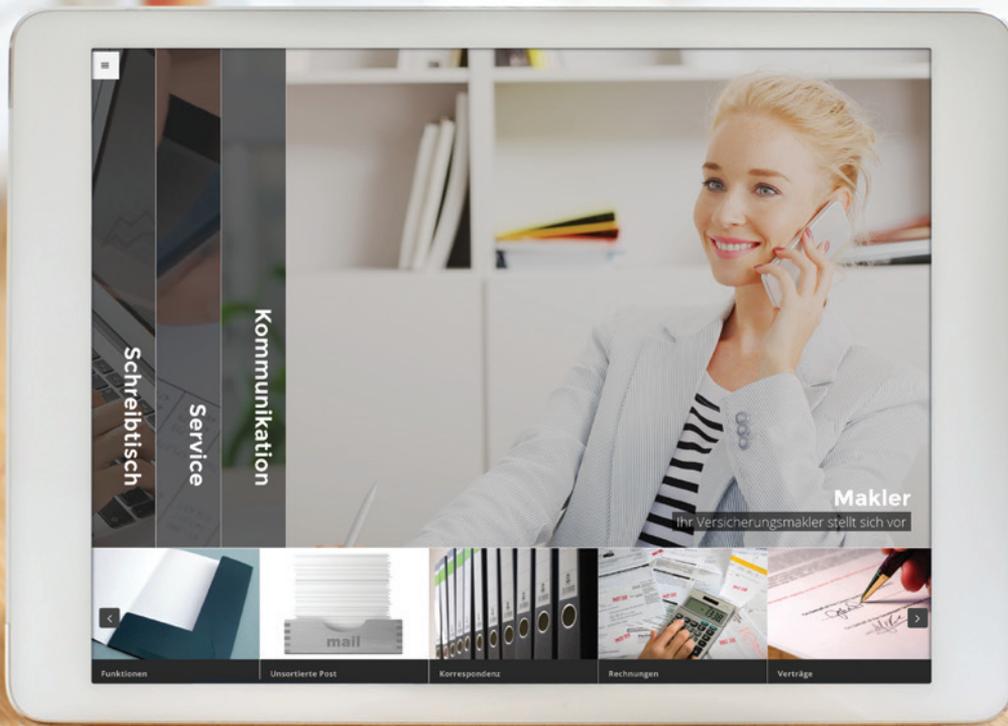


poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Der „Sekretär“, der alles kann



Mit dem neuen maxpool-Endkundenportal wird das Leben für Kunden und Makler leichter

Stabile Renditen

Wie zwei Experten Indexpolen und Riester bewerten

Die Nase vorn

Im Vergleich schneidet die max-PHV bestens ab

Rechte für Bauherren

Was Makler über das neue Gesetz wissen sollten



„Ich habe was gegen niedrige Zinsen: die modernen Vorsorgekonzepte der Allianz.“

Stefanie Wollny – Allianz Maklerbetreuerin

Wir haben für jeden Kunden die passende Lösung.

Allianz Leben bietet mit vier modernen Vorsorgekonzepten ein vielfältiges Angebot für jeden Kundenbedarf. Sie gewähren den Zugang zu attraktiven Kapitalanlagen und ermöglichen die individuelle Gewichtung von Sicherheit und Chance. Unser Portfolio im Überblick:

Vorsorgekonzepte mit Komfort

Kapitalanlagemanagement durch Allianz Leben

- Allianz Perspektive
- Allianz KomfortDynamik

Vorsorgekonzepte mit Wahlmöglichkeit

Individuelle Gestaltung der Kapitalanlage

- Allianz IndexSelect
- Allianz InvestFlex: **NEU – jetzt mit StrategieDepots**

Profitieren Sie bei allen Vorsorgekonzepten von der Stärke und dem Know-how der Allianz.



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

Allianz 

Liebe Maklerinnen und Makler,

Es ist vollbracht – maxpool ist mit seiner neuen Technik, dem „Sekretär“, in der Markteinführung. Die in der Fachpresse reichhaltig präsenten FinTech- und InsurTech-Start-ups werden erst schimpfen, dann gucken und anschließend kopieren oder kaufen wollen. Das wird aber schwierig, da maxpool nicht kooperieren wird, nicht käuflich ist und als wohl einziger Anbieter ein echtes „Win-win-win-Dreieck“ kreiert hat. Wir verbinden für Kunden die persönliche und objektive Beratung durch Sie als Makler mit einer vollumfassenden und interessanten Technologie, wie ich nichts Vergleichbares vom Markt her kenne. Der Kunde gewinnt, da er neben Ihrer Beratung seine Versicherungen online einsehen kann. Ja, langweilig und nichts Besonderes, meinen Sie? Finde ich auch. Daher haben wir für Ihre Kunden vielfältige weitere Möglichkeiten in einem allumfassenden Portal erstellt und decken neben Versicherungen zahlreiche weitere Funktionen und Mehrwerte ab. Vom ScanService für Papierpost bis hin zur Bedienung der Alarmanlage, um nur zwei Beispiele zu nennen – alles rund um Sicherheit und rund um ein persönliches Archiv.

Sie als Makler gewinnen dadurch, weil Sie keinen einzigen Kunden an neue Technologieanbieter verlieren werden. Heute nicht und in Zukunft nicht. Zumindest könnte ich mir heute nichts vorstellen, das „andere“ bieten könnten und das Sie mit dem „Sekretär“ nicht ebenfalls für Ihre Kunden parat haben würden. Sie binden also Ihre Kunden und können im Rahmen unseres Gesamtkonzepts aus dieser Neuerung ein ganz neues Geschäftsfeld erschließen und zusätzlich Gebühren für versicherungsfremde Themen einnehmen. Als Ergänzung zu Ihren Courtageeinkünften.

Und wir als maxpool gewinnen ebenfalls, da auch wir damit ein neues Geschäftsfeld erschlossen haben, und damit sind wir mit Ihnen in einer Schicksalsgemeinschaft: Nur wenn wir mit dem „Sekretär“ gute Arbeit leisten, für den Kunden interessante Mehrwerte bringen und Ihnen sinnvolle und effektive Hilfestellungen zur Kundenbindung liefern, werden Sie sich gern mit maxpool verbunden sehen. Und das ist unser Bestreben: eine „Win-win-win-Situation“. Alle weiteren Einzelheiten finden Sie in der Titelstory dieser poolworld. Viel Spaß beim Lesen – und eines möchte ich Ihnen abschließend mit großer Gewissheit zurufen: Aus unserer Sicht beginnt nun FinTech 2.0 oder auch das „wahre“ InsurTech – die unabhängigen Makler sind gerüstet. Ich freue mich auf eine Zukunft in Kooperation mit Ihnen und mit erstklassiger Technologie für Kunden.

Herzlichst, Ihr Oliver Drewes



FURAHA PHÖNIX
KINDERHAUS

**Wir wollen
Welten bewegen!**



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

Hermann Gmeiner

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.

c/o Hamburger Phönix AG

Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg

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

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

Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

Registrierung des Vereins:

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

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

FURAHA PHÖNIX

Spendenkonto: 0 36 36 06

Deutsche Bank Hamburg

(BLZ: 200 700 24)

Inhalt

22



34



■ maxpool

Interne Meldungen News von maxpool im Überblick. **06**

„Wenn wir gut sind, werden wir weiterempfohlen“
Bernd Friese über die Zusammenarbeit mit maxpool. **08**

Gute Gründe zum Feiern und Staunen Eine Rückschau auf die diesjährige POOLS & FINANCE. **10**

Positive Zwischenbilanz Seit Kurzem werden in den maxpool-Fachabteilungen auch Anträge verarbeitet. **12**

Die Tragik der Ermittlungsakte Einbruchdiebstahl im Altenheim und Ärger mit der Versicherung. **14**

Cowboys, Hundefreunde, Makler schätzen die max-THV Sie ist für jeden Hund und jedes Pferd sinnvoll. **18**

Ein gelungenes Fest Der Festakt zum 100-jährigen Firmenjubiläum der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe. **22**

Dankeschön auf Suaheli Eine tolle Spendenaktion. **30**

„Erweiterte Vorsorge“ in der PHV Der max-Leistungsschutz hat die Nase vorn. **32**

■ Titel

Die Maklerzukunft kann beginnen ... mit dem Endkundenportal „Sekretär“ von maxpool. **34**

■ Investment Spezial

Härtetest bestanden Wie die maxpool-Investmentsparte in der Brexit-Krise agierte und was sie noch kann. **42**

■ Versicherungen

Anschluss verpasst? Mitnichten! Ein Statement von Oliver Drewes zu Dennis Just. **47**

Buschfunk News aus der Branche. **48**

58



69



„Durchschnittsrenditen von 3,64 Prozent p. a.“
Joachim Haid zum Thema Riester-Rente. **50**

„Wir sprechen von stabilen, stetigen Renditen“
Klaus-Peter Klapper, Stuttgarter, zu Indexpolicen. **52**

Neue Rechte für Bauherren Zum neuen Gesetz zum Bauvertragsrecht sollten Makler auskunftsfähig sein. **54**

„Noch nie so hoher Schaden in so kurzer Zeit“
1,2 Milliarden Euro Schaden durch Unwetter in diesem Frühjahr. Die Konsequenzen. **56**

Hier liegen die Gewerbe-Schutzlücken Die deutschen Mittelständler sind oft unzureichend abgesichert. **58**

Bestattung im Heimatland Es gibt ein Vorsorgepaket. **59**

„maxpool fährt hier ein ganz eigenes Rennen“ Zwei Makler über ihren Schritt in die Selbstständigkeit. **60**

GKV oder PKV – wer wird „das Kind schon Schaukeln“? Der richtige Versicherungsschutz fürs Baby. **62**

■ Vertriebstipps

Feuerfest und frostsicher Welche Risiken die Wohngebäudeversicherung abdecken sollte. **64**

Wenn die Pensionskasse wackelt ... Alternativen für Ihre Arbeitgeberkunden. **65**

So beraten Sie Altersvorsorge 50plus richtig Die Wiederanlage von Kapitalversicherungen. **66**

Fahrzeugflotten richtig versichern Ein Gewerbe-Tipp. **67**

Cross-Selling-Ansätze bei Biometrieprodukten So beraten Sie umfassend. **68**

KfW-Förderung Am Eigenheim ist immer etwas zu tun. **69**

Rentenversicherungspflicht von Pool-Maklern? Der Rechtstipp zu einem aktuellen Urteil. **70**

Direkt gefragt ... Dr. Stefan M. Knoll **72**

maxpool-Blog, Impressum, Verzeichnisse **74**



Setzen Sie jetzt auf Top-Absicherung. Die Dienstunfähigkeits-Absicherung der Bayerischen.

Wussten Sie, dass jeder 5. Beamte vorzeitig aus dem Dienst ausscheidet?

Achten Sie daher unbedingt auf den Einschluss einer Dienstunfähigkeits-Klausel. Nur wenige Unternehmen bieten diese an. Bei den meisten Versicherern gelten für Beamte die gleichen Bewertungsgrundsätze wie bei Angestellten. Beamte, deren Dienstunfähigkeit festgestellt wurde, die aber nicht berufsunfähig sind, weil sie theoretisch eine andere zumutbare Tätigkeit ausüben könnten, haben keinerlei Absicherung.

Setzen Sie jetzt auf eine Top-Absicherung mit der Dienstunfähigkeits-Absicherung der Bayerischen.

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

Neu im Sortiment: Endkundenfolder maxInvest

Mit den bewährten Endkundenfoldern können maxpool-Partner ihren Kunden verständliche Informationen zu den einzelnen Versicherungs- und Finanzierungsarten liefern. Seit Kurzem verfügt das Sortiment auch über den ersten Folder aus dem Bereich Investment. Der Endkundenfolder zu maxInvest zeigt dem Kunden kurz und verständlich die wichtigsten Vorteile der standardisierten Vermögensverwaltung auf. Wie alle Folder kann auch dieser mit dem Logo und den Kontaktdaten des betreuenden Maklers versehen werden. Weiterführende Informationen erhalten Sie im maxINTERN unter Service/Vertriebsunterstützung.



Aktuelle Produktvergleiche zum Selbstdrucken

Im maxINTERN können ab sofort aktuelle Versionen der Produktvergleiche zum Selbstdrucken heruntergeladen werden. Das Besondere: Die neuesten Fassungen weisen eine neue inhaltliche Struktur auf. Anders als in den Vorgängerversionen finden sich die Produktmerkmale in den Vergleichstabellen nunmehr horizontal angeordnet. Dies sorgt für eine bessere Lesbarkeit und reduziert den Seitenumfang der einzelnen Vergleiche. Seit drei Jahren bieten die Tarifübersichten von maxpool Maklern wie Kunden einen umfassenden Marktüberblick über die besten Tarife am Sachversicherungsmarkt. Auf Wunsch können die Produktvergleiche zum Selbstdrucken auch mit dem Logo des Maklers versehen werden. Details erhalten Sie in der Abteilung Marketing telefonisch unter (0 40) 29 99 40-430 oder per E-Mail an redaktion@maxpool.de.

ARAG KT plus: Reibungslose Abwicklung dank Datendrehscheibe

Mit dem Tarif KT plus der ARAG können maxpool-Partner ihren Kunden eine Berufsunfähigkeits- und Krankentagegeldversicherung ohne eigene Gesundheitsprüfung anbieten. ARAG nimmt die Anträge für den Tarif nur an, wenn auch die ausgewählte Berufsunfähigkeitsversicherung bewilligt wird. Zum Austausch der Daten kommt bei maxpool neuerdings eine so-

genannte Datendrehscheibe zum Einsatz, die einen reibungslosen Informationsfluss mit der ARAG gewährleistet. So werden die Bearbeitungszeiten verkürzt und eine schnelle Abwicklung gewährleistet. maxpool zählt zu einem exklusiven Kreis von insgesamt nur vier Maklerpools, die das KT-BU-Konzept der ARAG anbieten dürfen.

Auch in diesem Jahr gelten wieder wichtige Fristen

Die Branche mag im Wandel sein, doch eines ändert sich auch in diesem Jahr nicht: die Fristen zum Versicherungswechsel. Los geht es mit dem KV-Stichtag am 30. September 2016. Bis zu diesem Termin können Krankenversicherungen gekündigt und neu abgeschlossen werden. Der 30. November 2016 wiederum ist ein wichtiges Datum für Kfz-Versicherte, die ihren Tarif wechseln möchten. Sprechen Sie Ihre Kunden umgehend auf die Fristen an und unterstützen Sie wechselwillige Kunden dabei, die für eine Kündigung notwendigen Unterlagen vorzubereiten. Das Vorsorge- und Komposit-Management steht Ihnen dabei gern mit Rat und Tat zur Seite. Im Hinblick auf den Kfz-Stichtag sollten Sie genügend Vorlauf einplanen, denn die Kapazitäten der Versicherer sind kurz vor Ende der Frist meist sehr überlastet. Das gilt besonders für Fahrzeugflotten, weswegen Sie Ihre Firmenkunden zuerst unterstützen sollten. Über die Fristen für das Jahresendgeschäft bei Vorsorgeprodukten werden wir Sie zeitnah informieren.



Neue Auszubildende

Seit 1. August 2016 unterstützt maxpool wieder zwei neue Auszubildende bei ihrem Start ins Berufsleben. Eine der beiden Berufseinsteigerinnen hat sich für eine Ausbildung zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen entschieden, die zweite Auszubildende wird maxpool innerhalb der nächsten drei Jahre zur Kauffrau für Büromanagement ausbilden. Wir begrüßen unsere Neuankommlinge an dieser Stelle noch einmal herzlich und freuen uns auf die Zusammenarbeit.

Neu: Versicherung für Dauercamper



Pauschalreisen oder der Urlaub in einem Ferienhaus sind nicht jedermanns Sache. Manche verbringen ihre freie Zeit lieber auf einem Dauercampingplatz im eigenen Wohnwagen oder Mobilheim. Genau wie die heimischen vier Wände ist auch dieses „zweite Zuhause“ diversen Gefahren ausgesetzt, die es zu versichern gilt. Beispielsweise über die Camping-Versicherung der ALTE LEIPZIGER, die Kooperationspartner neuerdings über maxpool vermitteln können. Der Tarif sichert Wohnwagen und Mobilheime inklusive Vorzelt, Vorzeltinhalten, Markisen, Solaranlagen, Sonnendächern und beweglichen Inventars gegen Brand, Diebstahl, Naturgewalten und weitere Gefahren ab. Weiterführende Informationen zum Tarif erhalten Kooperationspartner im maxINTERN unter „Camping“ in der Rubrik „Sachversicherungen“ oder direkt beim Komposit-Management unter Telefon (0 40) 29 99 40-390.

Interview



„Es ist immer wieder eine schöne Herausforderung, den Maklern bei ihren Fragestellungen zu helfen.“

Violetta Czernetzki
Kooperationsmanagement

poolworld: Sie sind die Schwester der maxpool-Syndikusanwältin Yvonne Czernetzki. Wie ist es, mit einem Familienmitglied zusammenzuarbeiten?

Violetta Czernetzki: Es ist sehr unkompliziert. Schließlich kennen wir einander sehr gut und wissen, wie die jeweils andere tickt. Wir trennen Berufliches und Privates strikt voneinander.

poolworld: Seit 1. Mai kümmern Sie sich um das Kooperationsmanagement bei maxpool. Wie gut haben Sie sich inzwischen bei maxpool eingelebt und eingearbeitet?

Czernetzki: Die Aufgaben der Kooperationsabteilung sind erstaunlich vielfältig. Aber genau das macht meine Arbeit auch spannend. Vor allem haben mich meine Kollegen sehr herzlich aufgenommen und waren durchweg hilfsbereit. Es macht großen Spaß, in so einem tollen Team zu arbeiten. Mittlerweile fühle ich mich bei maxpool wie zu Hause.

poolworld: Welche Bereiche Ihres Aufgabenspektrums finden Sie besonders spannend und warum?

Czernetzki: Als Ansprechpartnerin für unsere Makler im Bereich Kooperation führe ich am Tag sehr viele Gespräche zu unterschiedlichen Themen. Die Unterhaltungen mit

unseren Maklern finde ich besonders spannend. Es ist immer wieder eine schöne Herausforderung, den Maklern bei ihren Fragestellungen zu helfen und persönlichen Kontakt zu bestehenden und potenziellen Kooperationspartnern zu haben. Darüber hinaus gefällt mir an meiner Arbeit besonders, dass ich abteilungsübergreifend Kontakt zu allen Mitarbeitern habe und mein Tätigkeitsfeld daher sehr vielseitig ist.

poolworld: Der Kontakt mit Maklern steht bei Ihnen auf der Tagesordnung. Welche Fragen werden Ihnen von Kooperationspartnern am häufigsten gestellt?

Czernetzki: Die häufigsten Fragen werden zu unserem Kunden- und Vertragsverwaltungssystem maxOffice gestellt. Hier wird oft nach Zugängen gefragt. Häufig muss ich auch den Umgang mit maxOffice erklären, insbesondere wenn die Makler sich gerade neu angebunden haben. Auch zu den sonstigen Programmen von maxpool – wie zum Beispiel den zahlreichen Vergleichsrechnern – werde ich sehr häufig nach Anwendung und Umgang gefragt. Die Erstellung von Strukturbäumen bei größeren Maklern ist ebenfalls ein wesentlicher Bestandteil meiner täglichen Arbeit. ■

„Wenn wir gut sind, werden wir weiterempfohlen“

Bernd Friese, Geschäftsführer der concept 24 GmbH, nutzt die maxpool-Angebote, insbesondere die Immobilienfinanzierung.



Die Geschäftsführung von concept24, Thi Bich Van Nguyen und Bernd Friese

poolworld: Herr Friese, in welchen Sparten nutzt concept 24 die Services von maxpool?

Bernd Friese: concept 24 fängt vor A an und hört nach Z auf. Wir verstehen uns als Family-Office für den Privatkunden. Daher sind wir in allen Sparten aktiv. Und weil wir mit maxpool sehr gut zusammenarbeiten, nutzen wir die Services auch in allen Bereichen.

poolworld: Was bieten Sie Ihren Kunden im Bereich Finanzierung?

Friese: Wir bieten einen konzeptionellen Rahmen mit erweitertem Service rund um den Immobilienerwerb, von Klärung der Finanzierbarkeit, gemeinsamen Immobilienbesichtigungen und der Versicherung bis hin zur finanziellen Absicherung für künftige Investitionen in Renovierung und Modernisierung.

poolworld: Seit wann kennen Sie das Finanzierungsteam von maxpool?

Friese: Wir waren 2014 auf einem Workshop, bei dem wir das Team kennengelernt haben. Es hat uns überzeugt und

wir haben im selben Jahr, nur ein halbes Jahr nach Gründung der Abteilung, die Zusammenarbeit gestartet. Seitdem sind wir dabei und denken auch nicht an eine Veränderung.

poolworld: Warum finden Sie diesen Bereich so überzeugend?

Friese: Das Team liefert uns eine tolle Kombination: Frau Schlender als Maklerbetreuerin und Frau Straatmann als unsere Ansprechpartnerin bei den Finanzierungsvorgängen sind einerseits fachlich bestens gerüstet, andererseits stimmt hier die menschliche Komponente. Wir merken, dass wir individuell betreut und wahrgenommen werden. Wenn ein Anliegen komplizierter ist, lassen die maxpooler nicht locker und finden eine Lösung. Wenn sie sich mit einer speziellen Fragestellung nicht sofort auskennen, recherchieren sie und informieren sich. Unsere Kunden profitieren davon und wir am Ende auch. Denn dadurch, dass wir in der Beratung so gut sein können, werden wir weiterempfohlen, die Nachfrage steigt.

poolworld: Haben Sie Erfahrungen mit anderen Finanzierern gemacht?

Friese: Oh ja. Wir haben in der Vergangenheit katastrophale Erfahrungen gemacht. Da waren Anbieter von heute auf morgen nicht mehr erreichbar. Oder wir mussten feststellen, dass unsere Kunden mit Gebühren und schlechter Beratung regelrecht abgezockt wurden.

poolworld: Welchen Stellenwert hat die Immobilienfinanzierung in Ihrer Beratung jetzt und zukünftig?

Friese: Sie hat aktuell einen sehr hohen Stellenwert, denn viele können den Immobilienkauf jetzt ermöglichen und wir haben großen Zulauf. Wir planen, diesen Bereich sukzessive auszubauen. Wir vermitteln schon jetzt sowohl Eigentumsobjekte als auch Anlageimmobilien. Besonders hat uns gefreut, dass Makler auf uns zukommen und uns um eine Finanzierung für ihre Kunden bitten. Gemeinsam mit dem Team von maxpool sind wir für die erhöhte Nachfrage gut aufgestellt und haben ausreichend Kapazitäten.

poolworld: Warum nutzen Sie maxpool als Kanal für die Immobilienfinanzierung und nicht Banken vor Ort?

Friese: Das ist eine Frage der Masse und der Klasse. Für eine Bank wären wir ein Gelegenheitsanbieter, mit maxpool hingegen erhalten wir günstige Konditionen. Dank der Verstärkung durch maxpool können wir zudem nach dem „Mehr-Augen-Prinzip“ arbeiten und erhöhen so die Qualitätssicherung. ■



**JETZT NEU:
PREMIUM
GRUNDFÄHIGKEITS-
SCHUTZ**

**RISIKO-
ABSICHERUNG
AUS EINER HAND:
FÜR JEDEN DIE
PASSENDE LÖSUNG**

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

**DA BIN ICH
VERSICHERT**



Canada Life™

Interessiert? Dann wenden Sie sich an
Ihren vertrieblichen Ansprechpartner:

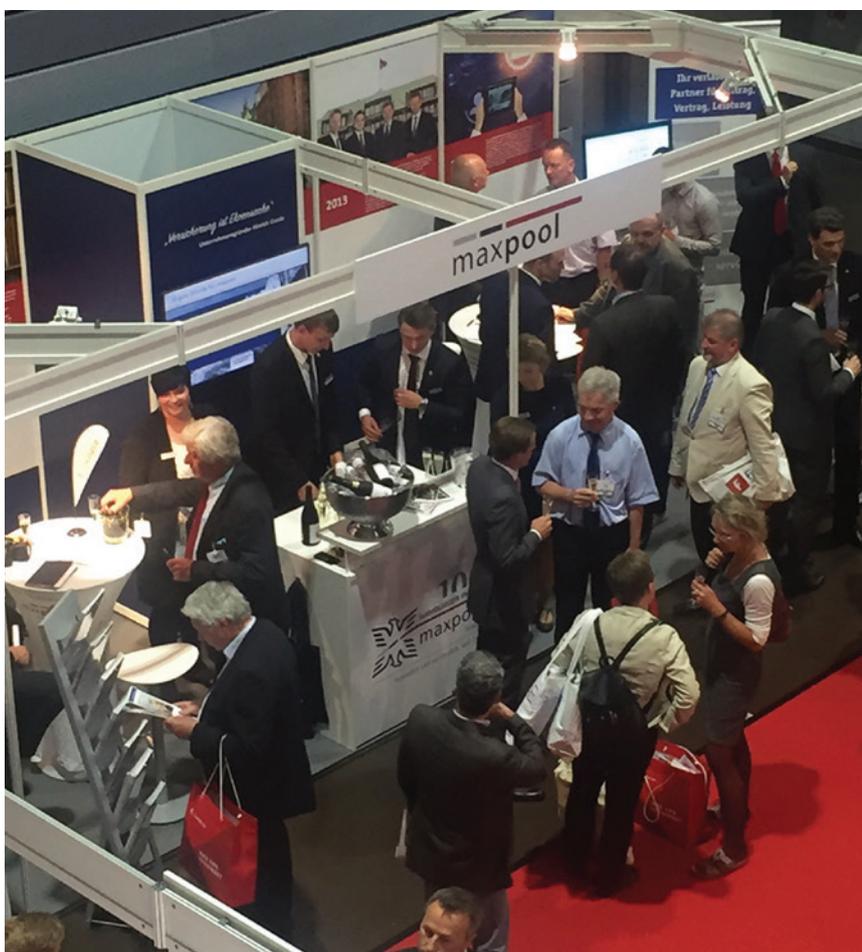
Horst Bost

Telefon: 0173-60 65 815

E-Mail: horst.bost@canadalife.de

Gute Gründe zum Feiern und Staunen

Bei der diesjährigen POOLS & FINANCE bewies maxpool eindrücklich, dass Innovationskraft keine Frage des Alters ist.



Vorfreude ist bekanntlich die schönste Freude, besonders wenn sie am Ende belohnt wird. So erging es maxpool im Hinblick auf die POOLS & FINANCE, die in diesem Jahr erstmals an zwei Standorten stattfand. Nach monatelanger Vorbereitung auf die etablierte Messe für freie Finanzdienstleister bot der Qualitätspool den Besuchern am 7. Juni in Nürnberg und am 14. Juni in

Hamburg Grund zum Feiern und Staunen gleichermaßen. Zum Feiern lud der 100-jährige Geburtstag der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe ein, der das Leitmotiv des Messeauftritts bildete. Zu Ehren des am Maklerpoolmarkt wohl einzigartigen Jubiläums gab maxpool an beiden Standorten ab 15:00 Uhr einen Sektempfang am eigenen Messestand, den zahlreiche Besucher und Aussteller

nutzten, um ihre Glückwünsche zu überbringen. Wer sein Wissen über den Werdegang der Unternehmensgruppe bei dieser Gelegenheit auffrischen wollte, konnte die Meilensteine der vergangenen 100 Jahre an den Wänden des Messestands nachlesen. „Die POOLS & FINANCE war der perfekte Anlass, die Branche an unserem Firmenjubiläum teilhaben zu lassen. Deshalb stand von Anfang an fest, dass wir dieses besondere Ereignis zum Leitmotiv des Messeauftritts machen“, erklärt maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes, der auch als Vorstandsvorsitzender der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe fungiert. „Von der überaus positiven Resonanz der Besucher und Aussteller waren wir letztlich dann doch etwas überrascht. Der maxpool-Stand war teilweise so überfüllt, dass wir auf den Laufweg vor unserem Stand ausweichen mussten. Dies sorgte ab und an für etwas Stau“, fügt Drewes fröhlich hinzu.

Der Andrang am maxpool-Stand und bei dem von maxpool als Mitveranstalter durchgeführten Kongress zum Thema „Erfolgsformeln“ war auch dem neuesten Paukenschlag geschuldet, den maxpool extra zur POOLS & FINANCE vorbereitet hatte. Drewes gewährte den Besuchern in Hamburg und Nürnberg exklusive Einblicke in die Endkundentechnologie „Sekretär“. Die Software für Endkunden ermöglicht Maklern eine den Anforderungen an das FinTech-Zeitalter entsprechende Kundenberatung, die sie selbst und ihre Kunden vor „Bestandsräubern“ schützt. Mit dem „Sekretär“ können

Kunden nicht nur Versicherungsverträge ablegen und verwalten, sondern auch weitere Verträge, Rechnungen und Korrespondenzen archivieren und abrufen (siehe Seite 34). Der Kundennutzen dieser Technologie versetzt Makler in die Lage, Servicegebühren von Kunden als zusätzliche Ertragsquelle zu nutzen. Die neueste Service-Innovation kam bei den Messebesuchern an, der Kongress-Workshop von Drewes zum Thema „Zusätzlicher Ertrag und Ihre Antwort auf Bestandsräuber: Mit FinTech 2.0 schützen Sie Ihre Kunden“ war

Oliver Drewes

„Das Interesse an unserer Endkundentechnologie hat meine Erwartungen weit übertroffen.“

an beiden Standorten bis auf den letzten Platz besetzt, und auch am maxpool-Stand nutzten viele Besucher die Gelegenheit, sich die neue Software anzuschauen. „Wir sprechen von FinTech 2.0, weil Finanztechnologie im Bereich Versicherungen aus unserer Sicht nur dann funktioniert, wenn sie mit persönlicher Beratung vor Ort kombiniert wird. Das Interesse an unserer Endkundentechnologie hat meine Erwartungen bei Weitem übertroffen, und auch die übrigen Mehrwerte, die wir den Besuchern bei unserem Kongress vorgestellt haben, kamen bei den Messebesuchern sehr gut an. Zudem durften wir uns über eine Fülle an Glückwünschen zum 100-jährigen Jubiläum freuen, in deren Anschluss sich beim Sektempfang viele interessante Gespräche ergeben haben“, freut sich Drewes. „Das Messekonzept der POOLS & FINANCE kann sicher noch einmal überdacht werden, wir von maxpool können jedoch auf zwei außerordentlich erfolgreiche Messetage zurückblicken“, so der maxpool-Chef abschließend. ■

Besucher geben ihre Eindrücke wieder

So kommt die neue maxpool-Technik an

„Das ist genau das, was ich suche. Ich möchte Kunden zusätzliche Services bieten können und dadurch zusätzliche Einnahmen generieren, da die Kosten für Makler exorbitant gestiegen sind. Mit dem ‚Sekretär‘ kann ich die finanzielle Belastung ausgleichen.“

Markus Böttcher,
VMB Finanzierungsmakler

„Die neue Endkundentechnologie von maxpool führt die Versicherungs- und die digitale Welt zusammen. Das ist sowohl für mich als auch für meine Kunden interessant.“

Maik Pfeiffer, Maklerbüro Pfeiffer

„Sehr interessant finde ich, dass man mit FinTech auch noch ein bisschen weiterschauen kann und nicht einfach nur die klassischen Apps hat, in denen man seine Versicherungen speichert, sondern dem Kunden viel mehr Dienstleistung anbieten kann. Das hat Herr Drewes sehr gut auf den Punkt gebracht, wie ich finde.“

Jörg Busse, Weser InvEst

„Ich finde die Technik und den Rundumservice für den Kunden genial. Beides bringt meinen Kunden und mir einen großen Mehrwert, da kommen andere Anbieter nicht mit. Denn der Sekretär ist viel umfassender.“

Ulrike Schalow, Frauenwerte

„Der ‚Sekretär‘ ist eine sehr kunden- und maklerorientierte Erfindung, mit der sich Dinge,

die sonst irgendwo liegen gelassen werden, ablegen lassen.“

York Füssel, Wirtschafts- und Vermögensberatung York Füssel

„Ich finde die Idee ausgesprochen spannend, weil es sie so noch nicht gibt. Der ‚Sekretär‘ ist eine große Arbeitserleichterung auch für den Versicherungsmakler, der in der Vergangenheit letztendlich der Sekretär des Kunden war.“

Alexander Hellmich,
Versicherungsmakler

Reaktionen zum maxpool-Stand

„Am maxpool-Stand gefallen mir die Atmosphäre, das Ambiente und dass es ein Kooperationspartner ist, der schon so lange am Markt ist.“

Andreas Steiner,
Bergischer Versicherungsmakler

„maxpool bietet am Stand wie immer tolle Gesprächspartner und eine Innovation, auf die wir uns sehr freuen.“

Hendric Grosche,
Hanse Finanzen

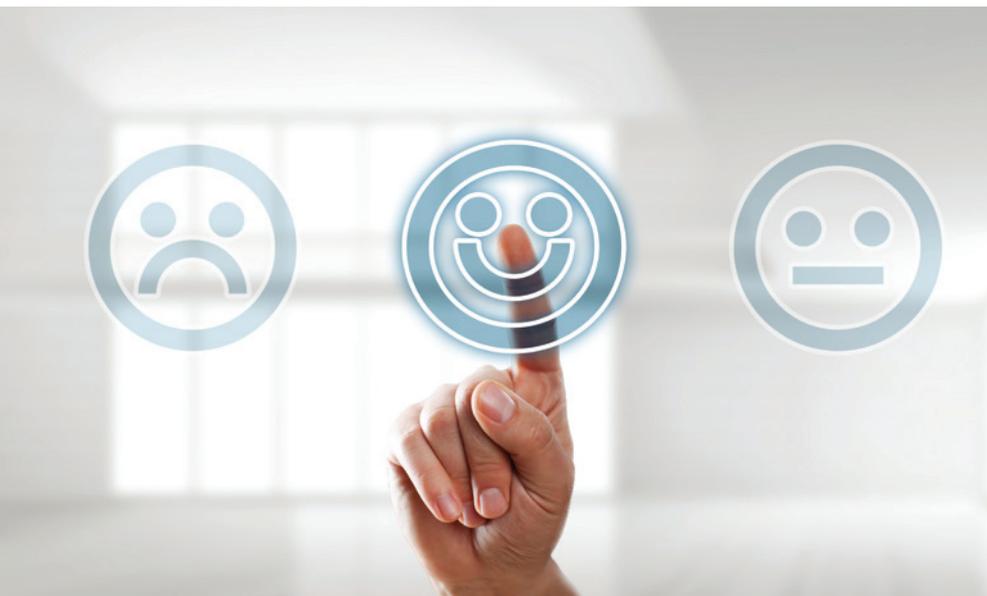
Gratulation

„Ich wünsche maxpool, dass er die nächsten 100 Jahre genauso erfolgreich ist und genauso kooperativ mit den Maklern zusammenarbeitet, wie er es in der Vergangenheit getan hat.“

Andreas Steiner,
Bergischer Versicherungsmakler

Positive Zwischenbilanz

Seit einigen Monaten werden bei maxpool in den Fachabteilungen auch Anträge verarbeitet. Ein erster Rückblick.



Die neuen Teams Vorsorge- und Komposit-Management prüfen, verarbeiten und begleiten neben Angeboten nunmehr auch sämtliche eingereichten Anträge. Diese Veränderung im Antragsprozess erfolgte im Frühjahr 2016 mit dem Ziel, die gewohnt hohe Qualität in der Antragsverarbeitung auch zukünftig zu gewährleisten. Die erste Zwischenbilanz, die sich jetzt ein paar Monate später ziehen lässt, fällt durchaus positiv aus.

Besonders innerhalb des Teams Vorsorge-Management führte die neue Vorgehensweise zu deutlich weniger Antragsrückfragen und Nachbearbeitungen. Zudem konnte die Kommunikation zwischen maxpool und den kooperierenden Maklern deutlich verbessert werden, da die Teams aufgrund der schon durch den Antragsprozess bestehenden Bindung zum Makler und ihres Fachwissens in der Lage sind, direkt und vor allem schneller auf Anfragen zu reagieren. Dadurch sind die Bearbeitungszeiten in den letzten

Monaten deutlich gesunken. „Allerdings führt dies nicht immer automatisch zu einer schnelleren Policierung von Anträgen“, gibt Christopher Carallo, Teamleiter Vorsorge-Management, zu bedenken. „Die Policierung einer normalen Rentenversicherung etwa kann bei den Gesellschaften drei Tage, aber auch etwas länger dauern. Das hängt zumeist davon ab, ob Gesundheitsfragen im Spiel sind. Ist das der Fall, weisen wir unsere Kooperationspartner von vorneherein darauf hin, dass es bei einigen Anbietern auch Wochen dauern kann, ehe der Antrag poliziert wird“, so Carallo weiter. Im Team Komposit-Management verhält es sich ähnlich. „Da wir im Vergleich zum Bereich Vorsorge oft etwas höhere Stückzahlen verarbeiten, ist es zuweilen eine echte Herausforderung, jeden Antrag genau unter die Lupe zu nehmen. Anträge zu gewerblichen Sachversicherungen prüfen wir jedoch immer sehr gründlich“, erklärt Andreas Goetzke-Pfeil, Teamleiter Komposit-Management.

Doch nicht nur innerhalb der Teams fällt das Urteil zur neuen Vorgehensweise in der Antragsverarbeitung positiv aus. Mit den Veränderungen ist es maxpool auch gelungen, den Nerv seiner Kooperationspartner zu treffen. Claus Widderich etwa, der seit Jahren sehr eng mit maxpool ko-

Claus Widderich, Partner von maxpool

„Die Fachbereiche unterstützen uns Makler erstklassig.“

operiert, zeigt sich mit dem neuen Workflow in der Antragsverarbeitung voll und ganz zufrieden. „Jeder von uns übersieht mal ein Kreuzchen oder vergisst eine Angabe. maxpool geht hier den kurzen Dienstweg und kontaktiert uns Makler umgehend. Die neue Vorgehensweise führt dazu, dass Anträge schneller poliziert werden, und erspart lästige und vor allem sehr zeitintensive Rückfragen der Gesellschaften.“ Auch von weiteren Maklern hat Maklerbetreuer Kevin Jürgens bislang durchweg positives Feedback auf die Umstellung erhalten. „Das war unser erklärtes Ziel, denn bekanntlich muss der Wurm dem Fisch und nicht dem Angler schmecken. Wir freuen uns sehr über die angenehme Reaktion unserer Kooperationspartner, denn sie zeigt uns, dass die Veränderung richtig war“, berichtet Jürgens. ■

Kontakt

Anträge LV/KV/bAV
 vorsorge@maxpool.de
 Anträge SHUK/Gewerbe
 komposit@maxpool.de

Der gesamte Markt in einer Police



Joachim Heigerson/Getty Images



max-PHV Premium
Prämie inkl. „max-Leistungsschutz“
und „max-Leistungsservice“
schon ab 71,03 Euro jährlich
(Single, ohne SB)

Sparvariante max-PHV Plus
schon ab 36,27 € (Single, SB 250 €)

Deckungsnachteile? Ausgeschlossen.

Die max-PHV Premium garantiert mit dem max-Leistungsschutz immer die beste Leistung am Markt.

- kein Deckungsnachteil gegenüber Mitbewerbern im Schadenfall bis 100.000 €
- Ausgleich eventueller individueller Deckungsnachteile gegenüber Mitbewerbern sind dadurch mitversichert
- zukünftige Innovationen am PHV-Markt sind mitversichert
- der max-Leistungsschutz ist obligatorisch mitversichert, der Versicherer hat kein separates Kündigungsrecht für diese Erweiterung
- maxpool verzichtet bedingungsseitig auf eine Klausel zur Beitragsangleichung
- verkürzte Kündigungsfrist von einem Monat
- Forderungsausfalldeckung inkl. Vorsatztaten
- zahlreiche weitere Innovationen und Neuerungen wie beispielsweise reduzierte Prämien für kinderlose Familien u.v.m.

inkl. maxpool-Leistungsservice + maxpool übernimmt die Produktauswahlhaftung

Der Qualitätspool

maxpool

hanseatisch souverän

Die Tragik der Ermittlungsakte

Einbruchdiebstahl im Altenheim. Die 80-jährige Hilde Schmidt ist mit der Situation total überfordert. Verständlicherweise. Doch auch die Versicherung scheint überfordert. Unverständlicherweise.



Kurz vor Weihnachten, am 9. Dezember 2014, wird in das Zimmer von Hilde Schmidt* eingebrochen. Die Rentnerin ist geschockt. Liebgewonnene und erinnerungsträchtige Schmuckstücke – die Diebe haben alles mitgenommen. Kriminalhauptkommissar Albrecht Winter schätzt den Wert vor Ort zunächst auf 3.500 Euro. In fein säuberlicher

Handschrift erstellt Schmidt schließlich über die nächsten Tage eine ausführliche Stehlgutliste. Schnell wird klar, dass deutlich mehr fehlt als im ersten Schock wahrgenommen. Entsprechend der Aufstellung sind es jetzt gute 30.000 Euro.

Birgit Schmidt*, die Tochter der stark pflegebedürftigen Rentnerin, hat derweil zusammen mit maxpool die Kom-

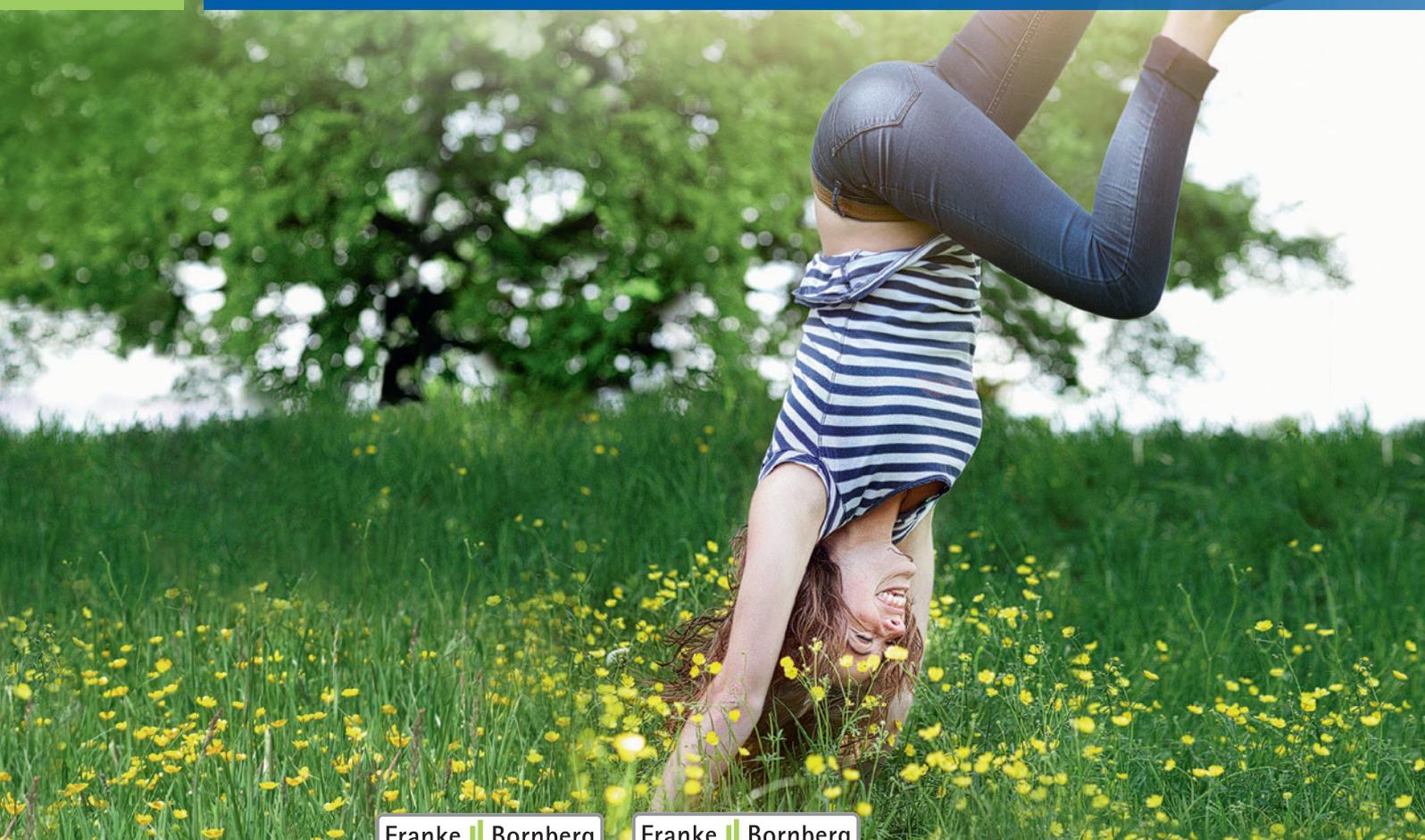
munikation mit der Versicherung übernommen. Zunächst scheint alles gut. Die Versicherung zahlt der alten Dame einen Vorschuss in Höhe von 2.000 Euro und bittet um Geduld, bis die Ermittlungsakte vorliegt. Doch dann im November der Schock. Die Versicherung reguliert

„Eine Regulierung auf Basis der 3.500 Euro war in keinster Weise gerechtfertigt.“

auf Basis der 3.500 Euro! Trotz Vorliegen der ausführlichen Stehlgutliste! In der Begründung verweist die Sachbearbeiterin auf die fehlende ausführliche Diebstahlliste in der polizeilichen Ermittlungsakte wie auch auf die fehlenden Wertnachweise. Birgit Schmidt ist empört. Immerhin hat sie die Liste nachweislich an die Polizei überstellt und auch Wertschätzungen durch einen Gutachter vornehmen lassen.

„Eine Regulierung auf Basis der 3.500 Euro war in keinster Weise gerechtfertigt“, so Yvonne Czernetzki, Leiterin Leistungsservice bei maxpool. „Die ausführliche Stehlgutliste lag zumindest der Versicherung definitiv vor.“ maxpool wendet sich an die Versicherung. Die zuständige Sachbearbeiterin gibt jedoch keine Ruhe. Unter anderem zweifelt sie am Schuldeingeständnis des Polizisten. Dieser hatte inzwischen eingeräumt, dass das Fehlen der ausführlichen Stehlgutliste in der Ermittlungsakte auf 

Für die natürliche Gesundheit Ihrer Kunden: NaturPRIVAT



Franke | Bornberg
Naturheilverfahren
hervorragend FFF
Private Krankenzusatzversicherung
Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
NaturPRIVAT
Produkt: 01/2015 Rating: 01/2016

Franke | Bornberg
Naturheilverfahren
hervorragend FFF
Private Krankenzusatzversicherung
Union Krankenversicherung AG
NaturPRIVAT
Produkt: 01/2015 Rating: 01/2016

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



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

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

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

Highlights:

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



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
Union Krankenversicherung AG

CONSAL
MaklerService GmbH

» ein Versehen seinerseits zurückzuführen sei. „Das war schon ein starkes Stück“, so Susann Eigelt, Mitarbeiterin des Leistungsservice, „die Aussage eines Polizisten anzuzweifeln, so etwas haben wir auch noch nicht erlebt.“

Missverständnisse und damit verbundene Vorwürfe seitens der Versicherung sind einer der häufigsten Gründe für das Tätigwerden des Leistungsservice. So auch im Fall von Hilde Schmidt. Unter anderem hat die Rentnerin eine Er-

gänzung der Diebstahlliste mit „Zweiter Einbruch“ überschrieben und damit für Verwirrung bei der Versicherung gesorgt. „In der Kommunikation mit der Kundin oder auch der Versicherungsmaklerin lassen sich solche Widersprüche jedoch oft schnell klären“, so Eigelt. „Tatsächlich titulierte die Rentnerin diese Liste nur so, weil dies für sie der zweite Einbruch innerhalb von ein paar Jahren war.“ Das tiefgründige Auseinandersetzen mit dem Vorgang gehört für den Leistungsservice zum A und O. Nur so konnte maxpool auch im vorliegenden Fall die Ungereimtheiten und Anschuldi-

Yvonne Czernetzki

Das tiefgründige Auseinandersetzen mit dem Vorgang gehört für den Leistungsservice zum A und O.

gungen aus dem Weg räumen und letztendlich eine akzeptable Leistung für die Geschädigte bewirken. „Auch wenn die Versicherungsbedingungen im Fall von Frau Schmidt nur eine Regulierung von knapp 10.000 Euro zuließen, hat die Versicherung am Ende noch eine nahezu vollständige Leistung erbracht, über die sich die Versicherungsnehmerin sehr gefreut hat“, so Czernetzki, die bereits den nächsten, ähnlich gelagerten Leistungsfall auf ihrem Tisch hat.

Der maxpool-Leistungsservice gilt für alle über maxpool betreuten Verträge. Dem Kunden bietet er vollumfängliche Unterstützung bei der außergerichtlichen Schadens- und Leistungsregulierung als Nebenleistung des Maklers gegenüber dem Kunden. ■

Bitte daran denken! Obliegenheiten nach einem Einbruchdiebstahl

Bei Verletzung dieser Obliegenheiten kann der Versicherer leistungsfrei oder zur Kürzung der Leistung berechtigt sein.

Der Versicherungsnehmer hat bei und nach Eintritt des Versicherungsfalls

dem Versicherer den Schadenseintritt, nachdem er von ihm Kenntnis erlangt hat, unverzüglich – gegebenenfalls auch mündlich oder telefonisch – anzuzeigen;

dem Versicherer und der Polizei unverzüglich ein Verzeichnis der abhandengekommenen Sachen einzureichen;

nach Möglichkeit für die Abwendung und Minderung des Schadens zu sorgen;

Weisungen des Versicherers zur Schadensabwendung/-minderung – gegebenenfalls auch mündlich oder telefonisch – einzuholen, wenn die Umstände dies gestatten;

Weisungen des Versicherers zur Schadensabwendung/-minderung, soweit für ihn zumutbar, zu befolgen. Erteilen mehrere an dem Versicherungsvertrag beteiligte Versicherer unterschiedliche Weisungen, hat der Versicherungsnehmer nach pflichtgemäßem Ermessen zu handeln;

Schäden durch strafbare Handlungen gegen das Eigentum unverzüglich der Polizei anzuzeigen;

das Schadensbild so lange unverändert zu lassen, bis die Schadensstelle oder die beschädigten Sachen durch den Versicherer freigegeben worden sind. Sind Veränderungen unumgänglich, sind das Schadensbild nachvollziehbar zu dokumentieren (etwa durch Fotos) und die beschädigten Sachen bis zu einer Besichtigung durch den Versicherer aufzubewahren;

soweit möglich dem Versicherer unverzüglich jede Auskunft – auf Verlangen in Schriftform – zu erteilen, die zur Feststellung des Versicherungsfalls oder des Umfangs der Leistungspflicht des Versicherers erforderlich ist, sowie jede Untersuchung über Ursache und Höhe des Schadens und über den Umfang der Entschädigungspflicht zu gestatten;

vom Versicherer angeforderte Belege beizubringen, deren Beschaffung ihm billigerweise zugemutet werden kann;

für zerstörte oder abhandengekommene Wertpapiere oder sonstige aufgebotsfähige Urkunden unverzüglich das Aufgebotsverfahren einzuleiten und etwaige sonstige Rechte zu wahren, insbesondere abhandengekommene Sparbücher und andere sperrfähige Urkunden unverzüglich sperren zu lassen.

Kontakt

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



BU-Schutz für junge Vorsorger

**SBU-solution® – hohe Renten für Ihre Kunden
zu günstigen Einstiegsprämien!**

Der Beitrag für den umfassenden BU-Vollschutz für junge Kunden und Berufseinsteiger passt sich dem Berufsunfähigkeitsrisiko über die gesamte Laufzeit moderat an. Damit ist immer ein adäquater Schutz gewährleistet. Das heißt für Ihre Kunden: Top-Leistung für wenig Geld!



DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

Cowboys, Hundefreunde und Makler schätzen die max-THV

Eine Tierhalter-Haftpflicht ist in manchen Bundesländern für Hundehalter Pflicht, in anderen nicht. Im Alltag zeigt sich jedoch schnell, dass sie für jeden Hund und jedes Pferd sinnvoll ist.



Seit 2004 kooperieren maxpool und der VOLKSWOHL BUND erfolgreich auf dem Gebiet der Tierhalterhaftpflichtversicherungen. Unser maxpool-Deckungskonzept zählt damit seit über einem Jahrzehnt zu den Top-Tarifen des Marktes und hat im Laufe der Jahre immer wieder neue Trends gesetzt.

Dass der Bedarf an Tierhalterhaftpflichtversicherungen weiterhin unge-

brochen ist, zeigen verschiedene Quellen. Laut dem Verband für das Deutsche Hundewesen leben in Deutschland circa fünf Millionen Hunde und gemäß Angaben der „Deutschen Reiterlichen Vereinigung – Bundesverband für Pferdesport und -zucht“ rund 1,1 Millionen Pferde und Ponys.

Die Notwendigkeit einer Haftpflichtversicherung für Hunde und Reittiere

ist unbestritten, dies hat in den letzten Jahren auch der Gesetzgeber erkannt und in vielen Bundesländern den Abschluss einer Haftpflichtversicherung für Hunde zur Pflicht gemacht, bei Pferden hingegen besteht diese noch nicht. Bei der Haltung von Hunden und Reittie-

Die Spezialisten unter den THV-Vermittlern schätzen den Leistungsumfang der maxpool-THV schon lange!

ren verhält es sich wie beim Halten eines Kfz: Der Halter haftet für durch das Tier verursachte Schäden allein schon aufgrund der Tatsache, dass er das Tier hält. Man spricht hier von der sogenannten Gefährdungshaftung. Dabei spielt es keine Rolle, ob den Halter eine Schuld trifft – er haftet in jedem Fall für sein Tier. Die Gefährdungshaftung ist im Rahmen einer Tierhalterhaftpflichtversicherung abgedeckt.

Die Ausgangslage in der Vermittlung von Tierhalterhaftpflichtversicherungen stellt sich für die meisten Versicherungsmakler wie folgt dar:

- Maximal ein Dutzend Geschäftsvorfälle im Jahr – es sei denn, man hat sich auf die Versicherung von Tieren spezialisiert.
- Eine tiefergehende Beschäftigung mit dieser Sparte ergibt aus kaufmännischer Sicht daher wenig Sinn.
- Umso wichtiger ist bei der Vermitt-

lung von Tierhalterhaftpflichtversicherungen ein verlässlicher Partner wie maxpool, der einen der leistungsstärksten Tarife am Markt bietet und somit die Beratungshaftung minimiert.

Zusätzlich übernimmt maxpool für seine Produktempfehlungen auch die Auswahlhaftung, darüber hinaus profitieren Versicherungsnehmer und Makler vom maxpool-Leistungsservice, der die Kunden bei unklaren Schadensfällen unterstützt.

Fallstricke in der Tierhalterhaftpflichtversicherung und sinnvolle Leistungserweiterungen

Es gibt einige Fallen, in die man bei der Vermittlung von Tierhalterhaftpflichtversicherungen tappen kann. Worauf man unbedingt achten sollte, damit es im Schadensfall kein böses Erwachen gibt, soll anhand der folgenden Beispiele verdeutlicht werden. maxpool erfüllt hier im Gegensatz zu vielen Wettbewerbsstarifen schon im Tarif „Basis“ wichtige Anforderungen an den Leistungsumfang.

Bei maxpool immer mitversichert: Forderungsausfalldeckung auch ohne Mindestschadenshöhe

In der Privathaftpflichtversicherung ist die Forderungsausfalldeckung mittlerweile Standard, in der Tierhalterhaftpflicht ist sie noch keine Selbstverständlichkeit. Aber auch hier darf sie nicht fehlen, schließlich ist es nicht auszuschließen, dass der Halter eines Tieres, das einen Schaden verursacht hat, keine eigene Versicherung hat und den Schaden nicht aus eigenen Mitteln begleichen kann.

KEINE namentliche Nennung bei Reitbeteiligungen und Fremdreitern notwendig

Im Gegensatz zu Wettbewerbsstarifen verzichtet maxpool auf die namentliche Nennung möglicher anderer Reiter. Dies ist im Sinne des Tierhalters, denn davon abweichende Regelungen sind kaum praxistauglich.

Regressansprüche von Sozialversicherungsträgern bei nichtehelichen Lebensgemeinschaften

Auch hier gilt: Was in der Privathaftpflicht mittlerweile eine Selbstverständlichkeit ist, findet sich leider nicht in jedem Tierhalterhaftpflicht-Tarif. Wichtig ist diese Regelung immer dann, wenn ein Partner dem anderen einen Personenschaden (auch in der Eigenschaft als Tierhalter) zufügt. Bei einem Ehepart-

maxpool bietet das wohl beste Preis-Leistungs-Verhältnis am Markt.

ner wird der Sozialversicherungsträger keinen Regress für Behandlungskosten nehmen. Handelt es sich jedoch um einen Lebensgefährten, kann dieser für die angefallenen Kosten in Regress genommen werden. Dies kann nur mit einer entsprechenden Deckungserweiterung in der Tierhalterhaftpflicht vermieden werden.

Mietsachschäden

Mitversichert sein sollte immer die gesetzliche Haftpflicht aus der Beschädigung von Wohnräumen und sonstigen zu privaten Zwecken gemieteten Räumen in Gebäuden. Insbesondere bei Pferden ist auf eine Mitversicherung der gesetzlichen Haftpflicht aus Beschädigungen an gemieteten/gepachteten/geliehenen Stallungen, Boxen,

Reithallen, Koppeln, Zäunen sowie Pferde-transportanhängern zu achten.

Zusätzlich können bei maxpool im Tarif „Exklusiv“ folgende Erweiterungen mitversichert werden:

- Kleine Reitlehrer-Haftpflicht bis 17.500 Euro Jahresumsatz inklusive
- Entgeltliches Reiten + Kutschfahrten bis 5.000 Euro Jahresumsatz
- Rettungs- und Bergungskosten bis 10.000 Euro
- Kosten für die Nottötung nach versichertem Schaden/Abholung durch den Abdecker.

Der Marktvergleich auf den beiden folgenden Seiten zeigt, dass maxpool den Vergleich mit den Top-Tarifen des Marktes nicht scheuen muss und das wohl beste Preis-Leistungs-Verhältnis bietet, spätestens dann, wenn man den Leistungsservice für den Schadensfall gedanklich mitberücksichtigt.

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Wer gelegentlich Tierhalterhaftpflichtversicherungen vermittelt, kommt an den leistungsstarken Tarifen von maxpool nicht vorbei, denn mit Produktauswahlhaftung und Leistungsservice minimieren wir Ihre Haftung als Makler! Die Spezialisten unter den THV-Vermittlern schätzen den Leistungsumfang der maxpool-THV und den verlässlichen, schnellen Schadensservice des Risikoträgers VOLKSWOHL BUND schon lange! ■

Leistungsvergleich ab Seite 20 ➤

Produktvergleiche in den privaten Sachsparten

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 weniger 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.

Fortsetzung von Seite 19

THV Pferd				
Rang	1	1	3	
Versicherer	maxpool/VOLKSWOHL BUND	Haftpflichtkasse Darmstadt	VHV	
Tarif	Exklusiv	Komfort Plus	Tierhalterhaftpflicht	
Allgemein				
Innovationsklausel	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	
Erweiterte Vorsorge	Nein ✗	Ja ✓	Nein ✗	
Forderungsausfalldeckung ohne Selbstbehalt	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	
Mietsachschäden				
Schäden an unbeweglichen Sachen in gemieteten privaten Räumlichkeiten	Mitversichert bis 10 Mio. EUR ✓	Mitversichert bis 5 Mio. EUR ✓	Mitversichert bis 1 Mio. EUR ✓	
Schäden an gemieteten unbeweglichen Objekten wie Stallungen, Boxen und Koppeln	Mitversichert bis 10.000 EUR, 10 % SB, mind. 100 EUR, max. 500 EUR ✓	Mitversichert bis 30.000 EUR ✓	Mitversichert bis 10.000 EUR, 150 EUR SB ✓	
Schäden an gemieteten, beweglichen Sachen (z. B. Tiertransportanhänger)	Mitversichert bis 5.000 EUR, 10 % SB, mind. 100 EUR, max. 500 EUR ✓	Mitversichert bis 10.000 EUR ✓	Mitversichert bis 5.000 EUR, 250 EUR SB ✓	
Personen				
Versicherungsschutz für Fremd- und Gastreiter ohne namentliche Nennung	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	
Haltergemeinschaften sind versichert	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	
Mitversicherung Haftpflichtansprüche der Reitbeteiligten und Reittiernutzer gegen VN	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	
Sonstiges				
Regressansprüche von Sozialversicherungsträgern bei nichtehelichen Lebensgemeinschaften	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	
Reiten ohne oder mit ungewöhnlichem Sattel/Zaumzeug	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	
Schäden durch entgeltliche und unentgeltliche Kutsch- und Schlittenfahrten	Mitversichert ✓	Mitversichert, sofern unentgeltlich ✗	Mitversichert, sofern unentgeltlich ✗	
Pferdeturniere und Pferdeschauen (nicht gewerblich)	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	
Pferderennen (nicht gewerblich)	Gegen Mehrbeitrag versicherbar ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	
Reitlehrerhaftpflicht für das versicherte Tier	Mitversichert ✓	Nein ✗	Nein ✗	
Flurschäden	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	
Mitversicherung Fohlen ab Geburt	Bis 12 Monate mitversichert ✓	Bis 12 Monate mitversichert ✓	Bis 12 Monate mitversichert ✓	
Ungewollte Deckakte	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	
Gewollte Deckakte	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	
Ausland				
Auslandsaufenthalt Europa	Unbegrenzt ✓	1 Jahr ✓	Unbegrenzt ✓	
Außereuropäischer Auslandsaufenthalt	3 Jahre ✓	1 Jahr ✓	5 Jahre ✓	
Prämien für Tarif				
Pferd ohne SB	15 Mio. Deckungssumme 116,62 EUR	20 Mio. Deckungssumme 116,62 EUR	5 Mio. Deckungssumme 122,57 EUR	
Pferd mit SB	107,93 EUR (125 SB)	89,25 EUR (125 SB)	101,15 EUR (150 SB)	
Zwei Pferde ohne SB	209,44 EUR	193,97 EUR	211,82 EUR	
Zwei Pferde mit SB	194,26 EUR (125 SB)	166,60 EUR (125 SB)	177,31 EUR (150 SB)	

	4	4	6	7	8
	maxpool/VOLKSWOHL BUND	NV Versicherungen	Concordia	Uelzener	AXA
	Basis	Pferde Premium	Pferdehalter-Haftpflicht	Premium Plus	BOXflex
	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Nein ✗	Mitversichert ✓
	Nein ✗	Nein ✗	Nein ✗	Nein ✗	Nein ✗
	Mitversichert ✓	Mitversichert, Mindestschadenshöhe 500 EUR ✓	Mitversichert, 2.500 EUR Selbstbeteiligung ✓	Mitversichert, Mindestschadenshöhe 2.500 EUR ✓	Nein ✗
	Mitversichert bis 5 Mio. EUR ✓	Mitversichert bis zur Deckungssumme ✓	Mitversichert bis 10 Mio. EUR ✓	Mitversichert bis 10 Mio. EUR ✓	Nein ✗
	Mitversichert bis 10.000 EUR, 20 % SB, mind. 100 EUR, max. 2.000 EUR ✓	Mitversichert bis 10.000 EUR, 20 % SB, mind. 250 EUR ✓	Mitversichert bis zur Deckungssumme ✓	Mitversichert bis 10 Mio. EUR, 150 EUR SB ✓	Nein ✗
	Mitversichert sind Anhänger bis 5.000 EUR, 20 % SB, mind. 100, max. 2.000 EUR ✓	Mitversichert bis 2.500 EUR, 20 % SB, mind. 250 EUR ✓	Nein ✗	Mitversichert bis 10 Mio. EUR, 20 % SB, mind. 150 EUR ✓	Nein ✗
	Mitversichert ✓	Mitversichert bei namentlicher Nennung ✗	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓
	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓
	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓
	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Nein ✗	Nein ✗	Nein ✗
	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓
	Mitversichert, sofern unentgeltlich ✗	Mitversichert, sofern unentgeltlich ✗	Mitversichert, sofern unentgeltlich ✗	Nein ✗	Mitversichert, sofern unentgeltlich ✗
	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓
	Nein ✗	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Nein ✗
	Nein ✗	Nein ✗	Nein ✗	Nein ✗	Nein ✗
	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓
	Bis 12 Monate mitversichert ✓	Bis 12 Monate mitversichert ✓	Bis 36 Monate mitversichert ✓	Bis 12 Monate mitversichert ✓	Bis 12 Monate mitversichert ✓
	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓
	Mitversichert ✓	Mitversichert ✓	Nein ✗	Mitversichert ✓	Nein ✗
	Unbegrenzt ✓	5 Jahre ✓	5 Jahre ✓	1 Jahr ✓	Unbegrenzt ✓
	3 Jahre ✓	1 Jahr ✓	1 Jahr ✓	1 Jahr (außer in den USA und in Kanada) ✗	Unbegrenzt ✓
	5 Mio. Deckungssumme	5 Mio. Deckungssumme	2 Mio. Deckungssumme	15 Mio. Deckungssumme	10 Mio. Deckungssumme
	91,63 EUR	94,01 EUR	144,59 EUR	214,21 EUR	132,95 EUR
	68,72 EUR (125 SB)	76,16 EUR (100 SB)	93,99 EUR (500 SB)	182,06 EUR (150 SB)	113,00 EUR (600 SB fallend bei Schadenfreiheit)
	165,41 EUR	160,65 EUR	245,79 EUR	385,58 EUR	172,84 EUR
	124,06 EUR (125 SB)	124,95 EUR (100 SB)	159,78 EUR (500 SB)	327,70 EUR (150 SB)	146,91 EUR (600 SB fallend bei Schadenfreiheit)

Ein gelungenes Fest

Das 100-jährige Firmenjubiläum der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe wurde am 28. Juni 2016 mit einem großen Festakt gekrönt.



Unten: Die Hamburger Handelskammer im Jahr 1870
Oben: Anlässlich des Jubiläums versuchte die Partysesellschaft das Gruppenbild nachzustellen.





Oben: Die Jubiläumsfeier fand in der Handelskammer Hamburg statt.
Unten links: Ein sichtlich gut gelaunter Oliver Drewes bei der Begrüßungsrede.
Unten rechts: Rund 300 Gäste folgten der Einladung in den Commerzsaal.

Rund 300 Makler, Versicherungsgesellschaften, Mitarbeiter, Freunde und Familienmitglieder waren der Einladung der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe in die „alte Halle“ der Hamburger Versicherungsbörse gefolgt. Der einleitende Sektempfang ging nahtlos in den Hauptteil des rund dreistündigen Festaktes über, der ganz im Zeichen eines Rückblicks auf die vergangenen 100 Jahre stand. Nach der offiziellen Begrüßung durch den Vorstand Oliver Drewes präsentierte der Moderator Tilman Freyenhagen den Gästen nacheinander langjährige Wegbegleiter der HAMBURGER 

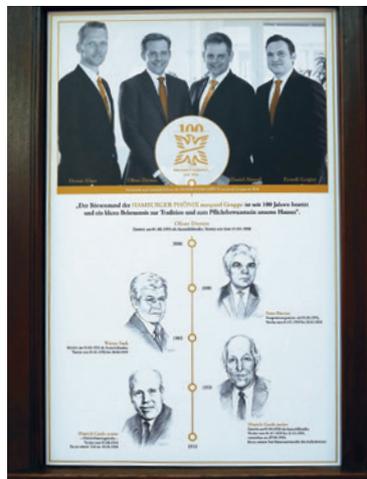


Links: Erfrischungen durften während des Programms nicht fehlen.
Rechts: Tilman Freyenhagen vom Alsterspree Verlag führte durch das Programm.
Unten links: Vorstand Frank Kettner von der ALTE LEIPZIGER sprach über die Fusion von HAMBURGER PHÖNIX AG und ALTE LEIPZIGER.
Unten rechts: Die Band „Walkin' Bamsi Kosaken“ sorgte für musikalische Unterhaltung während der Veranstaltung.





Oben links: Gülnur Durgut (l.) und Sylvia Benöhr überraschten Oliver Drewes mit einer Spendenaktion für das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus und präsentierten das Plüsch-Erdmännchen „Bidii“, das für den guten Zweck 300-mal verkauft werden soll. **Oben rechts:** Das Spenden-Maskottchen Bidii **Unten links:** Der kleine Hunger konnte während der Veranstaltung mit Fingerfood gestillt werden. **Unten rechts:** Einige maxpool-Makler und Förderer des FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e. V. überraschten Oliver Drewes ebenfalls mit einem Geschenkkorb (vorne: Simone und Norman Argubi, Markus Böttcher, Oliver Drewes, Manfred Irmler; hinten: Waldemar Gennergardt, Rene Hippler, Kai Walther).



Links: Oliver Drewes mit Tochter Malia **Rechts:** Im Commerzsaal befindet sich der Börsenstand der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe, der zur Feier des Tages angestrahlt wurde.

» PHÖNIX maxpool Gruppe, die in kurzweiligen Reden die Meilensteine der Unternehmensgeschichte noch einmal Revue passieren ließen. Für ein weiteres Highlight sorgten die langjährigen Mitarbeiterinnen Sylvia Benöhr und Gülnur Durgut mit einem zumindest für Oliver Drewes bis dato unbekanntem Programmpunkt. Sie überraschten den sichtlich ergriffenen Unternehmensvorstand mit einer Spendenaktion für das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus, die die Belegschaft im Vorfeld der Jubiläumsfeier im Stillen vorbereitet hatte. Auch eine Gruppe langjähriger maxpool-Makler sorgte für



Oben links: Comedy-Redner „Dr. Jens Wegmann“ mit dem Geschäftsführer der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gewerbetpartner GmbH Dennis Klaus, der unfreiwillig Teil der Showeinlage wurde und Briefumschläge zertrümmern musste, in denen sich unter anderem sein eigenes Handy befand (Hinweis: Dem Handy ist nichts passiert). **Oben rechts:** Es wurde viel gelacht. **Unten rechts:** Ralf Berndt, Vorstand der Stuttgarter Lebensversicherung a. G., wusste einiges über die langjährige Zusammenarbeit mit der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe zu berichten. **Unten links:** Kevin Jürgens



einen Überraschungsmoment, indem sie Oliver Drewes vor den Augen aller Gäste einen Präsentkorb zum 100-jährigen Firmenjubiläum überreichten. Der Spaß sollte bei der Feier ebenfalls nicht zu kurz kommen. Neben der äußerst gut gelaunten Festtagsgesellschaft sorgte ein Comedy-Redner am Ende des offiziellen Teils der Veranstaltung noch für ausgelassene Stimmung und viele Lacher, bevor es zur After-Show-Party weiter in das Restaurant „Parlament“ ging. Im tollen Ambiente des Gewölbekellers im Hamburger Rathaus ließen Gastgeber und Gäste die Feier bei einem reichhaltigen Buffet und kühlen Getränken bis in die frühen Morgenstunden ausklingen.

Die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe bedankt sich an dieser Stelle noch einmal ganz herzlich bei den Gästen der Jubiläumsfeier für dieses unvergessliche Veranstaltungserlebnis. Ein besonderer Dank gilt natürlich auch den Gratulanten, deren Glückwünsche uns auf anderen Wegen erreicht haben. ■



Einige Gäste wurden von Nina Kehrle für maxTV interviewt.

Mehr Impressionen [»](#)



Oben links: Michael Starcke, Geschäftsführer von Xaver Breuer Versicherungsmakler, berichtete über die 100-jährige aktive Zusammenarbeit seines Unternehmens mit der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe. **Oben rechts:** Dr. Stefan Knoll von der Deutsche Familienversicherung AG sprach über preußische Tugenden im Management am Beispiel der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe. **Unten links:** Die Gäste lauschten gebannt den verschiedenen Reden. **Unten rechts:** Peter Drewes, früherer Vorstand der HAMBURGER PHÖNIX AG und heutiger Aufsichtsrat der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe, ließ die Übernahme und Verselbstständigung der HAMBURGER PHÖNIX AG Revue passieren.



Gäste und Belegschaft ließen die Feierlichkeiten bei der After-Show-Party im Restaurant „Parlament“ ausklingen.



Oliver Drewes hält eine Rede.



Am Rande der Tanzfläche und des Buffets konnten die Gäste es sich gemütlich machen.



Oben und unten links: Die After-Show-Party bot reichlich Gelegenheit zum geselligen Austausch.
Oben rechts: Die Band „Walkin’ Bamsi Kosaken“ heizte den Gästen auch auf der After-Show-Party ein.
Unten rechts: Die Getränkekarte bot für jeden Geschmack das richtige Getränk.





Oben links: Auch Peter Drewes (li.) und seine Ehefrau Dr. Andrea Drewes (rechts neben ihm) ließen sich die After-Show-Party nicht entgehen. **Oben rechts:** Die maxpool-Azubis in Reih und Glied (v. L.): Sascha Damerow, Clemens Bahe, Pascal Sucker, Okan Aydin, Dennis Kröger, Torben Heffer, Lasse Keunemann (liegend) **Unten:** Die Gäste konnten sich an einem reichhaltigen Buffet für die lange Partynacht stärken.



Dieses Duo fertigte Scherenschnitte von den Gästen an.



**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



Dankeschön auf Suaheli

Bei der Jubiläumsfeier wurde Oliver Drewes von seinen Mitarbeitern mit einer Spendenaktion für das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus überrascht. Initiatorin Sylvia Benöhr über Erdmännchen, Fleiß und die Verbindung zu maxpool



poolworld: Frau Benöhr, bitte schildern Sie uns kurz, worin die Spendenaktion genau besteht.

Sylvia Benöhr: Mit dem Plüsch-Erdmännchen Bidii wurde das erste Maskottchen der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe geboren. Wir möchten mit Bidii auf das FURAHA Kinderhaus aufmerksam machen und verkaufen den kleinen Racker. Der Erlös wird zu 100 Prozent dem FURAHA PHÖNIX Kinder-



Sylvia Benöhr gehört zum Team Abrechnung und kümmert sich schwerpunktmäßig um die Vermittlerabrechnung im Bereich KV.

haus gutgeschrieben. Bidii bedeutet übrigens „fleißig“ auf Suaheli.

poolworld: Sie hatten die Idee zu der Aktion. Wann und wie ist diese Idee entstanden?

Benöhr: Als wir bei einer Besprechung erfahren haben, in welchem Rahmen die Feier zum 100-jährigen Jubiläum der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe stattfinden soll, fragte ich in die Runde, wie wir uns für diese tolle Einladung bei Herrn Drewes bedanken können. Also überlegten wir, wie man sich am besten bei einem Chef wie ihm bedankt. Eine Flasche Gin, Zigarillos oder eine wilde Fahrt mit dem Jeep als Geschenk erschienen uns zu einfallslos. Zudem waren wir uns sicher, dass Herr Drewes nichts für die Vitrine braucht. Und so landeten wir beim FURAHA PHÖNIX Kinderhaus, denn mit einem Engagement für das Waisenhaus kann man Herrn Drewes immer eine Freude bereiten. Anschließend überlegten wir, was wir genau tun könnten. Herausgekommen ist das Plüsch-Erdmännchen Bidii, und wir haben Herrn Drewes versprochen, es 300-mal zu verkaufen.

poolworld: Wie sind Sie auf ein Erd-

männchen gekommen?

Benöhr: Wir suchten ein Tier, mit dem wir uns als Mitarbeiter identifizieren können und das mit Afrika in Verbindung steht. Von den in Afrika lebenden Tieren ist das Erdmännchen mit seinem Fleiß und seinem Teamgeist den Mitarbeitern der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe am ähnlichsten. Wir hatten mit Bidii die Vorstellung, dass, wenn wir ihn fleißig verkaufen und er auf den Schreibtischen unserer Kooperationspartner steht, über das Projekt gesprochen wird und sich der Gedanke des Helfens weiterverbreitet. Erdmännchen arbeiten Hand in Hand, genau wie wir das mit unseren Kooperationspartnern tun.

poolworld: Wie ist die bisherige Resonanz auf die Spendenaktion?

Benöhr: Sehr gut. Bidii war schon bei der Jubiläumsfeier sehr gefragt. Unsere Auszubildenden waren schwer damit beschäftigt, die Plüschtiere an zum Teil großzügige Spender zu übergeben. Ein Kooperationspartner zum Beispiel kaufte gleich 17 Erdmännchen, um jedem seiner Mitarbeiter eines zu schenken. Und auch im Nachgang der Feier erreichen uns immer wieder Bestellungen.

poolworld: Können noch Erdmännchen gekauft werden und wenn ja, an wen können sich Interessenten wenden?

Benöhr: An unseren beiden Standorten sind Erdmännchen gelagert, die jederzeit zu Spendern auf die Reise geschickt werden können. Aufgrund der hohen Nachfrage haben wir die E-Mail-Adresse **bidii@maxpool.de** eingerichtet, über die sich Erdmännchen zum Stückpreis von 25 Euro bestellen lassen.

poolworld: Vielen Dank für das Gespräch. ■

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

„Erweiterte Vorsorge“ in der PHV

Der max-Leistungsschutz hat die Nase vorn!



In den vergangenen zwei Jahren haben sich am Markt eine ganze Reihe von Privathaftpflicht-Tarifen etabliert, die eine ähnliche Klausel wie der Tarif max-PHV Premium von maxpool bieten. Grundsätzlich versprechen alle Anbieter, dass dem Versicherungsnehmer im Schadensfall individuelle Deckungsnachteile gegenüber Wettbewerbstarifen ausgeglichen werden. Bei näherer Betrachtung unterscheiden sich die Klauseln allerdings erheblich. Mit den nachfolgenden Schadensbeispielen sollen, gemessen an der max-PHV Premium, die Unterschiede aufgezeigt werden.

Schadensbeispiele, bei denen der max-Leistungsschutz greifen würde:

a) „Fremder Autoschlüssel“

Der Versicherungsnehmer kauft sich ei-

nen neuen Fernseher im Elektrofachhandel. Um jenen zu transportieren, leiht er sich den Kombi eines Bekannten aus. Als er sich wieder auf den Heimweg macht, fällt ihm auf, dass er den Autoschlüssel des Bekannten verloren hat. Über die max-PHV Premium gilt die gesetzliche Haftpflicht des Versicherungsnehmers aus dem Abhandeln fremder Schlüssel bis zu einer Summe von 100.000 Euro als mitversichert, ausgeschlossen ist jedoch die Haftung aus dem Verlust von Schlüsseln zu beweglichen Sachen. *Wenn ein anderer Versicherer am Markt dies mitversichert, leistet auch die max-PHV Premium.*

b) „Wert der Jacke“

Der Versicherungsnehmer beschädigt am Silvesterabend aus Unachtsamkeit die Jacke eines Bekannten mit einem Böller, das Kleidungsstück ist danach unbrauchbar. Die max-PHV Premium entschädigt die geschädigte Person mit dem Zeitwert der Jacke. *Wenn ein anderer Versicherer am Markt zum Neuwert entschädigt, reguliert auch die max-PHV Premium den Schaden zum Neuwert.*

Alleinstellungsmerkmal maxpool: Bei allen anderen am Markt erhältlichen Klauseln sind „Schäden wegen der Befriedigung von Ansprüchen über die gesetzliche Haftpflicht hinaus“ ausgeschlossen!

c) „Motorboot im Ausland“

Im Urlaub auf Mallorca verursacht der Versicherungsnehmer mit einem nicht versicherungspflichtigen Motorboot mit einem 15-PS-Motor einen Schaden in Höhe von 5.000 Euro an einem anderen Motorboot. In der max-PHV Premium ist

der Gebrauch nicht versicherungspflichtiger Motorboote bis 10 PS mitversichert, dieser Fall wäre dann nicht versichert.

Wenn ein anderer Versicherer am Markt Schäden nicht versicherungspflichtiger Motorboote mit mehr als 10 PS reguliert, wird der Schaden auch von der max-PHV Premium reguliert.

Alleinstellungsmerkmal maxpool: Bei keinem anderen Anbieter außer maxpool leistet die Klausel im Ausland!

d) „Arbeitnehmerschaden“

Der Versicherungsnehmer beschädigt bei seinem Arbeitgeber aus Unachtsamkeit eine hochwertige Scanstraße, der Sachschaden beläuft sich auf 4.500 Euro. Die max-PHV Premium würde diesen Schaden bis zu einer Höhe von 2.500 Euro regulieren.

Wenn ein anderer Versicherer am Markt ein höheres Sublimit für sogenannte Arbeitnehmerschäden vereinbart hat, dann stockt die max-PHV Premium die Leistung gemäß dem Sublimit des anderen Tarifs auf.

Der max-Leistungsschutz ist obligatorisch mitversichert

Der max-Leistungsschutz ist obligatorisch und ohne Mehrbeitrag mitversichert und damit unwiderruflicher Bestandteil des Vertrages. Im Gegensatz zu vielen Wettbewerbern hat maxpool in den Bedingungen für die max-PHV Premium auch kein separates Sonderkündigungsrecht vereinbart. Dagegen kann der Versicherer bei ungefähr der Hälfte der Angebote der Wettbewerbstarife jederzeit unabhängig vom Vertrag diese Klausel kündigen, die Kündigungsfristen

sind sehr kurz und liegen zwischen einer Woche und einem Monat.

Mehr Haftungssicherheit in der Beratung

Der Vorteil des max-Leistungsschutzes für den Makler liegt auf der Hand: Es wird nie wieder Stress mit einem Kunden aufgrund eines nicht oder nicht ausreichend regulierten Schadens geben. Wenn ein anderer Versicherer (umfassender) geleistet hätte, leistet die max-PHV Premium auch. Wenn ein Risiko am gesamten Markt nicht versichert ist, wird auch der Kunde ein Einsehen haben und keinen Grund sehen, sich über seinen Makler zu ärgern.

Leistungseinschränkungen zum Wohle des Versichertenkollektivs

Um die Kalkulation der „Erweiterten Vorsorge“ auskömmlich zu halten, ist es nachvollziehbar, dass es einige generelle Leistungsausschlüsse gibt, die bei allen Anbietern gleich sind. Dazu gehören gewerbliche Risiken, Schäden durch

Vorsatz, Eigenschäden und Schäden, die durch das Halten oder den Gebrauch versicherungspflichtiger Kraft-, Luft- oder Wasserfahrzeuge entstanden sind.

Fazit: Die max-PHV Premium ist die leistungsstärkste Privathaftpflichtversicherung am Markt!

- Kein anderer Tarif außer der max-PHV Premium würde das Beispiel c) über seine „Erweiterte Vorsorge“ regulieren, da die anderen Klauseln im Gegensatz zu maxpool nicht für das Ausland gelten.
- Kein anderer Tarif außer der max-PHV Premium würde das Beispiel b) über die „Erweiterte Vorsorge“ regulieren, da die Klauseln eine Entschädigung zum Neuwert bei den Wettbewerbstarifen ausschließen.
- Nur rund die Hälfte der Anbieter verzichtet auf ein separates und jederzeitiges Kündigungsrecht für die „Erweiterte Vorsorge“.
- maxpool bietet von allen Anbietern die günstigsten Jahresprämien bei

den Tarifen, die etwas Ähnliches wie den max-Leistungsschutz anbieten. Und nur diese Tarife können miteinander verglichen werden. Für die Familie ist der Tarif max-PHV Premium ohne Selbstbeteiligung schon ab einer Jahresprämie von 85,24 Euro inklusive Versicherungssteuer erhältlich (Deckungssumme 6 Millionen Euro).

- Die Begrenzung des max-Leistungsschutzes auf 100.000 Euro ist nur ein scheinbarer Nachteil. Die oben genannten Ausschlüsse bei den Wettbewerbern wiegen im Schadensfall deutlich schwerer. Des Weiteren ist es fast nicht möglich, einen Schaden zu konstruieren, bei dem der max-Leistungsschutz auch nur einen fünfstelligen Betrag regulieren müsste.

Die max-PHV Premium ist von Haus aus so leistungsstark, dass der max-Leistungsschutz in den zwei Jahren seines Bestehens bisher nicht in Anspruch genommen werden musste. ■

Der max-Leistungsschutz in der PHV im Vergleich

Anbieter	Sublimit	Einschluss von Schäden im Ausland?	Befriedigung von Ansprüchen*	Wird auf eine verkürzte Kündigungsfrist für die Klausel verzichtet?
maxpool (max-PHV Premium)	100.000 EUR	Ja	Ja	Ja
Adcuri (Premium)	Deckungssumme	Nein	Nein	Ja
AIG (Privathaftpflicht Plus)	Deckungssumme	Nein	Nein	Ja
ALTE LEIPZIGER (comfort)	Deckungssumme	Nein	Nein	Nein
asspario (top select)	Deckungssumme	Nein	Nein	Nein
Basler (Ambiente Top)	Deckungssumme	Ja	Nein	Nein
Concept.IF (complete best advice)	Deckungssumme	Nein	Nein	Ja
degenia (optimum)	Deckungssumme	Nein	Nein	Nein
die Bayerische (Prestige)	Deckungssumme	Nein	Nein	Nein
Haftpflichtkasse Darmstadt (Einfach Komplett)	1 Mio. EUR	Nein	Nein	Ja
Interlloyd (Premium)	Deckungssumme	Nein	Nein	Nein
Janitos (Best Selection)	Deckungssumme	Nein	Nein	Nein
NV (Privat Premium)	Deckungssumme	Nein	Nein	Nein
Rhion (Premium)	Deckungssumme	Nein	Nein	Nein
Swiss Life Partner (Prima Plus mit Sorglospaket)	Deckungssumme	Nein	Nein	Ja
VHV (Exklusiv mit Best-Leistungs-Garantie)	Deckungssumme	Nein	Nein	Ja
Waldenburger (Premium Plus)	Deckungssumme	Nein	Nein	Ja

* Befriedigung von Ansprüchen über die gesetzliche Haftpflicht hinaus (=Entschädigung zum Neuwert)

Der „Sekretär“



Die Maklerzukunft kann beginnen

Mit dem Endkundenportal „Sekretär“ läutet maxpool ein neues Zeitalter in der Beziehung zwischen Makler und Kunde ein. Die vielseitige App ebnet den Weg in ein ergänzendes, gebührenfinanziertes Geschäftsmodell.

Die Liste der Herausforderungen, vor denen die Maklerschaft steht, ist bereits lang, und sie wird immer länger: zunehmender Wettbewerbsdruck durch Onlinemakler, ausgeweitete Beratungshaftung, Courtagedeckelungen in KV und LV, der vom Zinstief geschwächte Altersvorsorgemarkt, höherer Verwaltungs- und Dokumentationsaufwand pro Abschluss und, und, und. Unterm Strich müssen unabhängige Berater immer mehr Arbeit für immer weniger Courtage erbringen. Auch wenn die courtagebasierte Vermittlung bis auf Weiteres von den Regulatoren geduldet wird: Die Mehrheit der Makler wünscht sich eine reduzierte Courtageabhängigkeit und im Gegenzug ein verstetigtes Einkommen. Das Alternativmodell, die Honorarberatung, wird zwar immer wieder mal als Ausweg ins Gespräch gebracht, ist aber nur für eine kleine Minderheit der Kunden interessant und vermittelbar. Um den Anforderungen des Marktes und zugleich den Wünschen der Makler gerecht zu werden, braucht es daher eine innovative Lösung zwischen den Polen Courtage und Honorar. Wie diese zukunftsweisende Lösung aussieht, zeigt maxpool nun mit dem

Start des neuen Systems „Sekretär“. Die erste maxpool-Software für Endkunden komplettiert das gebührenfinanzierte Servicepaket, mit dem Makler das Fundament ihres Geschäfts entscheidend verbreitern können. Sie profitieren dabei

Das Internet wird dominierender Interaktionskanal, doch persönliche Beratung behält ihren hohen Stellenwert.

nicht nur von einer Arbeitsentlastung, sondern auch und vor allem von zusätzlichen monatlichen Einnahmen durch die Nutzergebühren. Damit schafft maxpool die Grundlage für ein hybrides Makler-Geschäftsmodell, das die courtagebasierte Beratung mit gebührenpflichtigen Serviceleistungen vereint. Dieses Prinzip wenden schon einige Makler an – maxpool hat es jetzt jedoch als erster Pool konsequent zu Ende gedacht, die Umsetzung professionalisiert und technisch realisiert. „Unser neuartiges Servicekonzept für Zu-

satzleistungen fußt auf drei Säulen“, erläutert maxpool-Chef Oliver Drewes. „Zunächst kann der Makler besondere Dienstleistungen selbst anbieten, bei deren Auswahl und Umsetzung maxpool ihn unterstützt, etwa schnelle Erreichbarkeit oder provisionsfreie Tarife beispielsweise im Kfz-Bereich. Die zweite Säule bilden die bewährten maxpool-Mehrwerte wie beispielsweise der Leistungsservice, der dem Versicherungsnehmer im Schadensfall beisteht. Und mit dem ‚Sekretär‘ haben wir nun eine ganzheitliche technische Lösung als dritte Säule fertiggestellt.“ Diese Zusatzleistungen können die Maklerpartner ihren Kunden auf drei Servicelevels anbieten: Bronze, Silber und Gold. Entsprechend werden auch die Gebühren dafür – deren letzte Höhe der Makler selbst festlegt – gestaffelt (siehe Tabelle auf Seite 38).

Kulturwandel? Nicht nötig!

Die Gretchenfrage bei einem Gebührenmodell ist grundsätzlich dieselbe wie bei der Honorarberatung: Sind die Kunden wirklich bereit, für die erhaltenen (Zusatz-) Leistungen direkt den Makler zu bezahlen? Immerhin entspricht das nicht der 

» hiesigen Versicherungs- beziehungsweise Finanzdienstleistungskultur.

In der steckt das Maklerhonorar in den Produkten und ist damit für den Kunden, oberflächlich betrachtet, „unsichtbar“. Darauf beruht die verbreitete Zurückhaltung gegenüber der Honorarberatung. Bei einem Gebührenmodell allerdings geht es um (zumindest kurzfristig) wesentlich geringere Beträge. Wie die ersten Markterfahrungen zeigen, verschließen sich die Kunden dem Konzept keineswegs; bei mehreren „Sekretär“-Pilotprojekten, die im Laufe des letzten Jahres über das Bundesgebiet verstreut umgesetzt wurden, haben in keinem Fall mehr als 10 Prozent der angesprochenen Bestandskunden abgewinkt. Eine Gebühr von monatlich 5 bis 15 Euro für einen handfesten Nutzen erscheint knapp 100 Prozent der angesprochenen Kunden also als fair. „Wenn man diese Erfahrungen auf Makler mit durchschnittlich rund 1.000 Bestandskunden umlegt, dann kommen da schnell monatliche Gebührenerträge von mehreren Tausend Euro als zusätzliches fixes Einkommen zusammen. Ein wirklich interessantes Zusatzgeschäft für wohl jeden Makler“, führt Drewes aus.

Mit einem Servicepaket aus persönlichen Beratungsleistungen und technischer Hilfe im Alltag treffen Makler zudem den Nerv der Zeit. Einen „Megatrend“ sehen Branchenexperten wie der Fachanwalt für Versicherungsrecht Stephan Michaelis im Gebührenmodell (siehe Kasten auf Seite 40). Die Bundesbürger betrachten mittlerweile auch in Versicherungsbelangen mehrheitlich das Internet als dominierenden Interaktionskanal der Zukunft. Zugleich behält die persönliche Beratung durch einen Fachmann oder eine Fachfrau ihren hohen Stellenwert: Laut einer Bain-Studie finden sie 72 Prozent der Bürger wichtig oder sehr wichtig. Diese leicht konträren Wünsche der Kunden bedient das Servicepaket von maxpool gleichermaßen.

Digitale eierlegende Wollmilchsau

Und was kann er nun, der „Sekretär“?

Fast sollte man eher fragen, was er nicht kann – oder zumindest mal können wird. Denn das Endkundenportal ist in seiner avisierten Funktionsfülle einzigartig, Versicherungen bilden nur einen Bereich von vielen. Dass die App die muffige Welt der herkömmlichen InsurTechs und FinTechs hinter sich lässt, wird auf den

Der „Sekretär“ ist in seiner anwachsenden Funktionsfülle einzigartig.

ersten Blick erkennbar, nämlich am frischen, zeitgemäßen Wohlfühl-Layout. Es verdeutlicht: Hier geht es nicht um trockenes „Versicherungsgedöns“, sondern um das pralle Leben selbst, mit all seinen Facetten. Passenderweise lautete der Arbeitstitel dieser neuartigen Technik auch „Life-Office“. Der Nutzer kann sein digitales Büro überdies noch optisch individualisieren, etwa mit eigenen Fotos: So können beispielsweise für die versicherten Risiken Bilder hinterlegt werden – die Rubrik der Kfz-Versicherung kann dann beispielsweise mit einem Foto des versicherten Schätzchens geschmückt werden usw.

Nach dem Namen oder Branding von maxpool sucht man im „Sekretär“ vergeblich, denn die Technik wird als „White Label“-Lösung ausgeliefert. Die Nutzer sehen nur den Schriftzug und Namen, also das Corporate Design, ihres jeweiligen Maklers. „Es war uns wichtig, dass der ‚Sekretär‘ als Angebot des Maklers wahrgenommen wird, nicht als maxpool-Leistung“, betont Drewes. „Kaum ein Kunde kennt maxpool, und die Vertrauensbildung zu einem Produkt des lang bekannten Maklers ist natürlich viel einfacher und ausgeprägter als zu einem ihm unbekanntem Anbieter oder neuen Technikunternehmen wie diese ganzen InsurTechs. Daher halten wir uns optisch komplett zurück und liefern die Technik so, wie sie am meisten Sinn bringt – als

Produkt des betreuenden Maklers. Zudem können die Kunden den ‚Sekretär‘ nur mit Zustimmung ihres betreuenden Maklers nutzen, es geht uns nicht um Direktgeschäft. Im Gegenteil: Ohne Freischaltung durch einen betreuenden maxpool-Makler ist unsere Technik auch als App nicht nutzbar.“ Auch diese bedingungslose Makler-Fokussierung bietet keine andere Finanz-App auf dem Markt.

Der „Sekretär“ ermöglicht dem Kunden zunächst die digitale Ablage, Archivierung und Verwaltung verschiedenster Dokumente. Neben Versicherungspolizen und diesbezüglicher Korrespondenz können das auch alle anderen Schriftstücke sein, vom Vertrag mit dem Fitnessstudio oder Handyanbieter (inklusive Erinnerung an Kündigungsfristen) über Rechnungen und Steuerbelege bis hin zu Vorsorgevollmachten, Testamenten und privaten Schreiben. Die Hoheit darüber, was wo gespeichert wird und wer darauf Zugriff hat, liegt natürlich beim Kunden, der auch die Zugriffsrechte des Maklers individuell steuern kann. Beispiel: Zugriff auf Versicherungsunterlagen ja, Rechnungen aus sonstigen Bereichen sind geschützt. Der Kunde kann die Dokumente zum einen selbst hochladen, indem er sie beispielsweise per Mail an seinen „Sekretär“ sendet, oder er kann sie mit dem Smartphone fotografieren und über die App ablegen. Dabei werden die Dokumente teilweise per OCR-Texterkennung ausgelesen und richtig zusortiert, oder der Kunde bestimmt selber, wo er das Schriftstück abgelegt haben möchte. Auch den eigenen Scanner kann der Nutzer selbstverständlich bemühen und die Ablage per Drag-and-drop erledigen. Zum anderen kann er aber auch den maxpool-Scanservice in Anspruch nehmen, der in der Gold-Servicevereinbarung inklusive ist: Dazu schickt er die betreffenden Schriftstücke einfach zum Einscannen an maxpool – ob sporadisch, in regelmäßigen Intervallen mit voradressierten Umschlägen oder direkt per Weiterleitungsauftrag bei der Post, entscheidet der Kunde. Sogar alte

Schriftstücke wie auch ganze Ordner können bei maxpool gegen Aufpreis digitalisiert und in den „Sekretär“ geladen werden. Die Zuordnung der Dokumente zum vorgesehenen Ordner erfolgt teilweise automatisch je nach Inhalt, kann aber auch vom Nutzer manuell vorgenommen werden (was bei unklaren Schreiben und Notizen immer erforderlich ist). Es versteht sich von selbst, dass an die Sicherheit der Daten höchste Ansprüche gestellt werden. „Unsere Sicherheitsarchitektur wurde von unterschiedlichen Juristen und Datenschutzbeauftragten positiv geprüft und entspricht dem neuesten Stand der Technik. Als Deckungskonzeptionär unterliegen wir ohnehin den hohen Sicherheitsstandards, die für Versicherer gelten“, unterstreicht der maxpool-Chef.

Ein weiterer Bereich im „Sekretär“ dient der Optimierung der Makler-Kunde-Kommunikation. So kann der Kunde nicht nur Kontakt zum Makler aufnehmen, sondern auch jederzeit die ganze gemeinsame Kommunikationshistorie sehen – jedes postalische Schreiben, das archiviert wurde, jeden Chat, jede Mail.

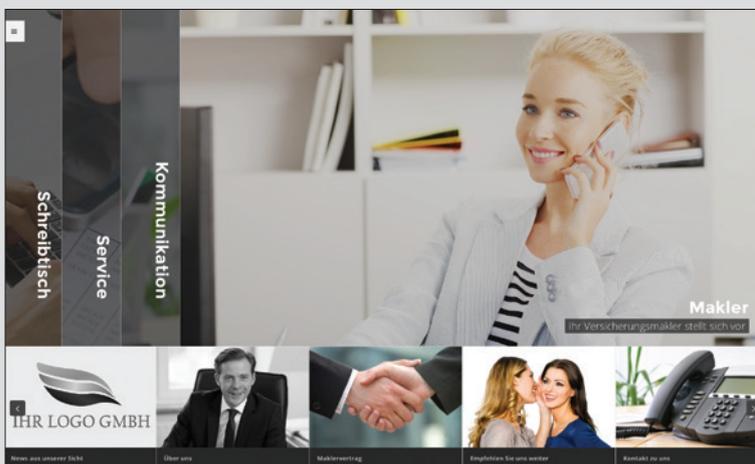
Oliver Drewes

„Es war uns wichtig, dass der ‚Sekretär‘ als Angebot des Maklers wahrgenommen wird.“

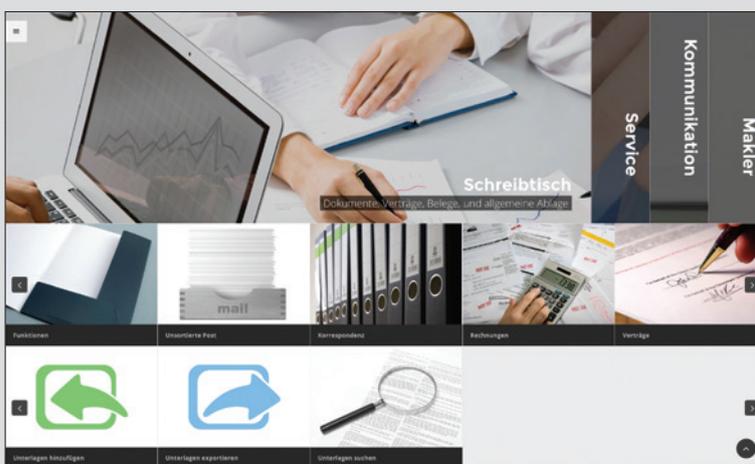
Eine solche Übersicht gibt es darüber hinaus für sämtliche über den „Sekretär“ empfangenen und versandten Schreiben. Zudem kann der Makler sich und sein Unternehmen ansprechend präsentieren und dem Kunden verschiedene Informationsangebote unterbreiten, die per Klick an- und abzuwählen sind: Infobriefe, Newsletter, Terminhinweise, Benachrichtigungen bei Posteingang oder auch Push-Meldungen. Welche Meldungen per Push aufs Nutzer-Handy geschickt werden, ist wiederum eben- ➤

Top in Funktion und Design

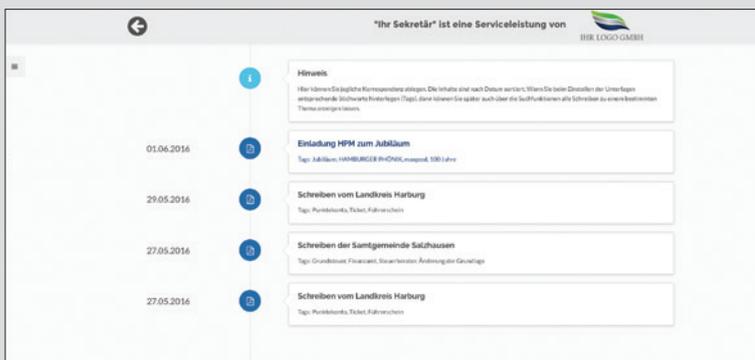
Der „Sekretär“ macht auf verschiedensten Endgeräten eine blendende Figur - hier auf einem klassischen PC oder Tablet.



↑ Ansprechende Übersichtlichkeit: Klare Strukturen und intuitive Bedienbarkeit standen bei der Programmierung – neben der Funktionsvielfalt – im Vordergrund.



↑ Mit ein paar Klicks können die Nutzer Dokumente hoch- oder auf ihr Gerät heruntergeladen. Auch die gesamte Post kann automatisch integriert werden.



↑ In Zeitleisten werden den Nutzern etwa bestimmte Dokumente oder Kommunikationsverläufe angezeigt – nichts geht verloren.

» falls individuell einstellbar – von situativen Versicherungsangeboten bis hin zu Wetterwarnungen ist vieles möglich.

Und das gilt auch für die App, deren Funktionen in Gänze darzulegen eine halbe poolworld-Ausgabe füllwürde, denn sie kann weit mehr als ein reales Büro. So werden die Kunden mittelfristig Rechnungen nur fotografieren müssen, um eine entsprechende Überweisung zu initiieren. Ihr Kapitalanlagendepot können sie einsehen und bald auch Transaktionen über den „Sekretär“ tätigen. Es gibt einen Sperrservice für Kreditkarten, einen extra gesicherten Datensafe, in dem man beispielsweise Passkopien oder andere persönliche Daten hinterlegen kann, eine Vorsorgerubrik für Verfügungen und Notfallnummern (die auch der Makler gegebenenfalls kontaktieren kann) sowie Online-Vergleichsrechner für Versicherungen, Strom, Telekommunikation oder auch Reisen. Weiterhin werden News integriert, die allgemein oder versicherungsrelevant sein und auch vom

Makler stammen können. Der Kunde findet immer wieder neue Sonderangebote aus dem Netz und kann Mehrwerte beim Online-Einkauf – Prämien oder Punkte für Aktionen wie „Schulengel“

Oliver Drewes

„Unsere Technik ist darauf ausgelegt, ständig um neue Funktionen zu wachsen.“

– mitnehmen. Und schließlich sei noch auf die Smart-Home-Steuerung hingewiesen, ein Bereich, der sicherlich in der Zukunft noch viele Innovationen bringen wird. Zunächst steht maxpool derzeit mit einem Hersteller für Online-Alarmanlagen in Verhandlungen für besonders gute Konditionen. Sicherlich werden Kunden in Kürze über die App eine Alarmanlage, später auch Lichtstimmungen und weitere „intelligente“

Geräte wie Heizungen steuern können.

Die Entwicklung der Software wird niemals abgeschlossen sein, wie Drewes hervorhebt: „Unsere Technik ist darauf ausgelegt, ständig um neue Funktionen zu wachsen. Schon bald werden die Nutzer einen großen Teil ihres Lebens damit managen können, wobei sie immer ganz allein entscheiden, welche der Funktionen sie nutzen möchten. Und wenn sich das Leben ändert, zum Beispiel durch neue Technologien, dann spiegelt der ‚Sekretär‘ das wider. Die Zukunftstauglichkeit und die Ausbaumöglichkeiten standen bei unseren Entwicklungen stets im Fokus. Aus Makler- und aus Kundensicht ist nichts ärgerlicher als ein Technikwechsel im laufenden Betrieb. Und als unabhängiger Dienstleister sind wir und der Makler gemeinsam dafür prädestiniert, dem Kunden eine solch umfassende Verwaltungsplattform zu bieten. Unabhängig vom Produkt, technisch innovativ und durch den Makler selbst vor Ort beim Kunden präsent.“



Wie sich Servicepakete auszahlen können

Die Servicepakete von maxpool bieten Kunden und Maklern jede Menge Mehrwerte, deren Endpreis der Makler festlegt. Die Erfahrung zeigt, dass das Gros der Kunden Gebühren bis 15 Euro als fair empfindet.

Servicepakete	 Bronze	 Silber	 Gold
	Leistungspaket des Maklers 1 max-Servicepaket 1	Leistungspaket des Maklers 2 max-Servicepaket 2	Leistungspaket des Maklers 3 max-Servicepaket 3
Pricing	Endkundenportal „Sekretär“ Freischaltungsstufe 1	Endkundenportal „Sekretär“ Freischaltungsstufe 2	Endkundenportal „Sekretär“ vollständig freigeschaltet, inkl. ScanService für Post
Unverbindliche Preisempfehlung für die Servicevereinbarung	7,50 €	10,00 €	15,00 €
Davon Anteil für maxpool, sofern maxpool das Inkasso für den Makler abwickelt; 12,5 % bzw. Mindestanteil	2,50 €	3,50 €	4,50 €
Verbleibender Anteil des Maklers	5,00 €	6,50 €	10,50 €



Gemeinsam erfolgreich
seit 1998

in Kooperation mit



MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.
Karlsruhe

Zahlt auch bei Versehen

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

- seit Mai 2015 mit dem max-Leistungsschutz im Tarif max-Hausrat-Premium! Kein Deckungsnachteil gegenüber Mitbewerbern im Schadenfall
- marktführendes Preis-/Leistungsverhältnis in allen Tarifvarianten
- keine Fallen im Kleingedruckten: max-Hausrat Premium und max-Hausrat Plus zahlen selbst dann, wenn bei grob fahrlässig verursachten Schäden Obliegenheitspflichten oder Sicherheitsvorschriften verletzt wurden

inkl. maxpool-Leistungsservice + maxpool übernimmt die Produktauswahlhaftung

Der Qualitätspool



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



**Einmal einrichten,
dauerhaft profitieren**

Bei der Einführung des „Sekretärs“ und des damit verbundenen Gebührenmodells erhalten Makler umfassende Unterstützung von maxpool. In einem eintägigen Workshop wird das System – auch im Zusammenhang mit dem

Verwaltungssystem für Makler „maxOffice“ – genauer vorgestellt und mit den jeweiligen Maklerdaten individualisiert. Welche Features enthalten sein sollen, legen die Vertriebspartner ebenso wie das Pricing selbst fest. maxpool steht ihnen daneben auch beim Aufsetzen der Servicevereinbarung mit den Kunden

und beim Abklären des Deckungsumfangs ihrer Vermögensschadenshaftpflichtpolice zur Seite. Auch bei der Ansprache der Bestandskunden hilft maxpool seinen Partnern, etwa mit Infoflyern im Erscheinungsbild des Maklers und mit Ansprache- und sinnvollen Umsetzungskonzepten. Selbstverständlich übernimmt maxpool auch gern die Verwaltung und den Einzug der Gebühren für den Makler. Als Deckungskonzeptionär ist das für maxpool ein Routineprozess.

„Es erfordert anfangs etwas Zeit vom Makler, die Servicevereinbarung für sei-

**Die enthaltenen
Features und das Pricing
legen die Vertriebspartner
selbst fest.**

ne Kunden individuell zu gestalten und alles einmalig einzurichten, damit es zu ihm und seiner Arbeitsweise passt – doch dann verfügt er über ein funktionierendes System, um dauerhaft zusätzliche Gebühren einzunehmen. Und über ein attraktives und zukunftstaugliches Tool, welches ihm die Kundenbindung auch im Zeitalter von Telematik-Tarifen und sonstigen technischen Innovationen der kommenden Jahre dauerhaft erleichtert“, so maxpool-Chef Drewes. Die Endkundenplattform steht ab jetzt zur Verfügung, sobald der Workshop für die Einstellungen absolviert wurde. Auch wenn noch nicht alle Innovationen komplett nutzbar sind, „die Ausprogrammierung der innovativen Mehrwerte wird sicherlich ein Prozess, der niemals abgeschlossen sein wird. Kaum haben wir einen Bereich fertig, wird es neue Ideen geben. Da bin ich mir sehr sicher“, meint Drewes abschließend. Interessierte Makler können sich für weitere Informationen gern an die maxpool-Maklerbetreuung wenden oder sich über die maxpool-Homepage zum Workshop anmelden – und damit schon bald in die Maklerzukunft vorstoßen. ■

Erste Reaktionen zur Neuheit von maxpool

Stimmen von Maklern ...

„Ein ganz neues, großartiges System.“

Ramona Schneider (Lauchhammer)

„Es geht um viel mehr als eine App: ein Endkundenportal. Der Kunde kann im Prinzip seinen gesamten Schriftverkehr über dieses Portal archivieren, so dass seine ganze Ordervielfalt wegfällt. Viele Leute haben ja zu Hause Berge von Papier liegen, die es dann an einem regnerischen Tag mal wegzusortieren gilt – aber dieser regnerische Tag kommt nicht.“

Markus Böttcher (Leer)

„Ein persönlicher Butler in allen finanziellen Dingen.“

Kai Walther (Gelnhausen)

„Der ‚Sekretär‘ wird dazu führen, dass auch Privatkunden sich quasi wie ein kleines Unternehmen darstellen können. Das heißt, sie haben eine eigene Familienverwaltung.“

Norman Argubi (Ahrensburg)

„Die App ist hoch spannend.“

Wenn sie vollends ausgebaut ist, wird das die Zukunft sein. Alles spricht im Moment von diesen Finanz-Apps, aber richtige gibt es noch nicht. Ich denke, dass wir da auf einem guten Weg sind.“

Manfred Irmner (Mengen)

... und Branchenjuristen

„Servicegebühren sind aus meiner Sicht ein probates Mittel für Versicherungsmakler, um sich Dienstleistungen bezahlen zu lassen, die nicht im Zusammenhang mit der Versicherungsvermittlung stehen. Ich glaube, das werden zunehmend mehr Versicherungsmakler in Kürze umsetzen.“

*Rechtsanwalt und AfW-Vorsitzender
Norman Wirth, Kanzlei Wirth
Rechtsanwälte (Berlin)*

„Servicegebühren als Versicherungsmakler einzuführen ist aus meiner Sicht ein Mega-Trend. In einigen Jahren wird das vermutlich die Mehrheit der Versicherungsmakler umgesetzt haben.“

*Rechtsanwalt Stephan Michaelis,
Kanzlei Michaelis (Hamburg)*



**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®

Härtetest bestanden

Die Investmentsparte von maxpool konnte in der aktuellen Brexit-Krise zeigen, was sie kann. Und sie hat noch mehr in petto.



2 016 hält die Investoren in Atem: Das Niedrigzinsumfeld, die Aussichten für die wirtschaftliche Entwicklung in China und den USA, der amerikanische Präsidentschaftswahlkampf und die hohen Schwankungen in den Rohstoffen mit den Rückkopplungen auf die Kapitalmärkte sorgten bereits für Anspannung, die nicht nachließ: Am 23. Juni ging es für Großbritannien und dessen Bevölkerung um die Frage, ob sie weiter-

hin in der EU bleiben wollen oder nicht. Eine Volksabstimmung darüber abzuhalten war ein gewagtes Spiel, das am Ende von allen verloren wurde.

Mit einer knappen Entscheidung – ja fast Pattsituation – wurde die Zukunft für Generationen entschieden!!!

Ironischerweise hatte man sofort, als alle Stimmen ausgezählt waren, den Eindruck, dass sowohl die englischen Politiker als auch der Großteil der Bevöl-

kerung „das gar nicht so gemeint hatte“. Und was die Angelegenheit nicht wirklich besser macht: Vielen Wählerinnen und Wählern und wahrscheinlich auch vielen Politikern war bei der Abstimmung nicht klar, worüber und mit welchen Konsequenzen sie abzustimmen hatten. Hier zeigt sich, dass Bildung (nicht nur Allgemeinbildung – auch wirtschaftliche Bildung) eines der wichtigsten Dinge ist. Nun sollten die ande-

ren Europäer (vor allem die Deutschen) nicht mit dem Finger auf die Briten zeigen; auch hierzulande wäre bei einer Abstimmung zu diesem Thema ein ähnliches Ergebnis herausgekommen.

Es zeigt sich, dass die Politik auf diese Situation nicht vorbereitet ist. Das bringt Spekulationen und Unsicherheit mit sich – und das über einen längeren Zeitraum. Schnelle Entscheidungen, wie es weitergehen soll, sind nicht zu erwarten. Und Unsicherheit ist immer ein schlechter Begleiter für die Kapitalmärkte. Das zeigte sich vor allem am 24. morgens, als man völlig geschockt wegen der „Brexit-Entscheidung“ den Eindruck erhielt, eine zweite Lehman-Pleite wirke sich global aus. Über 10 Prozent betrug die Maximalverluste in manchen Aktienindizes nur an diesem einen Tag beziehungsweise in den ersten Stunden.

Doch wie geht es nun weiter?

Zunächst muss sich die Politik sammeln und klare Verhältnisse schaffen. Aufräumarbeiten also. Die EU selbst muss sich reformieren, sie muss transparenter, besser werden und die Wähler mitnehmen. Gleichzeitig muss den Briten die Pistole auf die Brust gesetzt werden, jetzt auch ihre Entscheidung schnell in die Tat umzusetzen, um einem schleichenden Verfall Europas und Nachahmern entgegenzuwirken. Das sind große Herausforderungen für die EU. Das kann ein Weckruf sein und möglicherweise die letzte Chance für Europa. Wenn die nicht genutzt wird, wird es Europa als Ganzes schwer haben.

Welchen Mehrwert konnten maxpool-Partner aus dieser insgesamt unerfreulichen Situation mitnehmen und welche Lehren zieht man als Produkthanbieter aus solchen Krisen?

Das Investment-Team hat in Abstimmung mit unseren Kooperationspartnern auf volle Transparenz sowie maximale und schnelle Information gesetzt. Am Tag nach dem Referendum – gleich morgens um acht Uhr – ging ein Ad-hoc-Newsletter von maxpool an alle Investment-Makler, mit der Einladung, sich um zehn Uhr

in einem Webinar der DWS und/oder um elf Uhr in einem Webinar von Fidelity über das aktuelle Geschehen und dessen kurz-, mittel- und langfristige Auswirkungen zu informieren.

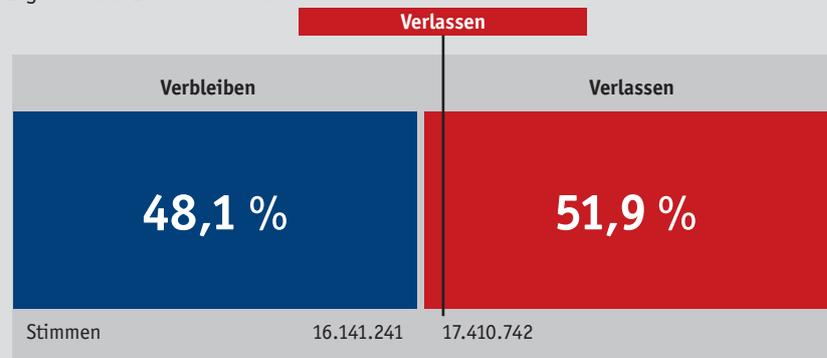
Des Weiteren wurde an diesem Tag mehr als klar, wie wichtig flexible Investmentlösungen sind, die ad hoc reagieren und umschichten können.

Noch vor dem Referendum setzte der Anlageberater der Strategien „maxInvest Reserve“ und „maxInvest Absolute Return“ den Währungsanteil in GBP auf 0 Prozent. Alle Depots waren save. Am 24. Juni morgens bereits reagierte auch die DWS, um sich in der Strategie „maxInvest ETF balance“ neu auszurichten. Hier zeigt sich die umsichtige Vorgehensweise unserer Partner und Anlageberater. Ihr Ziel ist es einerseits, möglichst hohe Erträge zu erwirtschaften. Andererseits jedoch handeln sie so, dass sie das ihnen anvertraute Vermö-

gen möglichst vor Verlusten schützen. Wir werden Ihnen in dieser Ausgabe des Investment SPEZIAL mehr Diversifikation für Ihre Kunden sowie neue und kreative Absatzmöglichkeiten vorstellen. Lassen Sie sich auf innovative Lösungen im Bereich Immobilien in kleinsten Mengen beim Thema Self Storage ein. Darüber hinaus haben wir uns mit unserem Kooperationspartner Fidelity dem Modell der fondsgebundenen betrieblichen Vorsorge gewidmet. Nicht nur die private Vorsorge leidet unter der andauernden Niedrigzinsphase; gerade im Mittelstand, in welchem vor allem versicherungsförmige Durchführungswege verbreitet sind, steht die betriebliche Vorsorge vor erheblichen Herausforderungen. Schaffen Sie als maxpool-Partner Mehrwerte und entdecken Sie Ihr Geschäftsmodell mit fondsgebundenen Pensionszusagen und Zeitwertkonten. ■

So hat Großbritannien zum Austritt aus der EU gestimmt

Ergebnis des EU-Referendums



Quelle: Electoral Commission; amtliches Endergebnis, Wahlbeteiligung: 72,2 Prozent



Eric Förster
Telefon: (0 40) 29 99 40-888
E-Mail: vermögensverwaltung@maxpool.de

Doppeltes Fondsvermögen erhöht Attraktivität in der bAV

maxpool stellt ein Versorgungskonzept vor, das Arbeitgeber und -nehmer anspricht.



Durch gute bAV-Modelle werden KMU für Arbeitnehmer attraktiver.

Das Rentenniveau sinkt, die Lebenserwartung steigt und die Zinsen bleiben niedrig – die Zahl der Rentner, die zukünftig immer länger von weniger Geld leben müssen, dürfte also zunehmen. Und während viele große Konzerne dieses The-

ma schon aktiv angehen, entdecken inhabergeführte Unternehmen mit 10 bis 20 Mitarbeitern das Thema betriebliche Altersvorsorge gerade erst für sich. Bei vielen ist das Thema mit der Direktversicherung aber schon beendet.

Niedrigzinsumfeld verschärft bAV-Nachholbedarf im Mittelstand

Nicht nur die private Vorsorge leidet an der andauernden Niedrigzinsphase, gerade im Mittelstand stehen klassische Formen der betrieblichen Vorsorge vor großen Herausforderungen, weil dort vor allem versicherungsförmige Durchführungswege verbreitet sind. Und gerade die stehen unter zunehmendem Druck.

Gute bAV-Lösungen steigern die Attraktivität als Arbeitgeber

Während große Unternehmen in Deutschland bereits umfangreiche Erfahrungen mit attraktiven fondsbasierten Vorsorgekonzepten gesammelt haben, besteht gerade im Mittelstand großer Nachholbedarf.

Fidelity zählt international zu den führenden Anbietern der betrieblichen Altersvorsorge. Schon seit 2006 bietet Fidelity nationalen und internationalen Unternehmen in diesem Bereich ein umfassendes Leistungsspektrum an, das von marktspezifischen Kapitalanlagelösungen über die Administration von Zeitwertkonten bis hin zur beitragsorientierten Altersvorsorge reicht. Diese Expertise möchte Fidelity nun auch mit kostengünstigen und standardisierten Modellen mittelständischen Unternehmen zugänglich machen. Herzstück ist eine moderne Vorsorgeplattform, die der Fidelity-Partner PensExpert entwickelt hat. Auf ihr lassen sich passgenau folgende Lösungen für mittelständische Kunden abbilden:

1. Ausfinanzierung von Pensionsrückstellungen

2. Neueinrichtung einer GGF- und Führungskräfteversorgung
3. Zeitwertkonten

Betriebliche Altersversorgung

Von den fünf Durchführungswegen der betrieblichen Altersversorgung ist die klassische unmittelbare Pensionszusage immer noch der bedeutendste in deutschen Unternehmen. Das betriebliche investmentfondsbasierte Vorsorgekonto „PensFlex“ – als Direktzusage – wird aufgrund der hohen Flexibilität gerade auch für die Gestaltung neuer beitragsorientierter Pensionspläne verwendet.

Gründe für die Gestaltung einer modernen Direktzusage

Innovative betriebliche Versorgungskonzepte können Teil einer attraktiven Gesamt-Vergütungsstruktur sein. Arbeitnehmer wollen ein effizientes Versorgungsinstrument der betrieblichen Altersvorsorge zur Ergänzung der gesetzlichen Rente, und Arbeitgeber brauchen Lösungen, die kalkulierbar bleiben und ohne großen Aufwand durchführbar sind. Die Entgeltumwandlung aus dem Bruttogehalt ermöglicht dem Arbeitnehmer einen höheren Spareinsatz, und durch die professionelle Fonds-

anlage ergeben sich attraktive Renditechancen. Zudem sind die gezahlten Beiträge komplett über die überbetriebliche PensTrust Treuhand insolvenzgeschützt.

Klare Struktur mit vielen Möglichkeiten

Verschiedene Einzahlungsmöglichkeiten, eine passende Kapitalanlage, eine übersichtliche Konten- und Kostenverwaltung und ein kostengünstiger Insolvenzschutz sind wichtige Elemente des Versorgungskonzepts von PensExpert und Fidelity.

Die Beiträge werden in Investmentfonds angelegt. Im Vergleich zu anderen Versorgungsmodellen haben Arbeitgeber größere Flexibilität sowohl bei der Gestaltung des Pensionsplans als auch bei der Kapitalanlage. Unternehmen können die betriebliche Altersversorgung auf den individuellen Bedarf der Arbeitnehmer abstimmen. Einzige Prämisse: Der Arbeitgeber trägt dafür Sorge, dass die Summe der eingezahlten Beiträge im Leistungsfall zur Verfügung steht.

Vorteile für Unternehmen

- Steigern der Unternehmensattraktivität am Arbeitsmarkt 

Die Vorteile des Zeitwertkontos auf einen Blick

Vorteile für Arbeitgeber

Aufbau einer Arbeitnehmer- oder gemischt finanzierten Vorruhestandsregelung

Wettbewerbsvorteile bei der Gewinnung und Bindung qualifizierter Fach- und Führungskräfte

Insolvenzschutz über die überbetriebliche Fidelity Treuhand

Geringe Belastung der eigenen Ressourcen

Schlanke und kostengünstige Gesamtlösung durch Service aus einer Hand

Vorteile für Arbeitnehmer:

Flexible Gestaltung der Lebensarbeitszeit

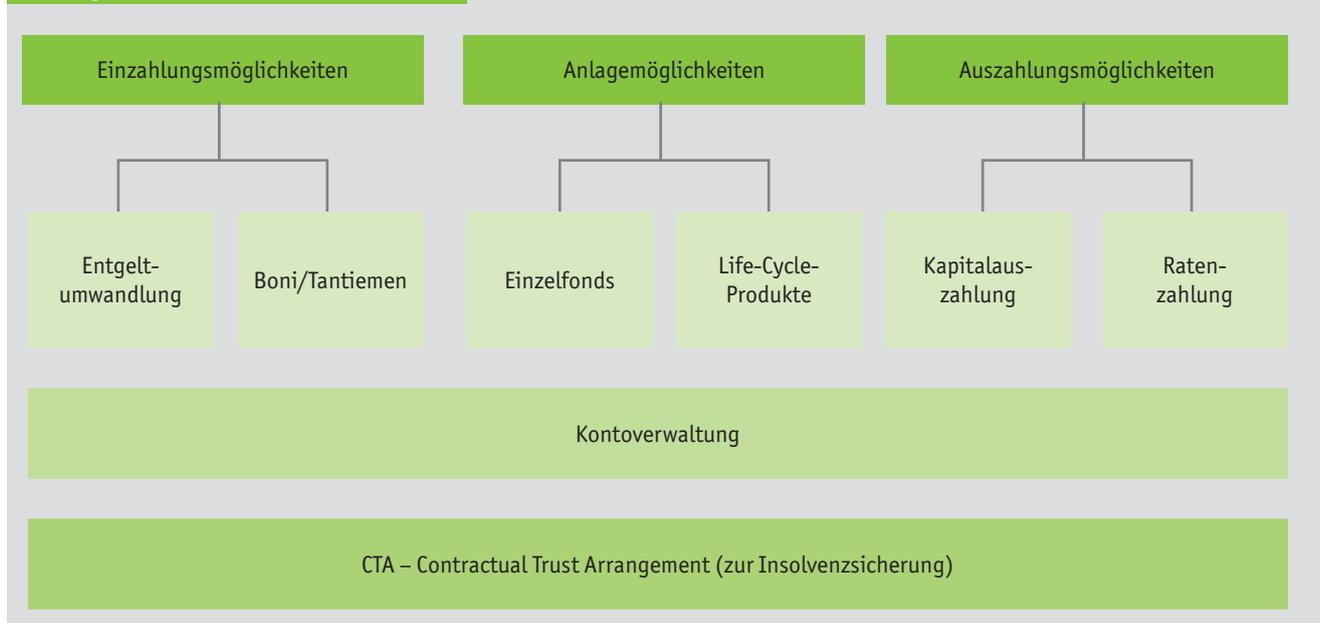
Vorzeitiger Ausstieg aus dem Berufsleben ohne Einbußen bei der gesetzlichen Rente

Höherer Spareinsatz durch Umwandlung aus dem Bruttogehalt

Attraktive Renditechancen durch professionelle Fondsanlage

Insolvenzschutz der gezahlten Beiträge

Lösungen für mittelständische Kunden





- Gewinnen, Binden und Motivieren der „besten Talente“
- Gewährleisten der personellen Funktionsfähigkeit des Unternehmens trotz des demografischen Wandels
- Verstärken der Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen

Vorteile für Mitarbeiter

- Attraktive Möglichkeit zum Sichern des Lebensstandards im Alter
- Lösung zur völlig flexiblen steuer- und gegebenenfalls sozialversicherungsfreien Bruttoanlage
- Renditechancen in Zeiten sinkender Überschüsse in herkömmlichen Vorsorgeprodukten und niedriger Zinsen

Zeitwertkonto

In der Praxis klafft eine Lücke zwischen dem offiziellen Rentenalter und dem tatsächlichen Ende der Arbeitszeit, die mit einer Heraufsetzung des Rentenalters noch größer werden wird. In der Regel führt ein vorzeitiger Ruhestand in den meisten Fällen zu Kürzungen bei der gesetzlichen Rente. Hier können Zeitwertkonten Abhilfe schaffen und bieten eine

effiziente Möglichkeit, die Arbeitszeit zu flexibilisieren, etwa durch die Inanspruchnahme von Sabbaticals, Pflege- und Elternzeiten oder Weiterbildungen.

Während sich der Arbeitnehmer mit

Zuschüsse des Arbeitgebers sind möglich – sie erhöhen die Attraktivität des Modells.

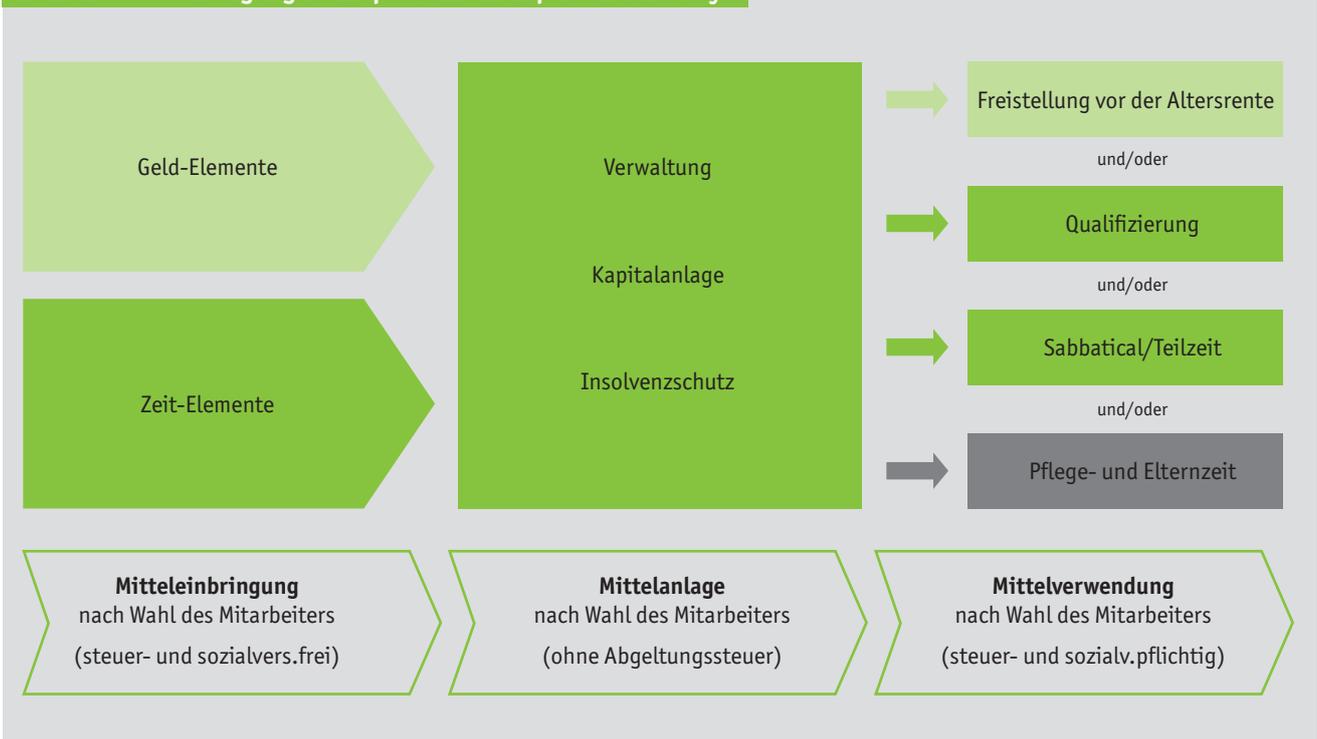
einem Zeitwertkonto seinen Vorruhestand durch Lohnverzicht und Arbeitgeberbeiträge finanziert, profitiert der Arbeitgeber durch eine bessere Planbarkeit des individuellen Vorruhestands. Eine Flexibilisierung der Arbeitszeit, zum Beispiel durch Sabbaticals, kann zudem die Motivation erhöhen, länger beim Unternehmen zu bleiben.

Zeitwertkonten basieren auf einer Vereinbarung zwischen dem Arbeitgeber und seinen Mitarbeitern, nach der Teile der Vergütung in ein Zeitwertkonto eingebracht und für bezahlte Freistellungszeiten genutzt werden (Zeitwert-

konten fallen nicht unter das Betriebsrentengesetz). Einbringungen können aus dem laufenden Lohn und Gehalt, aus Bonifikationen, aber auch in Form von Überstunden und Resturlaub erbracht werden, wobei Letztere zum Zeitpunkt der Einbringung in Geld umgerechnet werden. Zuschüsse des Arbeitgebers sind möglich – durch sie kann die Attraktivität des Modells für den Arbeitnehmer zusätzlich erhöht werden.

Als Kapitalanlage bieten sich zum Beispiel Investmentfonds an, da neben der Höhe der Einzahlungen eine attraktive Rendite für den Erfolg des Zeitwertkontos und somit die Verlängerung der Auszahlungszeiträume ausschlaggebend ist. Möchten Sie mehr zu dieser Dienstleistung erfahren, setzen Sie sich gerne mit den zuständigen Experten aus dem bAV- oder Investment-Team in Verbindung. Sie benötigen für die Vermittlung des hier vorgestellten Modells keine weiteren Kenntnisse. Unsere Experten kümmern sich bei Bedarf komplett um Ihr Anliegen und Ihren Kunden, auch direkt vor Ort. ■

Elemente des Versorgungskonzepts von PensExpert und Fidelity



Anschluss verpasst? Mitnichten!

Eine Reaktion des maxpool-Chefs Oliver Drewes auf die gegenüber procontra-online getätigte Aussage des Knip-Gründers Dennis Just, dass klassische Makler den Anschluss verpasst hätten



nsurTech wächst weiter. Die klassischen Versicherungsmakler haben mittlerweile den Anschluss verpasst.“ So interpretiert der Knip-Chef Dennis Just das Ergebnis einer von dem Digitalmakler selbst durchgeführten Untersuchung, wonach seit Januar 2015 insgesamt rund 1,2 Millionen Menschen die Apps allesmeins, asuro, Clark, Get-Safe, FinanceFox, Friendsurance oder simplr heruntergeladen haben.

Anschluss verpasst? Wenn Anschluss bedeutet, Millionen von Euro in Werbung zu investieren, um sechsstellige Downloadzahlen zu generieren, wovon dann lediglich einige Tausend Kunden mit einer albernen PHV übrig bleiben, dann zähle ich mich gern zu den Spät-

zündern. Einfach nur lächerlich, das Ganze.

Okay, wir sind uns einig: Die Strategie von Knip und vergleichbaren Unternehmen ist eine andere. Downloadzahlen künstlich aufplustern, viel Lärm machen und dann an einen ahnungslosen Investor teuer verkaufen. Eine Exit-Strategie also. Knip als vermeintlicher Marktführer, dass ich nicht lache. Kunden und verantwortungsvolles Handeln sind dabei vollkommen egal. Haftung? Damit können sich dann die Nachfolger von Herrn Just herumärgern. Das ist seine Absicht. Anders ist das Verhalten von Dennis Just nicht erklärbar.

Hat Knip etwas mit „klassischen Maklern“ zu tun? Nein. Warum also beleidigt

Dennis Just dann „richtige“ Makler? Die Antwort liegt klar auf der Hand: um Aufmerksamkeit zu bekommen. Das nennt sich wohl „negatives virales Marketing“. Müssen wir uns derartige Beleidigungen gefallen lassen, weil wir Dennis Just sonst nur die Aufmerksamkeit geben, die er mit seinen Provokationen auf sich ziehen möchte? Ich persönlich finde nicht, dass wir uns von einem Unternehmen, das nur aus Fassade besteht, beleidigen lassen müssen, und ich glaube auch nicht an die genannte Form des Marketings. Insofern kann er gern meine Aufmerksamkeit haben und ich möchte ihm sogar noch einen Rat mit auf den Weg geben: Zieht den Exit bald durch. Der Markt der unabhängigen Makler hat keineswegs den Anschluss verloren, im Gegenteil. Wir formieren uns gerade. In ein bis drei Jahren hat jeder Makler eine (vermutlich bessere) Technik für seine Kunden, als es die Werkstudenten von Knip jemals hinbekommen würden. Egal ob von einem Pool oder von einem Softwarehaus. Dann wird gute Technik mit persönlicher und objektiver Beratung in Kombination zu haben sein, und wir werden uns jede einzelne alberne PHV aus dem Knip-Bestand wieder zurückholen. Und wenn es so weit ist, können die Mitarbeiter von Knip wieder in Ruhe Basketball spielen und sich weiter auf ihr Studium konzentrieren. Vielleicht bekommen die potenziellen Investoren dieser „FinTech-Buden“ solche Kommentare auch mal zu hören und durchdenken mal alles. Ich würde es ihnen und ihrem Geld wünschen.

Auch wenn Herr Just so viel Aufmerksamkeit dann wiederum nicht gewollt hat. ■

Matthias Brauch, langjähriger Geschäftsführer des Vergleichssoftware-Herstellers softfair, wird das Unternehmen auf eigenen Wunsch zum 30. September 2016 verlassen. Seine drei Nachfolger heißen Christoph Dittrich, Tino Paegelow und Alexander Lipp.



Buschfunk

■ ... und Fonds Finanz freut sich

Anfang Oktober tritt der dann ehemalige softfair-Chef Matthias Brauch als Mitglied der Geschäftsleitung in den Münchener Maklerpool Fonds Finanz ein. In seiner Funktion wird er die Bereiche Technik und Innovation verantworten. maxpool-Chef Oliver Drewes gratuliert Brauch und Fonds Finanz: „Mein Partner Daniel Ahrend und ich werden Herrn Brauch sicher auch in seiner neuen Funktion freundschaftlich verbunden bleiben. Die Häuser Fonds Finanz und maxpool inspirieren sich immer wieder gern gegenseitig und haben als unabhängige Servicepartner für Makler gleichlautende Ziele. Insofern wünschen wir Herrn Brauch und unseren Kollegen aus München gemeinsam alles Gute.“ maxpool, andere relevante Poolgesellschaften und auch Fonds Finanz werden die Zusammenarbeit mit softfair dem Vernehmen nach unverändert fortsetzen.

■ Weiterer Abschied von der Klassik-LV

Die Reihe der Versicherer, die der klassischen, also mit Garantiezins unterlegten Lebensversicherung Lebewohl sagen, wird länger. Seit Anfang August haben auch die Württembergische und ihre Schwester Karlsruher das entsprechende Neugeschäft eingestellt. Sie folgen damit Wettbewerbern wie ERGO und

Gothaer. „Hintergrund der Entscheidung sind die nochmals weiter gesunkenen Zinsen“, lautet die wenig überraschende Begründung. Betroffen sind auch Riester- und Rürup-Produkte. Die Lücke füllen sollen neuartige Policen, die auch im Gesamtmarkt auf dem Vormarsch sind – während der Neugeschäftsanteil der Klassik-LV sinkt, von 72 Prozent 2013 auf 59 Prozent im letzten Jahr.

■ Hochwasserschäden vor Vervielfachung?

Es kam ganz dicke im Juni: Wie Alexander Erdland, Präsident des Versicherer-Gesamtverbands GDV, mitteilte, führten die teilweise sintflutartigen Regengüsse zu Rekordschäden (siehe auch Seite 56). Solche Schadenskumulationen dürften sich in Zukunft häufen, wie das Potsdam-Institut für Klimafolgenforschung in einer aufwendigen Studie ermittelt hat. Die jährlichen Schadenskosten, derzeit rund eine halbe Milliarde Euro, sollen sich demnach vervielfachen. Eine Elementarschadensversicherung haben jedoch nur etwa 40 Prozent der deutschen Immobilienbesitzer abgeschlossen – in Bayern, das im Juni besonders stark betroffen war, deutlich weniger. Immer mehr Häuser werden in Zukunft in Starkregensrisikozonen liegen und damit kaum noch versicherbar sein.

■ Kahlschlag bei ERGO

Fast jeder siebte der 14.300 ERGO-Mitarbeiter in Deutschland wird in den kommenden vier Jahren seinen Hut nehmen müssen. Die 2.400 wegfallenden Vollzeitstellen treffen insbesondere den Vertrieb. Im Gegenzug sollen an anderer Stelle 565 neue Jobs entstehen. Der Vorstand um den seit knapp einem Jahr amtierenden Vorsitzenden Dr. Markus Rieß sieht keine Alternative zu dieser drastischen Kostensenkungsmaßnahme. „Wir leisten uns heute mehrere Vertriebsorganisationen und in der Verwaltung aufwendige Prozesse“, erläutert Rieß. Die Gewerkschaft Verdi ist naturgemäß nicht von dieser Lösung überzeugt und nennt die Pläne „brutal“.

■ Vertriebsvorstand verlässt überraschend LV 1871

Ralf Schünemann, der seit 1. Februar 2010 den Vertrieb der LV 1871 leitete, hat das Unternehmen verlassen. Die Trennung erfolgte im gegenseitigen Einvernehmen, heißt es. Welche beruflichen Pläne der gelernte Betriebswirt aktuell verfolgt, wurde nicht kommuniziert. Hingegen steht die Nachfolge bereits fest. Das Unternehmen teilte mit, dass Vorstandssprecher Wolfgang Reichel bis auf Weiteres die Verantwortung für den Vertrieb der Münchener übernehmen wird.

Mehrwert für Makler!

Mit den Webangeboten von procontra-online stets top informiert.

www.procontra-online.de

Umfassend informiert.

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



Das gefällt mir

procontra auf facebook

Sozial vernetzt.

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

www.facebook.de/procontra



Mutig. Frei und souverän – wir polarisieren.

Ehrlich. Objektiv und exklusiv – wir klären auf.

Fair. Pro und Contra – wir berichten ausgewogen.

procontra online

„Durchschnittsrenditen von 3,64 Prozent p. a.“

Joachim Haid, Versicherungsmakler und Mitgründer der „Initiative pro Riester“, über Dichtung und Wahrheit beim Thema Riester-Rente

poolworld: Was entgegnen Sie der zuletzt häufig – auch aus Politikermund – gehörten Schlussfolgerung „Riester lohnt sich nicht“?

Haid: Was heißt denn „sich lohnen“? Wir haben mal die bisherige Wertentwicklung einiger Riester-Bestände der

„Mit Teilwahrheiten wurden Vermittler und Kunden verunsichert.“

Bayerischen berechnet. Hier kamen wir bei fondsgebundenen Rentenversicherungen auf Werte zwischen 7 bis 14,5 Prozent p. a., bezogen auf den Eigenbeitrag im Verhältnis zum aktuellen Guthaben. Das sind Fakten, die die pauschale Aussage „Riester lohnt sich nicht“ widerlegen. Auch das Institut für Vorsorge und Finanzplanung hat die Wertentwicklung von über 1.200 Riester-Verträgen untersucht, die bereits in der Rentenphase sind. Dabei wurden Renditen von durchschnittlich 3,64 Prozent p. a. nach Kosten und Steuern ermittelt.

poolworld: Aber warum nutzen dann nur 16,5 Millionen Riester,

wenn es doch so lukrativ ist?

Haid: Das „nur“ muss man relativieren. Mit diesen Verträgen haben wir eine Marktsättigung von etwa 50 Prozent. Ich kenne kein anderes Produkt, das dies in so kurzer Zeit erreicht hat.

poolworld: Ein Fünftel der Verträge ruht jedoch, und 2012 lag die Zahl der Riester-Verträge unwesentlich unter den heutigen Zahlen. Warum stagniert der Absatz, trotz einiger Verbesserungen wie zum Beispiel höherer Kinderzulage und Bonus für unter 25-Jährige?



Haid: Ein Teil der Verträge ruht, weil viele Sparer den Anbieter aufgrund von Leistungsverbesserungen gewechselt haben. Anstatt den Vertrag dann teilweise mit Verlust zu übertragen, wurde er beitragsfrei gestellt und beim neuen Anbieter ein neuer Vertrag abgeschlossen.

poolworld: Das heißt aber auch, dass man nicht wirklich neue Sparer von Riester überzeugen konnte, sondern bestehende in bessere Verträge gebracht hat. Die Marktsättigung liegt demnach auch nicht bei 50 Prozent.

Haid: Dann liegen wir vielleicht zwischen 40 und 50 Prozent. Da die Zahl der Anspruchsberechtigten aber auch schwankt, gibt es hier keinen festen Wert. Die Stagnation im Absatz führe ich ganz klar auf die Verunsicherung zurück, die Gegner und Kritiker der Riester-Rente in den vergangenen Jahren verbreitet haben. Mit den kommunizierten Teilwahrheiten wurden Vermittler und Kunden gleichermaßen verunsichert.

poolworld: Welche Teilwahrheiten sehen Sie konkret am Werk?

Haid: Etwa wenn kritisiert wird, dass die Riester-Rente auf die Grundsicherung im Alter angerechnet wird. Zunächst einmal ist das ein Fakt und richtig. Aber auf der anderen Seite ist das kein exklusives Thema der Riester-Rente, da alle legalen Einnahmen (gewisse Freibeträge zum Beispiel für Mini-Job als Rentner mal ausgenommen) und alle legalen Vermögen (ausgenommen sehr geringe Freibeträge) auf die Grundsicherung angerechnet werden. Auch eine Rente aus einer privaten Rentenversicherung wird angerechnet, nur wird diese in der Ansparphase staatlich eben nicht gefördert. Auch selbst genutzte Immobilien werden auf Angemessenheit geprüft und gegebenenfalls angerechnet. Was angemessen ist, ist gesetzlich geregelt. Weiterhin spiele ich auch darauf an, dass häufig pauschale Aussagen getroffen werden, wie „Die

Riester-Rente rentiert sich nicht“. Beweise? Begründungen? Meistens Fehlanzeige. Und wenn Nachweise gebracht werden, sind diese häufig fehlerhaft beziehungsweise berücksichtigen nicht oder nicht vollständig die Förderung.

poolworld: Wer hat Ihrer Meinung nach Riester am wenigsten verstanden? Die Kunden, die Vermittler, Politiker, die Anbieter selbst oder alle?

*„Kein anderes Produkt hat
in so kurzer Zeit
eine Marktsättigung von
50 Prozent erreicht.“*

Haid: So pauschal kann man das nicht beantworten. Es gibt tatsächlich viele Politiker, die das Prinzip einer Rentenversicherung und die Funktion der Riester-Rente nicht verstanden haben. Auch bei den Medien muss man unterscheiden, wer das Thema nur polarisierend und wer es sachlich und objektiv betrachtet. Auch haben nicht alle Vermittler verstanden, was eigentlich eine Rentenversicherung ist, ganz gleich über welche Vorsorgeschicht wir sprechen.

poolworld: Was ist denn eine Rentenversicherung?

Haid: Eine Rentenversicherung sichert das biometrische Langlebigerisiko ab. Das klingt relativ banal, aber man muss es auch verstehen. Es erfordert also ganz einfach einen Risikobeitrag im monatlichen Zahlbeitrag. Der häufigste Fehler – und zwar von Vermittlern und auch Anbietern – ist jedoch, dass eine Rentenversicherung als Sparprodukt angesehen und verkauft wird. Eine Rentenversicherung ist kein Sparprodukt, sondern eine reine Absicherung des Langlebigerisikos.

poolworld: Dennoch müssen sich Vorsorgeprodukte auch messen lassen,

wobei man zwangsläufig bei der Frage landet: Lohnt sich Riester oder nicht? Warum gibt es über diese einfache Formel so gegenteilige Ergebnisse?

Haid: Die Berechnungswege, die zu dem Ergebnis kommen: „Riester lohnt sich nicht“, lassen oftmals die Förderungen komplett außen vor. Hierbei muss man auch klarstellen, was „sich lohnen“ im Zusammenhang mit Riester bedeutet. Das Produkt entsprang aus einer Rentenreform unter Walter Riester, die das Rentenniveau eines Eckrentners von 70 auf 67 Prozent reduzierte. Die Förderung über Zulagen und Steuervorteile sollte es ermöglichen, diese zusätzliche Lücke wieder zu schließen.

poolworld: Die Riester-Rente ist also keine zusätzliche Altersvorsorge?

Haid: Richtig, sie ist lediglich dafür gedacht, wieder auf das Rentenniveau vor der Reform zu kommen. Hätte Walter Riester seinen ursprünglichen Plan, nämlich Riester verpflichtend einzuführen, durchgesetzt, würden wir diese ganzen Diskussionen gar nicht führen.

poolworld: Die von den Anbietern erhobenen Kosten werden ebenfalls häufig kritisiert – zu Recht?

Haid: Natürlich gibt es viele verschiedene Riester-Angebote mit ganz unterschiedlichen Kostensätzen. Ein großer Fehler, der leider gerade von Verbraucherschützern sehr häufig begangen wird, ist, die Kosten von Riester-Sparplänen mit denen von Riester-Rentenversicherungen zu vergleichen und zu argumentieren: Riester-Sparpläne seien deutlich günstiger als Riester-Rentenversicherungen. Das ist in der Ansparphase richtig, dabei vergessen wird aber der Übergang in die Rentenphase. Denn bei Riester-Sparplänen wird die Absicherung des biometrischen Langlebigerisikos erst bei Rentenbeginn mit den dann geltenden Rechnungsgrundlagen abgeschlossen. Und das kann dann richtig teuer werden. ■

„Wir sprechen von stabilen, stetigen Renditen“

Klaus-Peter Klapper von der Stuttgarter erklärt und bewertet Indexpolice.

poolworld: Was ist für den Kunden das Besondere an Indexpolice im Vergleich zur Kapitallebensversicherung?

Klaus-Peter Klapper: Bevor wir zu Indexpolice kommen, ist es zunächst einmal wichtig, zwischen einer Kapitallebensversicherung und einer Rentenversicherung zu unterscheiden. Bei einer Kapitallebensversicherung erhält der Kunde eine einmalige Kapitalzahlung. Der Fokus liegt daher auf dem Vermögensaufbau. Mit einer Rentenversicherung hat der Kunde vorrangig seine lebenslange Altersrente im Blick. Hier liegt der Fokus also auf der Altersversorgung. Indexpolice sind Rentenversicherungen. Sie sind eine Antwort auf das aktuelle Niedrigzinsumfeld. Um die bestehenden Versorgungslücken im Alter abzudecken, wünschen sich die Kunden eine angemessene Rendite. Doch die reicht bei klassischen Rentenversicherungen heute nicht mehr aus. Gleichzeitig ist der Sicherheitsbedarf der meisten Kunden nach wie vor sehr hoch. Indexpolice versuchen, beide Wünsche zu erfüllen. Es handelt sich bei ihnen im Prinzip um klassische Rentenversicherungen, denn das Guthaben bleibt immer im Sicherungsvermögen des Versicherers. Zum Rentenbeginn garantieren die meisten Produkte die eingezahlten Beiträge. Daraus erhalten die Kunden eine garantierte lebenslange Mindestrente. Im Unterschied zu klassischen Produkten wird aber bei Indexpolice mit den Überschüssen eines (Index-)Jahres die Beteiligung an der Wertentwicklung eines Index

finanziert. Bei positiven Indexentwicklungen wächst das Guthaben. Bei einer negativen Entwicklung bleibt es unangetastet. Nur die Überschüsse sind verloren. Bei rein klassischen Kapitallebens- beziehungsweise Rentenversicherungen hat der Kunde nicht die Möglichkeit, sich in dieser Form an den Kapitalmärkten zu beteiligen.

poolworld: Was hat es mit der am Markt verbreiteten Cap-Lösung auf sich?

„Der Kunde muss verstehen können, worin der Nutzen für ihn liegt.“

Klapper: Bei Indexrenten generell partizipiert der Kunde nicht in vollem Umfang an positiven Indexentwicklungen. Grund hierfür ist das begrenzte „Investitionsbudget“, nämlich die Überschüsse. Das Cap-Modell ist das am weitesten verbreitete Modell dafür, wie der Versicherer den Kunden an der Entwicklung eines Index beteiligt. Der Begriff Cap bezeichnet die Obergrenze für die Beteiligung des Kunden an der Indexentwicklung. Positive Monatsrenditen werden nur bis zum Cap berücksichtigt, negative dagegen voll. Aus den einzelnen Monatsrenditen wird dann die Jahresrendite zusammengezählt.

poolworld: Wie bewerten Sie diese Lösung?

Klapper: Wir halten die Cap-Lösung

nicht für die beste Lösung im Indexmarkt. Viele Indexprodukte partizipieren beispielsweise am Euro Stoxx. Wenn man sich anschaut, wie sich dieser entwickelt hat, und dann die Rendite des Kunden damit vergleicht, stellt man fest: Nach der Cap-Berechnung kommt eine ganz andere Rendite heraus. Sie liegt viel niedriger. Und wir halten das Cap-Modell nicht für einfach. Hinzu kommt, dass Cap-Modelle gerade in volatilen Märkten unerwünschte Effekte erzeugen: Schon ein bis zwei stark negative Monate können das ganze Indexjahr zu einer „Nullrunde“ für den Kunden machen. Grund: Negative Monate werden wie oben erwähnt voll angerechnet, die positiven Monate aber nur bis zum Cap gedeckelt. Wir bei der Stuttgarter wenden keinen Cap an, sondern eine jährliche Partizipationsquote. Somit schaut der Kunde einmal im Jahr, wie die Jahreswertentwicklung des Index war. Dann nimmt er die Partizipationsquote, zum Beispiel in diesem Jahr 82 Prozent, und multipliziert sie einfach mit der Indexentwicklung. Schon kennt er seine Rendite. Das halten wir für einfach und transparent. Tendenziell schneidet diese Lösung vor allem in Jahren mit hoher Volatilität besser ab. Warum? Da bei uns die Jahresentwicklung relevant ist, fallen einzelne negative Monate weniger ins Gewicht.

poolworld: Sind einfache Produkte alleine deswegen im Vorteil, weil der Makler sie besser erklären kann?

Klapper: Einfache Produkte lassen sich einfach erklären, das ist natürlich ein

großer Vorteil. Ob das Produkt zudem weitere Vorteile für den Kunden hat, hängt aber nicht alleine davon ab, wie einfach es sich erklären lässt. Niemand kann genau erklären, wie ein iPad oder ein Smartphone funktioniert. Das ist bei diesen Geräten aber nicht entscheidend. Der Kunde muss verstehen können, worin der Nutzen für ihn liegt, und dieser muss sich bestätigen. Entscheidend ist deshalb: Ist die Struktur, die Konzeption des Produkts so angelegt, dass sie langfristig das Produktversprechen halten kann? Das können Ratingagenturen oder Fachleute analysieren und bestätigen. Und natürlich kann das auch ein gut ausgebildeter Makler bis zu einem gewissen Punkt nachvollziehen. Das Produkt für den Endkunden so transparent zu machen, dass er die Funktionsweise im Detail versteht, wird uns vermutlich nicht vollständig gelingen. Aber wir können zeigen: Was ist das Ziel und werden wir das im Ergebnis nachhaltig erreichen? Ich glaube, wir müssen dem Kunden mehr das langjährige Renditepotenzial bei der gleichzeitigen Sicherheit zeigen. Hinzu kommt das Langlebigkeitspotenzial, dass wir nämlich eine lebenslange Rente abbilden. Diese Vorteile sollten dem Kunden vermittelt werden.

poolworld: Ist hier eine Indexpolice ihrer Ansicht nach die richtige Wahl?

Klapper: Wie schon angeschnitten, sind wir überzeugt, dass der Kunde mit einer Indexpolice sowohl Chancen auf mehr Rendite nutzen als auch seinem Sicherheitsbedürfnis gerecht werden kann. Der Kunde erhält 100 Prozent Bruttobeitragsgarantie, er verliert also nichts. Er erhält eine lebenslang garantierte Rente. Hinzu kommt durch die Indexpartizipation die neudeutsch „Upside-Potenzial“ genannte Chance, mehr Rendite zu erwirtschaften als bei einer rein klassischen Anlage. Natürlich reden wir hier nicht von Utopie-Renditen von 10 Prozent im Jahr. Wir sprechen von stabilen, stetigen Renditen. Wenn wir zum

Beispiel Daten aus der Vergangenheit anlegen, dann kommen wir auf gute gleichmäßige Renditen von 4 oder 5 Prozent. Indexpolice sind prinzipiell sehr seriöse Produkte. Und wir von der Stuttgarter haben mit index-safe ein überzeugendes Konzept entwickelt, das uns im Markt unterscheidet.

poolworld: Mit Kurs- oder Performance-Index?

Klapper: Bei index-safe verwenden wir Performance-Indizes. Über die Vor- und Nachteile von Kurs- und Performance-Index gibt es eine rege Fachdiskussion. Das Schöne bei Indexpolice ist: Der Kunde kauft eine Option, nicht direkt den Index. Beim Kurs-Index kann ich mehr Optionen kaufen, beim Performance-Index kaufe ich weniger Optionen, aber dafür macht er mehr Rendite. Spielentscheidend ist meiner Meinung nach jedoch, wie der Index in Verbindung mit der Option und dem Cap beziehungsweise der Partizipationsquote zusammenspielt und was am Ende des Jahres herauskommt, also was das gesamte Konstrukt leistet. Insofern halte ich die Diskus-

sion „Kurs oder Performance“ nicht für spielentscheidend. Sondern die Frage ist für mich: Was kommt in dem einen Jahr heraus, was im nächsten, was nach fünf oder zehn Jahren? So ein Produkt wird 30 Jahre laufen. Jetzt zeige ich: Im Musterjahr hat der DAX 12 Prozent gemacht, und trotz Cap haben wir noch 9 Prozent Rendite. Im nächsten Jahr macht er aber 0 Prozent, im übernächsten vielleicht wieder 0 Prozent, dann wieder 12 Prozent, und so weiter. In Summe hat er vielleicht 5 Prozent im Schnitt gemacht. Das klingt gut, aber der Kunde musste auch zwei „Nulljahre“ mental überstehen. Deswegen bieten wir von der Stuttgarter

unseren Kunden einen Index, der ruhiger läuft: einen Multi-Asset-Index, der möglichst jedes Jahr positive Renditen bringt. Dabei sind die Spitzen nicht ganz so hoch, aber der Kunde erhält fast immer etwas. ■



Neue Rechte für Bauherren

Noch in diesem Jahr soll ein neues Gesetz zum Bauvertragsrecht verabschiedet werden. Hier sollten Makler auskunftsfähig sein.



Im Juni erfolgte die erste Lesung des Gesetzentwurfs im Bundestag. ↑

Das Bauvertragsrecht soll modernisiert werden. Zu diesem Zweck legte Bundesjustizminister Heiko Maas am 2. März 2016 im Kabinett einen Gesetzentwurf für das Bauvertragsrecht vor. Das Gesetz wurde im Kabinett schließlich beschlossen und gelangte am 10. Juni zur ersten Lesung in den Bundestag ins parlamentarische Verfahren. Im Fokus steht auch eine Änderung bei der kaufrechtlichen Mängelhaftung. Ziel der gesetzlichen Veränderungen ist eine Verbesse-

rung der Stellung privater Bauherren. Hintergrund des Ganzen: Die meisten Bauherren bauen nur einmal im Leben ein Haus. Somit fehlt die Erfahrung und damit auch die Möglichkeit, Ungenauigkeiten im Vertrag zu erkennen. So soll das neue Bauvertragsrecht zum Schutz der Bauherren verändert werden. Makler, die rund um den Hausbau zu Finanzierung und Versicherungen beraten, sollten mit den neuen Bedingungen vertraut sein.

In der ersten Lesung des Gesetzes wurden die Positionen der einzelnen Parteien im Bundestag ausgetauscht. Wie lange dann der Umsetzungsprozess der Reform des Bauvertragsrechts in Anspruch nimmt, ist noch nicht ganz überschaubar. Durch die geplanten Änderungen wird sich auch das Bauvertragsgesetz neu gliedern. Die Punkte Verbraucherbaupvertrag und Baupvertrag kommen hinzu mit der weiteren Untergliederung in Architektenvertrag und Ingenieurvertrag. Diese neue Struktur soll das Verständnis erleichtern. Es betrifft vorwiegend die Paragraphen 631 ff. BGB. Erwartet wird das neue Gesetz noch im Jahr 2016. Trotz gewisser Unsicherheiten ist klar, welche Veränderungen es geben soll. Dies sind:

Stärkung des Widerrufsrechts

Bauherren sollen einen Hausbaupvertrag innerhalb von zwei Wochen widerrufen können. Damit entspricht diese Neuregelung dem allgemeinen Widerrufsrecht, wie in Paragraph 355 BGB „Widerrufsrecht von Verbraucherverträgen“ dargelegt. Damit soll sichergestellt werden, dass auch eine Überlegungsfrist jenseits des Vertragsschlusses besteht.

Präziser Fertigstellungstermin

Im Rahmen des Baupvertrags muss die beauftragte Baufirma verbindlich darüber Auskunft geben, wann der Bauherr mit der kompletten Erstellung des Gebäudes rechnen kann. Dies dient insbesondere der Planungssicherheit; beispielsweise ist dies entscheidend, wenn der Bauherr noch in einem Mietverhältnis lebt und so den richtigen Kündigungszeitraum bestimmen kann. Wie die Praxis zeigt, können jedoch

auch dann noch Zeitverzögerungen eintreten, beispielsweise bei Eigenleistungen. Sind bestimmte Tätigkeiten nur ausführbar, wenn der Bauherr vorher eine Leistung selbst erbracht hat, und ergeben sich aufgrund seiner „Unzuverlässigkeit“ Zeitverzögerungen, so kann dies nicht zulasten des Bauunternehmens gehen.

Verbesserte Transparenz

Ein weiterer wichtiger Punkt für den Gesetzgeber ist eine Transparenz des Bauvertrages. In diesem sollen die einzelnen Leistungsmerkmale so präsentiert werden, dass die Baubeschreibung die einzelnen Leistungen aufführt. Nur damit ist auch eine Vergleichbarkeit bei den Gewerken gegeben. Somit soll der Bauherr die Chance haben, sich bei Teilen der Bauausführung an ein anderes Bauunternehmen zu wenden.

Das Bauunternehmen steht in der Pflicht

Ab und zu kommt es vor, dass von Bauunternehmen fehlerhafte Baumaterialien verwendet werden. Zwar sieht schon die bisherige Regelung vor, dass die mangelhaften Materialien ersetzt werden müssen, jedoch blieben die meisten Bauherren dann auf den Kosten für den Einbau sitzen. Mit der Reform soll nun gelten, dass auch der Ersatzeinbau nicht zulasten des Bauherrn geht. Das Bauunternehmen ist auch hier verpflichtet, für einen kostenfreien Einbau zu sorgen.

Unterlagenherausgabe

Ein weiterer Punkt: Der Bauherr hat auch einen Anspruch auf eine Unterlagenherausgabe durch das Unternehmen. Dieser Punkt betrifft gerade den Bereich Finanzierung, denn Kreditinstitute benötigen diese Unterlagen, um eine Kreditentscheidung zu treffen. Umso wichtiger wird dies, wenn Förderkredite beispielsweise durch die KfW oder Länderförderinstitute Bestandteil der Finanzierung werden sollen.

Kündigung aus wichtigem Grund

Erstmals regelt die Reform des Bauvertragsrechts die Kündigung aus wichtigem Grund. Damit ist eine außerordentliche Kündigung gemeint, wenn für eine der Vertragsparteien das Vertragsverhältnis nicht mehr zumutbar ist. Beispielsweise für einen Bauherrn, der mehrfach die Bauausführung gerügt hat, ohne dass

Erstmals regelt die Reform des Bauvertragsrechts die Kündigung aus wichtigem Grund.

der Bauunternehmer hier Abhilfe geschaffen hat oder schaffen konnte. Nun sollen die Bedingungen und die Rechtsfolgen klar benannt werden. Damit wird die gängige Rechtsprechung ins Gesetz übernommen. Wesentlicher Punkt hierbei ist auch die konkrete Leistungsfeststellung des Bauunternehmers bis zur Kündigung. Auch der Bauherr sollte sich daran beteiligen, um einen möglicherweise langwierigen Rechtsstreit zu verhindern.

Schriftform wird notwendig

Zukünftig gilt nur noch eine Kündigung des Bauvertrages in Schriftform als rechtskonform. Mündliche Kündigungsformen haben damit keine Rechtsverbindlichkeit mehr. Dies dient in erster Linie einer Rechtssicherheit für beide Parteien, damit Streitigkeiten hierzu in Zukunft ausgeschlossen bleiben. Die Schriftform gilt jedoch nicht nur bei der Kündigung, sondern auch bei der Bauabnahme/Bauabschnittsabnahme. Hier gilt jetzt nicht mehr der einfache Widerspruch oder das Verstreichen der Annahmefrist, sondern es ist die Schriftform bei Bauabnahmeverweigerung notwendig. Hieraus muss klar hervorgehen, welche Gründe zur Weigerung der Bauabnahme führten. Wirkt der Bauherr an der Bauabnahme zukünftig nicht mit, so kann es zu einer Zustandsfeststellung kommen. Diese ist jedoch wichtig, falls im späteren Verlauf Mängel sichtbar werden. Dann müsste der Bauherr nachweisen, dass es auch ohne Zustandsfeststellung zu diesem Schaden gekommen ist. Dies dürfte im Falle eines Falles sehr schwierig werden. Daher ist es zukünftig wichtig, dass der Bauherr auch im Rahmen der Bauabnahme aktiv ist und mögliche Mängel schriftlich rügt. ■



↑ Innenansicht des Bundestags

„Noch nie so hoher Schaden in so kurzer Zeit“

Starkregen und Unwetter haben in diesem Frühjahr in Europa Menschenleben gekostet und schwere Sachschäden verursacht. Der GDV setzt für Deutschland eine Schadenssumme von 1,2 Milliarden Euro an. Die Folgen der Ereignisse sind weitreichend.



Die Tiefdruckgebiete Elvira, Friederike und Gisela, die im Mai und Juni weite Teile Deutschlands durchzogen haben, werden die deutschen Versicherungen rund 1,2 Milliarden Euro kosten. Das schätzt der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV); die Ratingagentur Fitch kommt zu einem ähnlichen Ergebnis. „Noch nie haben Unwetter mit heftigen Regenfällen innerhalb so kurzer Zeit so hohe Schäden verur-

sacht“, sagte GDV-Präsident Alexander Erdland nach einer ersten Bestandsaufnahme in Berlin. Zum Vergleich: Im gesamten Jahr 2015 zahlten die Sachversicherer insgesamt rund zwei Milliarden Euro für Schäden durch Naturgefahren – dieser Wert wurde nun innerhalb von knapp zwei Wochen bereits zu 60 Prozent erreicht.

Von den 1,2 Milliarden entfallen rund eine Milliarde auf versicherte Häuser,

Hausrat, Gewerbe- und Industriebetriebe und 200 Millionen auf die Kfz-Versicherer. Der wirtschaftliche Schaden war indes noch weitaus höher, da deutschlandweit nur ein Drittel aller Immobilienbesitzer über eine Elementarversicherung verfügt.

Nicht alle Gebäude waren hinreichend versichert

Grundsätzlich gilt: Überschwemmungsschäden an Häusern und Hausrat können nur dann von der Versicherung ersetzt werden, wenn eine Elementarschadensversicherung besteht. Braunsbach in Baden-Württemberg, das bayerische Simbach am Inn und das rheinland-pfälzische Altenahr waren stark von den massiven Regenfällen betroffen. Jedoch hatten hier nach GDV-Angaben viele Bewohner keine entsprechende Elementarschadensversicherung. Dabei liegen fast alle beschädigten Häuser in Gebieten mit dem geringsten Überschwemmungsrisiko. Die Menschen könnten sich hier also relativ einfach gegen die finanziellen Folgen eines solchen Unwetterereignisses versichern. Insgesamt liegt die Versicherungsdichte für Elementarschäden in Bayern bei 27 und in Rheinland-Pfalz bei 24 Prozent. Der GDV stellte fest, dass sich bundesweit derzeit nur rund 40 Prozent der Hausbesitzer gegen Elementarschäden schützen, obwohl mehr als 99 Prozent aller Gebäude problemlos gegen Hochwasser oder Starkregen versicherbar seien. Auch die verbleibenden, besonders gefährdeten Häuser könnten

fast alle mit Selbstbehalten oder nach individuellen baulichen Schutzmaßnahmen versichert werden, so der GDV.

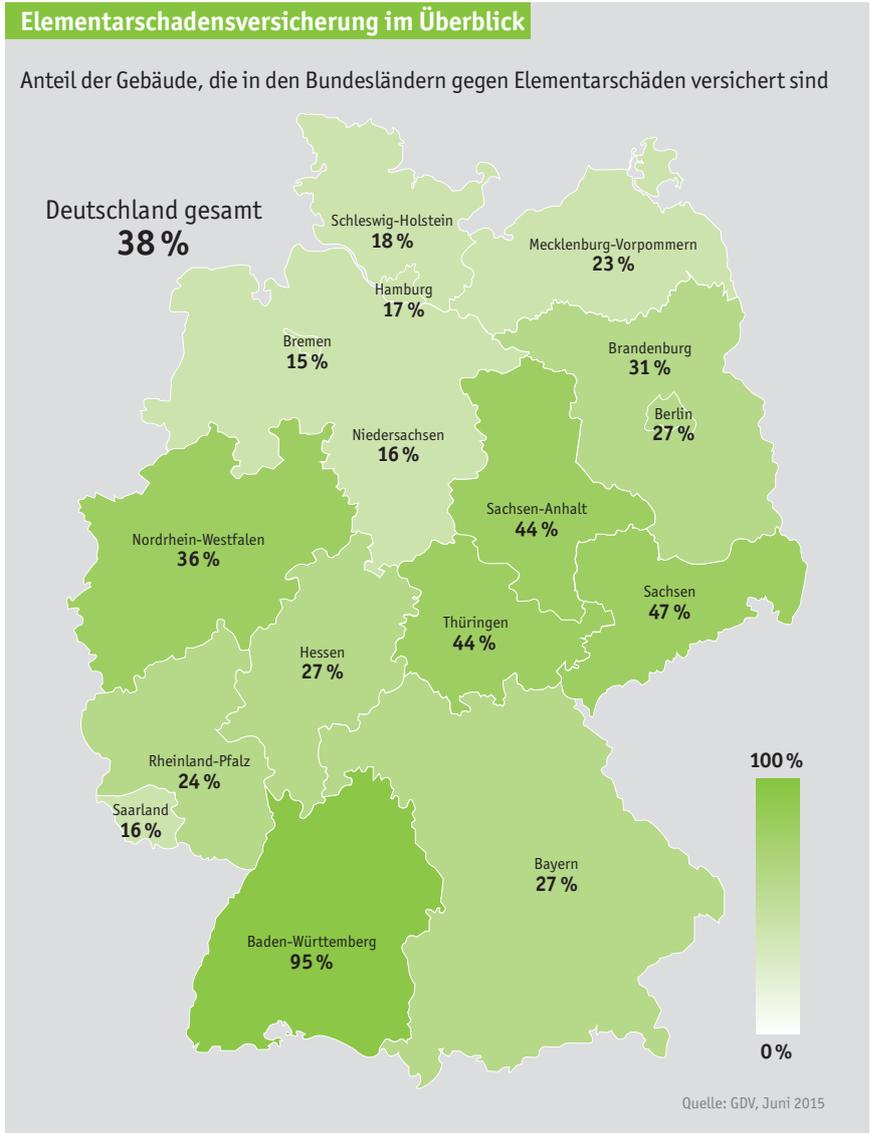
Schäden werden zunehmen

Unwetter, die wie Elvira und Friederike für hohe Schäden sorgen, können einer Studie des Potsdam-Instituts für Klimafolgenforschung zudem traurige Normalität werden. Die Studie wurde im Auftrag des GDV erstellt und vermittelt bedrückende Aussichten: So kann bis

Torsten Jeworrek, Munich Re

„Die Ereignisse zeigen, wie wichtig Schadensprävention ist.“

zum Ende dieses Jahrhunderts mit einer Verdoppelung – schlimmstenfalls gar mit einer Verdreifachung – der Schäden durch Überschwemmungen und Hochwasser gerechnet werden. Eine ebenfalls beunruhigende Bilanz zieht der Rückversicherer Munich Re für das erste Halbjahr 2016: Er stellte fest, dass Naturkatastrophen im ersten Halbjahr 2016 Schäden von 70 Milliarden Dollar verursacht haben – davon waren 27 Milliarden Dollar versichert. Im Vergleich zum Vorjahr ging die Zahl der Naturkatastrophen zwar von 400 auf 350 zurück, diese sorgten dafür aber für deutlich höhere Schäden. 2015 lagen die Schäden noch bei 59 Milliarden Dollar. Ein weiteres Ergebnis der Bilanz: Auffallend waren Unwetterserien in den USA und Europa, heftige Waldbrände in Kanada und das komplette Ausbleiben von Taifunen im nordwestlichen Pazifik. Vorstandsmitglied Torsten Jeworrek sagt: „Die Ereignisse zeigen, wie wichtig Schadensprävention ist. Das betrifft den Schutz vor lokalen Sturzfluten ebenso wie erdbebensicheres Bauen in Risikogebieten. Eine gute Nachricht ist, dass durch bessere Baustandards und kluges Vorgehen der Katastrophenhelfer und Behörden Menschen heute schon besser geschützt werden als früher.“



Reaktionen der Politik

Auch in der Politik haben die Unwetter für Folgen gesorgt. Die bereits abgeschlossen erscheinende Debatte um die Einführung einer Pflicht-Elementarschadensversicherung wurde nun neu entfacht. Im vergangenen Jahr sprachen sich die Justizminister der Bundesländer gegen die Einführung einer Pflichtversicherung aus. Stattdessen sollten Versicherungen auf freiwilliger Basis forciert werden. Nun meldet sich Baden-Württembergs Umweltminister zu Wort: „Wir müssen leider davon ausgehen, dass extreme Wetterereignisse mit besonders starkem Regen in Deutschland infolge des Klimawandels im Laufe der nächsten Jahrzehnte an Häufigkeit

und Intensität zunehmen werden. Daher müssen wir uns so gut es geht auf solche Unwetter vorbereiten und Vorsorge treffen, die hiermit verbundenen Schäden möglichst gering zu halten“, erklärt Franz Untersteller. Die Umweltministerkonferenz beschloss im Juni einstimmig Vorschläge, die sich mit dem Thema „Starkregen“ beschäftigen. Einer hiervon befasst sich auch mit dem Thema „Pflichtversicherung für Elementarschäden“. So wird die Justizministerkonferenz aufgefordert zu prüfen, wie die Einführung einer Pflichtversicherung für sämtliche Elementarschäden ermöglicht werden kann. Insbesondere die Absicherung von Starkregenereignissen soll dabei Berücksichtigung finden. ■

Hier liegen die Gewerbe-Schutzlücken

Die deutschen Mittelständler sind lediglich gegen das Regressrisiko einigermaßen umfangreich abgesichert. In allen anderen Gewerbesparten herrscht eine gefährliche Sorglosigkeit vor – Beratung und Risikoaufklärung sind gefragt.



Kein Unternehmer kann ausschließen, auf Schadensersatz verklagt zu werden, ob zu Recht oder zu Unrecht. Dieses potenziell ruinöse Risiko ist den meisten Mittelständlern auch bewusst, und sie ziehen die Konsequenz daraus. Auf 87 Prozent Marktdeckung kommt die Betriebshaftpflicht-Versicherung, wie der letzten „KMU-Studie“ (KMU = kleine und mittlere Unternehmen) der Gothaer zu entnehmen ist. Viel Aufklärungsbedarf gibt es in dieser Gewerbeversicherungssparte also nicht mehr.

Anders stellt sich die Situation hingegen in den weiteren, durchaus ebenfalls wichtigen Sparten dar (siehe Grafik). Auf eine Absicherung der Betriebsgebäude gegen Wasserschäden, Einbruchdiebstahl oder Naturgewalten verzichten mehr als ein Drittel der deutschen Mittelständler. Ob sie alle genügend Liquiditätsreserven für den Fall der Fälle in petto haben? Eher unwahrscheinlich. Vielmehr scheint das Risikobewusstsein bei vielen Unternehmern – ebenso wie

das Wissen um die erhältlichen Schutzlösungen – noch unterentwickelt zu sein. Das gilt umso mehr für die weiteren Gewerbeversicherungen: Ihre elektronischen Geräte haben, Platz drei, 37 Prozent der KMU versichert, gefolgt vom Geschäftsinhalt mit 32 Prozent. Und die in vielen Fällen so überlebenswichtige Betriebsunterbrechungs-Versicherung kommt auf eine Durchdringung von gerade mal 28 Prozent.

Nachholbedarf auch beim Cyber-Schutz

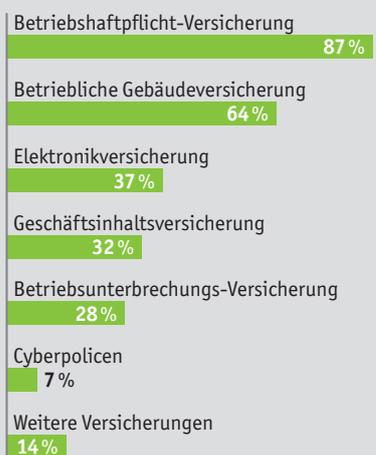
Dass die noch junge Sparte der Cyber-Policen, deren Anzahl am Markt bislang überschaubar ist, einen geringen Marktdeckungsgrad erreicht, überrascht auf den ersten Blick wenig. Der Wert von 7 Prozent allerdings steht im Widerspruch zum durchaus vorhandenen Gefahrenbewusstsein. Denn in der KMU-Studie wurden ebenfalls die am bedrohlichsten erscheinenden Risiken abgefragt, und dabei nannten 26

Prozent der Teilnehmer auch „Hackerangriff/Datenklau“. Hier ist demnach mit einer großen „aktiven“ Nachfrage zu rechnen, nicht zuletzt weil die digitalen Schädlinge und Angreifer aus dem Netz auch in diesem Jahr – und damit nach Durchführung der Gothaer-Umfrage – für viel medialen Wirbel gesorgt haben.

Es gibt also gute Gründe, in die Betriebe zu gehen und den Unternehmern aufzuzeigen, wo ihre Schutzlücken liegen und wie man diese effektiv schließen kann. maxpool leistet hier mit seinen Gewerbespezialisten gern vielfältige Unterstützung – auch und gerade für Maklerpartner, die neu in das vielversprechende Gewerbesegment einsteigen möchten. ■

So sind die deutschen Mittelständler versichert

„Mit welchen Versicherungen sichern Sie Ihre Unternehmen derzeit ab?“



Quelle: Gothaer KMU-Studie 2015; Basis: alle Befragten, n = 1.009, Mehrfachangaben möglich

Bestattung im Heimatland

Ein Vorsorgepaket deckt Aufwand und Kosten ab.



Wer im Ausland lebt, bewahrt stets eine Verbindung zu seiner alten Heimat. So wünschen sich viele in Deutschland lebende Migranten, dass sie in ihrem Heimatland ihre letzte Ruhestätte finden. Dies bedeutet bürokratischen Aufwand und erhebliche Kosten für die Angehörigen. Der Trauerfall-Vorsorgespezialist Monuta hat mit dem „Heimatpaket“ ein Leistungspaket entwickelt, das sich speziell diesem Kundenbedürfnis widmet. Zum Umfang gehören die vollständige Organisation der Rückführung des Verstorbenen in das gewünschte Land (Europa einschließlich Russland und Türkei) sowie weitere Leistungen rund um die Bestattung.

„Unsere Makler und Vermittler haben aus der Vorsorgeberatung heraus immer wieder darüber berichtet, dass Kunden ausländischer Herkunft sich eine Bestattung und Trauerfeier in ihrem Geburtsland wünschen“, erklärt Kai Göttker, Direktor Vertrieb bei den Monuta Versicherungen.

„In Zusammenarbeit mit der Deutschen Bestattungsfürsorge haben wir uns daher entschlossen, mit dem ‚Heimatpaket‘ ein neues Angebot für eine Sterbegeldversicherung mit Bestattungsorganisation zu entwickeln. Es wird diesem besonderen Kundenbedürfnis gerecht und geht auf die individuellen sowie oftmals auch traditionell geprägten Vorstellungen von einer Bestattung und Trauerfeier im Ausland ein.“

Das „Heimatpaket“ der Monuta ergänzt die bestehenden Leistungspakete Basis, Komfort und Premium. Kunden können bei Abschluss alle Details für eine Rückführung und die Bestattung in ihrem Herkunftsland festlegen und somit frühzeitig sich selbst und Angehörige finanziell und auch organisatorisch entlasten. Zum Leistungsumfang gehören die Organisation der Rückführung des Verstorbenen in das gewünschte Heimatland, die Abstimmung mit der jeweiligen Botschaft, die Kosten für eine

Spezialurne oder einen Flug-Sarg sowie die Flug- und Transportkosten. Darüber hinaus kümmert sich die Monuta um die Abstimmung mit dem Bestatter vor Ort sowie die Organisation des Abschieds am Sterbeort und auf Wunsch auch weitere traditionelle Trauerzeremonien.

„Heimatpaket“ mit den bewährten Monuta-Vorteilen

„Als Spezialist für die Trauerfall-Vorsorge liegt uns die persönliche, auf die Wünsche des Kunden abgestimmte Leistung besonders am Herzen“, sagt Göttker. „Die Einführung des ‚Heimatpakets‘ unterstreicht einmal mehr unser einzigartiges Verständnis von einer umfassenden Trauerfall-Vorsorge, die weit über die finanzielle Absicherung der Kosten für Bestattung und Trauerfeier hinausgeht.“

Das „Heimatpaket“ weist die bewährten Leistungsvorteile der Monuta-Trauerfall-Vorsorge auf. Dazu gehört der lebenslange, bei Unfalltod sofort beginnende Versicherungsschutz. Kinder sind ab der 24. Schwangerschaftswoche bis zum 18. Lebensjahr mit einer Versicherungssumme von 2.500 Euro kostenfrei mitversichert. Bei einem Unfalltod wird den Angehörigen zudem die doppelte Versicherungssumme ausgezahlt. Ebenso sind wichtige Zusatzleistungen wie eine kostenlose Anwaltsverfügung (Patientenverfügung, Vorsorgevollmacht, Sorgerechtsverfügung oder Testaments-Checkliste) sowie die kostenfreie telefonische Rechtsberatung „Monuta Jurline“ inklusive. Der Versicherungsantrag kann je nach Kundenwunsch mit und ohne Gesundheitsprüfung erfolgen. Ausführliche Informationen zum neuen Angebot finden Sie auf der Website der Monuta unter: www.monuta.de/sterbegeldversicherung/bestattungsplanung ■

„maxpool fährt hier ein ganz eigenes Rennen“

Dennis Baaske und Markus Pasemann, Inhaber der DEMAcon Deutsche Makler Consult, über ihren Schritt in die Selbstständigkeit

poolworld: Herr Baaske, Herr Pasemann, Sie waren jahrelang in der Ausschließlichkeit tätig und haben sich erst vor wenigen Monaten dazu entschieden, Makler zu werden. Wie kam es dazu?

Dennis Baaske: Mit dem Gedanken, Makler zu werden, haben wir schon länger gespielt. Allerdings fehlte uns immer das letzte Quäntchen Mut, diesen Schritt tatsächlich zu machen. Eines Tages wurde uns dann Kevin Jürgens von maxpool empfohlen. Nach unserer Kontaktaufnahme hat Herr Jürgens uns umgehend besucht, um uns das Leistungsspektrum von maxpool vorzustellen. So konnten wir uns einen umfassenden Eindruck verschaffen, was maxpool alles zu bieten hat.

poolworld: Und dieses Gespräch hat Sie dann dazu ermutigt, freier Makler zu werden?

Baaske: Ja, und zwar wegen der kompetenten und umfassenden Beratung über den Tellerrand hinaus. Wir hatten uns zuvor schon viele andere Maklerpools und Vertriebe angeschaut, waren allerdings nie komplett von den Dienstleistungen überzeugt oder davon,

welche Unterstützung die jeweiligen Maklerbetreuer leisten. maxpool fährt hier ein ganz eigenes Rennen.

poolworld: Was meinen Sie konkret mit „eigenes Rennen“?

Baaske: Wir haben Herrn Jürgens als unseren Maklerbetreuer in den letzten Monaten unzählige Male angerufen und er drückt uns immer noch nicht weg. Das ist keine Selbstverständlichkeit. Ohne sein stets offenes Ohr hätten wir sicherlich deutlich länger gebraucht, um da zu stehen, wo wir heute sind.

poolworld: Wie genau sah diese Unterstützung denn aus?

Markus Pasemann: Erst einmal ging es um grundlegende Dinge wie die Klärung der Fragen, was wir vorhaben, wie wir uns aufstellen möchten, wo wir unseren Schwerpunkt haben, was wir von einem Pool erwarten oder wo genau wir Unterstützung benötigen. Man muss dazu sagen, dass wir ein Vertriebs mit mehreren Kooperationsmaklern und Mitarbeitern sind und so ziemlich alles anbieten, was der Markt hergibt. Auf Basis unserer Gespräche hat Herr Jür-

gens ziemlich schnell erkannt, dass wir dringend Unterstützung im Angebotswesen benötigen, unsere Verwaltung auf Vordermann bringen und Mehrwerte für unsere Kunden sowie für unsere Vertriebsmitarbeiter schaffen müssen. Gemeinsam haben wir dann ein Konzept ausgearbeitet. Mittlerweile bieten wir unseren Kunden einen umfassenden Rechtsservice, spezielle Deckungskonzepte, veredelte Policen, einen Schadensservice und weitere besondere Dienstleistungen gegen eine Servicegebühr an. Zudem können unsere Vertriebspartner dank unserer Unternehmensstruktur mittlerweile sogar mit dem Thema Immobilienvermarktung bei ihren Kunden glänzen. Darüber hinaus konnten wir mithilfe von maxpool weitere Vertriebsmitarbeiter aufbauen und Bestände kaufen.

poolworld: Wie sind Ihre Pläne für die Zukunft?

Pasemann: Wir möchten weiterhin gesund wachsen und unsere Dienstleistungen stetig erweitern, denn nur so kann ein Maklerbetrieb am Markt auch langfristig bestehen.

poolworld: Wenn Sie jetzt ein Resümee ziehen müssten, wie würde das aussehen?

Baaske: Wir sind froh, endlich freie Versicherungs- und Immobilienmakler und somit unser „eigener Herr“ zu sein, sind dankbar für die tolle Unterstützung durch maxpool und können eine Kooperation wärmstens empfehlen. ■



Kevin Jürgens, Markus Pasemann, Dennis Baaske und Tobias Cohrs (v. l. n. r.)



© 2016/11/15/16/17/18/19/20/21/22/23/24/25/26/27/28/29/30/31/32/33/34/35/36/37/38/39/40/41/42/43/44/45/46/47/48/49/50/51/52/53/54/55/56/57/58/59/60/61/62/63/64/65/66/67/68/69/70/71/72/73/74/75/76/77/78/79/80/81/82/83/84/85/86/87/88/89/90/91/92/93/94/95/96/97/98/99/100/101/102/103/104/105/106/107/108/109/110/111/112/113/114/115/116/117/118/119/120/121/122/123/124/125/126/127/128/129/130/131/132/133/134/135/136/137/138/139/140/141/142/143/144/145/146/147/148/149/150/151/152/153/154/155/156/157/158/159/160/161/162/163/164/165/166/167/168/169/170/171/172/173/174/175/176/177/178/179/180/181/182/183/184/185/186/187/188/189/190/191/192/193/194/195/196/197/198/199/200/201/202/203/204/205/206/207/208/209/210/211/212/213/214/215/216/217/218/219/220/221/222/223/224/225/226/227/228/229/230/231/232/233/234/235/236/237/238/239/240/241/242/243/244/245/246/247/248/249/250/251/252/253/254/255/256/257/258/259/260/261/262/263/264/265/266/267/268/269/270/271/272/273/274/275/276/277/278/279/280/281/282/283/284/285/286/287/288/289/290/291/292/293/294/295/296/297/298/299/300/301/302/303/304/305/306/307/308/309/310/311/312/313/314/315/316/317/318/319/320/321/322/323/324/325/326/327/328/329/330/331/332/333/334/335/336/337/338/339/340/341/342/343/344/345/346/347/348/349/350/351/352/353/354/355/356/357/358/359/360/361/362/363/364/365/366/367/368/369/370/371/372/373/374/375/376/377/378/379/380/381/382/383/384/385/386/387/388/389/390/391/392/393/394/395/396/397/398/399/400/401/402/403/404/405/406/407/408/409/410/411/412/413/414/415/416/417/418/419/420/421/422/423/424/425/426/427/428/429/430/431/432/433/434/435/436/437/438/439/440/441/442/443/444/445/446/447/448/449/450/451/452/453/454/455/456/457/458/459/460/461/462/463/464/465/466/467/468/469/470/471/472/473/474/475/476/477/478/479/480/481/482/483/484/485/486/487/488/489/490/491/492/493/494/495/496/497/498/499/500/501/502/503/504/505/506/507/508/509/510/511/512/513/514/515/516/517/518/519/520/521/522/523/524/525/526/527/528/529/530/531/532/533/534/535/536/537/538/539/540/541/542/543/544/545/546/547/548/549/550/551/552/553/554/555/556/557/558/559/560/561/562/563/564/565/566/567/568/569/570/571/572/573/574/575/576/577/578/579/580/581/582/583/584/585/586/587/588/589/590/591/592/593/594/595/596/597/598/599/600/601/602/603/604/605/606/607/608/609/610/611/612/613/614/615/616/617/618/619/620/621/622/623/624/625/626/627/628/629/630/631/632/633/634/635/636/637/638/639/640/641/642/643/644/645/646/647/648/649/650/651/652/653/654/655/656/657/658/659/660/661/662/663/664/665/666/667/668/669/670/671/672/673/674/675/676/677/678/679/680/681/682/683/684/685/686/687/688/689/690/691/692/693/694/695/696/697/698/699/700/701/702/703/704/705/706/707/708/709/710/711/712/713/714/715/716/717/718/719/720/721/722/723/724/725/726/727/728/729/730/731/732/733/734/735/736/737/738/739/740/741/742/743/744/745/746/747/748/749/750/751/752/753/754/755/756/757/758/759/760/761/762/763/764/765/766/767/768/769/770/771/772/773/774/775/776/777/778/779/780/781/782/783/784/785/786/787/788/789/790/791/792/793/794/795/796/797/798/799/800/801/802/803/804/805/806/807/808/809/810/811/812/813/814/815/816/817/818/819/820/821/822/823/824/825/826/827/828/829/830/831/832/833/834/835/836/837/838/839/840/841/842/843/844/845/846/847/848/849/850/851/852/853/854/855/856/857/858/859/860/861/862/863/864/865/866/867/868/869/870/871/872/873/874/875/876/877/878/879/880/881/882/883/884/885/886/887/888/889/890/891/892/893/894/895/896/897/898/899/900/901/902/903/904/905/906/907/908/909/910/911/912/913/914/915/916/917/918/919/920/921/922/923/924/925/926/927/928/929/930/931/932/933/934/935/936/937/938/939/940/941/942/943/944/945/946/947/948/949/950/951/952/953/954/955/956/957/958/959/960/961/962/963/964/965/966/967/968/969/970/971/972/973/974/975/976/977/978/979/980/981/982/983/984/985/986/987/988/989/990/991/992/993/994/995/996/997/998/999/1000



max-THV
Basistarif für Pferde ab
68,72 Euro p. a.
Exklusivtarif für Pferde
ab 107,93 Euro p. a.
(jeweils mit 125 Euro Selbstbeteiligung)

Ihr Kunde ist mit dem Herzen dabei

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

Was uns besonders wichtig ist:

- kleine Reitlehrerhaftpflicht mitversichert
 - Fremdreiterrisiko und Reitbeteiligungen OHNE namentliche Nennung mitversichert
 - entgeltliches und unentgeltliches Reiten lassen mitversichert bis 5.000 Euro Jahresumsatz
 - entgeltliches und unentgeltliches Kutschrisiko mitversichert bis 5.000 Euro Jahresumsatz
 - pauschale Deckungssumme für Personen-, Sach und Personenschäden bis 15 Mio. Euro
- inkl. maxpool-Leistungsservice + maxpool übernimmt die Produktauswahlhaftung**

Der Qualitätspool

maxpool
hanseatisch souverän

GKV oder PKV – wer wird „das Kind schon schaukeln“?

„Wir bekommen ein Baby“ – dieser Umstand verändert so einiges im Leben eines Paares. Auch die Versicherungssituation



Kinderwagen, Autositz, Namen – bereits vor der Geburt müssen werdende Eltern wichtige Entscheidungen treffen. Dazu zählt auch, sich ausführlich über die zukünftige Krankenversicherung des Neugeborenen zu informieren. „Wo muss oder kann unser Kind versichert werden – in der gesetzlichen (GKV) oder privaten Krankenversicherung (PKV)?“ und „Wie hoch ist der Beitrag?“ – diese Fragen lassen sich pauschal nicht beantworten und müssen auf Basis der „Gegebenheiten“ beider Elternteile genau geprüft werden. Prinzipiell gibt es zwei Möglichkeiten, das eigene Kind zu versichern: beitragsfrei oder beitragspflichtig in der GKV oder beitragspflichtig in der PKV.

Zunächst muss geprüft werden, ob (mindestens) ein Elternteil in der PKV versichert ist und das Kind somit eine Wahlmöglichkeit zwischen den Systemen hat.

Die GKV bietet für Kinder von Mitgliedern unter bestimmten Voraussetzungen eine beitragsfreie Mitversicherung – die sogenannte Familienversicherung – an.

Die genauen Bedingungen sind in Paragraph 10 SGB V geregelt. Vereinfacht zusammengefasst muss das GKV-versicherte Kind folgende Voraussetzungen erfüllen: Der Wohnsitz muss sich in Deutschland befinden, das Kind ist weder freiwillig versichert noch versicherungsfrei, nicht hauptberuflich selbstständig und erhält nicht regelmäßig ein monatliches Einkommen von mehr als einem Siebtel der

monatlichen Bezugsgröße (nach Paragraph 18 SGB IV/2016: 415 Euro).

Sind diese Bedingungen erfüllt, kann auf die beitragsfreie Familienversicherung (Paragraph 10 SGB V) hin geprüft werden. Kinder sind versichert:

- bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres.
- bis zur Vollendung des 23. Lebensjahres, wenn sie nicht erwerbstätig sind.
- bis zur Vollendung des 25. Lebensjahres, wenn sie sich in der Schul- oder Berufsausbildung befinden oder ein Freiwilliges Soziales Jahr (FSJ) oder ein Freiwilliges Ökologisches Jahr leisten.
- über das 25. Lebensjahr hinaus um den Zeitraum, um den ihre Schul- oder Berufsausbildung durch die Erfüllung einer gesetzlichen Dienstpflicht (beispielsweise FSJ) unterbrochen oder verzögert wurde, jedoch maximal zwölf Monate.
- ohne Altersgrenze, wenn sie als behinderte Menschen (Paragraph 2 Absatz 1 Satz 1 SGB IX) außerstande sind, sich selbst zu unterhalten [...].

Der Anspruch auf die beitragsfreie Familienversicherung entfällt, wenn der mit dem Kind verwandte Ehegatte oder Lebenspartner in der PKV versichert ist, wenn sein Einkommen die Jahresarbeitsentgeltgrenze (JAEG) überschreitet und wenn er regelmäßig mehr verdient als der gesetzlich versicherte Elternteil. Besteht kein Anspruch auf Familienversicherung, kann das Kind in der PKV oder freiwillig in der GKV mit eigenem Beitrag versichert werden. An dieser Stelle sind (neben vielen anderen Kriterien) beson-

ders der Arbeitgeberzuschuss zur PKV und der Gesundheitszustand des Kindes zu berücksichtigen. Denn laut einer Entscheidung des Bundessozialgerichts vom 20. März 2013 (B 12 KR 4/11 R) kann für die freiwillig in der GKV versicherten Kinder kein Arbeitgeberzuschuss mehr verlangt werden. Der Arbeitgeber ist unter bestimmten Umständen verpflichtet (Paragraf 257 Absatz 2 SGB V), für den privat krankenversicherten Arbeitnehmer einen Beitragszuschuss zur PKV zu zahlen. Dessen Höhe richtet sich nach der jeweils gültigen Beitragsbemessungsgrenze (BBG). 7,3 Prozent der BBG, maximal jedoch 50 Prozent der tatsächlich gezahlten Beiträge, ergeben 2016 einen AG-Zuschuss in Höhe von 309,34 Euro.

Der Zuschuss für die Pflegepflichtversicherung (PPV; 1,025 Prozent der BBG – 43,43 Euro) spielt bei Kindern meist keine Rolle, da sie über den Elternteil in der PPV beitragsfrei mitversichert sind.

Bei der Frage, ob das Kind bei derselben PKV-Gesellschaft wie der Elternteil versichert werden soll, muss neben dem gewünschten Leistungsumfang der Gesundheitszustand des Neugeborenen berücksichtigt werden. Grundsätzlich besteht die Möglichkeit (mit entsprechender

Gesundheitsprüfung), das Kind bei jeder PKV-Gesellschaft zu versichern. Die Ansprüche an den Versicherungsschutz von Kindern können sich enorm von denen des Elternteils unterscheiden (beispielsweise Logopädie und Kieferorthopädie). Daher ist es besonders wichtig, die Auswahlkriterien für die Kinderversicherung genau zu überlegen und gegebenenfalls einen anderen Tarif oder sogar eine andere Gesellschaft zu wählen.

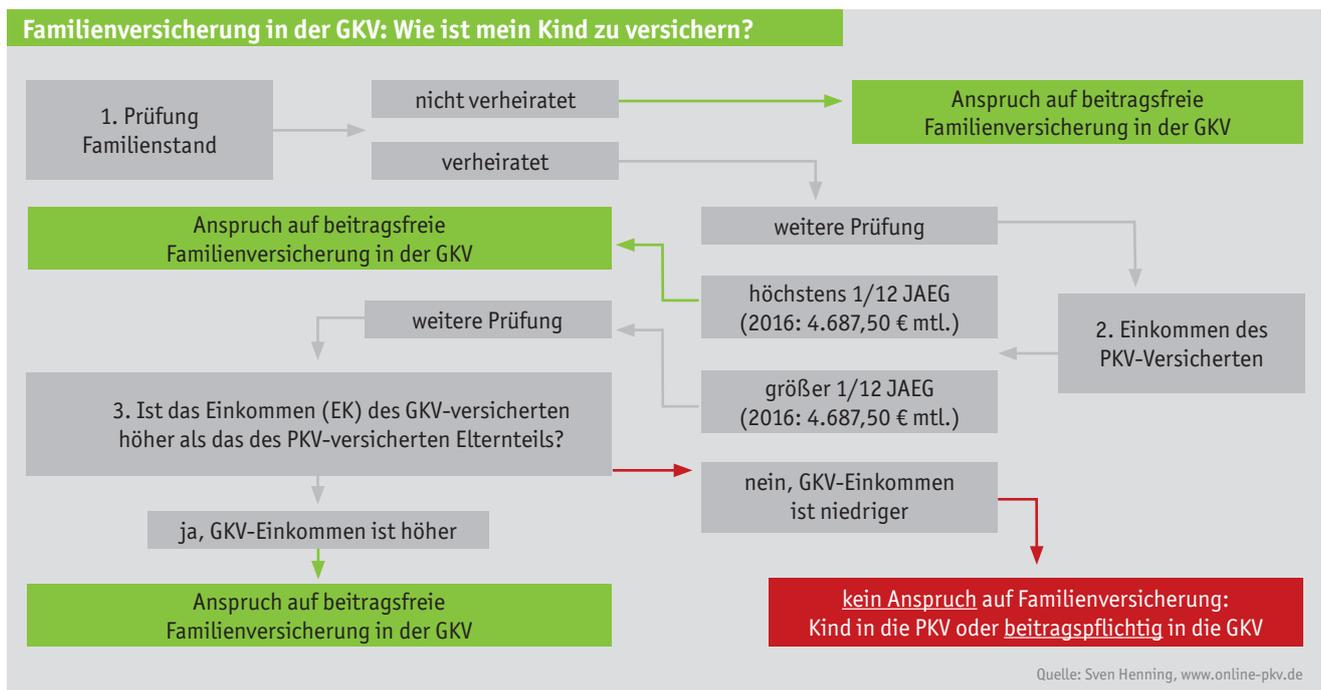
Innerhalb von zwei Monaten nach Geburt des Kindes kommt die Neugeborenen-Nachversicherung zum Tragen. Das bedeutet, dass die Gesellschaft des PKV-versicherten Elternteils dem Kind ohne Gesundheitsprüfung einen Tarif mit analogen Leistungen anbieten muss. Ist diese Frist verstrichen, wird ein leistungsstärkerer Tarif oder eine andere Gesellschaft gewählt. Dann müssen die Gesundheitsfragen aus dem entsprechenden Antrag vollständig ausgefüllt werden. Weiterhin werden in der Regel die Berichte der U-Untersuchungen (U1 + U2) angefordert (gesellschaftsabhängig). Allerdings sichern nicht alle Gesellschaften nur das Kind ab. Gern unterstützt das Vorsorge-Management von maxpool bei der Wahl

des richtigen „Kinder-Alleinversicherers“.

Wird das Kind dann letztlich von der PKV geschaukelt, warten mit Ausbildungs- oder Studienbeginn neue Herausforderungen auf Sie als Vermittler. Die wenigsten möchten den gewohnten Versicherungsstandard der PKV freiwillig aufgeben. maxpool rät deshalb dazu, eine Anwartschaft abzuschließen, wenn das Kind eine Berufsausbildung beginnt und damit Pflichtmitglied in der gesetzlichen Krankenversicherung wird. Durch die Anwartschaft kann das Kind sich seinen Gesundheitszustand und das Eintrittsalter „sichern“ und ohne Gesundheitsprüfung in die PKV zurückkehren, sobald die PKV-Einkommensgrenze erreicht wird. Egal für welches System sich Ihre Kunden entscheiden, das Vorsorge-Management von maxpool unterstützt Sie dabei, die Krankenkassen zu vergleichen oder die richtige PKV-Gesellschaft ausfindig zu machen. ■

Kontakt

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



Feuerfest und frostsicher

In der Wohngebäudeversicherung kommt es im Schadensfall immer wieder zu Schwierigkeiten. Der ausgewählte Tarif sollte daher möglichst alle Risiken abdecken.



„Zu erkennen sind diese ‚Top-Produkte‘ an der roten Umrandung in den Produktvergleichen.“

Andreas Goetzke-Pfeil
Teamleiter Komposit-Management

Die Wohngebäudeversicherung bezahlt Schäden am Haus und am festen Inventar. Dazu gehören zum Beispiel Heizungsanlagen, fest verlegte Fußböden und Badewannen. Als verbundene Wohngebäudeversicherung deckt die Absicherung die drei Risiken Feuer, Leitungswasser und Sturm ab, die unbedingt in jedem Tarif eingeschlossen sein sollten.

Feuer

Die Feuerversicherung zahlt bei Schäden, die durch Brand, Blitzschlag, Ex- und Implosion entstehen, und greift auch bei fest eingebauten elektrischen Installationen. Allerdings ist ein Rauchmelder Pflicht. In den Bauverordnungen der meisten Bundesländer ist festgelegt, dass Rauchmelder in Schlafräumen, Kinderzimmern und Fluren angebracht sein müssen. Fehlen sie, bleiben Kunden im Versicherungsfall auf dem Schaden sitzen.

Freistehende Gebäude und Solaranlagen

Die Wohngebäudeversicherung greift bei Schäden am Haupthaus und – sofern im Versicherungsvertrag genannt – auch

bei Schäden an freistehenden Gebäuden wie Garagen oder Schuppen. Wenn Letztere in die Versicherung eingeschlossen werden, erhöht sich allerdings die Versicherungssumme. Bei Kunden, die eine Solar- oder Fotovoltaikanlage besitzen, sollte geprüft werden, ob die Versicherung auch diese einschließt.

Umbauarbeiten und Sanierungen

Veränderungen am Haus müssen unbedingt dem Versicherer gemeldet werden. Dazu gehören Umbauarbeiten oder eine Sanierung. Das gilt auch, wenn sich um das Haus Veränderungen ergeben.

Elementarschäden

Weitere Risiken lassen sich über Deckungserweiterungen absichern. Dazu gehört zum Beispiel die Elementarschadenversicherung, die bei Schäden zahlt, die durch Unwetter entstehen. Sie ist besonders für Häuser empfehlenswert, die in Risikogebieten wie zum Beispiel in Flussnähe stehen.

Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit

Der Verzicht auf die Einrede der groben

Fahrlässigkeit ist inzwischen schon fast marktüblich. Die Wohngebäudeversicherung von maxpool geht aber noch einen Schritt weiter und sieht als beinahe einziger Tarif am Markt auch dann von einer Quotelung ab, wenn bei der Schadensherbeiführung Sicherheitsvorschriften verletzt worden sind. Das ist zum Beispiel der Fall, wenn der Außenwasserhahn bei Frost nicht abgedreht oder eine Brandschutztür nicht geschlossen wurde. Auch Häuser mit Vorschäden im Bereich Leitungswasser sind über das Deckungskonzept von maxpool zu normalen Prämien versicherbar. Besonderheit: Für die aus Sicht von maxpool führenden Tarife auch externer Anbieter übernehmen wir freiwillig die Haftung für die Produktauswahl, sofern der Vertrag über maxpool platziert wird. Zu erkennen sind diese „Top-Produkte“ an der roten Umrandung in den Produktvergleichen. ■

Kontakt

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

Wenn die Pensionskasse wackelt ...

Viele Pensionskassen haben ihre Rentenleistungen reduziert. Zeigen Sie Ihren Arbeitgeberkunden Alternativen auf.



„Auf gute Beratung folgt auch Neugeschäft.“

Claudia Tüscher
Teamleiterin betriebliches Vorsorgemanagement

„Der Arbeitgeber steht für die Erfüllung der von ihm zugesagten Leistungen auch dann ein, wenn die Durchführung nicht unmittelbar über ihn erfolgt“, lautet Paragraph 1 Absatz 1 Satz 3 BetrAVG. Uns Vermittlern ist diese Regelung im Betriebsrentengesetz bekannt, Arbeitgeber hören den Paragraphen hingegen meist zum ersten Mal. Klären Sie sie auf und nutzen Sie das Thema als „Türöffner“, um eine haftungsarme bAV zu platzieren.

Hintergrund: Aktuell haben einige regulierte Pensionskassen ihre Rentenleistungen reduziert. Dies ist in der Branche bekannt und betrifft hauptsächlich die „Nicht-Wettbewerbspensionskassen“, die durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) reguliert sind. Neu ist, dass auch die neue leben pensionskasse AG den garantierten Zins für bestehende Verträge gesenkt hat.

Oft wissen die Arbeitgeber nicht, welche Risiken sie hier im Betrieb haben.

Manchmal haben sie sogar keine Wahl, weil der Tarifvertrag die Pensionskasse vorschreibt.

Sprechen Sie Arbeitgeberkunden an und erkundigen Sie sich, ob sie entsprechende Pensionskassen im Bestand führen. Zeigen Sie dem Arbeitgeber den Passus zur Nachschusspflicht in der Satzung der Pensionskasse, weisen Sie ihn auf die Besonderheiten der regulierten Pensionskasse hin (siehe Kasten). Bevor der Arbeitgeber dann wegen der Haftungsrisiken völlig verzweifelt, bieten Sie ihm die Lösung über eine Direktversicherung bei einem finanzstarken Versicherer für die Arbeitnehmer an. Hier geht bei richtiger Gestaltung das Haftungsrisiko gegen null.

Was machen Sie mit den bestehenden Verträgen bei der unbeliebten Pensionskasse? Leider ist eine Deckungskapitalübertragung auf einen neuen Anbieter nur bei einem Arbeitgeberwechsel möglich. Aber der Arbeitgeber könnte für Direktversicherungen einen Zuschuss

zahlen und für Pensionskassen nicht ... Vielleicht entschließt sich so der eine oder andere Arbeitnehmer, seine Pensionskasse beitragsfrei zu stellen und in eine geförderte Direktversicherung einzuzahlen. So minimiert sich das Risiko für den Arbeitgeber.

Fazit: Auf gute Beratung folgt auch Neugeschäft. ■

Besonderheiten regulierter Pensionskassen

Keine Insolvenzversicherung analog Protektor

Nicht im Übertragungsabkommen der Versicherer

Keine vergleichbaren Ratings zur Sicherheit des Anbieters

Zwingend eine Sanierungsklausel mit Nachschusspflichten des Arbeitgebers in der Satzung

Wenn es den Arbeitgeber nicht mehr gibt, trifft die Senkung direkt den Arbeitnehmer.

Deshalb langfristig eventuell PSVaG-Pflicht = zusätzliche Kosten für Arbeitgeber

Es können ein höherer Zins und eine alte Sterbetafel (etwa Heubeck-Tafeln) verwendet werden.

Eventuell Anpassungsprüfungspflicht nach Paragraph 16 BetrAVG

Kontakt

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

So beraten Sie Altersvorsorge 50plus richtig

Die Wiederanlage von Kapitalversicherungen ist seit Jahren ein am Markt intensiv und viel diskutiertes, aber bislang (noch) nicht gelöstes Thema.



„Zunehmend wichtiger ist die Ausarbeitung eines individuell auf den Kunden abgestimmten Konzepts.“

Ennedi Gargiso
Mitglied der Geschäftsleitung bei maxpool

Da der Anteil der unter 50-Jährigen aufgrund der demografischen Entwicklung schrumpft, wird die Wiederanlage von Kapitalversicherungen in Zukunft einen essenziellen Bestandteil der Altersvorsorge darstellen. Personen ab 55 Jahren machen zwar nur 29 Prozent der Bevölkerung aus, besitzen aber 45 Prozent des gesamten Vermögens.

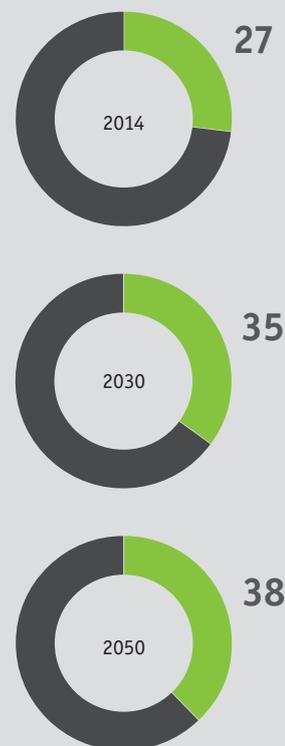
Der Beratungsansatz sollte frühzeitig gestartet werden und die Kontaktaufnahme wohl dosiert erfolgen. Gut ein Jahr vor Ablauf besteht ein großes Interesse an Informationen und Beratung, konkreter werden die Überlegungen dann in den letzten drei bis fünf Monaten. Neben Briefen und Telefonanrufen wünschen die Kunden das persönliche Beratungsgespräch, in dem dann auch konkrete Möglichkeiten hinsichtlich der Produktgestaltung aufgezeigt werden sollten. Zunehmend wichtiger wird die Ausarbeitung eines individuell auf den Kunden abgestimmten Konzepts, das Krankenzusatz- und Pflegeversi-

cherungen, Bestattungsvorsorge sowie die Thematik der Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht enthält. Die private Versicherungswirtschaft bietet zur Eigenvorsorge Pfl egetagegeld- oder Pflegerentenversicherungen an. Einige haben auch zusätzliche Assistance-Leistungen wie etwa die Vermittlung qualifizierten Pflegepersonals, die Organisation des Pflegedienstes oder auch die Suche nach geeigneten Pflegeheimen im Angebot.

Aber auch beim Thema Kapitalanlage fragen sich viele der „jungen Alten“, wie sie auch in fortgeschrittenem Alter noch Vermögensplanung oder mindestens -erhaltung, wenn nicht -aufbau betreiben können. Auch hier bieten die Versicherer zunehmend Produktlösungen mit kapitalmarktnahen Parkprodukten im Versicherungsmantel oder auch Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag an – sei es in der klassischen sicherheitsorientierten oder in der fondsgebunden und renditeorientierten Form.

Fordern Sie gern weitere Informationen an oder informieren Sie sich am 22./23. September bei unseren Spezialtagen vor Ort in Hamburg. Neben neuen Produktlösungen der Versicherer wird das Thema Wiederanlage eine zentrale Rolle spielen. ■

Anteil der Personen ab 60 Jahren an der Gesamtbevölkerung (in %)



Quelle: Statistisches Bundesamt

Kontakt

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

Fahrzeugflotten richtig versichern

Schon ein kleiner Fuhrpark kostet viel Geld – und muss daher gut abgesichert sein.



„Sprechen Sie besonders Ihre Firmenkunden frühzeitig auf einen Wechsel an.“

Björn Emrich
Stellvertretender Teamleiter Komposit-Management

Unfälle oder Diebstähle mit beziehungsweise an einem oder mehreren Firmenfahrzeugen können für Selbstständige zu einem existenzbedrohenden Problem werden. In der Kfz-Versicherung für Fahrzeugflotten sollte die grobe Fahrlässigkeit daher stets mitversichert sein. Auch eine ausreichende Neuwertentschädigung ist wichtig, um finanzielle Einbußen aufzufangen. Tierbisschäden und der Zusammenstoß mit Tieren aller Art sollten im Tarif ebenfalls versichert sein, da sie recht häufig auftreten. Zudem lohnt es sich, die fest verbundene Sonderausstattung und Zusatzgeräte sowie -aufbauten ausreichend abzusichern. Einige Tarife übernehmen die Kosten für einen Mietwagen, solange der Firmenwagen repariert oder ersetzt wird. Sprechen Sie Ihre Kunden auf diese lohnenswerte Leistung an.

Flottentarife beginnen in der Regel ab zehn ziehenden Fahrzeugen. Einige Versicherer können jedoch schon drei ziehende Fahrzeuge als Kleinstflotte versichern. Wenn Sie sich unsicher sind, ob sich die Firmenfahrzeuge Ihres Kun-

den als Flotte versichern lassen, helfen Ihnen die Kollegen vom Komposit-Management gern weiter.

Um Angebote für Fahrzeugflotten ab zehn ziehenden Fahrzeugen erstellen zu können, werden der Flottenmeldebogen von maxpool sowie eine schriftlich bestätigte Schadenrenta des beziehungsweise der Vorversicherer der letzten fünf Jahre benötigt. Zusätzlich zum komplett ausgefüllten Meldebogen, den wir Ihnen auf Anfrage gern zusenden, können Sie uns auch noch die jeweiligen Fahrzeugscheine zusenden. Ebenfalls hilfreich ist es, wenn Sie uns die Prämien des aktuellen Versicherers übermitteln, damit wir diese als Orientierungshilfe nehmen können. Im Bereich der Schadenfreiheitsklassen bieten einige Gesellschaften Sondereinstufungen an.

Am 30. November ist Stichtag für den Wechsel der Kfz-Versicherung. Planen Sie genügend Vorlauf ein und sprechen Sie besonders Ihre Firmenkunden frühzeitig auf einen Wechsel an. Die Kapazitäten der Versicherer sind kurz vor dem Ende der Frist meist sehr überlastet. Wenn Sie

Unterlagen erst im November einreichen, besteht die Gefahr, dass sie nicht mehr rechtzeitig von den gewünschten Versicherern bearbeitet werden können. maxpool nimmt Anfragen daher schon ab 1. September 2016 entgegen. ■

Leistungsmerkmale einer guten Kfz-Versicherung (Flotte)

Deckt grobe Fahrlässigkeit ab

Bietet ausreichende Neuwertentschädigung

Deckt Tierbisschäden ab

Deckt den Zusammenstoß mit Tieren aller Art ab

Fest verbundene Sonderausstattung sowie Zusatzgeräte und -aufbauten sind mitversichert.

Kosten für den Mietwagen werden übernommen.

Kontakt

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

Cross-Selling-Ansätze bei Biometrieprodukten

Versicherungsmakler erheben den Anspruch, ihre Kunden umfassend zu beraten.



„Mit KTplus der ARAG schützen Sie Ihre Kunden vor Einkommenseinbußen.“

Hans Joachim Feyerherd
Maklerbetreuer bei maxpool

Der reine Produktverkauf ist „out“, Kunden erwarten heutzutage ganzheitliche Lösungsansätze in Form einer umfassenden Rundum-Beratung. Wenn sich ein Kunde beispielsweise für die Absicherung der finanziellen Folgen bei Berufsunfähigkeit interessiert, sollten Sie als Berater unbedingt auch die Schwere-Krankheiten-Vorsorge (Dread Disease), die Risikolebensversicherung und insbesondere auch das zwingend notwendige Krankentagegeld (KT) in die Beratung einbeziehen. Mit dem Krankentagegeld lässt sich das verminderte Einkommen aufstocken, wenn keine Lohnfortzahlung mehr, aber noch keine Leistung aus der Berufsunfähigkeitsversicherung erfolgt.

Ein für diesen Zweck hervorragend geeignetes Produkt hat die ARAG Krankenversicherungs-AG mit dem Tarif „KTplus“ entwickelt. Dieser Tarif bietet eine „verlängerte Nachleistung“ von bis zu sechs Monaten während der BU-Prüfung, die bei den BU-Versicherern durchschnittlich 150 Tage dauert. Somit wird die oftmals geübte Praxis vieler Krankentagegeldversicherer, die Leistung einzustellen, weil der Kunde als berufsun-

fähig angesehen wird, ausgeschlossen. KTplus kann nur zeitgleich in Kombination mit einer BU-Versicherung ausgewählter, führender Versicherungsgesellschaften abgeschlossen werden. Eine Auflistung finden Sie im geschlossenen Bereich der maxpool-Homepage. Als besonderes Highlight verzichtet die ARAG auf eine eigene Gesundheitsprüfung. Es wird der Annahme durch den BU-Versicherer gefolgt. Diese Praxis erspart dem Kunden und dem Berater Zeit und unnötigen bürokratischen Aufwand. Die Definition der Berufsunfähigkeit ist im Tarif KTplus auf die der BU-Versicherer abgestimmt. Es sind Abschlüsse bis 30 Euro möglich, alle drei Jahre wird das Tagegeld dynamisch an die Entwicklung des Verbraucherpreisindex angepasst. Es wird auf das ordentliche Kündigungsrecht, auf die Anzeigepflichtverletzung, auf Risikozuschläge beziehungsweise Leistungsausschlüsse und auf die Alkoholklausel verzichtet.

Fazit: Mit KTplus der ARAG schützen Sie Ihre Kunden vor Einkommenseinbußen in der Übergangszeit zwischen der Lohnfortzahlung und dem Leistungsbeginn der BU-Versicherung, die

Beantragung ist einfach und unbürokratisch, die Bedingungen sind kundenfreundlich – und Sie erzielen attraktive Zusatzeinnahmen. ■

Infokasten ARAG KTplus	
Verlängerte Nachleistung während der BU-Prüfung (bis zu 6 Monate)	
Verzicht auf eine eigene Gesundheitsprüfung	
Definition der Berufsunfähigkeit auf die der BU-Versicherer abgestimmt	
Abschlüsse in Höhe von 15, 20, 25 und 30 Euro möglich	
Dynamische Anpassung alle 3 Jahre	
Verzicht auf ordentliches Kündigungsrecht, Anzeigepflichtverletzung, Risikozuschläge bzw. Leistungsausschlüsse und Alkoholklausel	
Kontakt	
Vorsorge-Management	
Telefon: (0 40) 29 99 40-370	
E-Mail: vorsorge@maxpool.de	

KfW-Förderung – aktiv informieren und begeistern!

Knapp 50 Prozent der Deutschen leben in einer eigenen Immobilie. Wer selbst Wohnungs- oder Hausbesitzer ist, weiß: Es gibt immer etwas zu modernisieren oder zu sanieren.



„Kunden sind nicht selten zu wenig informiert, welche staatlichen Fördermöglichkeiten sie nutzen können.“

Katharina Schlender
Maklerbetreuerin Finanzierung

Für die Modernisierung und Sanierung werden pro Jahr Darlehen in Höhe von über 30 Milliarden Euro aufgenommen. Zwei Drittel der Deutschen und damit auch mehr als 60 Prozent Ihrer Kunden sehen an ihrer Immobilie Modernisierungsbedarf, sind aber nicht selten zu wenig informiert, welche staatlichen Fördermöglichkeiten sie nutzen können und welche Fallstricke bei der Kreditaufnahme zu beachten sind. Nutzen Sie dieses Thema gezielt als Gesprächseinstieg bei Ihren Bestandskunden oder als Ansprachekonzept in der Neukundengewinnung. Die KfW-Bank fördert beispielsweise die energetische Sanierung in Form von Dämmung, Fenstern und Heizungsanlagen oder aber Wohnerweiterung etwa durch den Ausbau des Dachgeschosses bis zu 100.000 Euro je Wohneinheit mit zinsgünstigen Darlehen von unter 1 Prozent effektivem Jahreszins. Kunden, die über ausreichend Vermögen verfügen und keinen Kredit benötigen, können alternativ Investitionszuschüsse für die durchzuführenden Maßnahmen beantragen und sich so einen Teil der Kosten zurückholen. Das spart Geld in

der Familienkasse oder erhöht das geplante Investitionsbudget. Bei 25.000 Euro förderfähigen Sanierungskosten werden 2.500 Euro als Zuschuss zurückerstattet. Wichtig ist jedoch, dass Kunden immer einen Energiesachverständigen mit der Planung und Durchführung dieser Maßnahmen beauftragen und den Antrag auf Förderung rechtzeitig, meist bereits zwingend vor Beginn der Bauarbeiten, stellen.

Neu im Programm der KfW ist die Förderung von Einbruchschutz. Die Zahl der Einbrüche in Deutschland ist rasant gestiegen. 2015 waren 10 Prozent mehr Haushalte betroffen als im Vorjahr, und auch 2016 sprechen wir von einer zunehmend hohen Einbruchskriminalität. Kunden rüsten daher die Sicherheitsmaßnahmen in und an ihrem Eigentum auf. Was viele nicht wissen: Die KfW bezuschusst die Kosten für einbruchshemmende Maßnahmen wie zum Beispiel den Einbau von Rollläden, einbruchshemmenden Eingangstüren, Sicherungssystemen für Fenster, Alarmanlagen, Bewegungsmeldern, Beleuchtung und vielem mehr mit bis zu 1.500 Euro.

Ob Einbruchsprävention oder Sanierung der Immobilie, ein Informationsabend zu diesen Themen mit einem Energiesachverständigen Ihrer Region wird sicher eine Vielzahl Ihrer Kunden interessieren.

Den Sachverständigen in Ihrer Nähe finden Sie ganz leicht unter www.energie-effizienz-experten.de. Bei der Planung und Durchführung eines solchen Themenabends unterstützt Sie maxpool mit einem Veranstaltungskonzept bestehend aus Einladungsschreiben, Checkliste für die Organisation, Endkundenflyer und Feedbackbögen. Auf Wunsch unterstützt die Maklerbetreuung vor Ort und gern ein Finanzierungsspezialist von maxpool mit seinem Fachwissen als Referent.

Mehr Informationen dazu finden maxpool-Partner im internen Bereich der Homepage in der Rubrik Finanzierung/Vertriebsunterstützung. ■

Kontakt

Finanzierungsservice
Telefon: (040) 29 99 40-860
E-Mail: finanzierung@maxpool.de

Rentenversicherungspflicht von Pool-Maklern?

Ein Urteil des Bayerischen Landessozialgerichts (L 1 R 679/14 vom 3. Juni 2016) hat in der Branche kürzlich hohe Wellen geschlagen.



„Es wird vermutet, dass es sich bei dem vor Gericht überprüften Pool um die 1:1 Assekuranzservice AG handelt.“

Alexander Heyers
Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte

Danach kann ein selbstständiger Versicherungsmakler unter bestimmten Voraussetzungen der Rentenversicherungspflicht unterliegen, nämlich dann, wenn der Pool, an den er angebunden ist, als „Auftraggeber“ im Sinne des Paragraphen 2 Satz 1 Nummer 9 SGB 6 anzusehen ist. Die Annahme, dass ein Pool „Auftraggeber“ im Sinne der Vorschrift sein kann, ist mit großem Befremden aufgenommen worden, wenngleich sie sich nahtlos in die diesbezügliche höchstrichterliche Rechtsprechung einreicht.

Es wird vermutet, dass es sich bei dem vom Gericht überprüften Pool um die 1:1 Assekuranzservice AG handelt, welche strukturell und insbesondere in der Bestandsbehandlung völlig anders als maxpool und andere namhafte Pools aufgestellt ist, so dass die Ergebnisse des Urteils nicht ohne Weiteres übertragbar sind. maxpool hat eine grundlegende juristische Überprüfung des Sachverhaltes initiiert, um diesbezüglich Rechtsklarheit zu erlangen. Aktuell geht die Syn-

dikusanwältin aus dem Hause maxpool davon aus, dass das Urteil bei Kooperationspartnern von maxpool nicht greifen könnte. Für die Übergangszeit bleibt jedoch eine Einzelfallprüfung, die nicht nur von der Art der Poolanbindung, sondern auch von der persönlichen Situation des Maklers abhängen kann.

Worauf kommt es neben den Rahmenbedingungen des Pools demnach konkret an?

Das Einfachste ist es, unabhängig von anderen Voraussetzungen, zunächst zu prüfen, in welchem Umfang das Geschäft über den Pool abgewickelt wird. Solange die Erheblichkeitsgrenze von fünf Sechsteln nicht erreicht wird, kann keine Rentenversicherungspflicht vorliegen. Wird zum Beispiel ein Bereich wie die Finanzanlagenvermittlung über einen anderen Anbieter abgewickelt und macht in Summe mehr als ein Sechstel des Gesamtumsatzes aus, liegen in der Regel schon mehrere Auftraggeber vor.

Weiterhin ausgeschlossen wird die Rentenversicherungspflicht in den Fällen, in denen der Makler versicherungspflichtige Angestellte beschäftigt. Wer Angestellte beschäftigen kann, wird sich nach Ansicht der Rechtsprechung auch eine private Altersvorsorge leisten können und ist insoweit nicht schutzbedürftig. Ausreichend ist hierbei schon ein einziger versicherungspflichtig Angestellter.

Trifft keines dieser beiden (Ausschluss-)Kriterien zu, ist die Poolanbindung an sich zu überprüfen

Bei maxpool angebundene Makler können sich gerne an die Kanzlei Michaelis oder an den Pool wenden, die dortigen Mitarbeiter stehen mit Rat und Tat gerade zu diesen Kriterien zur Verfügung. Wer ganz sichergehen will und sich gar nicht erst auf eine Diskussion mit dem Rentenversicherer einlassen möchte, kann sich bei maxpool auch über Konzepte des Cross-Poolings informieren, welche gerade als zusätzliche Sicherheit für möglicherweise betroffene Makler entwickelt werden. ■

Kontakt

Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte
Glockengießerwall 2
20095 Hamburg
Telefon: (040) 8 88 88-777



Auf das Werkzeug kommt es an.

Die neuen procontra Beratertools

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

Direkt gefragt ...

„Versicherungen bilden alles ab, was es gibt“



Meine Tipps für Mitarbeiter & Kollegen

Nicht verpassen!

Eigene Ideen umzusetzen.

Nicht vergessen!

Sich auch um Familie, Kinder und Freunde zu kümmern.

Nicht darüber ärgern!

Wenn man auch mal dicke Bretter bohren muss.

DEUTSCHE
Familienversicherung

Dr. Stefan M. Knoll

Vorsitzender des
Vorstands der Deutschen
Familienversicherung AG

Geburtsort:

Augsburg

Das erste Geld habe ich verdient mit ...

meinem Dienst als Wehrpflichtiger.

Die Versicherungsbranche fand ich schon immer ...

spannend und aufregend, weil sie Lebenswirklichkeiten abbildet.

Meinen Feierabend verbringe ich am liebsten mit ...

meinen Kindern.

Mein erster Berufswunsch war ...

Chef.

Einen Tag tauschen würde ich gern mit ...

Oliver Drewes.

Der Großteil meiner Altersvorsorge ist investiert in ...

**mein Unternehmen,
die DFV Deutsche Familienversicherung AG.**

Mein nächstes Ziel ist ...

**2027, die DFV Deutsche Familienversicherung AG
ist 20 Jahre erfolgreich am Markt.**

Auf den Punkt gebracht

Maklervertrieb oder AO-Vertrieb?

**Maklervertrieb, weil die Deutsche Familienversicherung AG
beste Erfahrungen mit Vermittlern und Maklern gemacht hat.**

Soll sich der Makler spezialisieren oder breit aufstellen?

**Nur wer sich heutzutage breit aufstellt, hat eine Chance am
Markt, spezifische Kompetenz in einem bestimmten Bereich
sollte aber jeder Makler haben.**

Digitalisierung: Fluch oder Segen?

**Ein Segen! Denn die Digitalisierung bietet ungeahnte
Entwicklungspotenziale und -märkte für die Versicherungs-
wirtschaft.**

Meinungen

Unsere Branche benötigt insgesamt mehr ...

Ehrlichkeit und kundenfreundliche Produkte.

Ich wünsche mir von den politischen Akteuren, dass ...

mehr ehrliches Interesse an Problemlösungen und Zukunftsfähigkeit besteht, anstatt ein bloßer Wille zur Wiederwahl.

Unsere Branche sollte darauf verzichten ...

den Kunden mit zu vielen unterschiedlichen Produkten zu verwirren.



FURAHA PHÖNIX
KINDERHAUS

GLÜCKS ~~STRASSENKIND~~

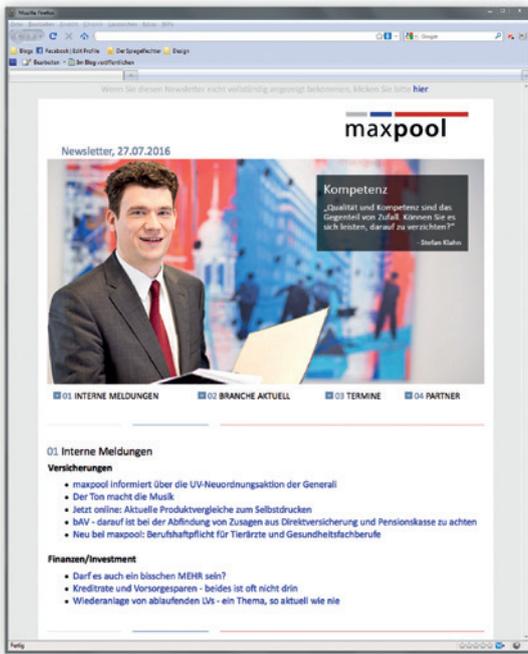
- ✓ **Keine Verwaltungskosten**
durch ehrenamtliche Mitarbeiter
- ✓ **Eine echte 1-zu-1-Hilfe**
Jeder Euro kommt in Afrika an
- ✓ **Hohe Effektivität**
Unsere Institution ist klein und übersichtlich
- ✓ **Vollständige Transparenz**
Offene Buchhaltung im Internet
- ✓ **100prozentige Gemeinnützigkeit**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

Das Furaha PHÖNIX KINDERHAUS in Kenia wurde 2010 von uns als kleinem deutschen Förderverein gebaut und seitdem zu 100 Prozent selbst verwaltet und betrieben. Als leidenschaftliche Afrika-Reisende rief Familie Drewes den Verein bereits 2004 ins Leben, um Waisenkinder in Afrika zu unterstützen und aktive Hilfe zu leisten. Unser oberstes Ziel ist es, eine effektive Hilfeleistung vor Ort zu leisten. Besonders stolz sind wir dabei auf unsere transparente Buchhaltung,

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

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

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



Mit dem maxpool-Newsletter rundum informiert

Alle zwei Wochen informiert maxpool mit dem Newsletter etwa 5.000 Abonnenten über Neuigkeiten aus dem Hause maxpool und der Branche. Dabei beschränkt sich der Qualitätspool längst nicht mehr nur auf das Thema Versicherungen. Auch die Bereiche Finanzen und Investment haben sich inzwischen als feste Bestandteile des maxpool-Newsletters etabliert. So erfahren Leser regelmäßig, was für Mehrwerte maxpool aktuell zu den Themen Immobilienfinanzierung und Geldanlage anbietet und welche Branchenentwicklungen für Berater wie Kunden relevant sind. Der maxpool-Newsletter deckt somit alle Kernkompetenzen des Qualitätspools ab und gewährleistet auf diese Weise eine lückenlose Kommunikation.

Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel.....	48
Argubi, Norman	24, 40
Argubi, Simone	24
Aydin, Okan.....	28
Baaske, Dennis	60
Bahe, Clemens	28
Benöhr, Sylvia	24, 30
Berndt, Ralf	25
Böttcher, Markus.....	11, 24, 40
Brauch, Matthias.....	48
Busse, Jörg	11
Carallo, Christopher.....	12
Cohrs, Tobias	60
Czernetzki, Violetta	7
Czernetzki, Yvonne	7, 14, 16
Damerow, Sascha.....	28
Dittrich, Christoph	48
Drewes, Andrea	28
Drewes, Malia	24
Drewes, Oliver.....	10, 23 ff., 30, 35 ff., 47 f.
Drewes, Peter	26, 28
Durgut, Gülnur.....	24
Eigelt, Susann	16
Emrich, Björn	67
Erdland, Alexander	48, 56
Feyerherd, Hans Joachim.....	68
Freyenhagen, Tilman.....	23
Friebe, Bernd.....	8
Füssel, York	11
Gargiso, Ennedi.....	66
Gengardt, Waldemar.....	24
Goetzke-Pfeil, Andreas	12, 64
Göttker, Kai.....	59
Grosche, Hendric.....	11
Haid, Joachim	50 f.
Heffer, Torben	28
Hellmich, Alexander	11
Heyers, Alexander	70
Hippler, Rene.....	24
Irmeler, Manfred.....	24, 40
Jeworrek, Torsten.....	57
Jürgens, Kevin	12, 25, 60
Just, Dennis	47
Kehrle, Nina.....	25
Kettnaker, Frank.....	23
Keunemann, Lasse.....	28
Klapper, Klaus-Peter	52 f.
Klaus, Dennis.....	25
Knoll, Stefan	26, 72
Kröger, Dennis	28
Lipp, Alexander	48
Maas, Heiko	54
Michaelis, Stephan	36, 40
Nguyen, Thi Bich Van	8
Paegelow, Tino	48
Pasemann, Markus.....	60
Pfeiffer, Maik	11
Reichel, Wolfgang.....	48
Rieß, Markus	48
Riester, Walter	51
Schalow, Ulrike.....	11
Schlender, Katharina	8, 69
Schneider, Ramona	40
Schünemann, Ralf	48
Starcke, Michael.....	26

Steiner, Andreas.....	11
Straatmann, Maren	8
Sucker, Pascal.....	28
Tüscher, Claudia	65
Untersteller, Franz.....	57
Walther, Kai	24, 40
Widderich, Claus	12
Winter, Albrecht.....	14
Wirth, Norman	40

Firmenverzeichnis

#1:1 Assekuranzservice	70
Acuri	33
AIG	33
ALTE LEIPZIGER	7, 23, 33
ARAG	6, 68
asspario	33
AXA	21
Bain	36
Basler	33
Bayerische	33, 50
concept 24	8
Concept.IF	33
Condordia	21
Das Scoring	19
degenia	33
DEMAcon	60
Deutsche Bestattungsfürsorge	59
Dt. Familienversicherung	26, 72
DWS	43
ERGO	48
Fidelity.....	43 ff.
Fitch	56
Fonds Finanz	48
Frauenwerte	11
Gothaer	48, 58
Haftpflichtkasse Darmstadt.....	20, 33
Hanse Finanzen	11
Inst. f. Vorsorge u. Finanzplanung	50
InterLloyd	33
Janitos.....	33
Karlsruher	48
Knip	47
LV 1871	48
Michaelis Rechtsanwälte	40, 70
Monuta	59
Munich Re.....	57
neue leben pensionskasse	65
NV Versicherungen.....	21, 33
PensExpert	44 ff.
Rhion.....	33
softfair	48
Stuttgarter.....	25, 52 f.
Swiss Life.....	33
Uelzener	21
VHV	20, 33
VMB	11
VOLKSWOHL BUND	18 ff.
Waldenburger.....	33
Weser InvEst.....	11
Wirth Rechtsanwälte	40
Württembergische	48
Xaver Breuer.....	26

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:

Violetta Czernetzki, Yvonne Czernetzki,
Oliver Drewes, Susann Eigelt, Hans
Joachim Feyerherd, Ennedi Gargiso,
Andreas Goetzke-Pfeil, Alexander Heyers,
Kevin Jürgens, Nina Kehrle, Stefan Klahn,

Katharina Schlender, Claudia Tüscher,
Sissy Wolter

Lektorat:

TextSchleiferei.de

Layout und Gestaltung:

Art Director: Niels Flender
Layout: Jörn Salberg

Anzeigenverkauf:

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

Anzeigenservice:

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

Herstellungsleitung:

Marcel Berno

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

Mediadaten mit Preisliste:

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

Bildnachweis:

Deckblatt: fiveflyingfive/Fotolia

Haftung:

Den Artikeln, Empfehlungen, Tabellen
und Grafiken liegen Informationen
zugrunde, die in der Regel dynamisch
sind. Weder Herausgeber, Redaktion
noch Verlag können eine Haftung für

die Richtigkeit des Inhalts übernehmen.
Namentlich gekennzeichnete Beiträge
geben nicht unbedingt die Meinung der
Redaktion wieder.

© 2016 Copyright für alle Beiträge
bei Alsterspree Verlag GmbH, alle
Rechte, insbesondere alle Urheber-
und Verlagsrechte, vorbehalten.
Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne
vorherige schriftliche Genehmigung des
Herausgebers in irgendeiner Form, wie
durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme
in elektronische Datenbanken oder
Online-Dienste und Internet sowie auf
Datenträger wie DVD und CD, vervielfältigt
und verbreitet werden.

A photograph of three men playing soccer on a cobblestone street. The man on the left is in a dark blue suit, the man in the center is in a light blue shirt and tie, and the man on the right is in a grey t-shirt. They are all in dynamic, athletic poses. A soccer ball is visible in the bottom left foreground.

Hand in Hand ist ...

... als Team unschlagbar zu sein.

Hand in Hand ist ...

HanseMerkur



Eine Vertriebspartnerschaft ist dann erfolgreich, wenn hochmotivierte Menschen auf ausgezeichnete Leistungen treffen. Die HanseMerkur steht Ihnen hier als verlässlicher Partner zur Seite. Mit unseren Krankenversicherungstarifen wie z. B. den Hochleistungsprodukten Top Fit und Pro Fit werden Sie Ihre Kunden noch besser überzeugen können. Denn maßgeschneiderte Lösungen und ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis gehen bei uns Hand in Hand. **Was können wir als starker, unabhängiger Versicherer für Sie tun?**

vertriebsportal@hansemerkur.de



Ziehen Sie die Sorgen aus dem Verkehr: Mit der Gothaer Zukunftsvorsorge – garantiert lebenslänglich!

- Garantierte Mindestrentenfaktoren
- Umfangreicher Risikoschutz
- Indexbasierter Performance-Baustein

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

