteile) und es entsteht ein erheblicher Sachschaden. Ist kein genereller Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit vereinbart, wird der Versicherer sich gegebenenfalls auf die Verletzung von Sicherheitsvorschriften berufen und die Schadensregulierung quoteln.

Beispiel 2: Frostschaden an Wasserleitung

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

Beispiel 4: Brandschaden durch Heizungsdefekt

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



» Fortsetzung von Seite 33

Wohngebäude mit Leistungsvergleich

Versicherer	maxpool/Medien-Versicherung		InterRisk	
Tarif	max-Wohngebäude Premium		XXL schadenfrei	
ascore-Rating	6 Sterne		6 Sterne	
Allgemein				
Mindeststandard GDV	ja		ja	
Innovationsklausel	ja		ja	
Unterversicherungsverzicht	Wohnflächentarif (pauschale VS 2,5 Mio. EUR)		Wohnflächentarif	
Grob fahrlässig verursachte Schäden				
Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bis zur VS	ja		ja	
Verzicht auch bei Verletzung von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften	ja		nur in bestimmten Fällen	
Gebäude und Grundstück				
Grundstücksbestandteile	bis zur VS		bis zur VS	
Aufräumungs-, Abbruch-, Bewegungs- und Schutzkosten	bis zur VS		bis zur VS	
Aufräumung von Bäumen/Pflanzen	bis 7.500 EUR		bis zur VS	
Dekontamination	bis 50.000 EUR		bis zur VS	
Gebäudebeschädigungen nach Einbruch	bis 7.500 EUR		bis zur VS	
Graffiti und Vandalismus	bis 3.000 EUR		bis zur VS	
Solar- und Fotovoltaikanlagen	mitversichert		mitversichert	
Feuer, Blitz und Strom				
Seng- und Schmörschäden	bis zur VS		bis zur VS	
Rauch und Ruß	bis zur VS		bis zur VS	
Nutzwärmeschäden	bis zur VS		bis zur VS	
Absturz oder Anprall von unbemannten oder bemannten Luftfahrzeugen; Anprall von Land- und Wasserfahrzeugen	bis zur VS		bis zur VS	
Überspannungsschäden und Kurzschlüsse	bis zur VS		bis zur VS	
Leitungswasser				
Schäden durch Fußbodenheizung	mitversichert		mitversichert	
Frost- und Bruchschäden bei Ableitungsrohren auf dem Grundstück	bis 7.500 EUR, bei Gebäuden jünger 10 Jahre bis zur VS (bei Gebäuden ab 40 Jahre Verlängerung nach Dichtigkeitsprüfung möglich)		bis zur VS, bei Gebäuden älter 30 Jahre bei Vertragsbeginn mit Dichtigkeitsnachweis	
Frost- und Bruchschäden bei Ableitungsrohren außerhalb des Grundstücks	bis 7.500 EUR, bei Gebäuden ab 40 Jahre Verlängerung nach Dichtigkeitsprüfung möglich		bis zur VS, bei Gebäuden älter 30 Jahre bei Vertragsbeginn mit Dichtigkeitsnachweis	
Frost- und Bruchschäden bei Zuleitungsrohren auf dem Grundstück	bis 12.500 EUR, bei Gebäuden jünger 10 Jahre bis zur VS		bis zur VS	
Frost- und Bruchschäden bei Zuleitungsrohren außerhalb des Grundstücks	bis 10.000 EUR		bis zur VS	
Sonstiges				
Sachverständigenkosten	ja, ab einer Schadenshöhe von 50.000 EUR bis 2.500 EUR		ja, ab einer Schadenshöhe von 5.000 EUR bis zur VS	
Rückreisekosten	mitversichert bis 5.000 EUR, Mindestschadenshöhe 25.000 EUR		mitversichert, Mindestschadenshöhe 5.000 EUR	
Beispielprämien	Berechnungsgrundlage: Einfamilienhaus BAK 1 mit 150 qm Wohnfläche			
Risikoorte	Neubau	20 Jahre	Neubau	20 Jahre
01099 Dresden, Zum Reiterberg 1	156,25 €	247,70 €	171,18 €	280,50 €
22523 Hamburg, Holsteiner Chaussee 1	181,25 €	287,33 €	310,27 €	508,40 €
80331 München, Blumenstraße 1	196,87 €	312,10 €	286,19 €	468,96 €
51063 Köln, Domagkstraße 1	223,75 €	354,71 €	342,36 €	561,00 €

Konzept & Marketing		AXA		VHV		ALTE LEIPZIGER	
allsafe casa		BOXflex Premium		Exklusiv		comfort	
6 Sterne		5,5 Sterne		5,5 Sterne		5,5 Sterne	
ja		nein		nein		ja	
ja		ja		ja		ja	
Wohnflächentarif (pauschale VS 1,5 Mio. EUR)		Wohnflächentarif		Wert 1914		Wert 1914	
ja		ja		ja		ja	
nein		nein		nein		nein	
bis zur VS		bis zur VS		bis 10.000 EUR		bis zur VS, Gartenhäuser bis 10.000 EUR	
bis zur VS		bis zur VS		bis zur VS		bis zur VS	
bis zur VS		bis zur VS		bis 10.000 EUR		bis 20.000 EUR	
bis zur VS		bis 100.000 EUR		bis 10.000 EUR		bis zur VS	
bis zur VS		bis zur VS		bis zur VS		bis 10.000 EUR	
bis zur VS, 100 EUR SB		bis 10.000 EUR		bis 10.000 EUR, 500 EUR SB		bis 10.000 EUR, Vandalismus bis 50.000 EUR mit 2.500 EUR SB	
mitversichert		mitversichert		nein, gegen Mehrbeitrag versicherbar		mitversichert	
bis zur VS		bis zur VS		bis zur VS		bis zur VS, 500 EUR SB	
bis zur VS		bis zur VS		bis zur VS		bis zur VS	
bis zur VS		bis zur VS		bis zur VS		bis zur VS	
bis zur VS		bis zur VS		bis zur VS		bis zur VS, ohne Wasserfahrzeuge	
bis zur VS		bis zur VS		bis zur VS		bis zur VS	
mitversichert		mitversichert		mitversichert		mitversichert	
bis 10.000 EUR		bis 20.000 EUR		bis 10.000 EUR		bis 1.500 EUR	
bis 5.000 EUR		bis 20.000 EUR		bis 10.000 EUR		bis 1.500 EUR	
bis zur VS		bis zur VS		bis zur VS		bis zur VS	
bis zur VS		bis zur VS		bis zur VS		bis 10 % der VS	
ja, ab einer Schadenshöhe von 10.000 EUR bis max. 12.000 EUR		ja, ab einer Schadenshöhe von 50.000 EUR		ja, ab einer Schadenshöhe von 50.000 EUR		ja, ab einer Schadenshöhe von 25.000 EUR 80 % der Kosten	
mitversichert ohne konkrete Begrenzung		mitversichert bis 5.000 EUR, Mindest- schadenshöhe 5.000 EUR		mitversichert bis 5.000 EUR, Mindest- schadenshöhe 5.000 EUR		mitversichert bis zur VS, Mindestschadenshöhe 10.000 EUR	
(Ober- und Erdgeschoss, kein Keller und kein ausgebauten Dachgeschoss), 1 Carport, kein Glas, kein Elementar. Wert 1914 ca. 21.700 Mark							
Neubau	20 Jahre	Neubau	20 Jahre	Neubau	20 Jahre	Neubau	20 Jahre
499,80 €	499,80 €	160,28 €	245,52 €	195,17 €	433,71 €	419,52 €	472,46 €
633,08 €	633,08 €	201,30 €	334,18 €	279,39 €	620,86 €	488,28 €	638,82 €
542,64 €	542,64 €	173,89 €	279,75 €	218,88 €	486,41 €	457,80 €	586,94 €
647,36 €	647,36 €	242,13 €	392,21 €	340,18 €	755,95 €	513,64 €	682,57 €

Die Macht der Vergleichsrechner

Oder: Warum sich Makler nicht nur auf Vergleichsrechner verlassen sollten! Ein Kommentar von Manfred Irmeler zum Vergleich der Wohngebäudeversicherungen von Franke und Bornberg



„Der ‚Einzelne‘ ist unser Kunde, und nur diesem sind wir als Makler verpflichtet!“

Manfred Irmeler

ist seit 1985 in der Versicherungsbranche tätig, seit 1988 als selbstständiger Versicherungs- und Baufinanzierungsmakler. Mit der von ihm gegründeten FINEX Gruppe bietet er Kunden eine maßgeschneiderte, unabhängige und persönliche Finanz- und Vermögensberatung an. Dabei kann der Kunde sich sowohl für eine einzelne Versicherung als auch für ein ganzheitliches Konzept zum Vermögensaufbau entscheiden. Irmeler vertraut seit 2005 auf die Unterstützungsleistungen von maxpool. Mehr zur FINEX Group finden Sie unter www.finex-group.de

Der Artikel „Die besten Wohngebäudeversicherungen“ im „Pfefferminzia“-Magazin (Ausgabe 01.2016) von Franke und Bornberg (F&B) ist mit größter Vorsicht zu genießen. Anhand dieses Vergleichs wird deutlich, wie durch eine gezielte Gewichtung beziehungsweise Nichtberücksichtigung bestimmter Ta-

rifmerkmale ein Ergebnis verfälscht werden kann.

Eines der wichtigsten Merkmale einer Wohngebäudeversicherung ist nach Meinung vieler Fachleute die grobe Fahrlässigkeit. Umso erstaunlicher ist folgendes Ergebnis: Die Medien-Versicherung, die als einzige Gesellschaft diesen Punkt

hervorragend gelöst hat, wird zwar mit einem FF+ (Note 1,5) bewertet, aber gleichzeitig in diesem Test von zwei anderen Anbietern mit der Note 1,3 geschlagen. Zudem werden drei andere Deckungskonzepte gleich gut bewertet.

Alle Gesellschaften haben laut F&B den Verzicht auf die Einrede der groben

Fahrlässigkeit als Bestandteil in ihrem Tarif. Das genügt F&B, um diesen Punkt als erfüllt abzuhaken. In welcher Qualität, insbesondere im Hinblick auf

- a. die Höhe der Entschädigungsgrenze für den Verzicht der Einrede der groben Fahrlässigkeit und
- b. den Versicherungsumfang dieses Bausteins,

wird nicht bewertet. Dabei kommt es gerade auf den Inhalt der Deckungserweiterung an. Der Verzicht der Einrede der groben Fahrlässigkeit weicht im Wortlaut der Gesellschaften stark ab. So deckt beispielsweise die Medien-Versicherung vorbildlich auch den Bereich der Verletzung von Obliegenheiten und Sicherheitsvorschriften ab, während die beiden führenden Gesellschaften diesen Punkt nicht abdecken. Noch schlimmer, die Punkte werden von F&B wissentlich ignoriert: „Da die grob fahrlässige Verletzung von Sicherheitsvorschriften nicht Bestandteil unseres Ratings ist, welches die Grundlage der Qualitätsaussage der Tabelle darstellt, hat die unterschiedliche Ausgestaltung dieser Regelung auch keine Auswirkung auf die Rangfolge der Tabelle.“

Bedingungen selbst prüfen

Sollte nicht genau dieser Punkt für einen haftenden Makler höchst interessant sein und damit deutlich herausgestellt werden? F&B weiter: „... die Verletzung von Obliegenheiten und Sicherheitsvorschriften ... ist nicht Bestandteil unseres Ratings, da die Regelung für den einzelnen Versicherungsnehmer zwar positiv, für das Kollektiv der Versicherten jedoch potentiell schädlich sein kann. Die Einhaltung der gesetzlichen, behördlichen und vertraglich vereinbarten Sicherheitsvorschriften stellt nach unserer Auffassung keinen unverletzlichen Aufwand für den Versicherungsnehmer dar“!

Zur Klarstellung sind die wichtigsten Punkte, die das Rating betreffen, noch einmal im Infokasten dargestellt.

Auf den Punkt gebracht

- 1** Der „Einzelne“ ist unser Kunde, und nur diesem sind wir als Makler verpflichtet! Und wenn eine Regelung für diesen „Einzelnen“ von unschätzbarem Wert sein kann, dann hat der Makler die Pflicht und der Kunde ein Recht darauf!
- 2** F&B berücksichtigt also bei ihrem Rating lediglich, ob der Verzicht der Einrede der groben Fahrlässigkeit versichert ist. Inhaltlich wird der Punkt nicht bewertet. Wichtig für uns als Makler wäre es, wenn die Ratingagenturen auch die Wichtigkeit und den Inhalt der Leistungsbausteine bewerten würden. Es macht schon einen Unterschied, ob
 - a. der Verzicht der Einrede der groben Fahrlässigkeit bis zur Versicherungssumme als mitversichert gilt oder ob beispielsweise ein Sublimit von 10.000 Euro gilt und
 - b. die Verletzung von Sicherheitsvorschriften und Obliegenheiten als mitversichert gilt.
- 3** Es geht nicht darum, ob Dinge von einem Versicherungsnehmer, wie F&B es nennt, „verlangt“ werden können, sondern es geht darum, dass unwillentlich eintretende Schäden ersatzpflichtig sind – insbesondere dann, wenn sie auch existenzbedrohend sind. Man muss sich nur die Frage stellen, wie die Regulierung eines Leitungswasserschadens erfolgt, wenn die Schadensursache auf Abwesenheit und Frostbruch zurückzuführen ist.

In jedem Fall kann nur jedem Makler dringend empfohlen werden, sich nicht auf Vergleichsprogramme zu verlassen, sondern sich selbst mit den Bedingungen auseinanderzusetzen. Das Ergebnis eines Versicherungsvergleichs führt eben häufig nicht zum besten Versicherungsprodukt, sondern spiegelt nur die Gewichtung der Ratingfirma wider, wobei die Bewertungsregeln meist nicht bekannt sind. Die vermeintliche Vermeidung von Haftungsrisiken wird damit jedenfalls nicht geschaffen. ■

*Es kommt gerade auf
den Inhalt der
Deckungserweiterung an.*

Finanzierungsberatung 3.0

maxpool hilft Maklern dabei, die neue Beratungskultur am Finanzierungskunden spielerisch umzusetzen.

Am 21. März 2016 war es so weit, die gesetzliche Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR) nach Vorgabe des EU-Rechts trat in Kraft. Und ebenso wie Weihnachten kam dieser Tag für viele anscheinend etwas überraschend. Dabei hatte das Europäische Parlament bereits im Februar 2014 die Einführung des Gesetzes entschieden, allerdings verabschiedete der Bundesrat die deutsche Gesetzesauslegung erst am 18. Februar 2016. Daher waren sich selbst die Banken bis zuletzt weder sicher noch

einig, welche Änderungen es im Detail umzusetzen galt und wie neben dem laufenden Geschäft der Sprung in die neue Welt bewerkstelligt werden sollte.

Da verwundert es nicht, dass es in den ersten Wochen nach dem Stichtag nicht nur zu einem spürbaren Holpern bei der Abwicklung von Immobiliendarlehen kam, sondern einige Finanzierungspartner vorübergehend Stillstand einläuteten. Manche waren tagelang außerstande, Neugeschäft anzunehmen oder zu verarbeiten, Vertragsunterlagen

mussten neu geschrieben werden und Genehmigungskriterien änderten sich teilweise schlagartig.

Nur, was sind nun die wichtigsten Änderungen für Finanzierungsberater und wie unterstützt maxpool dabei, ihnen so sicher wie möglich zu begegnen?

1) Neue Erlaubnispflicht für Immobiliendarlehensvermittler nach Paragraph 34i GewO

Mit Inkrafttreten der Verordnung für die Immobiliendarlehensvermittlung per 7. Mai 2016 sind die letzten offenen Fragen zur Umsetzung geklärt.

Jeder, der in Zukunft weiter im Finanzierungsbereich beraten möchte, sollte umgehend seine Erlaubnis nach Paragraph 34i beantragen. Die neue Berechtigung muss in der Übergangszeit bis zum 20. März 2017 erworben werden und gilt für die Beratung sämtlicher grundbuchlich besicherter Darlehen. Drei Wege führen hierbei zum Ziel: der Nachweis einer anerkannten Berufsausbildung wie Bankkaufmann oder Kaufmann für Versicherungen und Finanzen, das Greifen der Alte-Hasen-Regelung oder das Ablegen einer Sachkundeprüfung.

In der Übergangsfrist gilt zudem ein vereinfachtes Verfahren für 34c-Inhaber, in dem die „persönliche Zuverlässigkeit“ sowie die „geordneten Vermögensverhältnisse“ aus der 34c-Erlaubnis automatisch anerkannt werden.

Wer eine Sachkundeprüfung ablegen muss, sollte sich zeitnah zu einem der Intensiv-Vorbereitungskurse anmelden, denn die Kammern werden voraus-



Sitz des Bundesrats in Berlin – alle im Bundestag verabschiedeten Gesetze werden dem Bundesrat zugeleitet.

sichtlich Ende Juni erste Prüfungen anbieten.

TIPP: Auch für die Kooperationspartner, die keinen 34i erwerben wollen, bietet maxpool eine erstklassige Lösung. Im Servicemodell BauFi maxplus übernimmt ein Mitarbeiter aus dem Finanzierungsteam die vollständige Beratung Ihrer Kunden. Dadurch bleibt Ihnen die Finanzierungsberatung als Instrument in der Kundenbindung erhalten.

2) Umfangreichere Beratungsaufgaben für den Vermittler von Immobilienfinanzierungen

Als Berater müssen Sie zukünftig noch detaillierter mit Ihrem Kunden über seine Präferenzen sprechen und diese auch schriftlich festhalten. Der finale Finanzierungsvorschlag soll eine Empfehlung aus diesen Angaben sein oder auf explizit abweichenden Kundenwunsch erfolgen. Darüber hinaus soll der Kunde auch zu allen Risiken rund um seine Immobilie informiert und beraten werden.

Klingt alles logisch, aber wie bringt man die Sache auf den Punkt?

maxpool unterstützt seine Makler hier mit der FINANZIERUNGSANALYSE, einem eigens für diesen Zweck entworfenen Dokumentationsvordruck, welcher alle oben genannten Daten bündelt und am Ende sogar im Finanzierungsvorschlag mit abgedruckt wird.

3) Verschärfung der Herauslagekriterien bei den Banken

Grundsätzlich liegt die Verantwortung der Kreditwürdigkeitsprüfung in letzter Instanz bei den Banken beziehungsweise Darlehensgebern. Dennoch wird zukünftig etwas genauer hingesehen werden, und die Vorgaben für die nachhaltige Bonitätsprüfung der Kunden sind umfangreicher geworden. Das Team der Finanzierungsspezialisten bei maxpool unterstützt Sie hierbei und fordert je nach Situation weitere Unterlagen (etwa Rentenbescheide) an oder informiert Sie über Lösungswege bei den Kundengruppen, die intensiver geprüft

werden. In jedem Fall sollten alle Berater ab sofort etwas sensibler mit folgenden Kundengruppen umgehen: ältere Darlehensnehmer und Rentner, Grenzgänger, Kunden mit befristeter Beschäftigung oder hohen variablen Gehaltsbestandteilen.

Aus der Sicht der Banken gibt es einen weiteren wichtigen Grund, Haftungslücken zu vermeiden. So soll ein Szenario, wie es etwa die vielfach nicht rechtskonformen Widerrufs klauseln mit sich brachten, unbedingt verhindert

Nutzen Sie die Unterstützung der Fachspezialisten bei maxpool.

werden. Denn hieraus entstand für den Darlehensnehmer das Recht, seine Darlehen unbegrenzt zu widerrufen. Dies bescherte vielen Banken Rechtsstreitigkeiten mit ihren Bestandskunden, die plötzlich keine Kunden mehr sein wollten. Die neue WIKR schiebt diesem Sinneswandel nun einen Riegel vor und schließt ein unbegrenztes Widerrufsrecht ab dem 21. Juni 2016 auch bei fehlerhaften Vertragsformulierungen aus.

4) Offenlegung der Gesamtprovision durch Vermittler- und Banken-ESIS

Die Kundeninformation über die Vermittlungsprovision (VVI) ist seit der Einführung der Verbraucherkreditrichtlinie nichts Neues mehr. Die neue ESIS, welche das europäische standardisierte Merkblatt ersetzt und dem Kunden vor Vertragsabschluss auszuhändigen ist, geht einen Schritt weiter. Hierin wird die gesamte Vermittlungs- und Provisionskette offengelegt. Zudem wird der Kunde über mögliche Kosten beim Grundbuchamt oder die Höhe einer Vorfälligkeitsentschädigung bei vorzeitiger Rückführung des Darlehens informiert. Leider ist ESIS von den Banken und Darlehensgebern sehr un-

terschiedlich umgesetzt und bedarf sicherlich in einigen Punkten noch der Nachbesserung. Fakt ist aber, in jedem Darlehensvertrag werden diese Angaben zukünftig eine Rolle spielen, somit empfiehlt maxpool seinen Maklern, sich im Sinne der Beratungssicherheit vor dem Kundentermin zur Unterschrift des Darlehensvertrages mit dem Finanzierungsteam abzustimmen.

Vor lauter Erfüllungsdrang sämtlicher Vorgaben bleibt fast unbeachtet, warum die gesetzliche Regelung überhaupt geschaffen wurde. Im Fokus der Regulierung stehen weder die Banken noch die Berater, sondern der Finanzierungskunde. Er soll mit der neuen Beratungskultur vor einem finanziellen Verlustrisiko, vor Armut und somit teilweise vor sich selbst geschützt werden. Niemand soll mehr sehenden Auges in die Situation kommen, sein Immobiliendarlehen nicht mehr bezahlen zu können und sein Haus in der Not verkaufen zu müssen. Ein löblicher Ansatz, der nicht nur selbstverständlich sein sollte, sondern auch zu einem guten Zeitpunkt kommt. Denn das niedrige Zinsniveau der heutigen Zeit öffnet Kunden durchaus Tür und Tor zur eigenen Immobilie. Doch was man sich heute leisten kann, muss auch morgen noch finanzierbar sein.

Für jeden Finanzierungsberater, der schon immer viel Wert darauf gelegt hat, seinen Kunden mit einer wunschgerechten Finanzierung zu versorgen, ist die WIKR keine große Herausforderung. Eher bestätigen die neuen Auflagen vielen Beratern, dass sie auch in der Vergangenheit vieles richtig gemacht haben. Nutzen Sie die Unterstützung der Fachspezialisten bei maxpool und lassen Sie die neue WIKR schnell zur Normalität werden, denn wir haben noch viel vor mit Ihnen. ■

Kontakt

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

Mit diesen 7 Schlüsselfaktoren zu einem erfolgreichen und bezahlbaren Webauftritt

Fast jeder Versicherungsmakler verfügt heute über eine Homepage, aber längst nicht jeder ist mit der Resonanz zufrieden. Das überrascht wenig, denn viele Maklerhomepages vermitteln weder ein klares Unternehmensprofil noch besondere Professionalität.

**Exklusive Rabattaktion:
Sichern Sie sich mehr als
80 Prozent Preisnachlass**



Dieser Artikel gibt Tipps, wie Sie einen professionellen und leicht zu pflegenden Webauftritt für „kleines Geld“ bekommen:

1. Wer im Internet Kunden gewinnen will, muss sie dort abholen, wo sie suchen. Ihre Kunden suchen Sie über Google. Die entscheidende Frage lautet also: Bei welchen Suchbegriffen Ihrer

Wunschkunden möchten Sie im Google-Ranking oben stehen?

Bleiben Sie realistisch – bei Suchbegriffen wie „private Krankenversicherung“ wird es sehr schwierig. Bei „versicherung buchholz“ ist es aber schon deutlich einfacher, im Google-Ranking auf der ersten Seite zu stehen. Überlegen Sie sich also einen oder zwei Schlüsselbegriffe, die von Ihren Wunschkun-

den als Suchbegriff verwendet werden. Das kann zum Beispiel ein Ort oder eine Berufsgruppe (Handwerker) oder sonstige Zielgruppe (Beamte) sein.

Schlüsselbegriffe festzulegen mag zunächst schwierig sein, doch ist dieser Schritt der wichtigste. Eine Homepage ohne definierte Schlüsselbegriffe ist wie Angeln ohne Köder – sinnlos!

2. Nutzen Sie für Ihre Homepage ein sogenanntes Content Management System (CMS), wie zum Beispiel Joomla, Drupal oder Wordpress. Die Erstellung und Pflege Ihrer Website wird damit sehr einfach und entsprechend preisgünstig. Manche Anbieter bieten darüber hinaus bereits fertige Inhalte (Texte, Formulare, Bilder etc.) für Maklerhomepages.

3. Optimieren Sie Texte und weitere Inhalte auf die vorgenannten Schlüsselbegriffe. Wenn Sie sich als Versicherungsmakler in Buchholz zum Beispiel auf die Schlüsselbegriffe „buchholz“ und „versicherung“ festgelegt haben, sollten diese beiden Begriffe an verschiedenen Stellen auf Ihrer Website auftauchen: im Seitentitel, in Überschriften, im Text und in der Seitenbeschreibung. Nur dann erkennt Google die Relevanz Ihrer Website in Bezug auf diese Schlüsselbe-

griffe und wird Sie entsprechend weiter oben im Ranking anzeigen.

4. Wählen Sie einen Domainnamen, der den Suchbegriffen Ihrer Kunden entspricht. Beispiel: Eine Domain wie www.buchholz.versicherung wird deutlich mehr Klicks von Menschen aus Buchholz haben als zum Beispiel www.agentur-mueller.de. Denn eine Domain mit der Endung [.versicherung](http://www.versicherung) wird intuitiv mit Versicherungen assoziiert und ist von Menschen in Buchholz auch leicht zu merken. Das Gleiche gilt für andere „selbstsprechende“ Domains wie zum Beispiel www.tischler.versicherung oder www.sportunfall.versicherung.

Da die oben angesprochenen Schlüsselbegriffe im Domainnamen enthalten sind, verbessert sich die Relevanz in den Augen von Google, was gut für Ihr Ranking ist. Noch wichtiger ist aber Klick-Attraktivität in den Augen Ihrer Kunden: Lässt Ihr Domainname vermuten, dass Sie dem Kunden helfen können? Ein Fantasienamen als Firmierung mag originell und einzigartig sein. Für die Neukundengewinnung im Internet ist er katastrophal, denn kein Neukunde sucht danach, wenn er eine Versicherung abschließen will. Machen Sie es besser und nutzen Sie „selbstsprechende“ Domainnamen.

5. Kann Ihre Website Smartphone? Über die Hälfte Ihrer Wunschkunden surft heute mit Tablet und Smartphone. Google straft daher Websites mit schlechtem Ranking ab, wenn sie nicht für Mobilgeräte optimiert sind. Unter <https://www.google.de/webmasters/tools/mobile-friendly/> bietet Google einen kostenlosen Test Ihrer Website dafür an. Falls Ihre Website noch nicht mobilgerätaufbereit sein sollte, holen Sie das unbedingt nach. Denn zur Neukundengewinnung wäre sie sonst schlicht ungeeignet.

6. Vermitteln Sie im Wortsinne ein professionelles Bild von sich. Besucher werden von der Professionalität Ihrer Homepage auf die Professionalität Ih-

rer Beratung schließen. Verzichten Sie also auf überflüssigen Schnickschnack. Ihre Kunden interessieren vor allem drei Dinge:

a. Wer Sie sind. Bieten Sie ansprechende Fotos von sich und Ihrem Team an.

b. Was genau Sie an Dienstleistungen und Mehrwerten anbieten und ob Sie ein Profi sind in dem, was Sie tun. Weisen Sie auf Ihre Kernkompetenz und

Weisen Sie auf Ihre Kernkompetenz und eine qualifizierte Ausbildung hin.

eine qualifizierte Ausbildung hin. Zeigen Sie Referenzen zufriedener Kunden. Die Optik Ihrer Homepage soll Professionalität vermitteln, ihre Besucher werden sie daran messen.

c. Wie Sie möglichst einfach erreichbar sind. Bieten Sie verschiedene Kontaktmöglichkeiten an: Telefon, E-Mail, Formulare, Facebook etc.

Professioneller Service ist es zudem, wenn Sie auch sonntags um 22:00 Uhr noch erreichbar sind. Selbstverständlich müssen Sie die Anrufe nicht selbst beantworten. Meist reicht es schon, wenn der Kunde sein Anliegen mitteilen kann und einen Rückruf versprochen bekommt. Ich empfehle hierfür einen 24/7-Hotline-Service. Hier wird Ihr Kundenanruf rund um die Uhr persönlich entgegengenommen, per E-Mail an Sie weitergeleitet und Sie können am Montag zurückrufen. Das

mag ein paar Euro im Monat kosten, aber ein verlorener Kunde ist deutlich teurer!

7. Wichtiger noch als die vorgenannten, technischen Aspekte ist aber Ihre innere Haltung gegenüber dem Internet. Man kann es als eigenen Kosmos betrachten, welcher für den „Wissenden“ viele und einfach zu erreichende Kunden bereithält. Oder als Feind, der „altes“ Wissen infrage stellt und ständig neu zu erwerbendes Wissen verlangt.

Mein Tipp: Sehen Sie das Internet als Freund! Wenn Sie sich offen und lernbereit auf diesen Freund einlassen, wird er Sie gut behandeln. Auch dieser Freund lernt ständig dazu und stellt sich auf Sie ein. Noch vor wenigen Jahren war eine ansprechende Homepage oft aufwendig und teuer. Heute gibt es für kleine Beträge moderne „Fix und fertig“-Homepage-Systeme, die auf die speziellen Belange von Versicherungsvermittlern zugeschnitten sind. ■

Exklusive Rabattaktion

maxpool-Partner profitieren noch bis 15. Juli 2016 von sensationellen Rabatten. So werden für Wunschdomains im ersten Jahr nur 29,90 Euro statt 150,00 Euro fällig, zudem reduziert sich die Einrichtungsgebühr für eine Homepage inklusive „versicherung-Wunschdomain“ von 299 Euro auf 49,90 Euro.

Die genannten Preise verstehen sich inkl. gesetzlicher MwSt. Mehr Informationen im maxINTERN unter Service/Vertriebsunterstützung/Homepage.

Über den Autor



Axel Schwiersch ist Geschäftsführer der startdomain.de GmbH. Der Internet-Serviceprovider ist auf die Versicherungswirtschaft spezialisiert und bietet ein „Fix und Fertig“-Homepagepaket für Versicherungsvermittler an.

Bestellen auf www.domain.versicherung
Demo-Maklerhomepage auf www.demo.versicherung



Hinrich Gaede als 25-jähriger



Hinrich Gaede (1884-1959)



Der Bundespräsident Professor Hess verleiht H.G. das Bundesverdienstkreuz



1951: Der Hamburger Hafen blüht wieder auf



'Abschied von Hinrich Gaede

Heute nimmt Hamburg Abschied von einem Mann, der seit Jahrzehnten zu den hervorragendsten Persönlichkeiten der deutschen Wirtschaft zählte. Hinrich Gaede sen. ist kurz vor Vollendung seines 75. Lebensjahres in der Hansestadt gestorben. Die Trauerfeier beginnt heute um zehn Uhr im Krematorium Ohlsdorf, Halle B.



Foto: Privat

Gaede war ein Selbmademan im besten Sinne des Wortes. Durch Fleiß und Tatkraft arbeitete er sich vom Angestellten zum Inhaber der hochangesehenen Agentur-Versicherungsfirma seines Namens empor, die 1916 gegründet wurde. Um sein Arbeitsgebiet zu erweitern, rief er fünf Jahre später die Gaedische Versicherungs-AG. ins Leben, die heutige „Hamburger Phoenix“, deren Vorstandsvorsitzer er bis zu seinem Tode gewesen ist.

Auch das Ausland wußte die Arbeit dieses hanseatischen Kaufmanns zu schätzen. Lange Zeit war Hinrich Gaede als Havarie-Kommissar großer amerikanischer Versicherungsgesellschaften tätig, deren Interesse er bei Ladungsschäden für amerikanische Rechnung wahrnahm.

Zu seinem 70. Geburtstag war Hinrich Gaede vom Bundespräsidenten mit der Verleihung des Bundesverdienstkreuzes geehrt worden.

Die Welt

100 Jahre hart am Wind

Ein Rückblick auf die Firmengeschichte des HAMBURGER PHÖNIX



Innovativ und verlässlich, seit 1916.

„Mit gemeinsamer Kraft habt Ihr ein Unternehmen von hohem Rang und Ansehen geschaffen. Ihr wurdet mit Achtung in den Kreis hanseatischer Kaufleute aufgenommen.

Es hat Augenblicke großer Entscheidungen gegeben. Zu Fleiß und Tüchtigkeit kam die glückliche Hand. Mit gesundem Optimismus, steter Zuversicht und mit einer großen Portion Wagemut und Unternehmungsgeist habt Ihr alle Klippen gemeistert. Zwei Weltkriege, Inflation und die völlige Zerstörung 1945 haben Euren Mut nicht gebrochen. Als schwere Krisen das deutsche Vaterland erschütterten, als Euer Lebenswerk in ernste Not geriet, als Vater krank daniederlag, da hast Du, liebe Mutter, das Ruder entschlossen in die Hand genommen. Und als Ihr auf dem Gipfel wart, seid Ihr die gleichen geblieben wie vorher, gradlinig, bescheiden und natürlich. Lass uns Dir sagen, dass wir Dir großen Dank schulden.“

Aus der Festschrift zum 80. Geburtstag von Emma Gaede im Jahr 1969

Die Entstehungsgeschichte des HAMBURGER PHÖNIX ist beachtlich und natürlich sehr stark von dem Mann geprägt, der den größten Teil seines Lebens schlicht „der Senior“ genannt wurde. Gemeint ist der Gründer der Unternehmensgruppe, Hinrich Gaede. Er wurde am 5. Oktober 1884 in Hamburg (St. Georg) in einfache Verhältnisse hineingeboren. Sein Vater war

Malermeister, seine Mutter entstammte der Schifferfamilie Kordes in Elmshorn. Als Junge verdiente Hinrich Gaede sein Taschengeld mit Zeitungsaustragen und Kegelaufsetzen. Nach einfacher Schulausbildung mussten ihn die Eltern bereits mit 14 Jahren in die Lehre geben, denn für die höheren Schulen



Hinrich Gaede senior

Der Kaufmann errichtete 1916 den Assekuradeur Hinrich Gaede und 1921 die Gaedesche Versicherungs-Aktien-Gesellschaft mit Sitz in Hamburg. Das Geschäft umfasste zunächst die Transportversicherung, später alle Sachversicherungen.

» und für ein Studium reichte das Geld nicht. Am 1. April 1899 trat der kleine Hinrich also als Lehrling beim Versicherungsmakler Witt am Hahntrapp ein. Hinrich wollte weiterkommen im Leben, besuchte in den Abendstunden Fortbildungsschulen und lernte unter anderem Stenografie.

1903 wechselte der inzwischen 18-jährige Gaede als Stenograf zum Verein der Hamburger Assekuradeure in das Havarie-Büro. 100 Mark war damals sein Lohn für harte Arbeit mit zahlreichen Überstunden. Seine Abteilung hatte die Aufgabe, weltweit die Havarien deutscher Schiffe festzustellen und zu bearbeiten. Bei größeren Havarien entsendete der Verein ei-

nen Experten, der den Schaden an Ort und Stelle aufnahm. Gaede wuchs mit seinen Aufgaben, wurde vom Stenografen zum Sachbearbeiter und lernte durch seine Tätigkeit von Jahr zu Jahr mehr angesehene Hamburger Reeder, Versicherer, Makler und Anwälte kennen. Er war mit Leib und Seele dabei. 1913 heiratete er Emmi Gördeler, mit der er 46 glückliche Ehejahre verbringen sollte. Sonntags fuhr er gern nach Elmshorn zu seinem Onkel, dem Rosenzüchter Wilhelm Kordes. Dann saßen die beiden unter dem Holunderbusch neben dem Haus und Gaede träumte von seiner eigenen Versicherungsgesellschaft und einer großen Zukunft. Um sich etwas hinzuzuverdienen,



1916

Hinrich Gaede senior macht sich als Assekuradeur für das Transportgeschäft selbstständig und gründet seine eigene Firma, die „HINRICH GAEDE Assekuranz GmbH“.

Kurz darauf gründet er die „HAMBURGER PHÖNIX Gaedesche Versicherungs-AG“, in der privates Komposit-, Gewerbe-geschäft und einzelne Industriebeteiligungen gezeichnet werden.

Die Assekuradeurgesellschaft „HINRICH GAEDE Assekuranz GmbH“ bleibt parallel bestehen und zeichnet die übrigen Risiken (Transport, Leben und größere Industriebeteiligungen).

schrrieb er nach Feierabend in den späten Abendstunden und am Wochenende für Maklerfirmen Policen.

1915 wurde das Hamburger Seeschiedsgericht zum Deutschen Seeschiedsgericht erweitert. Der fleißige Gaede wurde zum Geschäftsführer bestellt, wodurch sich sein Netzwerk entscheidend erweiterte. Zu seinen Freunden zählten der Reeder Ballin, der Bankier Warburg und der spätere Bürgermeister Dr. Burchard.

Deutschland befand sich zu dieser Zeit im Krieg; die Regierung gründete eine Kriegsversicherungs-Gesellschaft, die Deutsche Versicherungsbank. Gaede bekam das Angebot, für diese Gesellschaft eine Generalagentur für Hamburg zu gründen, und so wechselte er mitten im Kriegstreiben in die Selbstständigkeit. Er blieb dem Verein der Hamburger Assekuraureure jedoch weiterhin als Mitglied eng verbunden. Den Entschluss zu seinem großen Schritt fasste Gaede Ende Juni 1916, am

Bei schlechtem Wetter, Sturm und Eis machte Gaede nachts kaum ein Auge zu, da er stets in Sorge um seine Kunden war.

21. August 1916 wurde seine erste Firma, die HINRICH GAEDE Assekuranz GmbH, eingetragen. Über die Firma Eiffe & Moos erhielt Gaede seine ersten Beteiligungsgeschäfte für Schiffsversicherungen.

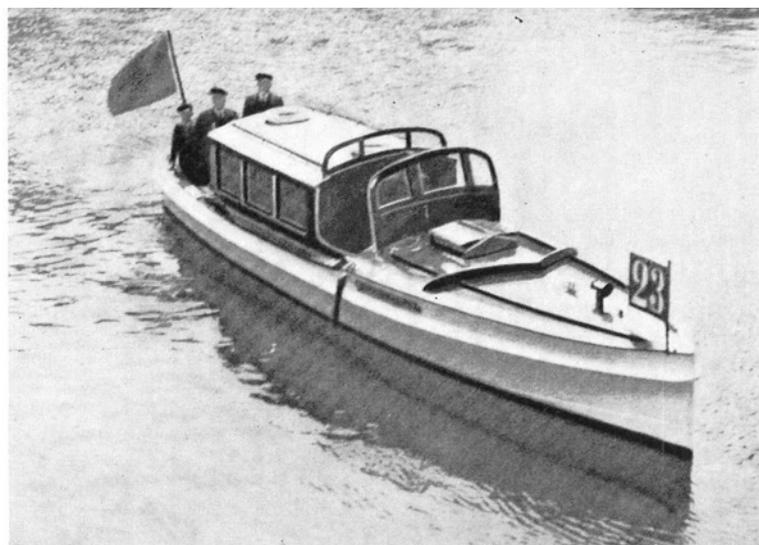
Da er in Hamburg bekannt war und entsprechende Expertise vorweisen konnte, entwickelte sich sein Geschäft ausgezeichnet. Seine Ehefrau Emmi unterstützte ihn durchgehend. Neben Haushalt und Kindererziehung leistete sie von früh bis spät Arbeit im Kontor und übernahm immer mehr verantwortungsvolle Aufgaben. Für die damalige Zeit war das ungewöhnlich, und Gaede bekannte später dankbar, dass er sein Ziel ohne die tatkräftige Unterstützung und Mitarbeit seiner Frau nicht erreicht hätte. Ihr treffendes Urteil und ihre Sparsamkeit kamen dem Geschäft in diesen Aufbaujahren sehr zugute.

Anfang 1917 erhielt Gaede von der Reichsaufsicht, quasi einem Vorgängeramt der heutigen BaFin, die Genehmigung, als frei zeichnender Agent für private Versicherungsgesellschaften zu zeichnen, und das Geschäft wuchs immer schneller. Er ging Kooperationen mit der Lübecker Versicherungsgesellschaft, der Stuttgarter-Berliner, dem Deutschen Lloyd, der Agrippina sowie zahlreichen weiteren Versicherern ein.

Als der Krieg endlich beendet war, gab es Versicherungsbedarf für neue Sachverhalte, zum Beispiel die „Aufruhr- und Beschlagnahme-Versicherung“. Gaede nahm diese und andere gängige Versicherungssparten in sein Angebot auf. Er reiste für



Schöne Aussicht 15



Inspektionsbarkasse der Firma Hinrich Gaede



Familie Gaede macht Badeurlaub auf Sylt

Lesen Sie weiter auf Seite 48 

Interview

„Nicht dem schnellen Euro hinterherlaufen“

maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes über ein Jahrhundert bewegte Firmengeschichte, seine persönlichen Lehrjahre und seine Vorstellungen von seriösen Geschäftspraktiken

poolworld: Herr Drewes, Sie selbst haben 1993 beim HAMBURGER PHÖNIX als Auszubildender angefangen. Das sind inzwischen 23 Jahre, also 23 Prozent der Firmengeschichte, wie sich leicht rechnen lässt. Kann man sagen: Einmal PHÖNIX, immer PHÖNIX?

Oliver Drewes: Ja, ich scheine in der Tat nicht sehr veränderungsfreudig zu sein. Das habe ich mit meinen Vorgängern gemeinsam. Die beiden Herren Gaede und auch Werner Suck waren jeweils über 40 Jahre – Hinrich Gaede junior ja sogar knapp 60 Jahre – für das Unternehmen tätig. Auch mein Vater ist dem Unternehmen inzwischen seit 40 Jahren verbunden. Ich selbst würde es gern halten wie der Junior und an die 60er-Marke an Dienstjahren heranreichen, wenn ich das gesundheitlich durchhalte. Ich würde es dann aber gern irgendwann so handhaben wie der Junior zuletzt. Ich habe ihn noch als „Ehrensitzenden des Aufsichtsrates“ kennengelernt, der nur noch ins Büro kam, um seine Zeitung zu lesen und vermutlich um die jungen Wilden verrückt zu machen und von der Arbeit abzuhalten. Das möchte ich auch mal tun.

poolworld: Sie haben Hinrich Gaede junior noch persönlich kennengelernt?

Drewes: Im Rahmen meiner Ausbildung saß ich einige Zeit als Lehrjunge in der Chefetage beim Vertrieb. Da traf ich ihn mehrfach. Er hat mir damals auf dem Flur sein Verständnis von geschmackvollen Krawatten nahegebracht. Es waren die 90er, ich war jung und bunte Krawatten waren in Mode. Nach unserem Gespräch bin ich dann neue,

„Drei meiner vier Vorgänger durfte ich persönlich erleben und mir vieles abgucken.“

einfarbige Krawatten kaufen gegangen. Bis heute muss ich bei jedem Krawattenkauf an dieses Gespräch denken: „Hanseaten betonen ihre Persönlichkeit nicht mit auffälligen Krawatten, sondern durch ein kontinuierlich seriöses Handeln und Auftreten.“ Zum Leidwesen meines Umfelds lebe ich das seitdem bis heute, und ich habe in die-

ser Beziehung selbst auch eine gewisse Erwartungshaltung an meine Kollegen.

poolworld: Hinrich Gaede junior scheint Sie nachhaltig geprägt zu haben. Was ist mit den übrigen Vorgängern?

Drewes: Drei meiner vier Vorgänger durfte ich persönlich erleben und mir vieles abgucken. Neben Hinrich Gaede junior hat mich auch Werner Suck stets sehr beeindruckt, und ich möchte ihn sogar als ganz großes Vorbild bezeichnen. Ich arbeitete mehrere Jahre in seiner Nähe und habe seine Fairness, sein bedächtiges Handeln, seine höfliche Art und seinen Humor immer sehr geschätzt und bewundert. Herrn Suck erlebte ich quasi in meiner Prägezeit als Welpen, bis Ende der 90er-Jahre. Natürlich habe ich ebensolchen Respekt und auch Hochachtung vor meinem Vater, der stets einen kühlen Kopf bewahrte und ein Meister der freundschaftlich-charmanten Verhandlung war und ist. Mit klar strukturierten Zielen und der notwendigen Hartnäckigkeit. Auch das hat mich sehr geprägt. Ich möchte aber auch meine Zeit mit Herrn von Rauchhaupt aus dem Hause von Rauchhaupt & Senftleben nicht missen. Von ihm und

seiner preußisch-korrekten Art lernte ich ebenfalls sehr viel. Rückblickend kann ich wirklich dankbar dafür sein, dass ich in meiner Phase als junger Mensch gleich mehrere großartige und außergewöhnliche Persönlichkeiten als Vorbilder hatte.

poolworld: Der Börsenstand der HAMBURGER PHÖNIX Gruppe ist seit 100 Jahren ununterbrochen besetzt. Ist die Hamburger Versicherungsbörse noch zeitgemäß?

Drewes: Nein, keinesfalls. Unser Stand an der Börse ist ein klares Bekenntnis zur Tradition und auch zum Pflichtbewusstsein unseres Hauses. Als ich jung war, da war es noch ein Privileg, zur Börse gehen zu dürfen. Die Donnerstage waren den Geschäftsführern und Vorständen der Branche vorbehalten, und auch die übrigen Tage waren von leitenden Angestellten sehr gefragt. Nach der Börse konnte man gut Mittagessen gehen, und dann sollen beim Weinchen zum Essen zahlreiche Kollegen im „Pfeffersack“ sitzen geblieben und direkt zum Feierabendbierchen übergegangen sein. Ich war, glaube ich, noch in der Ausbildung, da bekam ich die Vertreterposition für den Dienstag als Börsengänger. Ich fand das immer super, mit Ledermäppchen und längs gefalteten Deckungsnoten und sorgsam der Laufrichtung nach vorsortierten Schriftstücken zur Börse zu dürfen. Damals hatten wir aus dem Industrie-

bereich viel Beteiligungsgeschäft, so dass eine Deckungsnote von manchmal mehr als zehn Versicherern zugleich abgezeichnet werden musste. Das fühlte sich immer wichtig an und war echtes Versicherungsgeschäft. Wenn der Kollege der Gesellschaft ablehnen wollte und man ihm mit guten Worten und kleinen Zugeständnissen seine Abzeichnung abrang. Ganz ohne Handy wurden damals eigenständige Entscheidungen getroffen und Dinge frei ausgehandelt. Heute undenkbar. Das Telefax war Ende der 90er-Jahre der Untergang der eigentlichen Börsenrituale. Deckungsnoten wurden irgendwann nur noch gefaxt. Durch E-Mail und Dunkelverarbeitung braucht die Börse heute eigentlich keiner mehr. Trotzdem gehen wir und andere Häuser noch bis heute

regelmäßig dahin, um an der Tradition festzuhalten. Ich selbst bin viel zu selten dort, finde aber, dass wir es unserem Börsenstand schuldig sind, ihn weiter besetzt zu halten. Wir haben dort in den vergangenen 100 Jahren sehr viele gute Geschäfte gemacht. Da finde ich, dass wir aus Gründen der Tradition und für die persönliche Bindung zu Kollegen aus anderen Häusern auch weiterhin unseren Stand in Betrieb halten müssen. Auch dann, wenn es eigentlich keinen tieferen Sinn mehr macht.

poolworld: Die Unternehmensgruppe hatte gute und schlechte Zeiten. Was waren aus Ihrer Sicht die schlimmsten Fehler der letzten 100 Jahre?

Drewes: Das ist schwer zu beantworten. Es gab Versicherungsarten, die sich rückblickend als Problem



„Unser Stand an der Börse ist ein klares Bekenntnis zur Tradition und zum Pflichtbewusstsein unseres Hauses.“

Interview

» herausstellten. Die „Aufruhr- und Beschlagnahme-Deckung“ direkt nach dem Ersten Weltkrieg zum Beispiel. Das war wohl kein gutes Konzept. Auch die Tatsache, dass wir als Versicherer mal eine deutschlandweit führende Position als echter Spezialist für die Zeppelin-Versicherung hatten, war wohl recht teuer. Die „Front-Police“ im Zweiten Weltkrieg war aus Sicht eines Versicherers ebenfalls nicht gut. Viele Jahre hatten wir große Teile des Hamburger Hafens versichert. Ein prestigiebringender Kunde, aber ökonomisch war es nur Geldwecheln, da die Schäden die Prämie regelmäßig aufgebraucht haben. Teilweise sicherlich lustige Anekdoten, wobei, so ganz falsch waren die Entscheidungen natürlich alle nicht, sonst hätten wir jetzt ja nicht unseren 100. Geburtstag.

poolworld: Was zeichnet die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe heute aus? Was sind wichtige Erkenntnisse im Bezug auf Management aus Ihrer Sicht, und ärgern Sie sich manchmal über andere?

Drewes: Aus meiner Sicht ist es wichtig, dass ein verantwortungsbewusstes Management nicht dem schnellen Euro hinterherläuft, sondern sich seiner Pflichten, auch der moralischen, als Arbeitgeber, als Kooperationspartner und als Anbieter für Versicherungsschutz bewusst ist. Über angestellte Manager in unserer Branche, die sich selbst als „Söldner“ bezeichnen und schnell

weglaufen, wenn es ernst wird, kann ich nur den Kopf schütteln. Da nützen das beste BWL-Studium und eine funkelnde Rolex nichts – Blödmann bleibt Blödmann. Oder Blödfrau. Betroffene Absprachen, die hinterher nicht eingehalten werden, sind für mich der Inbegriff schwachen Managements, an

„Ganz ohne Handy wurden damals eigenständige Entscheidungen getroffen und Dinge frei ausgehandelt. Heute undenkbar.“

dem leider unsere gesamte Wirtschaft krankt. Wenn mir so etwas begegnet, dann kann ich mich richtig ärgern. Leider begegnet mir so etwas viel zu oft – zuletzt die Standard Life, die kürzlich eine gegebene Zusage kurz darauf mit schwachem Gesäusel fallen ließ. Ohne Entschuldigung, ohne klare Worte. Dazu habe ich mich sehr klar und deutlich geäußert, und so etwas trage ich recht lange nach. Ich kann mich auch über diese IDEAL ärgern. Dort gibt es einen Vorstand, der sich selbst gern als moralische Instanz der Branche sieht, und nun brachte die IDEAL jüngst einen unanständigen Werbespot mit einem Riesendildo raus und hofft dabei auf „virale Verbreitung“ dieses peinlichen Schunds. Welch ein Armutszeugnis.

Wie peinlich für unsere Branche, die ja ohnehin nicht den besten Ruf genießt. Oder diese FinTech-Typen, die meinen, mal eben den Versicherungsgedanken neu erfinden zu müssen, und Versicherungen mit einem Onlinespiel verwechseln. Einzelschicksale, Kunden, die bei einem Schaden ihre Existenz verlieren könnten, interessieren in diesen Geschäftsmodellen nicht. Kann ja mal passieren, quasi als Kollateralschaden. Untragbar aus meiner Sicht. Gradlinigkeit und Verantwortungsbewusstsein stufe ich also sehr hoch ein. Und wenn mal ein Fehler passiert, dann kann man das auch als Fehler benennen und sich entschuldigen. Ansonsten sehe ich es als wichtige Gratwanderung an, dass ein Unternehmen Traditionen hochhält – und auch jeder einzelne Manager berechenbar und zuverlässig ist – und dass dennoch stets der Anschluss an die sich weiter entwickelnden Märkte gehalten wird. Das ist nicht immer einfach. Aktuell fühle ich mich aber mit unserer Ausrichtung sehr wohl. Wir haben noch unseren Stand an der Hamburger Versicherungsbörse und sind gleichzeitig einer der führenden Technologieanbieter der Branche. Mit unserem maxOffice und „Mein Sekretär“, mit unseren Deckungskonzepten und unseren Zusatzleistungen als Pool sind wir als alter Assekurateur zugleich Innovationspreisträger und Trendsetter. Und das fühlt sich gut und richtig an. ■

» Fortsetzung von Seite 45

die damalige Zeit ungewöhnlich viel, erweiterte sein Netzwerk auf Köln, Frankfurt, Berlin und Breslau und später auch London und Amsterdam. Privat freundeten sich die Gaedes mit den Amsincks an, den Inhabern der Hamburg-Südamerikanischen Dampfschiffahrt-Gesellschaft, heute bekannter unter dem Namen „Hamburg-Süd“.

Um das Arbeitsgebiet und die Zeichnungskraft der HINRICH GAEDE Assekuranz GmbH zu verbessern, gründete Gaede am 30. März 1921 eine eigene Versicherungsgesellschaft, die GAEDESCHE Versicherungs-AG. Er startete mit einem Aktienkapital von einer Million Mark, das teilweise von der Bank finanziert war. Zur damaligen Zeit war der bürokratische »



„maxpool ist eine Bereicherung für den Poolmarkt und es ist mir eine große Ehre, mit Euch im Wettbewerb zu stehen.“

Die Fonds Finanz gratuliert zum 100-jährigen Jubiläum

Ich gratuliere der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe ganz herzlich zum 100-jährigen Firmenjubiläum. maxpool und Fonds Finanz sind seit jeher freundschaftlich verbunden. Mit Oliver Drewes an der Spitze von maxpool ist aus der geschäftlichen Verbundenheit eine echte Freundschaft erwachsen. Diverse Male haben wir Seite an Seite für die gute Sache, für den fairen Umgang und für den Erhalt der freien Maklerschaft gekämpft. Zum Jubiläum wünsche ich mir, dass maxpool genau so bleibt, wie er heute ist: gesund, innovativ und aufstrebend.

Auf weitere 100 Jahre!
Euer Norbert Porazik

» Aufwand dafür vergleichsweise gering. Gaede übernahm in seiner kleinen Gesellschaft selbst den Vorsitz und begann rasch damit, neue Geschäftsfelder zu erschließen. Er konzentrierte sich besonders auf internationales Geschäft und arbeitete eng mit Lloyds in London zusammen. Der Assekuradeur blieb parallel bestehen und deckte die Risiken ein, die Gaede nicht selbst als Versicherer zeichnen wollte. Insbesondere das Vorsorgegeschäft (Lebens- und Rentenversicherung) zeichnete sein eigener Versicherer niemals selbst. Auch verteilte der Assekuradeur die Beteiligungsquoten im Transport- und Industriegeschäft, die seine eigenen Zeichnungsgrenzen als Versicherer überschritten, auf andere Versicherer. Die Kombination aus den beiden Firmen, Assekuradeur und Versicherer, war ein Erfolgsrezept, das über Jahrzehnte wunderbar funktionierte.

Gaede baute seine Geschäfte weiter aus und war dabei der stärkste Vertriebler und Maklerbetreuer seiner Unternehmensgruppe. In den 1920er-Jahren wuchs die Zahl seiner Mitarbeiter erstmals über die 100er-Marke hinaus. Bei schlechtem Wet-

ter, Sturm und Eis machte Gaede des Nachts kaum ein Auge zu, da er stets in Sorge um seine Kunden war. Schlechtes Wetter war stets teuer für ihn und seine Gesellschaften.

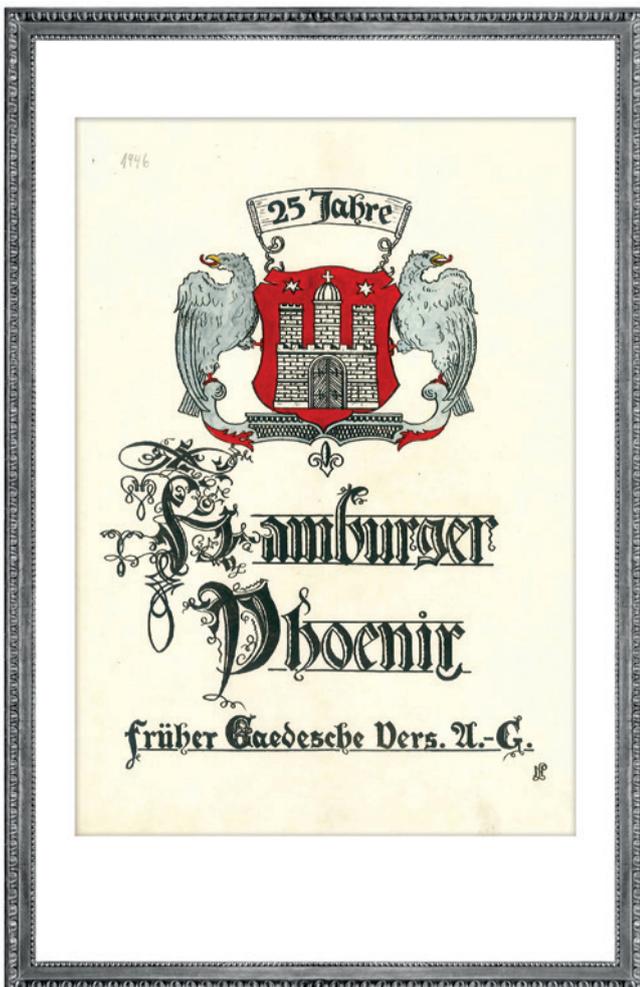
1923 konnte Deutschland seine Verpflichtungen aus den Versailler Verträgen nicht mehr erfüllen. Die Franzosen besetzten das Rheinland. Die rasch fortschreitende Inflation führte zu einer radikalen Geldentwertung und somit zu chaotischen Zuständen. Eine große Zahl von Versicherungsgesellschaften musste den Geschäftsbetrieb einstellen. Als Folge der schlechten wirtschaftlichen Lage verarmte der Mittelstand. Die Währung wurde auf Goldmark umgestellt. Hinrich und Emma Gaede brachten ihre beiden Unternehmen heil durch diese schweren Zeiten. Sie kamen ohne fremdes Kapital aus und konnten alle Verpflichtungen, auch die größten Schäden, aus eigenen Mitteln begleichen, wobei ihr Privatvermögen fast aufgebraucht wurde.

Die Wirtschaftslage besserte sich jedoch ab 1924 spürbar, und Gaede gelang es, seine beiden Gesellschaften auf dem Hamburger Versicherungsmarkt auf den vorderen Plätzen zu verankern.

Es gab kaum eine deutsche Reederei, die weltweit Fracht-, Passagier- oder Trampschiffahrt betrieb und an der Gaede nicht seinen Versicherungsanteil hatte. Im Frühjahr 1924 beschloss er zudem, Geschäftsbeziehungen in die USA aufzubauen, und so reiste er mit seiner Frau nach New York und mietete sich am Central Park ein. Dabei waren die Gaedes zum ersten Mal für längere Zeit nicht in ihren Unternehmen anwesend. Erstmals erhielt ein Prokurist eine Blankovollmacht über sämtliche Konten, um auch in der Abwesenheit der Gaedes Schadensregulierungen vornehmen zu können. Die Gaedes kamen einige Wochen später zurück nach Hamburg und hatten tatsächlich zahlreiche Kooperationsverträge mit amerikanischen Versicherern im Gepäck, die fortan über den Assekuradeur mit Geschäft bedient wurden.

Auch in Deutschland war der Assekuradeur inzwischen zu einem der ganz großen Anbieter geworden und kooperierte mit rund 90 Versicherern. Darunter auch die Allianz, die Albingia und die ALTE LEIPZIGER. Assekuradeur und Versicherer hielten sich hinsichtlich der Ertragslage über viele Jahre ungefähr die Waage, abhängig vom Schadensverlauf des Versicherers.

1929 ging es wirtschaftlich erneut bergab in Deutschland. Gaede firmierte seine Versicherungsgesellschaft um auf „HAMBURGER PHÖNIX früher Gaedesche Versicherungs-AG“ und konzentrierte sich auf exotische Themen. Dabei erschloss er zahlreiche gewinnbringende Nischenprodukte, war damit aber gelegentlich auch erfolglos. So übernahm der HAMBURGER PHÖNIX beispielsweise eine Vorreiterrolle und wurde führend im neu aufkommenden und vielversprechenden Zeppelin-Geschäft. Das war sicherlich nicht die beste Entscheidung in der Firmengeschichte.



Als sich im Jahr 1929 der „Schwarze Freitag“ an der New Yorker Börse ereignete, wurde auch die deutsche Wirtschaft hart getroffen. Der Zusammenbruch der Darmstädter und der Nationalbank leitete eine schwere Bankenkrise ein. Der Handel ging rapide zurück, 1930 war der Tiefstand der Wirtschaft erreicht, es gab Millionen Arbeitslose.

1935 erwarb Gaede sein privates Wohnhaus an der Alster, „Schöne Aussicht 15“, ein Gebäude, das knappe 80 Jahre später, nämlich 2010, im „Hamburger Abendblatt“ als „teuerste und hochwertigste Privatimmobilie Hamburgs“ bezeichnet wurde.

Am 1. September 1939 begann der Zweite Weltkrieg. Als auch England zwei Tage später Deutschland den Krieg erklärte, brach für Gaede eine Welt zusammen. An der Hamburger Versicherungsbörse herrschte tiefe Bestürzung. Die Hamburger Kaufmannschaft war sich bewusst, dass die gesamte Überseeschifffahrt und damit der deutsche Handel gelähmt sein würden. In der Tat wurden über 250 deutsche Schiffe in ausländischen Häfen beschlagnahmt.

Gaede wurde mit zahlreichen Kollegen nach Berlin gerufen. Noch im September wurde die Deutsche Kriegsversicherungsgemeinschaft gegründet, da die privaten Versicherungsgesellschaften keine Chance hatten, das Kriegsrisiko zu tragen.

Nachdem Gaedes Betrieb in den ersten 25 Jahren seines Bestehens hauptsächlich Seeversicherer gewesen war, nahm sich Gaede für die nächsten 25 Jahre vor, das übrige Versicherungsgeschäft dem Transportgeschäft anzugleichen. Denn durch den Ausfall des transatlantischen Geschäfts war man gezwungen, sich im eigenen Lande verstärkt umzusehen.

Die Branche richtete sich erneut auf ganz neue Versicherungsbedürfnisse ein. So wurde beispielsweise die „Frontpolice“ entwickelt. Das war quasi eine kleine Sterbegeldleistung für die Hinterbliebenen derer, die an der Front fielen. Diese Police war während des Zweiten Weltkrieges die wohl proportional verlustbringendste Versicherungsart der deutschen Versicherungsgeschichte. Und in der Abwicklung die wohl traurigste und deprimierendste, wie Gaede später einmal sagte. »

Aufbaujahre

In den 1940er- und 50er-Jahren baute Hinrich Gaede sein Unternehmen erfolgreich auf und aus und leistete so einen wichtigen Beitrag zur deutschen Nachkriegswirtschaft. Er erhielt 1954 das Bundesverdienstkreuz.



Versicherungspolice von 1950
 Dank dieses Dokuments war ein möglicher, durch Feuer verursachter Schaden bis zu 8.000 DM abgedeckt.



» Die beiden Söhne der Gaedes wurden zum Kriegsdienst eingezogen, große Teile der gaedeschen Belegschaft ebenfalls. Der Versicherungsbetrieb konnte nur noch auf Sparflamme gefahren werden, und erneut musste das Unternehmen durch eine schwere Krise gesteuert werden. 1943 begannen die Luftangriffe auf Hamburg, bei denen das Wohnhaus der Gaedes gleich zu Beginn getroffen wurde. Zum Glück waren die Gaedes im Kontor beziehungsweise in Bunkern. Im August 1943 wurde auch das Kontorhaus zerstört. Eine schwere Zeit für alle.

Am 8. Mai 1945 erfolgte endlich die Kapitulation, zur großen Freude der Hamburger Kaufleute. Der Krieg war zu Ende, aber die Niederlage hatte für Deutschland in vielerlei Hinsicht schlimme Folgen, so auch in wirtschaftlicher. Die gesamte deutsche Handelsflotte musste an die Siegermächte übergeben werden. Der Hamburger Hafen war zu 90 Prozent zerstört, Wohnhäuser und Büros waren ausgebombt, große Teile der

Hinrich Gaede junior

Nach dem Tod seines Vaters 1959 übernahm der zweitgeborene Sohn der Gaedes die Geschäftsleitung und führte das Unternehmen erfolgreich bis in die 1990er-Jahre.



Bevölkerung und damit der Belegschaften hatten ihr Leben lassen müssen.

Gaede empfand es als sehr tragisch, dass gerade die englische Nation, der er geschäftlich und auch freundschaftlich so verbunden war, die Besatzungsmacht stellte und der Bevölkerung wenig freundlich begegnete, auch wenn das angesichts des grausamen Kriegsgeschehens nachvollziehbar war. Beide Söhne waren in russische Kriegsgefangenschaft geraten. Sie kehrten 1945 beziehungsweise 1947 lebend zurück. Trotz des großen Kriegs- und Nachkriegselends ließen sich Emma und Hinrich Gaede nicht unterkriegen. Aus dieser Zeit stammt dieses Zitat von Emma Gaede: „Ein Dach über dem Kopf, mein eigenes Bett und die Gesundheit. Wenn ich das nur behalte, bin ich zufrieden.“

Ende 1945 wurde der Geschäftsbetrieb wieder von einem zentralen Notbetrieb in einem Kontorhaus am Mönkedamm 7 zusammengeführt, welches sogar beheizbar war. Die Mitarbeiter kehrten nach und nach aus Kriegsgefangenschaft zurück, das Geschäft kam langsam wieder in Gang. Gaede verfluchte das Naziregime für all das Elend, das es der Welt gebracht hatte. Für die nächsten 25 Jahre gelte es, so sagte er oftmals, die Wunden des Krieges zu heilen und den Vorkriegszustand wiederherzustellen.

Am 20. Juni 1948 trat der Marshall-Plan in Kraft. Auf deutschen Werften durften wieder Schiffe gebaut werden, der Außenhandel belebte sich. HAMBURGER PHÖNIX nahm 1948 auch seine Kooperationen mit New Yorker und Londoner Partnern wieder auf. 1950 reiste Gaede erneut nach London, wo ihn seine alten Freunde bei Lloyds freudig empfingen. 1951 ging es weiter aufwärts. Die deutsche Handelsflotte wuchs und umfasste schon bald wieder 1,1 Millionen BRZ (Bruttoreaumzahl). Zum Vergleich: Aktuell beläuft sich die deutsche Handelsflotte auf circa 100 Millionen BRZ.

Kluge Geschäftspolitik und der allgemeine wirtschaftliche Aufschwung ermöglichten, dass das Beitragsaufkommen der HAMBURGER PHÖNIX Gruppe bereits 1951 wieder das Vorkriegsniveau erreichte. Die Unternehmen zogen in den neu erbauten „Fölschblock“ um. Die Hansestadt Hamburg erwachte zusehends zu neuem, aktivem Leben. Hinrich und Emma Gaede wollten ihren Teil zum Wiederaufbau beitragen und auch Wohnraum für eigene Mitarbeiter schaffen. Sie errichteten mehrere Wohnhäuser und zahlreiche Wohnungen in Hamburg.

Hinrich Gaedes unermüdlicher Schaffensdrang hielt an. Trotzdem: In den 1950er-Jahren war er über 70 und begann allmählich „mit der lieben Art eines Vaters“, wie es heißt, seinem Sohn Hinrich junior, damals Mitte 40, die Leitung der Unternehmensgruppe zu übertragen. 1955 erhielt „der Senior“, wie er von den eigenen Mitarbeitern stets genannt wurde, von Bundespräsident Theodor Heuss das Bundesverdienstkreuz. Am 18. Juni 1959 schloss Hinrich Gaede, „der Senior“, ein großer Hamburger Kaufmann, der aus einfachen Verhältnissen »



„Tradition und Zukunft – Gothaer-Gründer Ernst Wilhelm Arnoldi und das Gothaer-Team gratulieren zum 100-jährigen Jubiläum.“

Jedes Abenteuer beginnt mit dem ersten Schritt

Vor 100 Jahren begann Ihr Abenteuer mit dem ersten Schritt und ihm folgte eine beeindruckende Firmengeschichte. Die Erfahrung des hanseatischen Kaufmanns, gepaart mit kreativem Geist, unternehmerischem Mut und Fleiß aller im Team, machen solche Erfolge möglich, wie sie die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe auch aktuell verkörpert.

Zum 100. Jahrestag gratulieren wir sehr herzlich und wünschen Ihnen auch weiterhin eine Top-Positionierung im Maklermarkt. Im Sinne Arnoldis freuen wir uns als Gothaer-Team auf die Fortführung der seit Jahren gelebten, vertrauensvollen Partnerschaft!

Klaus Tennie
Leiter Nationales Key Account Management

Ulrich Neumann
Leiter Maklervertrieb

Büste von Ernst Wilhelm Arnoldi
Gründer der Gothaer Versicherungsbank VVaG

Thomas Ramscheid
Key Account Manager LV/KV

Gothaer

» kam, dem im Leben nichts geschenkt wurde, der das Tor zur Welt aus eigener Kraft aufgestoßen hatte, für immer die Augen.

Der ältere Sohn von Emma und Hinrich Gaede war seiner Berufung gefolgt und als Heilpraktiker tätig. So übernahm der Zweitgeborene Hinrich Gaede junior die Geschicke der Firmen. So wie der Vater zeitlebens „der Senior“ genannt wurde, hieß sein Sohn bis ins hohe Alter hinein „der Junior“. Emma Gaede konzentrierte sich fortan auf wohltätige Aufgaben. Sie unterstützte SOS-Kinderdörfer mit mehreren Häusern, fuhr jahrelang mit Berliner Ferienkindern ins Grüne und schickte regelmäßig Pakete nach Ostdeutschland. Ende der 1960er-Jahre befand sich die deutsche Wirtschaft immer noch im Aufschwung. Die HAMBURGER PHÖNIX Gruppe, inzwischen fast 200 Mitarbeiter umfassend, errichtete an der Ost-West-Straße (heute Ludwig-Erhard-Straße) gegenüber vom „Michel“ ein neues Verwaltungsgebäude – das HAMBURGER PHÖNIX Haus.

„Der Junior“ behielt vor allem deswegen seinen Spitznamen, weil es keinen Nachfolger gab. Seine Töchter hatten andere In-

Hinrich und Emma Gaede wollten ihren Teil zum Wiederaufbau beitragen und auch Wohnraum für eigene Mitarbeiter schaffen.

teressen, außerhalb der Versicherungsbranche. Seine Tochter Birgit heiratete Conrad-Hinrich Freiherr von Donner, der in den Vorstand des HAMBURGER PHÖNIX berufen wurde, jedoch tragischerweise mit knapp 40 Jahren plötzlich verstarb. So führte „der Junior“ die Gesellschaften, die weiterhin florierten. Der bereits 1955 als Lehrjunge in das Unternehmen eingetretene Werner Suck wurde 1986 in den Vorstand berufen. 1987 verkaufte Hinrich Gaede junior die bis dato zu 100 Prozent in Familienbesitz befindlichen Anteile der Unternehmensgruppe an die ALTE LEIPZIGER Versicherung aus Oberursel, mit der eine jahrzehntelange Kooperation bestand, vor allem im Lebensversicherungsbereich.

Die ALTE LEIPZIGER ließ die beiden Gesellschaften, den Assekuradeur und den Versicherer, zunächst knappe zehn Jahre autonom weiterbestehen und den erfolgreichen Weg fortsetzen. 1992 zog sich der inzwischen auf die 80 zugehende „Junior“ zunehmend aus der operativen Unternehmensleitung zurück und Suck wurde der Vorstandsvorsitzende des HAMBURGER PHÖNIX. Gaede blieb bis zu seinem Tod am 27. September 1994 Ehrenvorsitzender des Aufsichtsrats. Er kam bis zu seinem letzten Tag fast täglich ins Büro, und sei es nur, um das „Handelsblatt“ zu lesen und Netzwerkpflege zu betreiben.

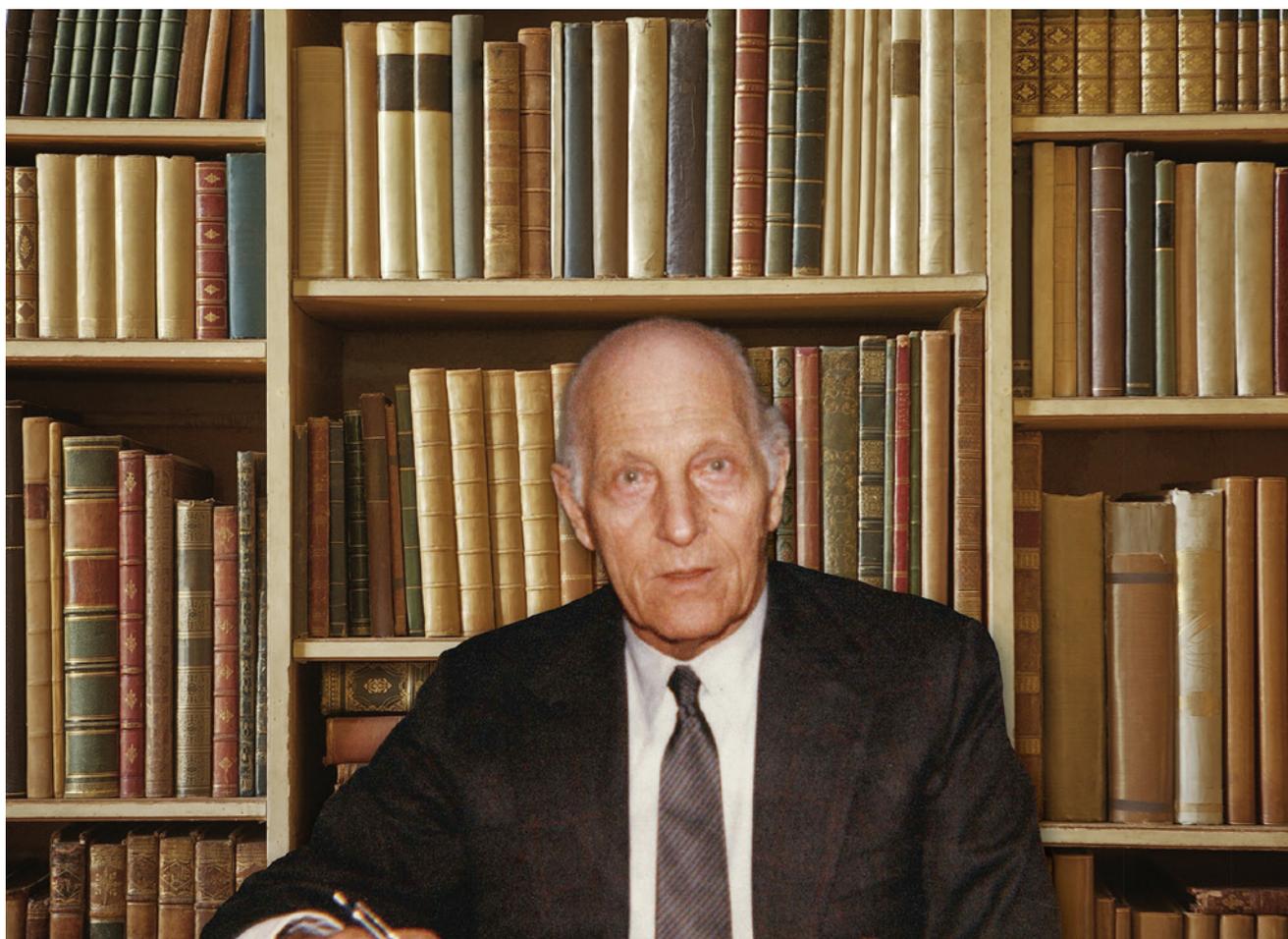
Suck übernahm nun die nicht ganz einfache Aufgabe, die HAMBURGER PHÖNIX Gruppe mit der Verwaltungstechnologie und den versicherungstechnischen Beständen der ALTEN LEIPZIGER zusammenzuführen. Die technische Fusion wurde 1995 vollzogen.

Dabei stellte sich nun die sportliche Herausforderung, alte „hanseatische Geschäfte“ mit einer modernen IT verwaltbar zu machen. In der damaligen Zeit und unter Hanseaten, die viele Geschäfte per Handschlag tätigten, gab es aber zahllose Kuriositäten, auf die keiner vorbereitet war. Da wurde auch mal eine Hundehaftpflichtversicherung mit einem symbolischen



Werner Suck

Nach einer Lehre im Gaedeschen Betrieb durchlief Suck verschiedene Stationen beim HAMBURGER PHÖNIX und wurde schließlich 1986 in den Vorstand berufen.



1987

Hinrich Gaede junior verkauft die Unternehmensgruppe an die ALTE LEIPZIGER Versicherung, die seit Jahren zu den engen Kooperationspartnern im Lebensgeschäft zählt. Hintergrund der Entscheidung ist die Tatsache, dass die Familie Gaede keine interne Unternehmensnachfolge abbilden kann.

Der Assekuradeur wird kurz darauf in „HAMBURGER PHÖNIX Hinrich Gaede Assekuranz GmbH“ umbenannt und bleibt weiterhin als eigenständige Tochtergesellschaft bestehen. Insgesamt erreicht die Unternehmensgruppe knapp 100 Mio. DM Beitragseinnahmen als Versicherer und rund 80 Mio. DM als Assekuradeur. Über 200 Mitarbeiter sind für die Unternehmensgruppe im Innendienst tätig, über 1.000 Makler und knapp 100 Versicherer zählen zu den Kooperationspartnern des Hauses.

Beitrag von einer DM poliziert, weil der Kunde zugleich ein guter Beitragszahler im Gewerbebereich war. Makler reichten Deckungsnoten auf Servietten, Bierdeckeln oder schlimmer noch: telefonisch ein, was beim HAMBURGER PHÖNIX stets standstillig poliziert wurde. Makler hatten eigenverantwortlich ihre Schadensquote im PHÖNIX-Bestand im Blick und konnten daher „sehr frei und eigenständig“ Prämien vergeben, solange das „Gesamtbild“ des Bestands stimmte. Tarifbücher gab es kaum und vor allem nicht in allen Sparten. Gängige Praxis war

es, beispielsweise ein Tarifbuch der Agrippina zu nehmen und dieser Prämie einen Aufschlag oder einen Rabatt zuzurechnen, je nach Schäden. Man kannte sich eben auf persönlicher Ebene, vertraute sich, und das System hat auch über Jahrzehnte hinweg gut und zuverlässig funktioniert. Ein Albtraum für jede Verwaltungstechnologie der 1990er-Jahre und für Suck sicherlich ein schwieriges Unterfangen, die PHÖNIX-Bestände in die restriktiv geführte Welt der ALTEN LEIPZIGER zu integrieren.

Die Unternehmensgruppe verbuchte zum Zeitpunkt der 

» technischen Fusion ein Beitragsaufkommen von knappen 100 Millionen DM im Versicherungsgeschäft des HAMBURGER PHÖNIX und guten 80 Millionen aus der Vermittlungstätigkeit des Assekuradeurs HINRICH GAEDE und beschäftigte zuletzt in beiden Unternehmen zusammen 237 Mitarbeiter im Innendienst. Mit der Fusion wurde der Assekuradeur in HAMBURGER PHÖNIX Hinrich Gaede Assekuranz GmbH umbenannt und verselbstständigt. Suck konzentrierte sich nach erfolgreicher Übergabe der Bestände des Versicherers mit einem Teil der Belegschaft auf die eigenständige Fortführung des »

*Makler reichten
Deckungsnoten auf Servietten,
Bierdeckeln oder schlimmer
noch: telefonisch ein.*



1995

Die ALTE LEIPZIGER Gruppe vollzieht die versicherungstechnische Fusion mit der „HAMBURGER PHÖNIX Gaedeschen Versicherungs-AG“ und übernimmt die Bestände. Werner Suck, seit 1955 als Mitarbeiter und seit 1992 als Vorstandsvorsitzender im Hause tätig, bereitet die Verselbstständigung des Assekuradeurs vor, der eigenständig erhalten werden soll.

1999 übernimmt Peter Drewes die Bereiche Vorsorge und bAV des Assekuradeurs „HAMBURGER PHÖNIX Hinrich Gaede Assekuranz GmbH“ und führt die Geschäfte als Vorsitzender der „HAMBURGER PHÖNIX AG“ fort. Die Gesellschaft ist damit wieder frei von jeglichen Beteiligungen durch Produktgeber und weiterhin als Assekuradeur tätig. So mancher bezeichnet die Arbeitsweise bereits als „Maklerpool“, ein in der Branche zu dieser Zeit völlig neuer Begriff.

**Ich gebe alles,
weil mein Chef alles für mich gibt.**



Bei Fragen wenden
Sie sich an
Herrn Lars Feddersen
Tel. (0 43 31) 6 96 52 02
lars.feddersen@ukv.de

Unsere betriebliche Krankenversicherung: Mit Sicherheit ein Gewinn!



Unser erstklassiger Gesundheitsschutz für Angestellte. Damit sagen Unternehmen „Danke“. Denn Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital.

Seien Sie Teil des Erfolgs!

Wir unterstützen Sie gerne bei der Beratung und Betreuung Ihrer Firmenkunden!



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
Union Krankenversicherung AG

CONSAL
MaklerService GmbH

» Assekuradeurs, der eigentlichen Keimzelle der HAMBURGER PHÖNIX Gruppe. Der Assekuradeur beschäftigte Ende der 1990er-Jahre rund 60 Mitarbeiter und bestand aus den drei ursprünglichen Fachbereichen derjenigen Sparten, die der HAMBURGER PHÖNIX als Versicherer nicht gezeichnet hatte: Transport, Industrie und Lebensversicherungen.

Das Unternehmen passte in seiner Arbeitsweise als Assekuradeur nicht in das strategische Konzept der ALTEN LEIPZIGER. Im Jahr 1999 wurde der Fachbereich Transport verselbstständigt und mit Glauerdt Assekuranz fusioniert. Das Unternehmen, heute GAEDE & GLAUERDT Assekuranz GmbH, blieb spezialisiert auf die Transportversicherung und konnte einen erfolgreichen Weg gehen.

Parallel übernahm Peter Drewes, der PHÖNIX Gruppe seit 1976 eng verbunden, die Bereiche Vorsorge, bAV und einige weitere Teilbereiche und führte die Geschäfte als Vorsitzender der HAMBURGER PHÖNIX AG als Assekuradeur für die Personenversicherungssparten weiter. Man könnte das Arbeitsmodell in diesem Bereich bereits als Maklerpool bezeichnen, ein in der Branche zur damaligen Zeit noch unüblicher Begriff. Die

HAMBURGER PHÖNIX AG war inzwischen wieder unabhängig und frei von Beteiligungen durch Produktgeber.

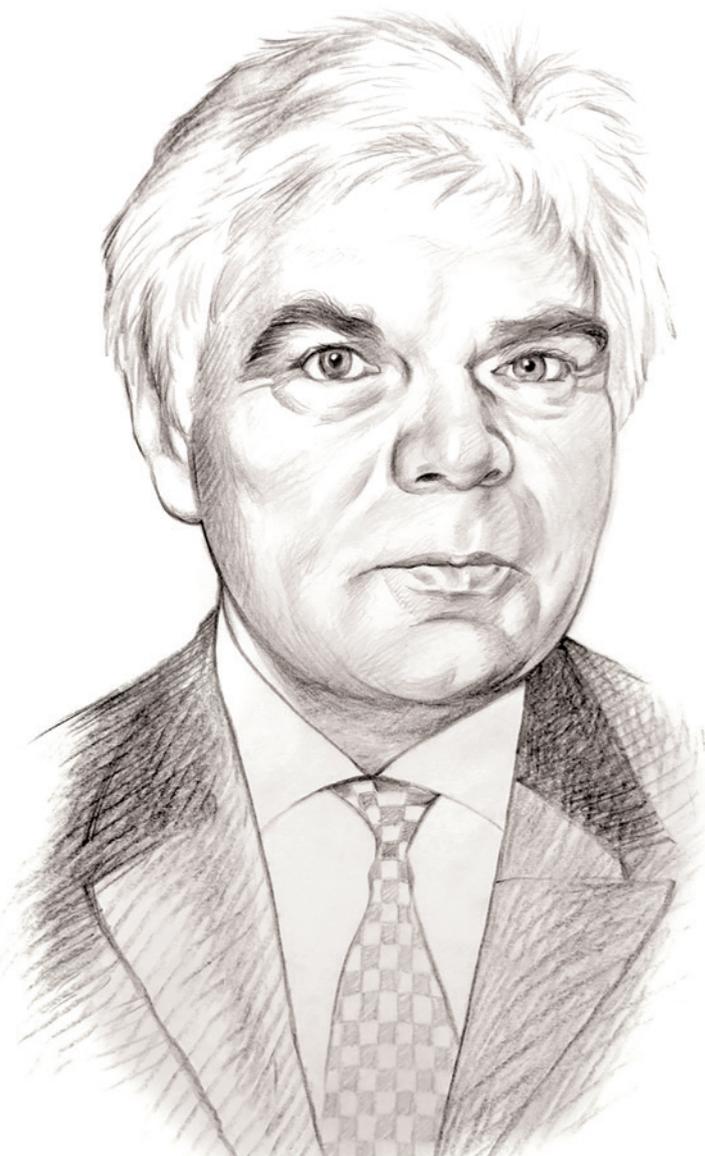
Suck führte noch einige Jahre die Industrieversicherungen als Assekuradeur parallel weiter, bis dieser Geschäftszweig 2005 aufgelöst wurde und Suck in den Ruhestand wechselte.

Unter Drewes' Vorsitz florierte die HAMBURGER PHÖNIX AG seit 1999 als Assekuradeur für die Personenversicherungen prächtig und es konnten zahlreiche neue Maklerverbindungen geknüpft werden. HAMBURGER PHÖNIX etablierte sich als Fachinstitut für betriebliche Altersversorgung, zahlreiche Projekte wurden in Kooperation mit verschiedenen Maklerhäusern realisiert und die Umsätze wuchsen beachtlich. Zusätzlich zu den großen, über Jahrzehnte gewachsenen Beständen der langjährigen Geschichte als Assekuradeur konnten zahlreiche Mittelständler und auch ein DAX-Konzern als bAV-Kunden gewonnen werden.

2006 widmete sich Drewes anderen Aufgaben: Er wechselte bei der HAMBURGER PHÖNIX AG in den Aufsichtsrat und wurde Vorstand der INTER Versicherungen in Warschau. Den Vorsitz übernahm sein Sohn, Oliver Drewes, der bereits seit 1993, damals als Auszubildender, in der HAMBURGER PHÖNIX Gruppe tätig war.

Auch Oliver Drewes steht für eine dynamische Weiterentwicklung der Unternehmensgruppe. 2009 begann er eine zunehmend enger werdende Kooperation mit der maxpool Gruppe, einem der führenden spartenübergreifenden Maklerpools des Landes. Zunächst wickelte HAMBURGER PHÖNIX für die maxpool Gruppe das Personenversicherungsgeschäft ab, bis Drewes 2012 auch in die Geschäftsführung der maxpool Gruppe einstieg und diese zum 1. Januar 2013 vollständig übernahm.

Drewes führte beide Unternehmen zusammen und vereinigte sie in einer gemeinsamen Holdinggesellschaft, der HAMBURGER PHÖNIX maxpool AG, kurz HPM. Die Zusammenlegung wurde in den Jahren 2013 und 2014 technisch vollzogen. Die Geschäftsleitung, die bis heute aktiv die Geschicke der Unternehmensgruppe führt, besteht neben Drewes aus Ennedi Gargiso, Daniel Ahrend und Dennis Klaus. Die Unter-



Peter Drewes

Der Niedersachse übernahm die HAMBURGER PHÖNIX Gruppe im Jahr 1999 mehrheitlich und führte sie bis 2006. Heute ist er als Aufsichtsratsvorsitzender tätig.

Die Unternehmensgruppe ist seither als Maklerpool auf die vollumfassende Servicing für Versicherungsmakler ausgerichtet.

nehmensgruppe ist seither als Maklerpool auf die vollumfassende Servicing für Versicherungsmakler ausgerichtet. Das Tätigkeitsfeld umfasst daneben die klassische Arbeitsweise als Assekurateur und Deckungskonzeptionär, Rechtsberatung und IT-Dienstleistung. Das besondere Augenmerk liegt dabei auf einer besonders hochwertigen Produktauswahl mit freiwilliger Haftungsübernahme und auf fachlich hochwertiger Kundenberatung in Zusammenarbeit mit den kooperierenden Maklern. Bei Bedarf stehen die Fachberater der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe auch vor Ort beim Kunden beratend zur Verfügung. 



2013

Die „HAMBURGER PHÖNIX AG“ übernimmt den Hamburger Maklerpool „maxpool“, um wieder alle Versicherungssparten abdecken zu können. Oliver Drewes, seit 2006 Vorstandsvorsitzender der „HAMBURGER PHÖNIX AG“, vereint kurz darauf beide Unternehmen in der „HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe AG“.

Die Dienstleistungen der Unternehmensgruppe drehen sich vollständig um die Servicing und Abwicklung aller Bereiche der Finanzdienstleistung für Versicherungsmakler und deren Kunden. Die „HAMBURGER PHÖNIX AG“ konzentriert sich auf die Abwicklung der betrieblichen Altersversorgung, die maxpool-Gesellschaften bieten alle Abwicklungsservices als Maklerpool und konzipieren eigene Deckungskonzepte. Die Geschäftsleitung besteht neben Oliver Drewes aus Dennis Klaus, Ennedi Gargiso und Daniel Ahrend.

» 2016 gehört die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe zu den führenden unabhängigen Poolgesellschaften. Inzwischen zählt das Unternehmen rund 100 Mitarbeiter, rund 450.000 versicherte Kunden und gut 6.000 Makler-Partner. Technische Innovationen, wie beispielsweise maxOffice und das neue Endkundenportal „Mein Sekretär“, setzen und setzen am Markt Zeichen.

Aus der Unternehmensgründung des Hinrich Gaede im Jahr 1916 hat sich eine wandlungsfähige Unternehmensgruppe entwickelt, die ihren Stand an der Hamburger Versicherungsbörse ohne Unterbrechung über 100 Jahre hinweg besetzt

hielt. Auch in Kriegs- und Krisenzeiten war der PHÖNIX für seine Kunden und seine Kooperationspartner zuverlässig da. In Summe wurden viele Schäden bezahlt und unfassbar viele Leistungen erbracht. Hinrich Gaede könnte stolz sein auf seine Arbeit, aus der die heutige HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe entstanden ist: eine Unternehmensgruppe, die als kleiner Assekuradeur in Hamburg gestartet ist, viele Jahrzehnte parallel auch als Versicherer tätig war und sich nun als Maklerpool mit Digitalisierungstechnologie der Extraklasse, mit viel Fantasie und mit zahlreichen weiteren Visionen für die nächsten 100 Jahre gerüstet hält. ■



2016

Die „HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe“ entwickelt sich vom bekannten „Qualitätspool“ zu einem finanztechnologischen Anbieter der Extraklasse. Es entsteht eine besonders intuitiv bedienbare Endkundentechnologie, die im Erscheinungsbild des jeweiligen Maklers für dessen Kunden genutzt werden kann. „maxpool“ begeistert mit außergewöhnlichen Innovationen und Mehrwerten für den Kunden sowie mit einem Gebührenmodell für den Makler, mit dem ein zusätzliches Ertragsfeld erschlossen werden kann. Die Unternehmensgruppe besteht inzwischen seit 100 Jahren und ist seither ununterbrochen mit einem Stand an der Hamburger Versicherungsbörse vertreten. Damit wird gelebte Tradition mit modernster Technik vereint.



*„Alles Gute, oder wie wir
unter Hamburgern sagen:
Immer eine Handbreit Wasser unter dem Kiel!“*

Zum 100-jährigen Jubiläum der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe gratuliere ich im Namen der gesamten HanseMerkur-Gruppe sehr herzlich! Gleichzeitig bedanke ich mich für die langjährige, vertrauensvolle und freundschaftliche Zusammenarbeit.

Wir freuen uns auf viele weitere gemeinsame erfolgreiche Jahre und wünschen Ihnen für das nächste Jahrhundert alles Gute.

Herzliche Grüße

Ihr

Eric Bussert

Vorstand Vertrieb und Marketing

HanseMerkur Versicherungsgruppe

Vermögensaufbau & Alters(vor)sorge

Im Jahr 2030 wird nach neuesten Berechnungen etwa jeder zweite Rentner auf die staatliche Grundsicherung angewiesen sein. Private, gut diversifizierte Vorsorge ist nötiger denn je.



„Die meisten Sparer werden im Alter durch das aktuelle Zinstief nicht mehr die einst erhoffte Rendite erhalten.“

Eric Förster
Investment maxpool

Ein freundlicher Small Talk hat heute früh meine Gedanken beflügelt. Die nette Angestellte in der Reinigung, in der ich seit fast 20 Jahren Kunde bin, berichtete mir zufrieden, dass sie kürzlich zwei Lebensversicherungen ausbezahlt bekommen habe. Wie schön, dachte ich bei mir.

Den heutigen Sparern im Alter von 25 bis 40 Jahren ist solch eine erfolgreiche Vorsorge leider nicht mehr möglich. Denn die seit sechs Jahren andauernde Niedrigzinspolitik der Notenbanken steht dem entgegen. Sie müssen sich intensiv mit der Frage nach einer „vernünftigen“ Geldanlage beschäftigen.

Sparer und Notenbanken verfolgen aktuell unterschiedliche Interessen, so dass politische Lösungen gesucht werden. Verbraucher können sich nicht mehr nur auf die gesetzliche Rentenversicherung verlassen. Viele von ihnen leisten bereits private Vorsorge und sparen. Doch die

meisten Sparer werden im Alter durch das aktuelle Zinstief nicht mehr die einst erhoffte Rendite erhalten. Neben der Leitzinssenkung kommt verschärfend der fehlende Zinseszinsseffekt hinzu.

Auch die beliebtesten Produkte, die klassische Lebens- und Rentenversicherung, aber auch Riester- und Rürup-Verträge, funktionieren nicht mehr wie gedacht. Die Regierung Schröder warb im Zuge der Rentenreformen 2001 und 2004 im Schulterchluss mit der Versicherungswirtschaft mit Zuschüssen und Steuervorteilen für diese Produkte. Da diese bevorzugt sehr konservativ investieren, sinkt seit Jahren die laufende Verzinsung auf die Sparbeiträge – also die Garantieverzinsung plus Überschussbeteiligung.

Zudem geraten Unternehmen mit hohen Pensionsverpflichtungen angesichts der niedrigen Zinsen zunehmend unter Druck. Ihre Rückstellungen müssten

eigentlich im Schnitt um 20 bis 30 Prozent steigen. Seit der Rentenreform 2001 haben Unternehmen aus Gründen der Eigenkapitalverpflichtungen ihre Pensionsverpflichtungen verstärkt ausgelagert – etwa an Pensionskassen oder Direktversicherer.

Nach neuesten Berechnungen des WDR wird 2030 etwa jeder zweite Rentner von der staatlichen Grundsicherung abhängig sein. Ab da wird diese wohl nur noch bei bis zu 43,5 Prozent des Durchschnittslohns der gesamten Lebensarbeitszeit liegen.

Alternativen

Es gibt sie, es muss jedoch ein Umdenken stattfinden. Hierzu gehören Aufklärung seitens der Verbände und Politik über unterschiedlichste Anlagemethoden sowie eine konstant verlässliche Regulierung des Finanzsektors, um ein Grundvertrauen der Bürger und Sparer zu erlangen.

Diversifikation über unterschiedliche Anlageklassen, sprich sogenannte Multi-Asset-Ansätze, gepaart mit einem aktiven Management bieten eine Lösung. Der Berater sollte seinem Kunden eine ganzheitliche Beratung für seine Finanzen anbieten. ■

Die wichtigsten Grundsätze für eine zeitgemäße Geldanlage

Tagesgeldkonten funktionieren, solange man Anlagen in mittel- und langfristigen Zeiträumen zusätzlich einplant.

Da mittlerweile selbst Versicherungen von ihren Garantieprodukten abrücken, können klassische Investmentdepots helfen.

Spar- sowie Auszahlungsmodelle helfen, flexibel zu bleiben.

Aktive Umschichtungen sollten an einen Vermögensverwalter ausgelagert werden, um allen Regulierungen zu entsprechen.

Sprechen Sie uns an – auch als 3d-Makler sollten Sie Ihren Kunden beim Umdenken helfen.



*„Tradition verpflichtet, macht stark,
gelassen und Mut für die Zukunft.“*

Jung, DMS & Cie. gratuliert zum 100-jährigen Firmenjubiläum

Wer sich turbulente, wechselreiche, aber auch dynamische 100 Jahre lang als erfolgreiches Unternehmen am Markt behaupten kann, macht offensichtlich sehr viel richtig. Ich gratuliere der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe zum 100-jährigen Firmenjubiläum und freue mich darauf, auch weiterhin einen so verlässlichen Branchenpartner zu haben.

Weiterhin viel Erfolg wünscht Euch
Dr. Sebastian Grabmaier



JUNG, DMS & CIE.
AKTIENGESELLSCHAFT

Investment neu erleben – eine erste Zwischenbilanz

Was der Bereich Investment bei maxpool in den ersten 100 Tage nach dem (Neu-)Start schon erreicht hat

Die 100-Tage-Frist ist die Zeitdauer, die einer journalistischen Faustregel zufolge einem neuen politischen Amtsinhaber oder einer neuen Regierung zugestanden wird, um sich einzuarbeiten und erste Erfolge vorzuweisen. Danach kommt es zu einer Bewertung der Regierungsleistung (100-Tage-Bilanz).

Analog werfen wir einen Blick auf den Bereich Investment bei maxpool. Wichtigstes Anliegen war es, das Thema Investment für die maxpool-Partner rundum fassbar zu machen. Wie von maxpool nicht anders zu erwarten, präsentiert sich die Investment-Sparte gut, einfach und verständlich. Rechtssicherheit, beste Vergütungsmöglichkeiten und innovative Produktlösungen mit Top-Kooperationspartnern sind die Merkmale, die maxpool von seinen Mitbewerbern abheben. Die umfassenden Lösungen, die maxpool Investmentprofis nach Paragraf 34f und Tippgebern (Beratern mit Zulassung nach Paragraf 34d GewO) gleichermaßen bietet, berücksichtigen sowohl das aktuelle Niedrigzinsumfeld als auch die steigende Komplexität in der Beratung.

Hier geben wir Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Meilensteine der ersten 100 Tage:

Courtage

Einführung eines fairen und konkurrenzlos attraktiven Vergütungssystems für Makler, die zu Investment beraten oder einen Tipp geben. Alle Einnahmen (BePro, AP, Servicefee etc.) werden einheitlich hoch vergütet.

Prozessoptimierung und Kundenbetreuung

Dynamische Zusammenarbeit aller Abteilungen, um den Kundenservice für maxpool-Partner nochmalig zu verbessern.

maxAdvice

Integriert ist eine monatlich aktuelle Top-Fonds-Liste, die in Zusammenarbeit mit der TAM AG erstellt wird. Einführung der anwendergestützten Beratungssoftware für einen strukturierten Anlageberatungsprozess. Intuitive Erklärungen für komplexe Sachverhalte Ihrer Kunden.

maxInvest

maxpool ist Innovationsführer mit der Einführung der standardisierten Fondsvermögensverwaltung. Fünf Strategien (siehe unten), drei Investmentansätze (quantitativ technisch, charttechnisch

basiert, qualitatives Research). Die enge Zusammenarbeit mit der TAM AG hat es maxpool ermöglicht, seinen Partnern eine sowohl regulatorisch saubere als auch produktseitig einmalige Lösung anzubieten. Einmalige Dokumentation, permanentes aktives Management, höhere laufende Erträge = wertigere und engere Kundenbindung.

Vertriebserfolge

maxpool hat durch die Kooperation mit der Deutschen Asset Management (DeAM) ein echtes Plus im Markt für Finanzdienstleister erreicht. Hier können Partner erstmalig komplett auf das zur Verfügung stehende Research der DeAM innerhalb einer standardisierten Vermögensverwaltungsstrategie zurückgreifen. Der Anlagevorschlag des maxInvest ETF Balance Portfolios wird durch das dortige Multi-Asset-Team gewährleistet. Dieses handelt nach Vorgabe der Research-Ergebnisse beziehungsweise der Hausmeinung („CIO View“) der DeAM. Im April war maxpool mit der TAM AG als Kooperationspartner eingeladen, sich am Stand der Deutschen Asset Management auf der Invest in Stuttgart zu präsentieren. ■

maxInvest-Strategien

	Reserve	Defensiv	ETF Balance	Absolute Return	Dynamisch
Anlageberater	TAM AG	AIC Vermögen	DWS	TAM AG	AIC Vermögen
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 %

Die Abrechnung erfolgt quartalsweise. * zzgl. MwSt.

Jeder ist anders. Kann Geldanlage für alle gleich sein?

So individuell die Menschen, so verschieden ihre Ziele. Fidelity bietet unterschiedliche Multi-Asset-Lösungen für unterschiedliche Bedürfnisse. Aktiv gemanagt, transparent und flexibel.

- **Für definierte Renditeziele**
Fidelity Vermögensverwaltung defensiv
Fidelity Vermögensverwaltung moderat
- **Für regelmäßige Erträge**
Fidelity Zins & Dividende
- **Für feststehende Anlagezeiträume**
Fidelity Target Funds



www.fidelity.de/multiasset



Ausgezeichnet als bester Universalanbieter 2016
von Multi-Asset-Lösungen, Aktien- und Anleihenfonds.



Vollständige Fondsnamen: Fidelity Funds – Fidelity Global Multi Asset Tactical Defensive Fund, Vermögensverwaltung def, WKN A2ADZW; Fidelity Funds – Fidelity Global Multi Asset Tactical Moderate Fund, Vermögensverwaltung mod, WKN A2ADZX; Fidelity Funds – Global Multi Asset Income Fund, Fidelity Zins & Dividende, WKN A12EE9; Fidelity Funds – Target Funds, WKNs 357499, A0EAD2, A0EAD3 u. a. Fidelity International verwaltet ein Kundenvermögen von 251,4 Milliarden Euro und beschäftigt rund 6.000 Mitarbeiter in 24 Ländern (Stand 31.12.2015). In Deutschland ist Fidelity seit 1992 fest verwurzelt, mit Firmensitz in Kronberg bei Frankfurt am Main. Weitere Informationen zu den Multi-Asset-Lösungen erhalten Sie beim Herausgeber: Fidelity – FIL Investment Services GmbH, Kastanienhöhe 1, 61476 Kronberg im Taunus. Der Herausgeber erteilt keine Anlageberatung. Fidelity, Fidelity International, das Fidelity International Logo und das „F-Symbol“ sind Markenzeichen von FIL Limited. MK8474

Sicherheit für Berater und Verlässlichkeit für Kunden

Flexible Multi-Asset-Fonds mit festen Risikoklassen bieten Anlegern und Beratern gleichermaßen Vorteile. Sie eignen sich für die Wiederanlage bei auslaufenden Lebensversicherungen. Eine Betrachtung von Greta-Lisa Frey, Associate Director Vertrieb bei Fidelity

Es sind Zahlen, die beeindruckend sind: In Deutschland laufen jährlich Kapitallebensversicherungen im Wert von rund 40 Milliarden Euro aus. Und laut aktueller YouGov-Studie legen rund 43 Prozent der Versicherten, die in den vergangenen sechs Monaten Auszahlungen erhielten, die gesamte Auszahlungssumme oder einen Teil davon wieder an.

Beim Blick auf die oben genannten Summen wird schnell das Potenzial deutlich, das in der Wiederanlage frei werdender Versicherungsgelder liegt. Allerdings stellt das Marktumfeld Anleger wie Berater gleichermaßen vor große Herausforderungen: Denn angesichts des Niedrigzinsumfelds dürfte es für viele Anleger wenig interessant sein, bei der Wiederanlage schlecht verzinsten Versicherungs- oder Bankprodukte zu kaufen. Sie müssen einen entscheidenden Schritt weitergehen und Anlagen mit höherem Risiko wählen.

Aber wie hoch darf das Risiko sein? Das entscheidet sich an der individuellen Ri-

sikoneigung der Anleger, die der Berater bei der Auswahl der passenden Lösung berücksichtigen muss. Die individuelle Risikoneigung der Anleger kann der Berater vergleichsweise einfach anhand von vier Risikoklassen, die von sicherheitsorientiert bis spekulativ reichen, festlegen.

Multi-Asset-Lösung mit festen Risikoklassen

Die Aufgabe besteht nun für Makler und Berater darin, Investmentlösungen zu finden, deren Risikoklassifizierung dauerhaft mit der des Kunden übereinstimmt. Hilfestellung leistet hier die europäische Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA mit der seit Juli 2012 geltenden Risikoklassifizierung gemäß sogenanntem Synthetischen Risiko-Ertrags-Indikator (Synthetic Risk Reward Indicator, SRRI). Dieses Risikomaß misst auf einer Skala von eins (geringes Risiko bei relativ geringem Ertrag) bis sieben (hohes Risiko bei relativ hohem Ertrag) das Risiko. Allerdings kann sich

der SRRI im Zeitverlauf verändern, so dass das Risikomaß der Investmentlösung vom gewünschten Risikoprofil des Anlegers abweicht; was für den Anleger Unsicherheit und für den Berater Nachberatungspflichten verursachen würde.

Echter Mehrwert für Berater und Anleger

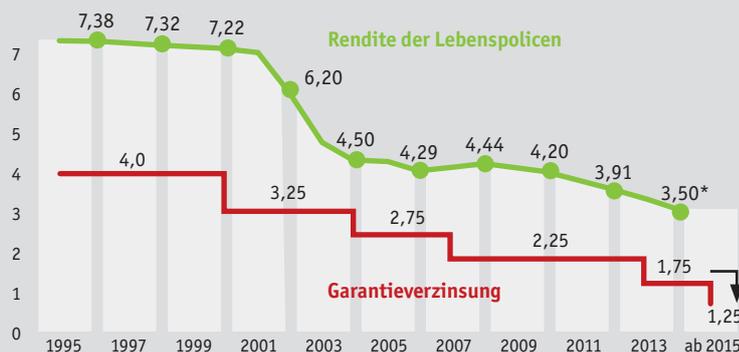
Um diese Konflikte dauerhaft zu vermeiden, gibt es moderne Multi-Asset-Lösungen, die über eine dauerhaft konstante Risikoklassifizierung verfügen. Für Berater und Kunden bietet das gleichermaßen einen Mehrwert: Über solche Multi-Asset-Lösungen lassen sich frei werdende Versicherungssummen so anlegen, dass sie dauerhaft dem Risikoprofil des Kunden entsprechen, also für den Anleger eine verlässliche und transparente Lösung bieten. Der Einsatz von Multi-Asset-Lösungen mit konstanter Risikoklassifizierung bietet dem Berater zum einen mehr Beratungssicherheit. Zum anderen sinkt für ihn durch den Einsatz aktiv gemanagter Multi-Asset-Strategien der Aufwand für Allokationsentscheidungen zwischen den einzelnen Anlageklassen.

Zusammenfassung

Die Wiederanlage von Geldern aus auslaufenden Lebensversicherungen bietet großes Marktpotenzial. Angesichts des Niedrigzinsumfelds und gestiegenen Risikobewusstseins der Anleger sind intelligente Investmentlösungen gefragt. Dies können beispielsweise Multi-Asset-Strategien sein, die gemäß fester SRRI-Risikoklassifizierungen gemanagt werden. ■

Schlussverkauf bei Lebensversicherungen

Durchschnitt von 45 Lebensversicherern



Quelle: GDV, MAP-REPORT, ASSEKURATA, * <http://www.cccu.de/lebensversicherung-garantiezin.html>



„ENDLICH EINE VERSICHERUNG, DIE UMDENKT.“

Umdenken vorgemacht! Wir bei der Bayerischen sehen nicht nur den Schaden, sondern vor allem den Menschen. Deshalb entwickeln wir Produkte, die einfach, transparent und fair sind. Neuestes Beispiel: Meine-eine-Police. Sie bündelt nicht nur die wichtigsten Versicherungen, sagt klipp und klar was versichert ist und was nicht, sondern bietet zusätzlich viele wertvolle Assistance-Leistungen über den Schadensfall hinaus. Sie hilft dem Kunden. Ganz einfach.

Meine-eine-Police.

All-Risk - 1 Vertrag - mehr als 7 Bausteine - 1 Ansprechpartner.

www.diebayerische.de/meine-eine-police

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



 **die Bayerische**
Versichert nach dem Reinheitsgebot

Zwischen Hoffen und Bangen

Eine makroökonomische Betrachtung des laufenden Jahres von Felix Herrmann, Investment-Strategie bei BlackRock Solutions, einem global agierenden Fondshaus



Der Buchstabe V steht im Englischen häufig synonym für „Victory“ – also für Triumph oder Erfolg. Als Erfolg wurde der Verlauf der Aktienmärkte in diesem Kalenderjahr aus Investorensicht bislang sicher nicht verbucht. Nahezu V-förmig war allerdings die Erholung der Märkte seit dem Tiefpunkt Mitte Februar. Von einer derartigen Erholung spricht man, wenn der An-

stieg des Kursverlaufs annähernd spiegelbildlich zum vorangegangenen Kursverfall verläuft. Beim Deutschen Aktienindex konnten wir genau dies seit Jahresbeginn beobachten. Mittlerweile hat der DAX seine Kursverluste seit Anfang des Jahres fast komplett wettmachen können – nachdem zwischenzeitlich ein deutliches Minus von fast 20 Prozent zu Buche stand.

Ursächlich für die Erholung, nicht nur bei deutschen Aktien, sondern auch bei vielen anderen Risikoaktiva, war vor allem die Verbreitung der Erkenntnis, dass es um die chinesische Wirtschaft offenbar doch nicht so schlimm bestellt ist wie noch zu Jahresbeginn befürchtet.

China befindet sich in einem Transformationsprozess hin zu einer Wirtschaft, die stärker auf den Dienstleis-

tungs- denn auf den Industriesektor setzt. Dieser Prozess kostet Wachstum, ist aber dennoch grundsätzlich positiv zu bewerten, weil er das Wachstum auf gesündere, qualitativ hochwertigere Füße stellt. Mit Blick auf die nächsten Monate und Jahre wird die entscheidende Frage in diesem Zusammenhang lauten, inwieweit das Wachstum im aufstrebenden chinesischen Dienstleistungssektor den Abschwung im Industriesektor mit seinen mitunter stark verschuldeten, häufig in Staatshand befindlichen Unternehmen kompensieren kann. Denn eines scheint klar: Die Frage nach dem Gelingen des Transformationsprozesses ist im Reich der Mitte eng verknüpft mit der Frage nach dem Erhalt des gesellschaftlichen und sozialen Gleichgewichts. Nur wenn der Dienstleistungssektor ausreichend neue Arbeitsplätze schafft, um Entlassungen im Industriesektor aufzufangen, wird die Regierung in Peking ihren Masterplan wie angedacht in Ruhe durchziehen können. Und genau hinsichtlich des Punktes Kompensation ist die Partei offenbar unsicher, so dass sie jüngst ein neues umfangreiches Maßnahmenpaket zur Stützung der schwächelnden Industrie auf den Weg gebracht hat. Das Ziel: einer zu starken Abkühlung der chinesischen Wirtschaft insgesamt entgegenwirken.

Die Finanzmärkte reagieren mit großer Erleichterung auf die schwindenden Sorgen um eine harte Landung der chinesischen Wirtschaft, denn nicht nur die Schwellenländer, sondern auch die westliche Welt ist sehr abhängig von dem, was in China vor sich geht. Nachlassende Bedenken um China erklären also einen Großteil der Erholung an den Aktienmärkten, sie erklären aber auch die Bodenbildung beziehungsweise die ersten Frühlingsknospen am Rohstoffmarkt – allen voran beim Ölpreis. Und auch auf die Entscheidungen der US-Notenbank hat der Fortgang der chinesischen Wirtschaft großen Einfluss. Im Gegensatz zu früheren Jahren scheint

die Federal Reserve heute deutlich sensibler dahin gehend zu sein, welche Auswirkungen ihre Entscheidungen außerhalb der USA haben könnten.

Zu behaupten, das Wohl und Wehe der globalen Finanzmärkte hänge komplett an China, wäre jedoch ein gutes Stück weit übertrieben. Hierfür ist vor allem das, was gerade in Europa und den USA an der politischen Front vor sich geht, zu bedeutsam. In Europa werden wir gerade Zeugen eines Prozesses, an dessen Ende im ungünstigsten Fall sogar das Zerschneiden der Europäischen Union stehen könnte. Der aus Sicht zahlreicher

Für Aktien scheinen die Ampeln grundsätzlich auf Grün zu stehen.

EU-Bürger falsche Umgang mit der Eurokrise und der Flüchtlingsproblematik hat die Lager der EU- und Euro-Gegner auf unserem Kontinent gestärkt. In einigen Ländern sind Parteien des rechten und EU-feindlich gesinnten Spektrums mittlerweile sogar in der Lage, Wahlen für sich zu entscheiden.

Einen vorläufigen Höhepunkt bei der Beantwortung der Frage nach der Zukunft Europas dürfte das EU-Referendum am 23. Juni in Großbritannien darstellen. Sollten sich die Bürger des Königreichs tatsächlich für einen Austritt aus der EU entscheiden, würden sich die Zentrifugalkräfte in Europa wohl unweigerlich noch einmal beschleunigen. Eine lange Phase großer politischer Unsicherheit wäre die Folge – mit unsicherem Ausgang. Eine Entwicklung, die wohl nicht nur Anleger aus Nordamerika und Asien zum Abziehen von Kapital aus Europa bewegen würde.

Natürlich ist auch die US-Präsidentenwahl im November ein wichtiger Fixpunkt auf der politischen Agenda in diesem Jahr. Aus Marktsicht wäre wohl ein Sieg der im Moment von den

Buchmachern favorisierten Demokratin Clinton das geringste Übel. Aber selbst ein Sieg Donald Trumps dürfte an den Finanzplätzen dieser Welt wohl verkräftet werden können. So umstritten der designierte Kandidat der Republikaner auch sein mag: Im Korsett seiner Partei wird er aller Voraussicht nach, wenn er es tatsächlich ins Amt schaffen sollte, von einigen seiner extremen Positionen Abstand nehmen.

Den Teufel an die politische Wand zu malen, wäre jetzt aus unserer Sicht ohnehin wenig zweckmäßig. Anleger sollten sich zwar ohne Frage der Risiken bewusst sein. Die Umfragen sowohl in Großbritannien als auch in den USA lassen aber durchaus einen aus Marktsicht positiven Ausgang zu, so dass sich für risikoorientierte Anleger bereits jetzt die Möglichkeit ergibt, genau auf diesen Ausgang zu setzen.

Für Aktien scheinen die Ampeln nach unserem Dafürhalten grundsätzlich ohnehin auf Grün zu stehen. Weniger weil wir glauben, dass die Bäume in puncto Unternehmensgewinne in den Himmel wachsen werden, sondern weil wir zu Aktien immer weniger Alternativen sehen. So befürchten wir etwa, dass am Rentenmarkt der Wille der US-Notenbank, eine Normalisierung der Geldpolitik herbeizuführen, aktuell noch unterschätzt wird. Mit anderen Worten: Rendite und Risiko stehen bei Anleihen möglicherweise in keinem attraktiven Verhältnis mehr.

Fundamentale Aspekte könnten insbesondere für europäische Aktien sprechen. Neben den günstigeren Refinanzierungskosten und dem nach wie vor niedrig bewerteten Euro kann die Tatsache, dass sich Europa etwa im Vergleich zu den USA noch in einem früheren Stadium des Aufschwungs befindet, positiv zu bewerten sein. Sollten die politischen Steine aus dem Weg geräumt werden, könnte unseres Erachtens 2016 nach der V-förmigen Erholung noch ein gutes Jahr für Aktien werden – insbesondere in Europa. ■



Karsten Crede,
bis Ende 2015 langjähriger Allianz-Vorstand, wird bei der ERGO ab 2017 das neue Vorstandsressort „Mobility Solutions“ übernehmen.

Buschfunk

■ Guter Boden für Zahnzusatzversicherungen

Der Vertrieb von Zahnzusatztarifen hängt nicht zuletzt davon ab, in welcher Region Deutschlands man tätig ist. Denn zwischen den Bundesländern gibt es beträchtliche Unterschiede in der Höhe der geleisteten Zuzahlungen – die unmittelbar die Bereitschaft zum Abschluss einer entsprechenden Versicherung beeinflussen. Wie der „BARMER GEK Zahnreport 2016“ ausweist, zahlten Zahnpatienten in Bayern 2014 im Schnitt 1.131,91 Euro selbst für ihre Versorgung, während die Sachsen-Anhaltiner mit 628,07 Euro nur gut halb so viel aus eigener Tasche leisteten. Günstige Vertriebsaussichten finden Makler neben Bayern auch in Baden-Württemberg, Hessen, Rheinland-Pfalz, Nordrhein-Westfalen, Hamburg und Niedersachsen.

■ GDV-Verhaltenskodex weitgehend umgesetzt

Der 2010 vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) eingeführte Verhaltenskodex für den Vertrieb ist mittlerweile in über 200 Gesellschaften Realität. Das Regelwerk soll eine faire und bedarfsgerechte Beratung und Vermittlung sicherstellen. Seine Umsetzung wird beim Beitritt zum Kodex und danach alle zwei Jahre

von unabhängigen Wirtschaftsprüfern testiert. „Mit der externen Prüfung bekommt die freiwillige Selbstverpflichtung unserer Unternehmen eine neue Qualität. Denn die regelmäßige Überprüfung bringt die Unternehmen dazu, sich kontinuierlich mit dem Kodex auseinanderzusetzen und ihn immer besser umzusetzen“, gibt sich GDV-Präsident Alexander Erdland zufrieden. Für maxpool-Partner sind Forderungen wie „Das Kundenbedürfnis steht im Mittelpunkt“ oder „Beratung des Kunden auch nach Vertragsschluss“ ohnehin Selbstverständlichkeiten.

■ **EU sorgt für höheren Cyber-Versicherungsbedarf**
Anfang Mai trat die EU-Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) in Kraft, mit der die Datenschutzgesetze in den Mitgliedsstaaten vereinheitlicht werden sollen. Zwar bleiben noch mehr als anderthalb Jahre bis zur Umsetzung, doch sollten sich Unternehmen bereits jetzt darauf vorbereiten. Makler sind in doppelter Hinsicht betroffen: zum einen als Unternehmer, die Kundendaten verwalten; zum anderen als Berater in Sachen Cyber-Versicherungsschutz, aber auch D&O. Denn das Risiko für die Unternehmen steigt. Wer bei der Datensicherheit schlampert oder

auch einfach unschuldig zum Opfer eines Hackerangriffs wird, muss mit drastischen Bußgeldern rechnen. Zudem wird die persönliche Haftung ausgeweitet, so dass mehr Manager mit einer entsprechenden D&O-Police abgesichert sein sollten.

■ Kfz-Versicherung bald Vergangenheit?

Rund 94 Prozent aller Verkehrsunfälle gehen laut Angaben der US-Verkehrssicherheitsbehörde auf Fahrfehler zurück. Diese soll es allerdings in absehbarer Zukunft nicht mehr geben, dem selbstfahrenden Auto sei Dank. Als Folge daraus werde die Sparte Kfz-Versicherung, wie wir sie kennen, bald Geschichte sein, prophezeien nicht nur Investorenlegende Warren Buffett und Microsoft-Gründer Bill Gates. Volvo-Boss Hakan Samuelsson sagte dem Branchenblatt „Automobilwoche“: „Die mittel- bis langfristigen Auswirkungen auf die Versicherungsbranche sind dramatisch.“ Dabei bezog er sich auf eine Swiss-Re-Studie, die bis zu 80 Prozent weniger Unfälle bis zum Jahr 2035 für realistisch erklärt. Eine Veränderung also, die auch manchen Makler geschäftlich treffen dürfte – doch vor allem natürlich eine gute Nachricht für alle Verkehrsteilnehmer.



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



DEUTSCHE 
Familienversicherung

„Für jede Lebenslage umfassender Schutz“

Im poolworld-Interview spricht Dr. Stefan Knoll, Vorstandsvorsitzender der DFV Deutsche Familienversicherung AG, über die Neupositionierung seines Unternehmens sowie die Zusammenarbeit mit Maklern und maxpool.

poolworld: Was bietet die Deutsche Familienversicherung?

Dr. Stefan Knoll: Wir sind ein inhabergeführter Versicherer mit einer Spezialisierung auf die Zahn-, Kranken- und Pflege-Zusatzversicherung.

poolworld: In der Vergangenheit war die Zusammenarbeit mit einigen Anstrengungen verbunden. Aus welchen

Gründen kam es dazu?

Knoll: Sie zielen mit Ihrer Frage sicherlich auf die technische Seite der Zusammenarbeit ab. Nun, wir haben seit der Unternehmensgründung im Jahr 2007 mit den IT-Systemen der Helvetia gearbeitet. Auf diesen Systemen ließen sich aber unsere Anforderungen, die wir beispielsweise

an die Verarbeitung unserer Produkte stellten, nur eingeschränkt realisieren. Deshalb mussten wir eine eigene IT mit einem eigenen Bestandsführungssystem aufbauen. In dieser Zeit gab es manche Friktionen, und wir sind sehr froh, dass unsere Vertriebspartner uns in dieser schwierigen Phase mit großer Toleranz unterstützt haben. Das gilt

auch und gerade für die maxpool AG.

poolworld: Wie bewerten Sie diese Anstrengungen im Rückblick?

Knoll: Es war eine schwierige Zeit und ich möchte sie nicht noch einmal durchleben müssen. Heute haben wir vielleicht das modernste Bestandführungssystem und sind in der Lage, neue Versicherungsprodukte innerhalb von 14 Tagen bis vier Wochen „auf die Maschine zu bringen“. Das stellt einen Wettbewerbsvorteil dar, da wir eine Fülle von Prozessen heute schon vollautomatisch ausführen können.

poolworld: Im März letzten Jahres ist Ihr Vorstandskollege Philipp Vogel verstorben. Was hat sich seitdem bei der Deutschen Familienversicherung verändert?

Knoll: Eigentlich fast alles. Führungsseitig haben wir den Vorstand um zwei neue Vorstände erweitert und ich habe die Verantwortung für das Vertriebsressort übernommen. In diesem Zusammenhang haben wir noch eine Neupositionierung des Unternehmens und ein Rebranding unserer Wort-Bild-Marke durchgeführt. Die Folgen waren die Fokussierung auf die Zahn-, Kranken- und Pflege-Zusatzversicherung, der Aufbau der sogenannten 16er-Matrix und eine neue Wort-Bild-Marke.

poolworld: Was meinen Sie mit der 16er-Matrix?

Knoll: Wir haben uns dafür entschieden, künftig im Wesentlichen nur noch vier Produktfamilien anzubieten, nämlich Zahnversicherung, Zusatzversicherungen im ambulanten und stationären Bereich sowie die Pflege-Zusatzversicherung. Diese vier

Produktfamilien bieten wir in vier qualitativen Ausprägungen unter den Bezeichnungen „Basis“, „Komfort“, „Premium“ und „Exklusiv“ an. Damit bieten wir für jede Lebenslage einen umfassenden Schutz an, der sich an den finanziellen Möglichkeiten des Kunden orientiert.

poolworld: Wie ist die Deutsche Familienversicherung heute aufgestellt?

Knoll: Wir verfügen über eine funktionierende, sehr leistungsfähige IT sowie schlanke Abwicklungsprozesse, und unsere Produkte und Kundenkommunikation sind leicht verständlich. Im Zuge der Neupositionierung haben wir eine Maxime definiert, an der wir alles ausrichten wollen. „Einfach. Vernünftig“ – daran wollen wir uns von unseren Kunden, von unseren Vertriebspartnern, aber auch intern von unseren Mitarbeitern messen lassen.

poolworld: Wie sehen Sie den Maklermarkt?

Knoll: Auch wenn wir uns als Direktversicherer bezeichnen, so ist der Makler-Vertriebsweg doch ein wichtiger für uns. Wir haben hier in der Vergan-

genheit gute Erfolge erzielen können. Ich sehe aber trotz aller Unkenrufe in der Branche in der Zusammenarbeit mit Maklern, Pools und freien Vertrieben das größte Wachstumspotenzial unseres Unternehmens.

poolworld: Wo wollen Sie mit der Deutschen Familienversicherung hin?

Knoll: Unser mittelfristiges Umsatzziel liegt bei einem Bestand von 100 Millionen Euro. In unserem Jubiläumsjahr 2017 wollen wir diesem Wert mindestens nahekommen und ihn idealerweise erreichen. Dazu müssen wir als der Zahn-, Kranken- und Pflege-Zusatzversicherer am deutschen Markt wahrgenommen werden. Dem gelten unseren Anstrengungen.

poolworld: Was verbindet Sie mit maxpool?

Knoll: Die HAMBURGER PHÖNIX maxpool AG und die Deutsche Familienversicherung sind beide inhabergeführte Unternehmen. Das verbindet im Geiste. Nun gilt es, dieses Verständnis in neue Vertriebsideen, größere Umsätze und den Ausbau des Kundenbestands umzumünzen. ■

„maxpool und die Deutsche Familienversicherung sind beide inhabergeführt – das verbindet im Geiste.“



Pflegeberatung leicht gemacht

Ein Pflegefall zu werden, ist nicht immer eine Frage des Alters. Diese Tatsache ist vielen Verbrauchern nicht bewusst. Beratungshilfen erleichtern Maklern die Überzeugungsarbeit.



In der Politik steht das Thema Pflege längst auf der Tagesordnung, zum 1. Januar 2017 kommt wieder einmal eine Reform in der Pflegeversicherung. Dass das Thema immer mehr in den Vordergrund rückt, liegt im demografischen Wandel begründet – mehr ältere Menschen bedeuten mehr Pflegefälle. Weder die Infrastruktur noch das zur Verfügung stehende Personal können mit dieser Entwicklung Schritt halten.

Wer pflegebedürftig wird, ist auf sich selber angewiesen. Trotzdem ist das Thema bei den Verbrauchern noch nicht angekommen, der Abschluss einer privaten Pflegezusatzversicherung eher die Ausnahme. Umso größer ist der Aufklärungs- und Beratungsbedarf für die Branche. Vermittler fragen vermehrt Hilfestellungen nach, um das komplexe Pflege Thema standardisiert und hochfrequentiert beim Endkunden platzieren zu können. Dieser Anforderung kommt beispielsweise die Gothaer nach. Der Konzern bietet Beratungsbroschüren zum Thema Pflege an, die den Bedarf einer privaten Absicherung in kompakter Form neutral vermitteln. Unter dem Titel „Pflege braucht Vorsorge – wa-

rum private Absicherung im Pflegefall unerlässlich ist“ hat die Gothaer auf 20 Seiten die zentralen Informationen zur Pflege zusammengefasst. Auf einen Produktbezug wird dabei bewusst verzichtet, weil die für das Beratungsgespräch wichtigsten Inhalte im Vordergrund stehen sollen. In der Inhaltsübersicht finden sich die häufigsten Fragen, die von interessierten Kunden gestellt werden. Von der gesetzlichen Definition der Pflege über die gesetzlichen Leistungen bis hin zur Berechnung der individuellen Pflegekosten findet der Berater in kompakter Form die richtigen, kompetenten Antworten für das Gespräch mit dem Kunden. Eine neutrale Checkliste zur Pflege-Produktauswahl kann vom Vermittler entnommen werden, während die Broschüre beim Endkunden verbleibt. Besteht ein detailliertes Anforderungsprofil für den Verbraucher, so wird nun gemeinsam mit dem Kunden das richtige Produkt ausgesucht.

Ein Pflegebedarfs- und Produktrechner unterstützt Makler zusätzlich. In Kooperation mit dem Vergleichsspezialisten ObjectiveIT, der auch die KV-Vergleichssoftware LevelNine entwickelt hat, wurde

ein Vergleichsrechner entwickelt, der intuitiv zu bedienen ist und alle am Markt gängigen Tarife nach den speziellen Wünschen des Kunden auswertet. Obwohl von der Gothaer mitentwickelt und angeboten, kommt im Ergebnis nicht automatisch auch ein Produkt der Gothaer heraus. Vielmehr liegt das Augenmerk auch hier auf Neutralität und sachlicher Information. Oliver Fink, Geschäftsführer von ObjectiveIT, betont: „Unser Ziel bei der Entwicklung des Rechners war, dass neben anspruchsvollen Vermittlern auch Pflege-Neulinge sicher, effizient und bedarfsorientiert beraten können.“

Makler, die bei der Pflegeberatung auf Broschüre und Rechner verzichten, können die Gothaer trotzdem berücksichtigen. Der Pfl egetagegeldtarif MediP der Gothaer Krankenversicherung bietet eine flexible Pflegevorsorge, mit der Kunden sich für jede Pflegestufe individuell absichern können. Einzelne Pflegebausteine lassen sich nach Bedarf zusammenstellen. ■

Die Highlights auf einen Blick

- Anschubfinanzierung (MediP EZ, Einmalzahlung) und z. B. Demenz (MediP 0) solo versicherbar
- Soforthilfe bei Unfall
- Zahlreiche passive und aktive Erhöhungsoptionen
- Einzigartige Nachversicherungsoptionen bislang unversicherter Pflegestufen
- Beitragsbefreiung ab Pflegestufe I
- Verbindliche beitragsfreie Dynamik im Leistungsfall
- Besonders umfangreicher Basisschutz
- Vollstationäre Kurzzeitpflege



„Wer Qualität und Beratung in den Vordergrund stellt, besteht auch in stürmischen Zeiten.“

Die LV 1871 gratuliert zu 100 Jahren Qualität und Erfolg

Qualität und bedarfsgerechte Beratung setzen sich durch – 100 Jahre HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe sind der beste Beweis dafür. Seit vielen Jahren steht die LV 1871 als kompetenter Produktpartner an Ihrer Seite. Wir freuen uns auf eine weitere erfolgreiche Zusammenarbeit in den kommenden Jahren.

Alles Gute für die Zukunft
Rolf Schünemann
Vertriebsvorstand LV 1871

Die höchsten versicherten Schäden bei Katastrophen

Die Explosionen im Hafen von Tianjin machten deutlich, welche Kumulrisiken große Verkehrsknotenpunkte bergen. Welche Katastrophen-Ereignisse 2015 besonders hohe Schäden verursachten, recherchierte Swiss Re in einer Studie.

#1

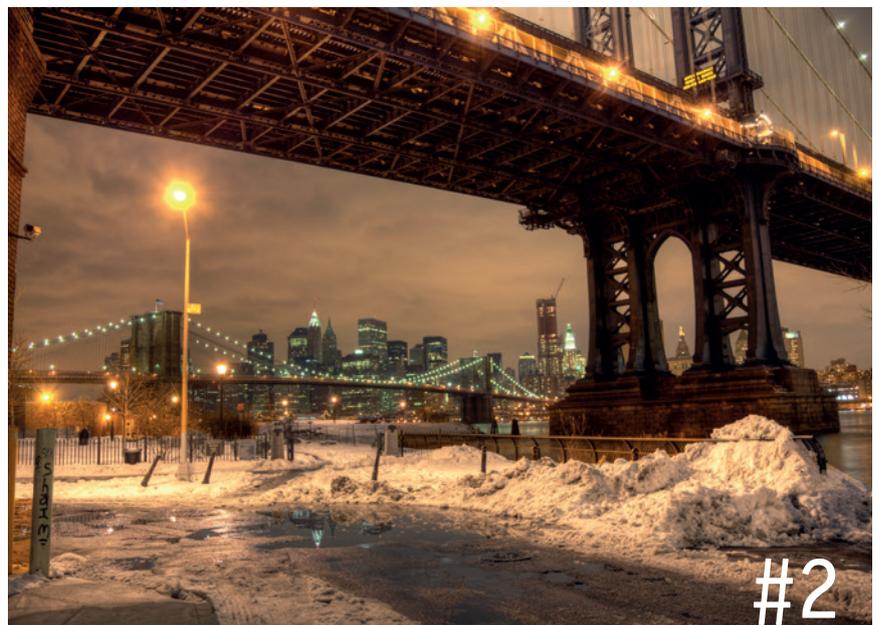


Explosionen im Hafen von Tianjin

Am 12. August 2015 kam es im Hafen von Tianjin/China zu zwei gewaltigen Explosionen. Dabei starben 165 Menschen und fast 800 wurden verletzt. Die Ursache ist bisher nicht abschließend geklärt. Die Katastrophe ereignete sich in einem Containerlager, das auch gefährliche Güter enthielt. Die versicherten Sach- und Betriebsunterbrechungsschäden belaufen sich auf **2,5 bis 3,5 Milliarden US-Dollar**. Zahlungen im Rahmen von Haftpflicht- oder Lebensversicherungen sind nicht enthalten.

Februar-Sturm in den USA

Im Februar tobte ein heftiger Wintersturm mit eisigen Temperaturen und starken Schneefällen in weiten Teilen der USA. Die Schneise reichte von South Carolina im Süden bis nach Pennsylvania. Nach Schätzungen von Swiss Re und Property Claim Service beliefen sich die versicherten Schäden (ohne Haftpflicht und LV) auf **2,1 Milliarden US-Dollar**. Die Gesamtschadenssumme gibt Swiss Re mit **3,0 Milliarden US-Dollar** an.



#2

Weese & Jacoby GmbH & Co. KG gratuliert zum 100. Jubiläum



Herzlichen Glückwunsch zu 100 Jahren erfolgreichem Wirken am deutschen Versicherungsmarkt!
Wir konnten den kleinen Teil von fast 30 Jahren hautnah miterleben und freuen uns, mit der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe einen stets verlässlichen Partner an unserer Seite zu haben.

Vielen Dank! Macht weiter so!
Euer Dieter Meyer

WIGGERMANN und maxpool – wie wir Freunde wurden:



1 Teelöffel Sensibilität
3 Tropfen Geduld
1 Prise Glück
200 g Mut
1 bisschen Vertrauen
und viel Reden.

15 Jahre eine tolle Zusammenarbeit –
danke! Alles Gute zum Jubiläum!
Weiter so!
Claudia & Dirk Wiggermann und Team

100 Jahre sind eine beachtliche Zeit!



Seit 2009 arbeitet unser Haus erfolgreich mit der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe zusammen und wir freuen uns schon jetzt, im Jahr 2109 unsere 100-jährige Partnerschaft zu begehen. Bis dahin wollen wir zusammen die Zukunft gestalten, aber nun heißt es zuvorderst, die Feste zu feiern, wie sie fallen.

Wir gratulieren herzlichst zum Jubiläum,
Jens Oliver Burk
bsf brokers UG

Glückwünsche von Ostwestfalen an die Alster



Wir sind sehr dankbar, Euch als Stütze unserer täglichen Arbeit hinter uns zu wissen. Seit nunmehr zwölf Jahren seid Ihr unser hanseatischer Lotse mit klarem Blick auch in stürmischer See. Wenn das gesamte Team unserer Hamburger Lotsenmannschaft so weitermacht, werdet Ihr wohl unsterblich sein. Möget Ihr leben, solange Ihr wollt, und es wollen, solange Ihr lebt.

Marcus Walter und Team

Gratulation & Respekt



Für das in der Art & Weise bisher Geleistete – man kann seine Ziele auch partnerschaftlich und fair erreichen, sich dabei seine Fehler eingestehen und weiter an sich arbeiten, um es dann wieder besser zu machen. Daran können sich viele andere Mitbewerber ein Beispiel nehmen. Hier wird gelebt, was gesagt wird. Ich danke für die tolle und vertrauensvolle Zusammenarbeit und wünsche Euch zum Jubiläum und für die weitere Zukunft alles Gute,

marcel barrabas consulting

Erfolg ist eine Treppe – keine Tür!



Es ist schon eine besondere Kunst, immer wieder die richtigen Entscheidungen zum richtigen Zeitpunkt zu treffen, aber gerade das zeichnet ideenreiche und innovationsfreudige Unternehmen aus und macht sie langfristig erfolgreich. Wir freuen uns sehr, seit langer Zeit ein Teil der großen Familie zu sein! Herzlichen Glückwunsch und beste Grüße

Kai Walther
Geschäftsführer Moraske & Walther
Versicherungsmakler GmbH

Wolf-Eckart Kern gratuliert zum 100. Jubiläum



Wir gratulieren dem HAMBURGER PHÖNIX und seinem gesamten Team ganz herzlich zum 100-jährigen Bestehen! Im Rückblick verbindet uns eine über 30-jährige Partnerschaft voller Vertrauen und darauf basierender, gemeinsamer Erfolge. Für die Zukunft wünschen wir weiterhin so viel Erfolg, immer die nötige Portion Anpassungsfähigkeit an die sich ändernden Zeiten und viele gute Ideen! Im Namen aller Mitarbeiter
Ihr Wolf-Eckart Kern

Alles Gute zum 100-jährigen Jubiläum



Tradition und Innovation zeichnen Sie aus. Wir, der CONSAL MaklerService, freuen uns Ihr Partner zu sein. Weiterhin auf gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Herzlichen Glückwunsch zum Firmenjubiläum.

Mit den besten Wünschen für die nächsten 100 Jahre

Lars Feddersen

Überschwemmungen in Texas



Im Mai 2015 wurden in Texas/USA große Gebiete überschwemmt. Die Höhe der versicherten Schäden der Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherung wird mit **1,5 Milliarden US-Dollar** angegeben (Swiss Re und Property Claims). Insgesamt beliefen sich die Schäden auf **2,5 Milliarden US-Dollar**. Im Bild: Addicks Reservoir Park, Houston

Valley Fire

Vom 12. September bis zum 6. Oktober 2015 tobte in Kalifornien das sogenannte Valley Fire. Mehr als 1.900 Gebäude wurden vernichtet und zwischenzeitlich waren 19.000 Menschen von Evakuierungsmaßnahmen betroffen. Den versicherten Sach- und Betriebsunterbrechungsschaden gibt Swiss Re mit **1,2 Milliarden US-Dollar** an.



Gewitter

Im April steigt in weiten Teilen des Südwestens, der Südstaaten und des Mittleren Westens der USA die Wahrscheinlichkeit für gefährliche Wetterlagen an. So auch 2015. Die versicherten Sach- und Betriebsunterbrechungsschäden beliefen sich auf **1,2 Milliarden US-Dollar**.



Orkan Niklas

Im April 2015 verursachte der Orkan Niklas Schäden in mehreren europäischen Ländern. Er zog von Island über die Niederlande und Deutschland weiter nach Österreich. In Deutschland wurden Windböen mit einer Geschwindigkeit von bis zu 192 Stundenkilometern gemessen. Es wurde von neun Todesfällen als Folge des Sturmtiefs berichtet. Die versicherten Schäden belaufen sich auf eine Höhe von **1,0 Milliarden US-Dollar** – nur in der Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherung.

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

Wenn Kunden nach Aufbewahrungsfristen fragen ...

... sollten Sie als Makler kenntnisreich antworten können. Schließlich gelten Sie nicht umsonst als Fachmann oder Fachfrau für alle Finanzangelegenheiten. Die hier vorgestellten Empfehlungen gelten übrigens für Privatleute – Freiberufler und andere Selbstständige unterliegen eigenen Bestimmungen. Was würden Sie antworten?



Finanzen & Versicherungen

Darlehensverträge, Versicherungspolizen, Geldanlagedokumente und ähnliches sollten sorgsam für die Dauer des jeweiligen Vertragsverhältnisses deponiert werden. Wer auf Nummer sicher gehen will, kann die Dokumente auch für eventuelle Streitfälle noch drei Jahre länger aufbewahren.

Steuerbescheide

Hier empfiehlt sich eine Aufbewahrungsfrist von fünf Jahren, bei vorläufigen Bescheiden entsprechend länger. Vor allem als Einkommensnachweis können sie gefragt sein.

Berufliches

Alle für die Rente möglicherweise relevanten Dokumente (Lohnabrechnungen, Nachweise über Erziehungszeiten etc.) sollten bis zum gültigen Rentenbescheid sicher deponiert sein. Qualifikationszeugnisse, etwa aus der Ausbildung, können ebenfalls auch unverhofft noch im späteren Berufsleben wieder bedeutsam werden, daher sollten auch sie bis zum Ruhestand erhalten bleiben.

Mietvertragsunterlagen

Der Mietvertrag samt Übergabeprotokollen sollte nach Beendigung des Mietverhältnisses noch mindestens drei Jahre (allgemeine Verjährungsfrist) aufbewahrt werden. Nebenkostenabrechnungen können natürlich schon während der Vertragslaufzeit entsorgt werden, sollten aber zuvor auch drei Jahre liegen bleiben, für den Fall von Rechtsstreitigkeiten.

Kontoauszüge

Zum Nachweis von Zahlungen, ob ans Finanzamt oder einen (Kauf-) Vertragspartner, können Kontoauszüge wichtig sein. Daher sollten sie frühestens nach drei Jahren entsorgt werden.

Allgemeine Kaufbelege

Für alle Produkte, die der gesetzlichen Gewährleistungspflicht von zwei Jahren unterliegen, sollten die zugehörigen Quittungen und Bons ebenso lange aufbewahrt werden (bei verlängerter Garantiedauer entsprechend länger). Die Kaufbelege für im Rahmen einer Hausratpolice versicherte Sachen sollten für die gesamte Laufzeit der Versicherung verfügbar bleiben. So lässt sich im Falle des Falles der Wert – zumindest der Wert am Kaufdatum – nachweisen.

Handwerkerrechnungen

Wer ein Haus gebaut hat, muss die entsprechenden Handwerkerrechnungen mindestens zwei Jahre lang (beginnend am Ende des Ausstellungsjahres) aufbewahren, um kein Bußgeld zu riskieren.



*„100 Jahre HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe
- zu diesem Erfolg gratulieren wir von Herzen.“*

Werte schützen und bewahren

... gemäß diesem Motto verbindet die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe und die Medien-Versicherung a.G. seit 25 Jahren eine erfolgreiche und partnerschaftliche Kooperation.

Besonders stolz sind wir auf die gemeinsam entwickelten Deckungskonzepte max-Wohngebäude Premium und max-Hausrat Premium, die zu den führenden Produkten am Markt gehören.

Wir wünschen uns, gemeinsam mit der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe auch in den nächsten 100 Jahren an die bisherigen Erfolge anzuknüpfen.

Jürgen Schellmann, Klaus Haßler
Medien-Versicherung a.G. Karlsruhe



MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.
Karlsruhe

Was tun bei einer Vertrags- oder Bestandsübertragung?

Haftungsgefahr, Aufklärungspflicht und mehr ...
Rechtsanwalt Stephan Michaelis gibt Tipps für den Makler.



Besteht für den Versicherungsmakler eigentlich eine Haftungsgefahr, wenn er einen bestehenden Versicherungsvertrag seines Kunden in seinen eigenen Bestand überträgt? Schuldet der Versicherungsmakler eigentlich mehr als die Verwaltung dieses Versicherungsvertrages? Oder schlummert hier eine Haftungsgefahr, die von vielen Versicherungsmaklern noch nicht erkannt wurde?

Vor gut einem Jahr hat das Oberlandesgericht Hamm mit seinem Urteil vom 21. Mai zu dem Aktenzeichen 18 U 132/14 entschieden, dass der betrof-

fene Versicherungsmakler nicht für eine „Deckungslücke“ zu haften habe. Der Versicherungsmakler hatte die Gebäudeversicherung einer Kundin übernommen, eine Police, welche vorher wohl von einem Vertreter vermittelt wurde. Die Kundin wünschte wohl, dass der Vertrag fortgeführt werden soll. Dann kam es aber zu einem Schaden, weil ein Zelt auf dem Hofgelände abgebrannt war. Der Gebäudeversicherer hatte die Leistung abgelehnt, weil ein Zelt nicht als Gebäude anzusehen ist. Hätte hier aber der Versicherungsmakler bei der Übernahme der Gebäudeversicherung

über dieses weitere Risiko aufklären und beraten müssen?

Das Oberlandesgericht Hamm hat in seiner Entscheidung eine solche Beratungsverpflichtung des Maklers abgelehnt. So weit die gute Nachricht. Kann sich aber nunmehr ein Versicherungsmakler immer darauf berufen, dass er bei einer Vertragsübernahme keine weiteren eigenen Aufklärungs- und Beratungspflichten hätte?

Die Sondersituation in der angesprochenen Entscheidung liegt meines Erachtens darin, dass der Versicherungsmakler keinerlei Anlass hatte, hier eine

weitere Beratung vorzunehmen. Insbesondere fand das Beratungsgespräch nicht einmal auf dem versicherten Grundstück statt, sondern unstrittig im Geschäftslokal der Versicherungsnehmerin. Außerdem waren wohl auch die Wünsche und Bedürfnisse der Versicherungsnehmerin zu berücksichtigen. Es gab also weder einen weiteren Versicherungswunsch, noch bestanden erkennbare Anzeichen für das Bestehen einer möglichen und versicherbaren „Deckungslücke“.

Es gibt aber auch ältere Entscheidungen des Oberlandesgerichts Hamm, das im Rahmen einer „Bestandsübernahme“ anders entschieden hat. Ich denke hier an die Entscheidung vom 16. Februar 1998 zu dem Aktenzeichen 18 U 155/97.

Ein Versicherungsmakler hatte von einem Vormakler auch einen Gebäudeversicherungsvertrag des Kunden übernommen. Der Vormakler hatte wohl die Versicherungssumme reduziert, so dass im späteren Versicherungsfall der Versicherer berechtigt die Unterversicherung eingewandt hatte. Dabei ist klar, dass die Gefahr einer Unterversicherung natürlich ein latentes Haftungsrisiko des Maklers darstellen kann.

Dem übernehmenden Makler wurde in dem Verfahren der Vorwurf gemacht, er habe erkennen müssen, dass die Versicherungssumme nicht ausreichend sei. Hätte er sich also die Vertragshistorie bei der Übernahme des Versicherungsvertrages angesehen, so hätte er aus den Policen erkennen können, dass eine Reduzierung der Versicherungssumme vorgenommen wurde. Mithin hätte der übernehmende Versicherungsmakler einen eigenen Anlass gehabt, die geeignete Versicherungssumme mit dem Kunden zu besprechen und auch auf die Gefahr einer Unterversicherung hinzuweisen.

Meines Erachtens ist daraus heutzutage zu folgern, dass, wenn ein erkennbarer Anlass für den Versicherungsmakler bei einer Vertragsüber-

Oberlandesgericht Hamm
Mit 879 Mitarbeitern,
davon 214 Richter,
ist es das größte in
Deutschland.



nahme besteht, ihn dann auch sehr umfassende eigene Aufklärungs-, Hinweis- und Beratungspflichten treffen. Die Aussage wäre also falsch, dass eine Vertragsübernahme in den eigenen Bestand ohne eine Haftungsverantwortlichkeit möglich ist.

Die Lösung einer solchen Problematik ist recht einfach. Jede Bestandsübernahme sollte ein Versicherungsmakler wie Neugeschäft behandeln! Dies be-

Jede Bestandsübernahme sollte ein Versicherungsmakler wie Neugeschäft behandeln!

deutet in erster Linie, dass eine Beratungsdokumentation für den Kunden erstellt wird. Diese enthält die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden. Der Makler fragt weiter nach, ob weiterer Versicherungsbedarf möglich erscheint. Der Makler stellt sicher, dass es keinen Anlass gibt, eine Vertragsänderung oder Erweiterung vorzunehmen, so dass erst

dann der übernehmende Versicherungsmakler die unveränderte Fortführung des Versicherungsvertrages vornehmen sollte.

Fazit

Jede Vertragsübernahme sollte der Versicherungsmakler immer wie Neugeschäft behandeln und dies entsprechend dokumentieren. Nur so kann er sicher sein, dass nicht für ihn erkennbare Fehler in der bisherigen Beratung vorgenommen wurden, die er „aus Anlass der Vertragsübernahme“ hätte erkennen können. Behandelt der Versicherungsmakler also eine Vertragsübernahme wie Neugeschäft, dann sollte es leicht möglich sein, die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden durch Nachfragen zu ermitteln und für den geeigneten und vom Kunden gewünschten Versicherungsschutz auch für die Zukunft zu sorgen. Dann braucht sich der neue Versicherungsmakler des Kunden auch keine Sorgen zu machen, dass er für die Fehler vorheriger Vermittler einzustehen hat, wenn er jene bei der Vertragsübernahme hätte erkennen können oder müssen. ■

Generationenberatung: Zukunftsfeld mit Tücken

Hybride Geschäftsmodelle aus provisions- und honorarbasierter Beratung sind im Kommen. Bei der Generationenberatung treffen sie auf eine wachsende Zielgruppe. Makler sollten jedoch den schmalen Grat zur Rechtsdienstleistung nicht überschreiten.



Margarete Hellwig, frisch zur Rentnerin geworden, zeigt sich erleichtert: „Ich bin so froh, endlich alles geregelt zu haben. Die Sorge, dass meinen Lieben im Fall der Fälle rechtliche Auseinandersetzungen drohen könnten, hat mich seit Jahren umgetrieben“, sagt die 64-jährige Hannoveranerin mit einem Lächeln. Und diese Sorge war nicht unberechtigt: Ihr Ehemann besaß beispiels-

weise keine Bankvollmacht für ihr Konto. „Wir dachten, das sei bei Eheleuten nicht nötig“, erklärt die sportliche Dame. Ein Irrtum, der weitverbreitet ist. So passiert es oft, dass die Leistung einer Unfallversicherung auf ein Sperrkonto fließt, da das Unfallopfer nicht mehr entscheidungsfähig ist. Die Ehepartner oder auch Kinder, die mitunter dringend auf das Geld angewiesen sind, gucken dann in die Röhre.

Dieses potenzielle Problem ist nun beseitigt, nachdem die Eheleute Hellwig eine Generationenberatung in Anspruch genommen haben. Ihr Berater hat bei der Gelegenheit auch einige Umdeckungen vorgenommen, um die Policen auf den aktuellen Stand zu bringen. Zudem konnte er die Hellwigs vom Abschluss einer privaten Pflegevorsorge überzeugen und gleich noch Vorschläge für die bald ablauf-

fende Lebensversicherung des Hausherrn unterbreiten, die dankbar angenommen wurden. Alles in allem eine Win-win-Situation aus dem Lehrbuch: Die Hellwigs sind gegen drohende Eventualitäten gewappnet, während der Makler nicht nur sein Festhonorar von 269 Euro plus Mehrwertsteuer, sondern auch attraktive Umdeckungs- und Neuabschlussprovisionen mit nach Hause nimmt.

Nachfrage nach Fortbildungen wächst

Die Generationenberatung etabliert sich derzeit als lukratives Ergänzungsgeschäft für zahlreiche Makler. Joachim Zech, Geschäftsführer der Deutschen Makler Akademie, berichtete kürzlich im procontra-Interview von einer „enormen Nachfrage“ nach Lehrgängen, die in Zusammenarbeit mit den Industrie- und Handelskammern zum „Generationenberater (IHK)“ ausbilden. Das Tätigkeitsfeld trifft einen Nerv in der Maklerschaft: Hybride Geschäftsmodelle, die Courtagen und Honorare verbinden, werden für immer mehr Makler interessant. Die Generationenberatung leistet dies idealtypisch, denn im Rahmen der (via Honorar vergüteten) Gespräche tritt in aller Regel erhebliches Cross-Selling-Potenzial zutage. So stammt der weit größere Teil der Einnahmen meist aus den Provisionen.

Hinzu kommt bei der Generationenberatung der demografische Faktor: Die Kernzielgruppe ist jenseits der 50 angesiedelt, auch wenn – ansonsten ergäbe der Name auch keinen Sinn – jüngere Generationen einbezogen werden. Der Wunsch, alles Finanzielle unter Dach und Fach zu bringen, verstärkt sich einfach erfahrungsgemäß in der zweiten Lebenshälfte, wenn die Kaufkraft zudem höher ist. Und die Zielgruppe 50plus wird immer umfangreicher, da die Gesellschaft altert. Gute Perspektiven für Generationenberater also.

Genau wissen, was man darf und was nicht

Was macht ein Generationenberater eigentlich genau? Im Grunde geht es um

alle Belange, die (auch) finanziell die engere Familie des Kunden betreffen. Das beginnt bei der Pflegevorsorge: Was passiert im Pflegefall, wer zahlt welche Leistungen, wo gibt es Lücken, was ist rechtlich zu beachten, wie weit werden die Angehörigen in die Pflicht genommen? Insbesondere Vollmachten, Willenserklärungen sowie Patienten- und Betreuungsverfügungen spielen eine große Rolle, auch bei der Vorsorge für schwere Unfälle, gravierende Erkrankungen oder den Todesfall. Ist das The-

Im Rahmen der Beratung tritt meist erhebliches Cross-Selling-Potenzial zutage.

ma Vererben schon rechtssicher und steuergünstig geklärt? Wer übernimmt im Todesfall die Bestattung, wer bezahlt sie? Und natürlich: Welche Versicherungen sind sinnvoll? Am Ende der Beratung steht – als praktische Hilfe wie auch als Symbol für die geordneten Verhältnisse – ein Notfallordner, der sämtliche relevanten Verträge und weiteren Dokumente enthält, und zwar für alle Familienmitglieder.

Wie dieser Abriss zeigt, muss ein Generationenberater ein breites Themenspektrum kompetent abdecken. Allerdings verfügen Makler üblicherweise ohnehin über Know-how auf vielen der relevanten Gebiete, das mit geeigneten Fortbildungen nur ergänzt werden muss. Das nötige Fachwissen bildet daher gar nicht mal die größte Herausforderung beim Einstieg in die Generationenberatung. Kritisch ist vor allem die Frage: Wo hört die Versicherungsberatung auf, wo fängt die Rechtsberatung an? Gerade Vollmachten und Verfügungen sind ja ein originär juristisches Thema. Darf man als Makler überhaupt dazu beraten, ohne in die Haftungsfalle zu tappen? Die Antwort lautet: unter

bestimmten Umständen durchaus. So sollte man sich fachkundige und zugelassene Kooperationspartner suchen, die von der eigenen Maklerlizenz nicht abgedeckte Bereiche übernehmen. Der Makler selbst fungiert dann eher als „Tippgeber“, während die eigentliche Rechtsberatung vom Profi erledigt wird. Wichtig ist, dass der Makler mit einer Vermittlungsabsicht in die Beratung geht sowie seine Kompetenzen in einem schriftlichen Dienstleistungsvertrag mit dem Kunden klar darlegt – und auch in der Beratung nicht überschreitet, denn dann droht Ärger beispielsweise mit Anwälten oder 34e-Versicherungsberatern. So ist beispielsweise die Beratung zu einer Patientenverfügung nach Meinung vieler Fachleute für einen Versicherungsmakler tabu. Was dieser tun kann: Problemfelder und Klärungsbedarfe aufzeigen und versierte Ansprechpartner dafür empfehlen. Am besten ist es, sich als Einsteiger mit dem Rechtsdienstleistungsgesetz vertraut zu machen.

Die leidige Frage der Besteuerung

Neben den Haftungsfragen, die bezüglich eventueller Deckungserweiterungen auch mit dem Vermögensschadens-Haftpflichtversicherer des Maklers besprochen werden sollten, ist auch die Steuersituation uneindeutig. Während nämlich die Beratung mehrwertsteuerpflichtig ist, gilt dies nicht für die Vermittlung. Wenn sich beides vermengt, neigt der Fiskus dazu, im Sinne der „Einheitlichkeit der Leistung“ Mehrwertsteuer zu erheben. Auch hier besteht also Klärungsbedarf mit dem Steuerberater und dem zuständigen Finanzamt.

Die Generationenberatung birgt also nicht nur große Chancen, sondern auch einige Fallstricke. Davon sollten sich interessierte Makler jedoch nicht grundsätzlich abschrecken lassen – immerhin gibt es mit maxpool einen vielseitigen Ratgeber. Die maxpool-Experten helfen bei allen Fragen rund um eine ganzheitliche Generationenberatung gern weiter. ■

Was gehört in das Maklerimpresum hinein?

Zu einer guten Homepage gehört auch ein sinnvolles und den Anforderungen entsprechendes Impressum. Hier ist Ihre Orientierungshilfe.



Teil 1: Anbieterkennzeichnung

Jeder Unternehmer, der im Internet eine Homepage oder eine Präsenz in einem Sozialen Netzwerk (zum Beispiel eine Facebook-Fanpage) gewerblich betreibt, muss eindeutig aufzeigen, wer sich hinter dem Internetangebot verbirgt.

Die Angaben müssen so erfolgen: in Deutsch, gut lesbar, also in ausreichender Schriftgröße und -farbe und leicht erkennbar, also als „Impresum“ gekennzeichnet. Sie sollen unmittelbar erreichbar sein, das bedeutet mit maximal zwei Klicks.

Bei der Frage, welche Anbieterkennzeichnung Sie für Ihre Unternehmensform hinterlegen sollten, hilft Ihnen der *kostenlose Impressum-Generator* von e-recht24.de: www.e-recht24.de/impressum-generator

Separate Datenschutzerklärung erforderlich

Die Datenschutzerklärung muss *eigenständig*, das bedeutet über eine *separate Seite*, erreichbar sein.

Es gelten die gleichen Voraussetzungen wie für das Impressum (Deutsch, gut lesbar etc.). Der bereits vorgestellte Impressum-Generator erstellt Ihnen auch direkt die passende Datenschutzerklärung.

Teil 2: Aufsichtsbehörden

Da Versicherungsvermittler und -berater eine Erlaubnis nach Gewerbeordnung (Paragraf 34d oder e Absatz 1 GewO) benötigen, ist im Impressum stets die zuständige *Aufsichtsbehörde* (IHK) mit Anschrift zu nennen. Dies gilt ebenfalls für die *Zulassungs-/Aufsichtsbehörde*

bezüglich des Paragrafen 34c GewO. Die IHK empfiehlt darüber hinaus folgende Angaben ...

IHK-Muster des zweiten Teils:

Versicherungsvermittlerregister
(www.vermittlerregister.info):
Register-Nr. XYZ

Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO,
Aufsichtsbehörde: IHK XYZ
(plus Adresse)

Erlaubnis nach § 34c Abs. 1 GewO,
Aufsichtsbehörde: Stadt XYZ,
zuständige Behörde (plus Adresse)

Mitglied der Industrie- und Handelskammer: IHK XYZ (plus Adresse)

Berufsbezeichnung: z. B. Versicherungsvermittler (Statusangabe wie im VVR eingetragen); Bundesrepublik Deutschland

Berufsrechtliche Regelungen:

- § 34d oder e GewO
- §§ 59–68 VVG
- VersVermV

Die berufsrechtlichen Regelungen können über die vom Bundesministerium der Justiz und von der juristischen GmbH betriebenen Homepage www.gesetze-im-internet.de eingesehen und abgerufen werden.

Über den Autor

Marc Biniash ist Profi im Bereich Onlinemarketing. Seine Agentur iNeeds GmbH ist unser langjähriger Kooperationspartner für Maklerhomepages und Social Media Auftritte.



**NUR 30% DER
DEUTSCHEN HABEN EINEN
BU-SCHUTZ. DIE ANDEREN
SUCHEN EINEN MAKLER.**

Weil Fähigkeiten wie Gehen, Hören oder Sehen unbezahlbar sind, gibt es nun eine passende Alternative zur BU: den Zurich Grundfähigkeits-Schutzbrief. Er bietet Ihren Kunden finanzielle Absicherung beim Verlust einer Fähigkeit durch Unfall oder Krankheit – und Ihnen eine attraktive Möglichkeit für Neuabschlüsse.

**MEHR INFOS UND
SUPPORT FÜR IHRE
BERATUNGSGESPRÄCHE:
[www.mach-plus-mit-
protection.de](http://www.mach-plus-mit-protection.de)**

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


ZURICH®

Lückenloser Schutz für die Kleinen

Eltern können ihr Kind nicht vor allen Gefahren des Alltags bewahren. Aber sie können es finanziell bestens absichern.



Wenn ein Kind geboren wird, ist dies ein hoch emotionales und wunderbares Ereignis im Leben einer jungen Familie. Natürlich möchten die jungen Eltern alles dafür tun, dass es dem Nachwuchs stets gut geht. Gleichzeitig gehören Gefahren und Krankheiten zum alltäglichen Dasein.

Der neue Grundfähigkeits-Schutzbrief der Zurich Versicherung bietet dem Kind lückenlosen Versicherungsschutz von den Kinderschuhen bis ins Berufsleben. Eltern und Großeltern können ihre Nachkommen ab dem fünften Lebensjahr und bei nachgewiesener Schuleignung versichern. Abgesichert werden die finanziellen Folgen, die aus dem Verlust grundlegender körperlicher Fähigkeiten wie Gehen, Sprechen oder Gebrauch einer Hand resultieren. Im Ernstfall zahlt der Grundfähigkeits-Schutzbrief eine

monatliche Rente und sorgt so für finanzielle Sicherheit.

BU-Wechseloption zum Start ins Berufsleben

Wenn das Kind seine erste Ausbildung, das erste Studium oder die erste Berufstätigkeit aufnimmt, kann der Versicherungsschutz der Grundfähigkeitspolice in eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung umgewandelt werden. Eine Umwandlung ist ohne erneute Gesundheitsprüfung bis zum 25. Lebensjahr möglich. Andernfalls wird die Grundfähigkeitsversicherung einfach fortgeführt.

Lückenloser Übergang in den BU-Schutz

Wird der Grundfähigkeits-Schutzbrief in die Berufsunfähigkeitsvorsorge um-

gewandelt, leistet er nicht nur bei Berufsunfähigkeit, sondern unterstützt auch dann, wenn die versicherte Person arbeitsunfähig ist, wiedereingegliedert wird oder wenn der private Krankenversicherer das Krankentagegeld nicht mehr bezahlt. Solange der Versicherungsschutz besteht, begleitet der Grundfähigkeits-Schutzbrief den Versicherungsnehmer zudem umfassend.

„Berufsunfähigkeit trifft durchschnittlich jeden vierten Deutschen im Laufe seines Arbeitslebens, daher ist die private Vorsorge außerordentlich wichtig. Je früher der Einstieg, desto günstiger ist die Versicherung. Wenn Eltern oder Großeltern dem Nachwuchs schon heute diesen Schutz sichern, ist das optimal“, erklärt Michael Keppner, Broker Consultant der Zurich Gruppe.

Leistungsauslöser im Schutzbrief angepasst

Es besteht eine BU-Wechseloption, zudem wurden die Leistungen im Grundfähigkeits-Schutzbrief überarbeitet. Bei Verlust der Grundfähigkeit des Gebrauchs einer Hand wird nunmehr die monatliche Rente gezahlt. Die verbesserten Leistungsauslöser machen die Absicherung besonders für Handwerker noch attraktiver. „Mit der Einführung der BU-Wechseloption und den verbesserten Leistungen ist das Produkt auf dem Markt unschlagbar. Zudem ist Zurich der einzige Anbieter mit einem Prognosezeitraum von nur sechs Monaten. Üblich ist im Markt dagegen eher ein Prognosezeitraum von zwölf Monaten“, betont Keppner. ■



*„Aller Erfolg hat sein Geheimnis, alles
Misslingen nur seine Gründe.“*

Stephan Michaelis,
Kanzlei Michaelis

Die Kanzlei Michaelis gratuliert zum 100-jährigen Jubiläum

Ich gratuliere der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe zum 100-jährigen Firmenjubiläum. Der Erfolg ist wie die Freude: Wenn man ihn mit anderen teilen kann, verdoppelt er sich! Es ist kein Geheimnis zu wissen, wie der große Erfolg der langjährigen Firmengeschichte daher unaufhaltsam wachsen wird.

Alles Gute
wünscht Euch Stephan Michaelis



KANZLEI MICHAELIS®
RECHTSANWÄLTE

Altersvorsorge: Auf diese Faktoren kommt es an

Wer seinen Lebensstandard im Alter halten möchte, muss privat vorsorgen. Daran gibt es nichts zu rütteln. Doch worauf kommt es bei der Tarifauswahl an?



Versicherungslösungen, mit denen Kunden privat für das Alter vorsorgen können, gibt es zuhauf. Makler, die ihren Kunden die bestmögliche Vorsorge vermitteln möchten, sollten das Augenmerk bei der Recherche auf bestimmte Faktoren legen. So sind gerade solche Tarife am erfolgversprechendsten, die staatliche Förderungsmöglichkeiten bieten, eine effektive Beitragsanlage nach Anlagentyp ermöglichen und sich flexibel an veränderte Lebenssituationen anpassen lassen.

Die HanseMerkur hat ihr Produktportfolio im Altersvorsorgesegment entlang dieser Faktoren kreiert. Der Versicherer bietet ein umfangreiches Portfolio an Tarifen mit staatlichen Förderungsmöglichkeiten. Selbst die viel diskutierten und am Markt immer seltener angebotenen

Riester-Produkte können maxpool-Partner über die HanseMerkur in Form von Top-Tarifen vermitteln. Im letzten Riester-Vergleich von „Finanztest“ befanden sich gleich drei HanseMerkur-Riester-Tarife unter den besten vier Angeboten.

Beitragsanlage – für jede Anlagementalität

Auch die für die Effizienz einer Vorsorge entscheidende Beitragsanlage findet sich in den Tarifen der HanseMerkur berücksichtigt. So steht der Versicherer auch 2016 zu echten Garantien, es gilt ein jährlicher Garantiezins von 1,25 Prozent. Kunden, die eher kapitalmarkt-nahe Anlagen wünschen, können Investitionsmöglichkeiten in Form qualitativ selektierter Dach- und Einzelfonds sowie aktiv gemanagter Strategiefonds wäh-

len. Kunden, die sich für kapitalmarkt-nahe Anlagen entscheiden, können jederzeit kostenfrei mit dem Guthaben und den Fonds switchen und shiften. Auch ein Strategiewechsel von einer kapitalmarkt-nahen in eine festverzinsliche Anlage oder umgekehrt ist einmalig zu jeder Zeit möglich. Dabei kommt die Verfügbarkeit nicht zu kurz. Kunden, die Kapital aus dem Fondsguthaben der privaten Rente entnehmen möchten, können dies jederzeit tun, ohne dass Kosten abgezogen werden.

Flexibilität und weitere Highlights

Die Altersvorsorgeprodukte der HanseMerkur bieten eine extrem hohe Flexibilität. Somit kann die Altersvorsorge immer flexibel an veränderte Lebensumstände angepasst werden. Auch hier gilt Flexibilität – bei der Basisrente ist die Vererbbarkeit bei Tod des Versicherten in der Ansparphase ohne Gesundheitsprüfung möglich.

Weiterhin bietet die kostenlose ZukunftsGarantie eine Absicherung bezogen auf die Rechnungsgrundlagen wie beispielsweise den Garantiezins über die gesamte Vertragslaufzeit, bei Leistungserhöhungen, wie beispielsweise Zulagen, Zuzahlungen, Beitrags- oder Dynamikerhöhungen. Über die ebenfalls kostenneutrale Pflegeoption erhalten Kunden die Möglichkeit, ab einem Alter von 62 Jahren unter bestimmten Voraussetzungen eine erhöhte Altersrente auszahlen zu lassen. Die Altersvorsorge der HanseMerkur bietet mehr Leistung – Ihr Vorteil in der Beratung. ■



„Eine konstruktive, lösungsorientierte
Zusammenarbeit in unserer geschäftlichen
Partnerschaft verbindet uns seit Jahrzehnten.“

Alles Gute für die nächsten 100 Jahre

Wir gratulieren herzlichst zum 100-jährigen Firmenjubiläum der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe. Das hanseatische Miteinander zu allen Geschäftspartnern wird die traditionsreiche Weiterführung und Weiterentwicklung prägen und fördern.

Euer Kai Säland

Steuerberater

mpls Steuerberatungsgesellschaft mbH

Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e.V.)

Fachberater für Sanierung und Insolvenz (DStV e.V.)

Fachberater für Umstrukturierung von Unternehmen (IFU / ISM gGmbH)

mpls GmbH

Steuerberatungsgesellschaft
www.mpls-hamburg.de

Stress vermeiden im Schadensfall

Die Hausratversicherung gehört zu den wichtigsten Versicherungen in einem Haushalt.



„Für die reibungslose Regulierung von Hausrat-schäden sind ein paar Spielregeln zu beachten.“

Stefan Klahn
Produktentwickler bei maxpool

Über eine Hausratversicherung lassen sich Schäden absichern, die in den eigenen oder gemieteten vier Wänden entstehen. Versichert ist der komplette Hausrat. Dazu gehören unter anderem Möbel und andere Einrichtungsgegenstände. Auch Kleidung, Küchenutensilien sowie Lebensmittel, Schmuck, Bargeld, Elektro-, Sport- und Freizeitgeräte, Arbeitsmittel, Rasenmäher, eigene Markisen und Antennenanlagen sind eingeschlossen.

Um im Schadensfall eine möglichst reibungslose und ausreichende Regulierung zu gewährleisten, sind ein paar „Spielregeln“ zu beachten. So muss der Versicherungsnehmer nachweisen, dass er die zerstörten oder gestohlenen Gegenstände tatsächlich besessen hat. In der Praxis zeigt sich häufig, dass sich kein Hausratversicherer allein mit der Anfertigung einer Stehgutliste, zum Beispiel nach einem Einbruchdiebstahl, zufrieden gibt. Deshalb ist es sehr empfehlenswert, Kaufbelege aufzubewahren oder Fotos oder Videoaufnahmen zu erstellen, um die Existenz der Güter im

Schadensfall beweisen zu können. Wichtig ist, diese Dokumente an einem sicheren Ort außerhalb der versicherten Räume aufzubewahren. Hier kann der Makler seinem Kunden eine außerordentlich wichtige Dienstleistung anbieten und entsprechende Dokumente für ihn aufbewahren. maxpool wird zu diesem Thema in Kürze einen Online-Service anbieten, der es dem Makler und seinen Kunden erheblich erleichtert, wichtige Dokumente sicher zu archivieren.

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

Mit der max-Hausrat Premium inklusive max-Leistungsschutz bietet maxpool dem Makler ein Produkt, das ihm und seinen Kunden im Schadensfall viel Stress und Zeit ersparen kann.

Durch den max-Leistungsschutz hat der Versicherungsnehmer im Schadensfall stets Anspruch auf Leistungsumfänge, die im Markt angeboten werden und die im eigenen Tarif gege-

benenfalls nicht oder in nicht ausreichender Höhe mitversichert sind. Damit sinkt für den Makler das Risiko der Beratungshaftung auf ein Minimum und der Kunde erhält neben einem der besten Leistungsumfänge am Markt einen echten Mehrwert.

Zudem glänzt die max-Hausrat Premium nach wie vor mit einer der fairesten 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. Nur bei maxpool findet man die Kombination aus generellem Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensverursachung plus Ausgleich eventueller Deckungsnachteile gegenüber Wettbewerbsstarifen im Schadensfall.

Fazit

Versicherungsnehmer sind gut beraten, ihr Hab und Gut zu „dokumentieren“ und Belege darüber an einem sicheren Ort zu verwahren. In Verbindung mit der max-Hausrat Premium inklusive max-Leistungsschutz haben dann sowohl Makler als auch Kunde bestmögliche Vorkehrung getroffen. ■

Kontakt

Komposit-Management
Telefon: (0 40) 29 99 40-390
E-Mail: komposit@maxpool.de



„100 Jahre HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe:
hanseatisch, traditionell, jung und innovativ!“

Netfonds gratuliert herzlich!

Gemeinsam und im Wettbewerb setzen wir uns nun bereits seit über 15 Jahren erfolgreich für die Zukunft der bedarfsgerechten und unabhängigen Finanzberatung ein. Wir freuen uns, dass wir mit Euch einen Partner und Mitstreiter im Markt haben, von dem manche Male schon die ganze Branche profitieren konnte.

Mit klarer Kante und dem Herzen am rechten Fleck!

Im Namen der Netfonds Gruppe und persönlich wünschen wir dem Unternehmen und seinen Mitarbeitern, die es zu dem gemacht haben, was es heute ist:

Alles Gute und natürlich weiterhin viel Erfolg!

Oliver Kieper
Vorstand Netfonds AG und
NVS Netfonds Versicherungsservice AG

Lars Lüthans
Vorstand NVS Netfonds
Versicherungsservice AG

Da lachen ja die Hühner

Wie Sie den Brand bei Wiesenhof als Gesprächseinstieg bei Ihren bestehenden und neuen Gewerbekunden nutzen können



„Wenn Sie Inhaltsversicherungen vermitteln, sollten Sie genau auf die Bedürfnisse des Kunden achten.“

Björn Emrich
Stellvertretender Teamleiter Komposit-Management

Der Großbrand in der Wiesenhof-Schlachtereierie in Niedersachsen Anfang April hat Schlagzeilen gemacht. Ein großes Thema waren dabei die Auswirkungen, die der Brand hatte. Die Medien berichteten, dass viele Mitarbeiter entlassen werden mussten, weil der Betrieb des Schlachthofs vorerst eingestellt wurde. Eine bittere Konsequenz, wenn ein Betrieb zu lange stillsteht.

Mit dem richtigen Versicherungsschutz können die finanziellen Folgen aufgefangen werden, die entstehen, wenn der Betrieb unterbrochen wird. Aber Vorsicht: Versicherungslösung ist nicht gleich Versicherungslösung. Bei einer „kleinen Betriebsunterbrechung“ ist zum Beispiel nur der Inhaltswert als Betriebsunterbrechung abgesichert. Wenn eine Firma fünf Millionen Euro absichert, beträgt auch die Höchstentschädigung für die Betriebsunterbrechung nur fünf Millionen Euro. Im Zweifel reicht dies jedoch nicht aus und es müssen – wie im Fall Wiesenhof – Mitarbeiter entlassen werden.

Schützen Sie Ihre Kunden vor solchen unerwünschten Konsequenzen. Wenn Sie Inhaltsversicherungen vermitteln,

sollten Sie genau auf die Bedürfnisse des Kunden achten. Das gilt besonders im Hinblick auf Lohnkosten, Fixkosten, Miete und Energiekosten. Ein Friseur hat zum Beispiel Inhaltswerte von 50.000 Euro, die über eine „kleine Betriebsunterbrechung“ abgesichert werden können. Die Kosten, die der Brand bei Wiesenhof verursacht hat, übersteigen diesen Wert jedoch um das Vielfache. Wenn es gebrannt hat, bleibt ein Betrieb schnell sechs Monate geschlossen. Mit einer „kleinen Inhaltsversicherung“ in Höhe von 50.000 Euro hätte Ihr Kunde nur 8.333 Euro pro Monat zur Verfügung. Zudem ist es ratsam, gleich eine Betriebsunterbrechungsversicherung für 18 oder 24 Monate abzuschließen. Sollte es tatsächlich mal zu einem Brand kommen und muss das Firmengebäude anschließend neu aufgebaut werden, sind zwölf Monate durchaus knapp bemessen. Die korrekte Summe für eine Betriebsunterbrechungsversicherung entspricht dem Jahresrohertrag (Umsatz minus Waren und Vorräte oder eingekaufte Dienstleistungen). Diese Formel sollten Sie in jedem Verkaufsgespräch parat haben.

Zusätzlich bietet sich das Thema Betriebsunterbrechungsversicherung wunderbar als Bestandsaktion an. Sprechen Sie bestehende Kunden auf ihren Inhaltsversicherungsschutz an und fragen Sie, ob die Betriebsunterbrechung richtig abgesichert ist. Mit Wiesenhof haben Sie ein perfektes Beispiel. ■

Das Wichtigste in Kürze

Achten Sie genau auf die Bedürfnisse Ihres Kunden, wenn Sie ihm eine Inhaltsversicherung vermitteln.

Nicht immer reicht eine „kleine Betriebsunterbrechung“ aus.

Gerade bei größeren Unternehmen ist es ratsam, gleich eine Betriebsunterbrechungsversicherung für 18 oder 24 Monate abzuschließen.

Korrekte Summe für eine Betriebsunterbrechungsversicherung = Jahresrohertrag (Umsatz minus Waren und Vorräte oder eingekaufte Dienstleistungen)

Kontakt

Komposit-Management
Telefon: (0 40) 29 99 40-390
E-Mail: komposit@maxpool.de

Die Büscher & Stehr OHG gratuliert



Wow, 100 Jahre alt und doch so jung, dynamisch, innovativ. Macht weiter so! Wir freuen uns, Partner der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe zu sein. Mit den besten Wünschen für die Zukunft

Gerd Büscher & Heinz-Jürgen Stehr

Thorsten Bertram gratuliert zum 100. Jubiläum



Traditionsbewusstsein, Zuverlässigkeit, Kontinuität und Visionen – das sind die Grundlagen für dieses beeindruckende Firmenjubiläum. Gratulation zu 100 Jahren Firmengeschichte!

Weiterhin alles Gute wünscht Euch
Thorsten Bertram

Zum 100. Jubiläum alles Gute aus Ostwestfalen!



Wenn das Unternehmen gut floriert, Mitarbeiter sind hoch motiviert, Fleiß wird hier gebührend honoriert, 100 Jahre schon existiert, wird ihr hochachtungsvoll gratuliert.

Herzlichen Glückwunsch
Erol Bayram

„Das Geheimnis des Erfolges ist, den Standpunkt des anderen zu verstehen.“ (Henry Ford)



Dies ist wohl eines der Erfolgsgeheimnisse für 100 Jahre HAMBURGER PHÖNIX. Auch im Namen unserer Gesellschafter und Mitarbeiter gratulieren wir hiermit ganz herzlich zu diesem seltenen Jubiläum und sind stolz darauf, dass wir dabei

mitwirken durften. Für die Zukunft wünschen wir weiterhin viel Erfolg und bedanken uns für die schöne Zeit und das tolle Teamwork.

Hans-Jürgen Funke, Jens Oberbeck & Thomas Wallbaum von HANNOVERS

Georg Duncker GmbH & Co. KG gratuliert zum Jubiläum!



Mit Freude durften wir den HAMBURGER PHÖNIX in den vergangenen Jahrzehnten in vertrauensvoller Zusammenarbeit begleiten und konnten in dieser Zeit so manche Herausforderung gemeinsam bewältigen. Wir gratulieren ganz herzlich zum Jubiläum, freuen uns auf viele weitere gemeinsame Jahre und wünschen für die Zukunft alles Gute!

Unser Team concept 24, ein überzeugter Partner, freut sich mit Ihnen



Seit wir maxpool kennen, hat Ihre Gesellschaft stets zu uns gestanden und mit Know-how und Innovationen selbst trübe Zeiten annehmbar gestaltet. So jung, wie Sie heute daherkommen, sieht

man Ihnen Ihr Alter gar nicht an. Wir gratulieren zum Heester Jubiläum und wünschen Ihnen ein Methusalem-Alter. In alter Frische Ihr Team Concept24

Mein Maklerpool ---- maxpool



maxpool unterstützt mich mit allem, was ich für eine professionelle Kundenberatung benötige. Daher ist es mir besonders wichtig, Euch allen von der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe zu diesem tollen Jubiläum zu beglückwünschen! Ich freue mich auf eine weitere gute und so angenehme Zusammenarbeit. Liebe Grüße und bis bald
Ramona Schneider

TOP-PARTNER WIRD 100



Herzlichen Glückwunsch zum 100-jährigen Jubiläum! Der Erfolg ist mit viel Geschick, Fleiß und vor allem einem guten Team entstanden. Die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe hat sich am Maklermarkt durch konstante Qualität, Verlässlichkeit, Vertrauen und Innovationen als eine Top-Adresse etabliert. Auf viel weitere erfolgreiche Jahre
Dirk Hellmundt

Wir gratulieren zum 100. Jubiläum



Wer es geschafft hat, 100 Jahre am Markt zu sein, der hat es sich auch verdient! Wir haben Euch trotz aller Automatisierung und trotz starkem Wachstum immer als persönliche Ansprechpartner mit individuellen Lösungsansätzen kennen und schätzen gelernt. Behaltet Euch diese persönliche Note für die nächsten 100 Jahre! Mit besten Wünschen zum Jubiläum
Moritz Schaefer und Eric Diebold

Die beta-Finanz gratuliert zum 100-Jährigen



Wir haben die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe als Unternehmen kennen, lernen dürfen, welches viel Wert auf das Miteinander legt und hieraus auch den Erfolg praktiziert. Als einziger Pool, der das WIR lebt, den Fokus immer auf seine Partner legt und sich stets weiterentwickelt, ohne großes Aufsehen, aber auch immer für die Partner.

Alles Gute wünscht die beta-Finanz

Nutzen Sie den Aha-Effekt

So machen Sie die betriebliche Altersvorsorge zu einer persönlichen Angelegenheit.



„Nutzen Sie die emotionale Bindung des Arbeitnehmers an seinen Arbeitgeber.“

Claudia Tüscher
Teamleiterin Vorsorgemanagement bAV

Ein Autverkäufer hat es leicht, seine Ware an den Kunden zu bringen. „Hier, setzen Sie sich doch mal rein, welche Farbe soll es sein, und natürlich ist im Kofferraum genug Platz für Ihre geliebte Sammlung von Bowlingkugeln.“ All dies können wir beim Verkauf der betrieblichen Altersvorsorge nicht nutzen. Der Kunde kann nichts anfassen oder eine Farbe bestimmen, und eine emotionale Bindung wird er auch eher nicht zu seiner Altersvorsorge aufbauen. Wie können wir ihn also für etwas begeistern, das ihm erst in 20, 30 oder sogar 40 Jahren von Nutzen sein wird? Fest steht, dass der Arbeitnehmer eine zusätzliche Altersvorsorge braucht. Aber allein deshalb möchte er sie noch nicht gleich haben.

Unser Tipp: Nutzen Sie die emotionale Bindung des Arbeitnehmers an seinen Arbeitgeber. Verwenden Sie eben nicht die bunten und unpersönlichen Prospekte von Versicherern, wenn Sie Arbeitnehmer beraten. Die Kataloge von Allianz, AXA, VOLKS-

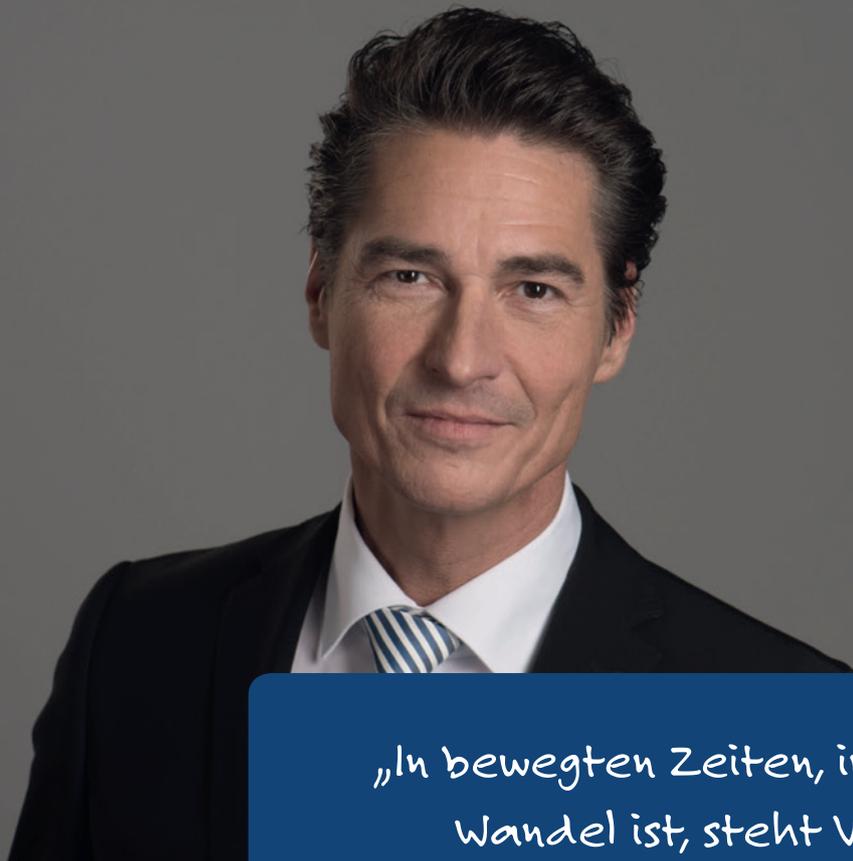
WOHL BUND & Co. mögen informativ sein. Aber es sind schlicht Versicherungen, mit denen die meisten Arbeitnehmer nichts Positives verbinden. Arbeiten Sie mit den personalisierten Flyern, die wir Ihnen anbieten. Diese enthalten schon auf der Titelseite das Logo und ein Foto des Arbeitgebers sowie eine Überschrift, die beim Arbeitnehmer für einen Aha-Effekt sorgt: „Hier ist etwas, das der Arbeitgeber für mich anbietet ...“

Der Flyer selbst beschränkt sich auf die wichtigsten Informationen und Vorteile zur Direktversicherung. Dazu zählen beispielsweise Angaben zur Zuschussregelung des Arbeitgebers, zu den Vorteilen für Arbeitnehmer oder Erklärungen zur Steuer- und Sozialversicherungssparnis. Verzichtet wird hingegen auf lange Erklärungen zum Tarif des Versicherers oder auf Lobreden auf den Anbieter. Der Flyer kann Interesse wecken und den Zugang zum Arbeitnehmer erleichtern. Auch bei der Akquise von Arbeitgebern kön-

nen Sie mit dem Flyer punkten. Allerdings ersetzt er keine Arbeitnehmerberatung. Denn die Zeiten, in denen ein Flyer in der Gehaltsabrechnung reichte, um Verträge zu generieren, sind vorbei. Sie können den Flyer ab einer Mindestauflage von 20 Stück bei uns bestellen. Bitte liefern Sie uns die Daten für die bAV (beispielsweise eine Versorgungsordnung), ein druckfähiges Logo des Arbeitgebers sowie ein Bild im Hochformat, das zum Beispiel das Firmengebäude des Arbeitgebers zeigt. Vor dem Druck erhalten Sie selbstverständlich einen Korrekturabzug von uns, den Sie dem Arbeitgeber zur Freigabe vorlegen können. Für weiterführende Informationen zum Flyer und zu den Druckpreisen rufen Sie mich gern an. ■

Kontakt

Vorsorgemanagement bAV
Telefon: (0 40) 29 99 40-370
E-Mail: vorsorge@maxpool.de



„In bewegten Zeiten, in denen vieles im Wandel ist, steht Verlässlichkeit an erster Stelle. Das ist, was eine gute Geschäftsbeziehung ausmacht.“

Die NÜRNBERGER Versicherung gratuliert herzlich zum 100-jährigen Jubiläum

Der Erfolg unserer Geschäftspartner bedeutet uns viel. Deshalb ist das 100-jährige Jubiläum der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe auch für die NÜRNBERGER Versicherung ein wichtiger Moment – und eine gute Gelegenheit, den Blick in die Zukunft zu lenken.

Wir sind überzeugt: Je schneller sich unsere Welt auch dreht, desto wichtiger wird und bleibt der Dialog miteinander. Unser ganz persönliches Versprechen: Wir sind auch in Zukunft unkompliziert und schnell für Sie da.

Auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.

Ihr Lars Markowski

Vertriebsdirektor M/MGA Hannover,
NÜRNBERGER Versicherung

Der Autopilot für die perfekte Altersvorsorge

Lebenslange Rente ist sinnvoller als einmalige Kapitalauszahlung.



„Langfristige Kapitalanlagen sollten transparent und vor allem sicher sein.“

Christopher Carallo
Teamleiter Vorsorgemanagement pAV

Auf der Suche nach der perfekten Altersvorsorge gerät Ihr Kunde leicht in einen Sturm von Informationen, die ihn oft mehr verwirren als aufklären. Sie sollten ihn darauf hinweisen, dass sich Sicherheit und Flexibilität im Alter mit einer lebenslangen Rente wesentlich besser absichern lassen als mit einer einmaligen Kapitalauszahlung. Vorsorgeprodukte mit flexiblen Garantiemodellen bieten hier einen gewichtigen Vorteil. Die staatlich geförderten Produkte helfen, Versorgungslücken zu schließen und Steuervorteile zu nutzen. Wie etwa die Riester- und Basis-Rententarife der LV 1871. Sie bieten auch den großen Vorteil einer doppelten Rente im Pflegefall und eine erhöhte Rente bei schweren Krankheiten.

Die Extra-Rente: Ihr Kunde erhält entsprechend seiner Lebenserwartung eine x-mal höhere Rente

Beide Bausteine sind serienmäßig, also ohne Gesundheitsprüfung und Mehrbeitrag, in den Tarifen inkludiert. Zudem besteht eine optionale BU-Beitrags-

befreiung der Vorsorgeverträge ohne Gesundheitsprüfung, bei einer kurzen Wartezeit von nur drei Jahren. Diese Kundenvorteile helfen Ihnen dabei, Ihren Status als Vorsorgemakler zu stärken.

Die Kapitalmärkte nutzen, ohne selbst Anlageprofi zu sein

Für den individuellen Verkauf fondsgebundener Rentenversicherungen bietet die LV 1871 Ihren Kunden eine repräsentative Auswahl an 78 Fondslösungen. Darunter alle namhaften Anbieter, ETFs sowie Dimensional Funds. Neben dem individuellen Verkauf von Fondslösungen bietet die LV 1871 auch sehr erfolgreiche Konzeptlösungen. Ein besonders interessantes Anlageportfolio für die fondsgebundenen Rentenprodukte ist die Expertenpolice.

Dabei handelt es sich um ein Portfolio aus fünf vermögensverwaltenden Fonds, die von den Kapitalanlageexperten der LV 1871 aktiv gemanagt werden. Diese wählen die Fonds anhand qualitativer und quantitativer Kriterien aus und

greifen aktiv ein, wenn sich ein Fonds nicht wie geplant entwickelt. Auf diese Weise ist stets eine optimale Allokation gewährleistet. Die Expertenpolice konnte seit Januar 2014 eine Rendite von rund 12 Prozent erwirtschaften. Auf Jahressicht konnte eine Rendite von 5,8 Prozent erreicht werden; bei einer äußerst geringen Volatilität von 5,8 Prozent. Ein Ergebnis, das sich im anhaltenden Niedrigzinsumfeld mehr als sehen lassen kann.

Sicherheit geht vor Rendite, erst recht, wenn es um einen sorgenfreien Ruhestand geht. Nicht der höchstmögliche Gewinn steht im Vordergrund, sondern der stetige, langfristige Kapitalaufbau. So sind die Expertenpolicen der LV 1871 der Autopilot für eine perfekte Altersvorsorge. ■

Kontakt

Vorsorgemanagement pAV
Telefon: (0 40) 29 99 40-370
E-Mail: vorsorge@maxpool.de



Gesunde Mitarbeiter – gesundes Unternehmen: Mit der betrieblichen Krankenversicherung.

- Ausgezeichnete Vorsorge dank ganzheitlichen Konzepts
- Höhere Bindung von Fach- und Führungskräften
- Attraktive Tarife, arbeitgeber- und arbeitnehmerfinanziert
- Gothaer als finanzstarker Partner

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Key-Account-Manager Thomas Ramscheid unter
Telefon **0177 2467564** bzw. E-Mail thomas_ramscheid@gothaer.de



Auf die richtige Unterstützung kommt es an

Unabhängige Makler sollten unbedingt einen starken Partner an ihrer Seite haben.



„Das Angebot des max-Leistungsservice sollten Sie besonders im Bereich private Krankenversicherung unbedingt annehmen.“

Karim Nommensen
Teamleiter Vorsorgemanagement Kranken

Und das in guten wie in schlechten Zeiten. Gerade bei der Beratung zu einer privaten Krankenversicherung (PKV) ist es gut, sich auf jemanden verlassen zu können, der auch in schwierigen Situationen hinter Ihnen und Ihrem Kunden steht. Eine Krankenversicherung begleitet uns ein Leben lang mit dem Ziel, unsere Gesundheit zu schützen. Aus diesem Grund sollte die Absicherung unbedingt solide und leistungsfähig sein. Immer wieder bekommen wir zu hören: „Ach, wissen Sie, mein Kunde braucht nicht viel Leistung – er ist ja nie krank.“ Diese Aussage ist eigentlich nur im Hinblick auf die Antragsstellung hilfreich, denn solche Kunden können ohne Probleme versichert werden. Dabei kommt es am Ende sehr wohl auf die Leistung der privaten Krankenversicherung an, denn bei keinem Kunden bleiben Krankheiten ganz aus. Ein verlässlicher Partner unterstützt Sie und Ihre Kunden dabei, die vertraglichen Leistungen aus dem Krankenversicherungs-

vertrag begründet dem Versicherer darzulegen. maxpool unterstützt mit dem sehr erfahrenen max-Leistungsservice dabei, berechnete Leistungsansprüche zügig durchzusetzen. Ein fast unbezahlbarer Service, wie der bislang bekannteste Fall in der Geschichte des 2013 eingeführten Mehrwerts zeigt. Der Versicherer UKV verweigerte die Zahlung eines speziellen Milchpulvers zur Linderung einer durch Kuhmilchprotein hervorgerufenen Neurodermitis bei einem Mädchen im Säuglingsalter. Obwohl verschiedene Ärzte attestierten, dass die Verordnung des Milchpulvers indiziert ist und die Nichteinnahme eine stationäre Behandlung zur Folge hätte, wollte der Versicherer die Gesamtkosten für das Milchpulver in Höhe von 5.000 Euro zunächst nicht erstatten. Bis der maxpool-Leistungsservice aktiv wurde und den Versicherer nach harten Verhandlungen doch noch überzeugen konnte, die 5.000 Euro ohne Anerkennung einer Rechtspflicht zu bezahlen. Jeder

über maxpool vermittelte und auf maxpool übertragene Versicherungsvertrag ist mit dem max-Leistungsservice zertifiziert, wie es von einem Versicherungsmakler auch erwartet werden kann. In dem Zertifikat verpflichtet maxpool sich dazu, den Kunden im Leistungsfall durch die Bereitstellung eines Expertengremiums zu unterstützen. Auch im Bereich Personenversicherung ist dieser Service natürlich kostenlos. Kunden, die eine Personenversicherung abschließen, erhalten nach dem Vertragsschluss automatisch ein Informationsschreiben inklusive Leistungszertifikat. Den als selbstverständliche Nebenleistung angebotenen max-Leistungsservice sollten Sie besonders im Bereich PKV unbedingt annehmen. ■

Kontakt

Vorsorgemanagement Kranken
Telefon: (0 40) 29 99 40-370
E-Mail: vorsorge@maxpool.de



*„Zum 100-jährigen Firmenjubiläum
gratuliert von Rauchhaupt & Senftleben
dem HAMBURGER PHÖNIX.“*

Herzlichen Glückwunsch

Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg und Geschick bei den unternehmerischen Herausforderungen und freuen uns, Ihre Erfolgsgeschichte weiterhin aktiv zu verfolgen.

Johannes v. Rauchhaupt
Thimo v. Rauchhaupt
Thomas John Meyer
Wolf-Eckart Kern



von Rauchhaupt & Senftleben GmbH
Versicherungsmakler & Risk Consultants

Beratungsdokumentation erweitert?

Ein Rechtstipp von Rechtsanwalt Stephan Michaelis LL.M., Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte



„Der Bundesgerichtshof hat den Versicherungsmaklern die Pflicht auferlegt, entsprechend nachzufragen.“

RA Stephan Michaelis LL.M.
Fachanwalt für Versicherungsrecht

Ich kann mir gut vorstellen, dass Sie ein Versicherungsmakler sind, der sich auch mit den berufsrechtlichen Haftungsfragen näher auseinandersetzt. Deshalb gehören Sie schon zu den besonderen Maklern, die auch die BGH-Ofensetzer-Entscheidung kennen. Sollten Sie Versicherungsmakler sein und diese Entscheidung aber noch nicht kennen, so kann ich Ihnen nur dringend anempfehlen, dass Sie sie genauestens studieren. Dieses BGH-Urteil vom 26. März 2014 zu dem Aktenzeichen IX ZR 422/12 finden Sie im Internet sehr schnell.

Sie wissen also, dass der Versicherungsmakler in die Haftungsverantwortlichkeit genommen wurde, weil er nicht ausreichend beim Kunden nachgefragt hatte, was den Umfang der beruflichen Tätigkeit des Ofensetzers angeht, der auch mitteilte, er würde auch „dazugehörige“ Fliesenlegerarbeiten machen. Natürlich haben Sie bestimmt daraus gelernt, dass im Rahmen Ihrer mündlichen Beratung sehr deutlich nachgefragt wird, welches Tätigkeitsfeld der Kunde ausübt und welche Risiken versichert werden müssen. So ist

es Ihnen auch klar, dass der Bundesgerichtshof den Versicherungsmaklern die Pflicht auferlegt hat, entsprechend nachzufragen.

Nun bin ich doch sehr verwundert, dass viele Versicherungsmakler über diese Entscheidung informiert sind, aber noch keinerlei Veränderung in ihrer Beratungsdokumentation vorgenommen haben. Warum ist dies nicht der Fall? Wenn Sie das Problem erkannt haben, dann sollten Sie doch auch sehr schnell eine praktikable und nachweisbare Lösung dafür entwickeln. Ich schlage es Ihnen also nochmals sehr deutlich vor, wie Sie Ihre Beratungsdokumentation ergänzen sollten. So bietet sich die ausdrückliche Nachfrage dort an, wo die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden erörtert wurden. Im nebenstehenden Kasten finden Sie meinen Ergänzungsvorschlag.

Fazit

Ich freue mich, wenn die beruflichen Beratungspflichten von den Versicherungsmaklern ernst genommen werden und die Kunden maßgeschneiderten individuellen Versicherungsschutz

erhalten. Dementsprechend unterstützen wir Versicherungsmakler gern in der Optimierung ihrer Beratungsprozesse. Mit dem heutigen kurzen Beitrag zur „Nachfragepflicht des Versicherungsmaklers“ haben wir hoffentlich eine klare Empfehlung gegeben. Solche und weitere Informationen finden Sie auch auf der Internetseite www.maklervertrag.info

Ergänzungsvorschlag

Ausdrückliche Nachfrage:

Gibt es weitere Risiken, Tätigkeiten oder weiteren Versicherungsbedarf?

ja nein

Welche: _____

Wer es besonders gut machen möchte, sollte eine weitere Zeile für den Text frei lassen, so dass die Information des Kunden bei „ja“ explizit erfasst werden kann.

Kontakt

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



„Zukunft wird aus Ideen gemacht.“

Die VPV Versicherungen gratuliert zum 100-jährigen Jubiläum

Es ist beeindruckend, mit welchem Schwung Ihr Unternehmen sich jeder neuen Herausforderung stellt. Das ist wohl das Geheimnis, dass die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe zum 100-jährigen Jubiläum so gut aufgestellt ist. Dazu möchten wir Ihnen gratulieren und freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.

Lars Georg Volkmann
Vertriebsvorstand VPV Versicherungen

Torsten Poetz
Vorstand Vereinigte Post. Die Makler AG

Direkt gefragt ...

„Ziele konsequent und nachhaltig verfolgen!“



Meine Tipps für Mitarbeiter & Kollegen

Nicht verpassen!

Klare Ziele setzen

Nicht vergessen!

Ziele konsequent und nachhaltig verfolgen

Nicht darüber ärgern!

Wenn ein Ziel mal nicht erreicht wird

Das erste Geld habe ich verdient mit ...

einer Trainertätigkeit im Jugendhandball

Die Versicherungsbranche fand ich schon immer ...

volkswirtschaftlich unverzichtbar

Meinen Feierabend verbringe ich am liebsten mit ...

Familie und Hund

Mein erster Berufswunsch war ...

Tierarzt

Einen Tag tauschen würde ich gern mit ...

Dagur Sigurdsson

Der Großteil meiner Altersvorsorge ist investiert in ...

„Steine“, Unternehmen, geförderte Produkte und historisches Kulturgut auf vier Rädern

Mein nächstes Ziel ist ...

gemeinsam mit meiner Führungsmannschaft die strategischen Weichen bis 2020 zu stellen

Auf den Punkt gebracht

Maklervertrieb oder AO-Vertrieb?

Beides, weil man auf zwei Beinen besser stehen kann.

Soll sich der Makler spezialisieren oder breit aufstellen?

Kommt darauf an, weil die individuelle Kompetenz und Präferenz berücksichtigt werden sollten.

Digitalisierung: Fluch oder Segen?

Segen, weil Kunden, Vertriebspartner und Versicherer von Qualitäts-, Geschwindigkeits- und Kostenvorteilen profitieren.

Gothaer

Oliver Brüß

Vorstand Vertrieb,
Marketing, PR

Geburtsort:

Düsseldorf

Meinungen

Ich wünsche mir von den politischen Akteuren ...

dass sie gegenüber der Bevölkerung realistisches Erwartungsmanagement zur Zukunftsfähigkeit unserer Sozialsysteme betreiben.

Unsere Branche sollte darauf verzichten ...

FinTechs als Bedrohung zu sehen, sondern als Ideengeber und Partner zur Weiterentwicklung der klassischen Geschäftsmodelle.

Unsere Branche ...

benötigt insgesamt mehr Vertrauen der Bevölkerung in die Notwendigkeit qualifizierter, ganzheitlicher Beratung und privater Vorsorge.



„Wer uns kennt, wird sich an uns erinnern!“

XB gratuliert dem HAMBURGER PHÖNIX zu 100 Jahren traditionsreicher Firmengeschichte

Als langjährige und verlässliche Kooperationspartner arbeiten unsere Häuser schon Jahrzehnte erfolgreich zusammen.

Dafür danke ich dem ganzen Team des HAMBURGER PHÖNIX!

Wir freuen uns auf viele weitere gemeinsame Jahre!

Alles Gute

Michael Starcke

Geschäftsführender Gesellschafter



maxpool „backstage“

Der maxpool-Newsletter, der maxpool-Blog und die poolworld liefern stets fundierte Neuigkeiten aus dem Hause maxpool und der Finanz- und Versicherungsbranche. Doch auch Situationen aus dem ganz normalen Arbeitsalltag möchten wir Ihnen nicht vorenthalten. Einige davon teilen wir deshalb regelmäßig auf unserer Facebook-Fanseite. Egal ob ein Versicherer uns einen vier Kilo schweren Schokoladenblock schickt, der sonst stets sorgfältig rasierte Chef plötzlich mit Vollbart von seiner Reise nach Kenia zurückkehrt oder die Roll-ups für eine Veranstaltung aufgebaut werden müssen – auf Facebook gewähren wir Ihnen einen Blick hinter die Kulissen und lassen Sie an unserem Arbeitsleben teilhaben. Und wer weiß, vielleicht sind Sie demnächst zu Besuch bei uns und werden auch mit der Kamera eingefangen?

Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel.....	58 f.
Argubi, Norman.....	28 ff.
Argubi, Simone.....	30
Bardo von Pisa.....	22
Bartelt, Maik.....	30
Binasch, Marc.....	86
Böttcher, Markus.....	30
Brüß, Oliver.....	104
Carallo, Christopher.....	98
Clinton, Hillary.....	69
Crede, Karsten.....	70
Czernetzki, Yvonne.....	8, 16 f.
Drewes, Christine.....	30
Drewes, Oliver.....	22, 28 ff., 58 f.
Drewes, Peter.....	30, 46 ff., 56, 58
Durgut, Gülnür.....	8
Eigelt, Susann.....	17
Emrich, Björn.....	94
Erdland, Alexander.....	70
Feriani, Fausi.....	14
Feyerherd, Hans-Joachim.....	24
Fink, Oliver.....	74
Förster, Eric.....	62
Frey, Greta-Lisa.....	66
Gaede, Emma.....	43 ff.
Gaede, Hinrich jun.....	52 ff.
Gaede, Hinrich sen.....	43 ff.
Gargiso, Ennedi.....	58 f.
Gates, Bill.....	70
Goetzke-Pfeil, Andreas.....	8
Heidtmann, Benjamin.....	30
Hempfen, Christian.....	30
Herrmann, Felix.....	68
Heuss, Theodor.....	52
Irmeler, Manfred.....	30, 32, 36 f.
Jürgens, Kevin.....	24
Keppner, Michael.....	88
Klahn, Stefan.....	92
Klaus, Dennis.....	58 f.
Knoll, Stefan.....	12, 72 f.
Kordes, Wilhelm.....	44
Kumm, Carsten.....	30
Michaelis, Stephan.....	82 f., 102
Müller, Julia.....	8
Müller, Thoralf.....	30
Nommensen, Karim.....	100
Pfeiffer, Maik.....	30
Rieksmeier, Anton.....	30
Rieksmeier, Markus.....	30
Samuelsson, Hakan.....	70
Schwiersch, Axel.....	41
Stebel, Nadine.....	8
Suck, Werner.....	46, 54v
Trump, Donald.....	69v
Tüscher, Claudia.....	96
Vogel, Philipp.....	73
von Donner, Birgit.....	54
von Donner, Conrad-Hinrich.....	54
Walther, Kai.....	30
Zech, Joachim.....	85

Firmenverzeichnis

Agrippina.....	45, 55
AIC.....	64
Albingia.....	50
ALLCURA.....	6
Allianz.....	50, 70, 96
ALTE LEIPZIGER.....	35, 50, 54
ascore.....	26, 34 f.
AXA.....	35, 96
BARMER GEK.....	70
Bayerische.....	8
BlackRock.....	68
Comovo.....	6
D.A.S.....	6
Darmstädter.....	51
Das Scoring.....	32
DeAM.....	64
Deutsche Familienversicherung.....	12, 72 f.
Deutsche Makler Akademie.....	85
Deutscher Lloyd.....	45
Eiffé & Moos.....	45
ERGO.....	70
FinaCon.....	14
FINEX.....	36
Franken und Bornberg.....	36 f.
GAEDE & GLAUERDT.....	58
Gothaer.....	74, 104
HanseMerkur.....	90
Helvetia.....	16, 72
IDEAL.....	48
iNeeds.....	86
INTER.....	58
InterRisk.....	34
juris.....	86
Kassensuche.....	6
Konzept & Marketing.....	35
Land Rover.....	28 ff.
Lloyds.....	50, 52
Lübecker.....	45
LV 1871.....	98
Medien-Versicherung.....	32, 34 ff., 92
Michaelis Rechtsanwälte.....	18, 102
Microsoft.....	70
Objective IT.....	74
Property Claim Service.....	76, 78
Standard Life.....	48
startdomain.de.....	41
Stuttgart-Berliner.....	45
Swiss Re.....	70, 76, 78
TAM.....	64
UKV.....	100
VHV.....	35
VOLKSFÜRSORGE.....	96
Volvo.....	70
von Rauchhaupt & Senftleben.....	46
Wiesenhof.....	94
YouGov.....	67
Zurich.....	88

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, Marc Binasch,
Christopher Carallo, Yvonne Czernetzki,
Oliver Drewes, Susann Eigelt, Björn Emrich,
Fausi Feriani, Greta-Lisa Frey, Eric Förster,
Felix Herrmann, Manfred Irmeler,
Kevin Jürgens, Nina Kehrle, Stefan Klahn,
Dr. Stefan Knoll, Stephan Michaelis,

Karim Nommensen, Andreas Goetzke-Pfeil,
Katharina Schlender, Maren Straatmann,
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

Mediaten mit Preisliste:

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

Bildnachweis

Porträtezeichnungen Seite 43, 52, 54, 58:
Johannes Saurer

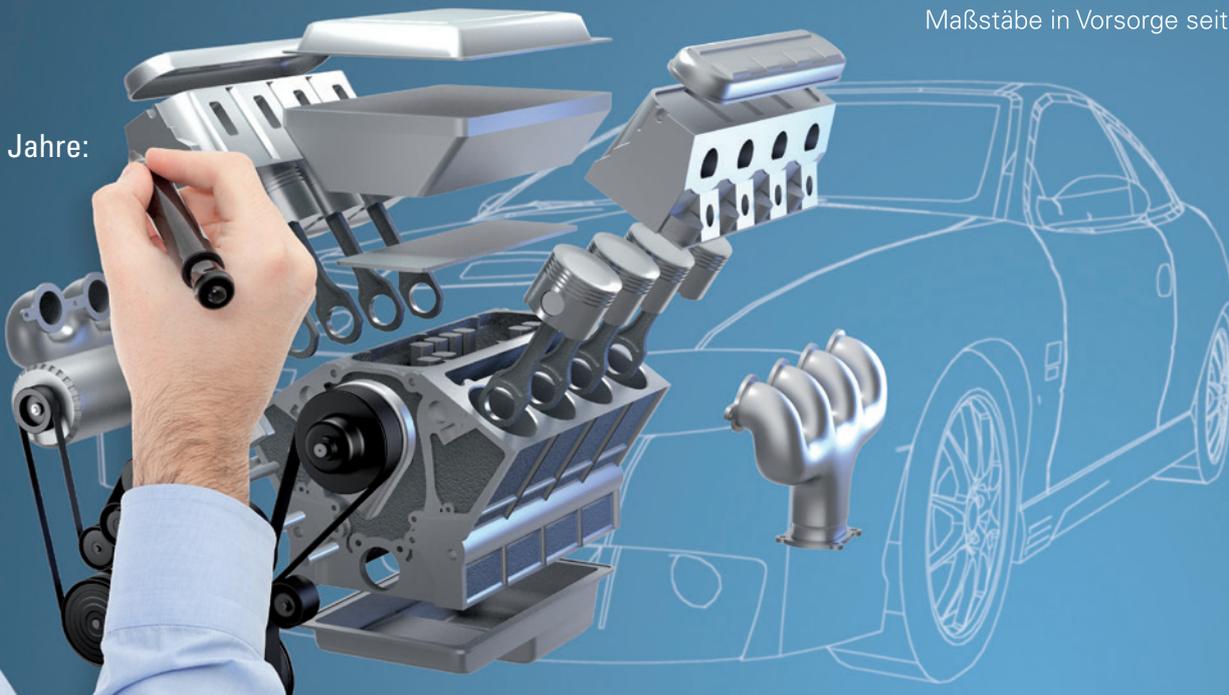
Haftung:

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.

Jürgen, 48 Jahre:
Ingenieur



Expertise

Expertenpolice: Der zuverlässige Vorsorgemotor
von erfahrenen Anlageprofis

meinepolice.com

- vermögensverwaltendes Konzept aus Expertenhand
- laufende Qualitätskontrolle durch die LV 1871
- auch für die staatlich geförderte Vorsorge mit Riester- und Basisrente

100 Jahre HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe.

Kompliment zu dieser Leistung!



**Wir von softfair gratulieren
herzlich zum 100. Geburtstag.**

Softfair ist Spezialist für die
Entwicklung von IT-Lösungen
für Finanzdienstleister. Wir
kooperieren seit vielen Jahren mit
der HAMBURGER PHÖNIX maxpool
Gruppe und freuen uns auf die
nächsten gemeinsamen 100 Jahre.

Mehr erfahren: www.softfair.de

