

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Altersvorsorge neu gedacht!

Gute Gründe, warum Makler
und Kunden optimistisch in die
Zukunft blicken können

Fit fürs Investment

Das Fondsdiplom und
andere Mehrwerte für Makler

Vertrieb to go

Die wichtigsten Tipps
für Sie auf einen Blick

Die max-Unfalltarife

Für jeden Bedarf die
richtige Lösung!



„Gute Zukunftsaussichten?
Sind bei unseren bAV-Lösungen
schon inklusive.“

Stefanie Wollny – Allianz Maklerbetreuerin

Komfortable Lösungen für die Arbeitswelt von heute und morgen.

Die Arbeitswelt entwickelt sich stetig weiter – und eine betriebliche Altersversorgung sollte das auch tun. Um aktuellen und künftigen Herausforderungen begegnen zu können, bieten wir Ihnen und Ihren Kunden zwei attraktive Vorsorgekonzepte mit Komfort.

Allianz Perspektive und Allianz KomfortDynamik verbinden ein Plus an Chance mit den wesentlichen Sicherheiten – und das alles gewohnt unkompliziert:

- Arbeitgeber und Arbeitnehmer müssen keine Anlageentscheidungen treffen.
- Experten der Allianz kümmern sich professionell um die Kapitalanlage.
- Alle zentralen Kriterien einer erfolgreichen bAV sind erfüllt.



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

Allianz 

Liebe Maklerinnen und Makler!

Das Jahr 2016 war sehr bewegt. Insbesondere der Ende November vorgelegte Referentenentwurf zur Umsetzung der Europäischen Gesetzgebung (IDD) hat uns sehr irritiert: Der Entwurf sieht unter anderem vor, dass Versicherungsmakler zukünftig nur noch vom Versicherer über Courtagen und nicht mehr vom Kunden durch Honorarvereinbarungen vergütet werden dürfen. Letzteres bleibt demnach den neu definierten Honorar-Versicherungsberatern vorbehalten. Auch wenn dies zunächst das neue maxpool-Konzept konterkariert, halten wir trotzdem an unserem neuen Modell der „Makler-Servicevereinbarung“ fest.

Fakt ist, dass das neue maxpool-System „Sekretär“ ein bahnbrechendes Endkundenportal ist und Kunden und Maklern zahlreiche Mehrwerte bringt. Unsere Makler sollen das System und die Mehrwerte zukünftig an ihre Kunden vermarkten können, um daraus ein Zusatzeinkommen für den Maklerbetrieb zu generieren. Wir gehen aktuell davon aus, dass das vermeintliche Gebührenverbot aus dem Referentenentwurf nicht in die tatsächliche Gesetzgebung aufgenommen wird. Geschieht dies wider Erwarten doch, werden wir die Leistungen als „versicherungsfremde Zusatzleistungen“ definieren, so dass ein „Lizenzmodell“ für Endkunden die eigentliche Planung der „Servicegebühren“ ablöst und der Makler trotzdem die Mehrwerte an seine Kunden vermarkten kann. Sollte dieser Weg versperrt sein, kreieren wir als Assekuradeur eine Art „Versicherungsschutzbrief“ und vermarkten die Zusatzleistungen als Produkt. So oder so wird maxpool eine gesetzeskonforme Umsetzung sicherstellen, damit Kunden die Mehrwerte nutzen und Makler ein zusätzliches Einkommen generieren können. Gleichzeitig war 2016 unser 100. Geschäftsjahr, in dem wir Tradition und technologische Neuerungen erfolgreich vereint haben.

Wir sehen 2017 gespannt und voller Vorfreude entgegen, unserem 101. Geschäftsjahr und dem Jahr unseres eigentlichen Markteintritts mit unserer neuen Technologie „Sekretär“.

Das gesamte maxpool-Team wünscht Ihnen besinnliche Festtage, einen guten Rutsch und für 2017 nur das Allerbeste.

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 Hempen, Christine Drewes

Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

Registrierung des Vereins:

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

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

FURAHA PHÖNIX

Spendenkonto: 0 36 36 06

Deutsche Bank Hamburg

(BLZ: 200 700 24)

Inhalt

14



30



58



68



■ maxpool

Interne Meldungen maxpool-News in Kürze.	06
„Unabhängiger von Courtagen“ Krischan Soeken zum beruflichen Neustart und zur Arbeit mit maxpool.	08
maxpool weiß, was Makler lesen wollen Die poolworld belegt in der aktuellen MRTK-Studie Platz eins.	10
Erfolgreiche Kundenansprache So unterstützt maxpool die unabhängigen Versicherungsmakler.	12
Kundenbetreuung 2.0 Auf einer Roadshow stellte maxpool das Endkundenportal „Sekretär“ erstmals live vor.	14
Wir sind eine eigene Marke! Ideen für den Arbeitgeber.	16
Der (Bearbeitungs-)Unfall Ein Leistungsservice-Fall.	18
Was für ein Jahr Ein Rückblick auf 2016.	20
Die neuen max-UV-Deckungskonzepte Individuell und maßgeschneidert für moderne Makler und ihre Kunden.	22

■ Titel

Was bringt die Zukunft für die Altersvorsorge? Niedrige Zinsen. Kunden suchen valide Produktkonzepte. Versicherer müssen reagieren. Was tun die Makler?	30
--	-----------

■ Investment Spezial

Fit fürs Investment Makler können ihre Berührungängste mit dem Bereich Investment überwinden. maxpool hilft ihnen dabei.	38
---	-----------

■ Versicherungen

Buschfunk Neuigkeiten aus der Versicherungswelt.	46
---	-----------

Wiedervereinigung in der Branche Condor und maxpool haben ihre Zusammenarbeit erneut aufgenommen.	48
--	-----------

„Wir empfehlen, genau in die Verordnung zu schauen“ Tipps von Thomas Schlichting, Fachberater Gewerbeerlaubnisse, zur Erlaubnis nach § 34i GewO.	50
---	-----------

Quo vadis, Knip? Das ehemalige Vorzeige-FinTech schreibt schlechte Zahlen.	52
---	-----------

So wird 2017 gerechnet Sozialversicherungs-Zahlen.	54
---	-----------

Bedrohung Altersarmut Wer ist betroffen?	56
---	-----------

Die Kreditbremse kommt. Die Pläne der Bundesregierung für Darlehen zum Bau und Kauf von Immobilien.	58
--	-----------

Wirtschaft schon auf der Schulbank lernen? Für und wider Wirtschaft als Pflichtfach.	59
---	-----------

Fitness und gute Ernährung bringen Punkte Die neuen Vitality-Produkte.	60
---	-----------

Die Versicherung mit dem schönen Biss Oft lohnt sich eine Zahnzusatzversicherung.	62
--	-----------

Garantie für die Zukunft bei Altersvorsorgeprodukten.	64
--	-----------

Steuervorteile für die Altersvorsorge nutzen Prüfen Sie bei einer Basisrente die steuerliche Förderung!	65
--	-----------

■ Vertriebstipps

Vertrieb to go Die wichtigsten Tipps.	66
--	-----------

Sparpotenzial bei der bAV Ein guter Gesprächseinstieg.	68
---	-----------

Neue Wege der Einkommenssicherung Ein Produkt.	70
---	-----------

Eine Frage eröffnet Möglichkeiten Ihr Vertriebsansatz.	72
---	-----------

Wer weiß, was es gibt, kann besser beraten Finanzierungsvariationen im Quick-Check.	73
--	-----------

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

FROHE WEIHNACHTEN.



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



ZURICH®

Drei „maxpool-Eltern“ und eine „maxpool-Oma“

Kindersegen bei maxpool: 2016 sind gleich drei (ehemalige) Mitarbeiter des Qualitätspools Eltern geworden. Den Anfang machten der Vorsorgespezialist Elvedin Karic und seine Ehefrau Fahreta, sie wurden am 6. August 2016 Eltern der kleinen Najla. Knapp drei Wochen später war es auch bei Fulya Alkivilcim und Lukas Schneider so weit. Am 25. August 2016 krönte die kleine Lale Sofie das Glück der beiden, die sich bei maxpool kennen und lieben gelernt haben. Seit der Geburt von Lala Sofie gibt es nun die erste „maxpool-Makler-Oma“: Ramona Schneider. Denn die Mutter Lukas Schneiders, der maxpool nach Beendigung seines Studiums verlassen hat, ist seit vielen Jahren eine geschätzte maxpool-Maklerin. maxpool gratuliert allen Beteiligten noch einmal herzlich zum Nachwuchs!



Elvedin und Fahreta Karic mit ihrer Tochter Najla



Fulya Alkivilcim, Lukas Schneider und ihre Tochter Lale



Ramona Schneider

maxInvest-Endkundenmappen für einen bleibenden Eindruck

maxpool-Partner können ihren Kunden im Anschluss an die Beratung zur Vermögensverwaltung maxInvest ab sofort sämtliche Unterlagen in einer professionellen Mappe aushändigen. Die Mappen verfügen über ein ansprechendes Layout, enthalten eine Einsteckvorrichtung für eine Visitenkarte und bieten auf der Rückseite Platz für einen Firmenstempel oder einen Adressaufkleber. Die Endkundenmappen können über maxpool in einer Auflage von mindestens 10 und maximal 30 Exemplaren bestellt werden. Weitere Informationen finden Makler im maxINTERN in der Rubrik Investment/Vertriebsunterstützung. Bestellungen nimmt das Marketing per E-Mail an marketing@maxpool.de entgegen.



Nachhaltige Investments: maxpool kooperiert mit Ökoworld



maxpool-Partner können ihren Kunden im Rahmen der „Top-Fonds-Liste“ seit Kurzem auch die Fonds von Ökoworld anbieten. Die Ökoworld AG verwaltet Fonds unter Berücksichtigung nachhaltiger, ökologischer, ethischer und sozialer Kriterien, ohne dass die Performance darunter leidet. Bei den in der „Top-Fonds-Liste“ enthaltenen Fonds handelt es sich um den „Ökoworld Ökovision Classic“ sowie den „Ökoworld Growing Markets 2.0“, die Liste lässt sich im maxINTERN in der Rubrik Investment einsehen. Makler mit einer maxpool-Anbindung können jedoch auch alle anderen Fonds der Ökoworld über maxpool vermitteln. Rückfragen hierzu beantwortet Eric Förster telefonisch unter (0 40) 29 99 40-888 oder per E-Mail an investment@maxpool.de.

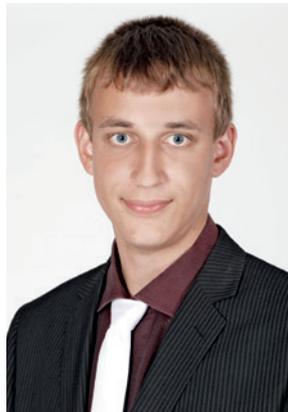
Jetzt online: der Jubiläumsrückblick

Jubiläumsfeier verpasst? Macht nichts, die maxTV-Sondersendung zum 100-jährigen Firmenjubiläum der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe lässt die Highlights des großen Festakts, der am 28. Juni 2016 im Börsensaal der Handelskammer Hamburg stattfand, noch einmal Revue passieren. Die Impressionen von den Rednern und Reden sind mit Interviews der geladenen Gäste angereichert. Ein Rückblick auf die Meilensteine der vergangenen 100 Jahre rundet die Sendung ab. Wer noch einmal in die beeindruckende Firmengeschichte abtauchen möchte, kann die Sendung über den YouTube-Kanal von maxpool abrufen.

Kautionsversicherung – sicher beim Bau

Seit dem Spätsommer können maxpool-Partner ihren Firmenkunden auch die Bürgschaftsversicherung der AXA vermitteln. Der Tarif BonLine® M punktet mit einer einfachen Tarifstruktur und bietet eine durchgängige Limitstruktur von 10.000 bis zu einer Million Euro und einen fast vollständigen Verzicht auf Sicherheiten. Ein besonderes Highlight liegt in der einfachen Wahl der Bürgschaften. So können Kunden zwischen einer Gewährleistung und Vertragserfüllung wählen. Existenzgründern stehen zudem Prämien bis zu 50.000 Euro ohne Zuschlag bei Prämie oder Sicherheiten zur Verfügung. Weitere Informationen erhalten Makler im maxINTERN in der Rubrik Gewerbe/Kautionsversicherung oder direkt beim Komposit-Management per Telefon unter (0 40) 29 99 40-390 oder per E-Mail an komposit@maxpool.de.

Interview



„Die Arbeit macht mir sehr viel Spaß, auch weil man in diesem Beruf nie auslernt.“

Dennis Kröger
Auszubildender zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen

poolworld: Herr Kröger, Sie befinden sich aktuell im dritten Ausbildungsjahr. Warum haben Sie sich für eine Laufbahn in der Versicherungsbranche entschieden? Sind Sie mit der Berufswahl nach wie vor zufrieden?

Dennis Kröger: Nach meinem Schulabschluss habe ich ein sechsmonatiges Praktikum im Versicherungsbereich absolviert. Das hat mir so gut gefallen, dass ich mich danach um eine Ausbildung als Kaufmann für Versicherungen und Finanzen bemüht habe. Nach wie vor bin ich davon überzeugt, den für mich richtigen Beruf gewählt zu haben. Die Arbeit macht mir immer noch sehr viel Spaß, unter anderem weil man in diesem Beruf nie auslernt.

poolworld: Welche Vorteile hat es Ihrer Ansicht nach, die Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen bei einem Maklerpool und nicht bei einem Versicherer zu absolvieren?

Kröger: Während Auszubildende bei einem Versicherer nur ein sehr eingeschränktes Produktspektrum kennenlernen, habe ich es mit nahezu der gesamten Bandbreite der am Markt verfügbaren Produkte zu tun. Dies verschafft mir einen umfassenden Marktüberblick und Vergleichsmöglichkeiten, beides halte ich für sehr wichtig. Zudem erhalte ich bei maxpool während

meiner Ausbildung auch Einblicke in den Vertrieb und in die Sachbearbeitung. Das sorgt für Abwechslung. Bei Versicherern sind Auszubildende oft nur in einem Bereich tätig.

poolworld: Während Ihrer Ausbildung machen Sie in allen Fachabteilungen Station. Welcher Bereich oder welche Sparte bereitet Ihnen am meisten Spaß und warum?

Kröger: Mir macht die Arbeit in den Sparten Lebens- und Krankenversicherung am meisten Spaß. Das hängt zum einen damit zusammen, dass ich seit Beginn meiner Ausbildung schon die Anträge in diesem Bereich bearbeite. Zum anderen finde ich es spannend, welche unterschiedlichen Meinungen die Gesellschaften von Krankheiten und risikoreichen Hobbys haben.

poolworld: Wo sehen Sie sich in Zukunft – im Vertrieb oder in der Sachbearbeitung?

Kröger: In beiden Bereichen, da ich mir gut vorstellen könnte, nach meiner Ausbildung bei maxpool im Vorsorge-Management zu arbeiten. Dort wird zum einen vertrieblich gearbeitet, was der Fall ist, wenn zum Beispiel Angebote gerechnet oder Makler beraten werden. Zum anderen zählt auch die Sachbearbeitung zum Aufgabenspektrum des Teams, wie zum Beispiel die Prüfung von Anträgen oder die Antragsrecherche. ■

„Unabhängiger von Courtagen“

Krischan Soeken, seit Anfang Oktober freier Makler und maxpool-Partner, über seinen beruflichen Neustart und die Zusammenarbeit mit maxpool



poolworld: Herr Soeken, welcher Weg hat Sie in die freie Maklerschaft geführt?

Krischan Soeken: Angefangen habe ich in einem technischen Beruf, als Mechaniker. In die Versicherungsberatung kam ich also als Quereinsteiger, zunächst in einem Strukturvertrieb. Nach zwei, drei Jahren habe ich mich dann als Mehrfachagent selbstständig gemacht, um wiederum einige Jahre später in die Ausschließlichkeit zu wechseln. Das habe ich zwar keineswegs bereut, doch nach nunmehr acht Jahren suche ich neue Möglichkeiten. Ich möchte mich breiter aufstellen, nicht nur in der Versicherungsberatung, sondern auch als Immobilienmakler und mit zusätzlichen Dienstleistungen gegen Servicegebühren. Da setzt die Ausschließlichkeit einfach zu enge Grenzen.

poolworld: Sie starten ja direkt mit eigenen Angestellten. Welche Vision

schwebt Ihnen für Ihr Geschäft langfristig vor?

Soeken: Die ganzheitliche Beratung. Ziel ist es, das Ganze mit qualifizierten Mitarbeitern langfristig aufzubauen. Wir erstellen für die Kunden eine sorgfältige Analyse und beraten sie dann zu allen finanzbezogenen Lebensbereichen. Da damit viel Aufwand verbunden ist, geht das nicht ohne Angestellte – einerseits um die Beratungsqualität sicherzustellen, andererseits für die Abarbeitung. Normalerweise müsste man zehn Angestellte haben, aber durch die Kooperation mit maxpool habe ich die Möglichkeit, mir viel abnehmen zu lassen.

poolworld: Welche maxpool-Services nutzen Sie?

Soeken: Vergleiche, Angebotserstellung, die fachliche Beratung zu den Kundensituationen. Toll ist, dass wir alle Sparten über die maxpool-Plattform

abdecken können, egal ob Serviceleistungen, Investmentgeschäft, Versicherungen, Baufinanzierung oder Ratenkredite. Alles, was der Kunde in einer ganzheitlichen Beratung

„Ein entscheidender Faktor für die Wahl von maxpool war auch das Endkundenportal ‚Sekretär‘.“

wünscht, deckt maxpool auch ab. Ein entscheidender Faktor für die Wahl von maxpool war auch das Endkundenportal „Sekretär“.

poolworld: Aus welchem Grund?

Soeken: Wir wollen uns unabhängiger von Versicherungscourtagen machen und zusätzliche Services anbieten. Und da bietet der „Sekretär“ eine schlanke Plattform mit zahlreichen Zusatzleistungen vom Rechtsberatungs-Tool bis zum Schadensservice. Hinzu kommt, dass ich das CRM-System von maxpool nutzen kann und daher keines extra einkaufen muss. Das kann ich auch mit Fremdverträgen füllen, so dass es ein komplettes onlinebasiertes Verwaltungssystem ist. Auch noch mal ein wichtiger Punkt für das Preis-Leistungs-Verhältnis, nicht zuletzt da ich auch Generationenberater (IHK) bin und als solcher dem Kunden die Verwaltung sämtlicher Verträge anbiete. Hinzu kommt die Manpower: maxpool ist immer schnell und kompetent zur Stelle. Durch die Unterstützung habe ich wesentlich mehr Zeit, um vor Ort beim Kunden Umsatz zu machen. ■



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

maxpool weiß, was Makler lesen wollen

Die poolworld belegt in der aktuellen MRTK-Studie Platz eins der meistgelesenen Maklerzeitschriften.



Aktuell, objektiv und auf die Bedürfnisse unabhängiger Versicherungs- und Finanzmakler ausgerichtet: Mit der poolworld erstellt maxpool seit über zehn Jahren ein Hausmagazin und berichtet darin fachlich hochwertig und inhaltlich unabhängig. Einen aktuellen Beleg dafür liefert die Marktforschung: Bei der diesjährigen Media-Analyse des renommierten Marktforschungsinstituts MRTK konnte die poolworld in der Rubrik „Maklerpool-Magazine“ den ersten Platz erreichen. Ein sehenswertes Ergebnis, denn die Analyse spiegelt die Meinungen von 10.000 Maklern, Mehrfachagenten und freien Vermittlern aus dem gesamten Bundesgebiet wider. „Das hervorragende Ergebnis der Umfrage bestätigt uns in dem Bestreben, jede Ausgabe

der poolworld zu einem nachhaltigen Leseerlebnis für unabhängige Finanz- und Versicherungsmakler zu machen. Wir freuen uns sehr über die große Resonanz, die unser Magazin am Maklermarkt erzielt. Es ist schön zu sehen, dass die Akribie, mit der wir die poolworld von der Themenfindung bis zur Endabnahme produzieren, auch honoriert wird“, sagt maxpool-Chef Oliver Drewes. Er bestimmt seit 2012 die Themenauswahl der vierteljährlich erscheinenden Ausgaben und arbeitet sämtliche Artikel noch einmal gründlich durch, bevor sie im Heft erscheinen. Neben Aktualität legt Drewes sein Augenmerk dabei vor allem auf Objektivität. „Wir legen großen Wert darauf, sowohl die Deckungskonzepte von maxpool als auch die Ta-

rife von Versicherern stets im Kontext des Wettbewerbs vorzustellen und inhaltlich zu vergleichen. Dabei befassen wir uns vor allem gern mit den Themenbereichen, die durch Vergleichstechnik nicht voll erfasst sind“, so Drewes. Ein Großteil der Beiträge für die poolworld wird von den Experten aus den jeweiligen Fachabteilungen verfasst, daneben haben auch Versicherer die Möglichkeit, Artikel beizusteuern. Letztere werden ebenfalls einer Objektivitätsprüfung unterzogen und gegebenenfalls durch Produktgegenüberstellungen von anderen Anbietern angereichert. Die poolworld erscheint in einer Auflage von 12.000 Exemplaren und versteht sich aufgrund des hervorragenden Ergebnisses der Media-Analyse mehr denn je als Pflichtlektüre für das tägliche Geschäft eines unabhängigen Finanzdienstleisters. Artikel und Interviews zu Produkten, Trends, Märkte und Chancen liefern Maklern Hintergrundinformationen und Argumente, mit denen sie auf die Vorstellungen ihrer Kunden noch besser eingehen können. Themen, die Maklerpools betreffen, sowie Neuigkeiten aus dem Hause maxpool runden das Themenspektrum der poolworld ab.

Abonnements können per E-Mail an redaktion@maxpool.de abgeschlossen werden. ■

Kontakt

Marketing
Telefon: (0 40) 29 99 40-436
E-Mail: redaktion@maxpool.de



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

maxpool

Verantwortung verbindet.

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

Erfolgreiche Kundenansprache mit maxpool

Ein stabiler und zugleich wachsender Kundenstamm ist für unabhängige Versicherungsmakler das A und O.



m axpool unterstützt angebundene Makler dabei, Bestands- wie Neukunden professionell anzusprechen.

Bestandskundenansprache

In Sachen Bestandskundenansprache unterstützt maxpool angebundene Partner auf Wunsch bei der Erstellung von Kundenanschreiben für Bestandsaktionen. Im maxOffice stellt maxpool zudem anlassbezogene Anschreiben bereit, die sich direkt aus dem System heraus an Kunden versenden lassen. Von der Terminbestätigung über die Anfrage eines Servicetermins bis hin zum ausformulierten Akquisebrief ist alles dabei. Des Weiteren individualisiert maxpool auf Wunsch vorgefertigte Endkundenfolder zu den Themen Versicherungen, Finanzierung und Investment. Die Folder sind produktunabhängig und enthalten kundenfreundlich aufbereitete Informationen. Auch die hauseigenen Tarifübersichten für die Sachsparten können Makler mit ihrem eigenen Logo versehen lassen und so als eigenes Vertriebsinstrument nutzen. Ganz neu im

Angebot von maxpool sind individualisierbare Glückwunschkarten für Kunden mit ablaufenden Lebensversicherungen. In die Karten mit vorgefertigtem Text lassen sich die Vertragsdaten sowie die Ablaufleistung der fälligen Lebensversicherung eintragen; zudem kann der Makler seinem Kunden auf diesem Wege anbieten, ihn bei der Wiederanlage des Versicherungsbetrags zu unterstützen. Bei der Planung und Organisation von Veranstaltungen können Makler ebenfalls auf die Unterstützung von maxpool zählen.

Neukundenansprache

Der erste Eindruck zählt. Deshalb bietet maxpool einen Imagefolder an, der sich mit dem Logo und den Kontaktdaten des Maklers versehen lässt. Mithilfe des Folders können Makler potenziellen Neukunden die Arbeitsweise eines unabhängigen Versicherungsmaklers näherbringen. Auch einen Endkundenfilm können sie mit ihren Daten sowie einem persönlichen Filmausschnitt versehen lassen und in die eigene Homepage integrieren.

Wer noch keinen Webauftritt hat, gelangt über maxpool schnell und unkompliziert zu einer eigenen Website. Wählbar sind ein sogenanntes „Rundum-sorglos-Paket“ mit vorgefertigten Inhalten und ein Modell, mit dem sich die eigene Website unter Anleitung selbst gestalten lässt. Damit Makler im Internet leichter für Kunden auffindbar sind, bietet maxpool in wiederkehrenden Aktionszeiträumen stark vergünstigte Konditionen für Domains, die auf „versicherung“ enden. Auch Sonderwerbformen wie individualisierbare Türhänger zum Thema Anschlussfinanzierung und Anzeigenvorlagen für regionale Tageszeitungen stellt maxpool Maklern auf Wunsch bereit. Gleiches gilt für Briefbögen, Briefumschläge und Visitenkarten, die der Makler über maxpool nach seinen Wünschen gestalten lassen kann. Für optische Impulse sorgen individualisierbare Plakatvorlagen, die im Büro oder Schaufenster platziert werden können.

Viele der genannten Serviceleistungen sind für maxpool-Partner kostenfrei oder zu stark rabattierten Konditionen erhältlich. Details zu dem umfassenden Serviceangebot von maxpool im Bereich Endkunden-Marketing erhalten maxpool-Partner bei ihrem zuständigen Maklerbetreuer oder im maxINTERN unter Service/Vertriebsunterstützung. ■

Kontakt

Kooperationsmanagement
Telefon: (0 40) 29 99 40-350
E-Mail: kooperation@maxpool.de

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

Kundenbetreuung 2.0

Mit dem „Sekretär“ läutet maxpool ein neues Zeitalter der Kundenbetreuung ein. Im Rahmen einer Roadshow stellte der Qualitätspool das Endkundenportal erstmals live vor.



Allein schon die Benutzeroberfläche des neuen Endkundenportals von maxpool macht Spaß.

Schon bei der diesjährigen POOLS & FINANCE am 7. und 14. Juni 2016 in Nürnberg und Hamburg konnte der „Sekretär“ Makler begeistern. Und so erlebte Oliver Drewes eine Art Déjà-vu, als er die Roadshow zur Markteinführung des neuen Endkundenportals knapp fünf Monate später am 7. November 2016 in Hamburg eröffnete. Im Mövenpick Hotel hatten sich knapp 60 Makler eingefunden, die Details zum „Sekretär“ erfahren und das System „live erleben“ wollten.

Ähnlich erfolgreich sollte es in den nächsten drei Wochen weitergehen, denn auch die übrigen fünf Premieren-Workshops in Bielefeld, Köln, Wiesbaden, Stuttgart und München waren nahezu ausgebucht. Kein Wunder, denn die bereits im Vorfeld auf der offiziellen Anmeldeseite veröffentlichte Agenda der ganztägigen Veranstaltungen versprach jede

Menge Mehrwerte. In den Workshops, die jeweils von 9:30 bis 17:00 Uhr terminiert waren, vermittelten Drewes und sein sechsköpfiges Roadshow-Team nicht nur wertvolle Tipps und Tricks zur Handhabung des Endkundenportals, sondern halfen den Teilnehmern auch dabei, die ersten Inhalte im „Sekretär“ zu individualisieren und beispielsweise eine eigene Unternehmensdarstellung einzufügen.

„Unser Ziel war es, die Teilnehmer in den Premieren-Workshops so gut mit dem System vertraut zu machen, dass sie in der Lage sind, Servicevereinbarungen in ihrem Bestand problemlos umzusetzen und Kunden reibungslos für den Sekretär freizuschalten“, erklärt Drewes. Maklern Zusatzeinnahmen durch Servicevereinbarungen zu ermöglichen und sie damit courtageunabhängiger zu machen – das ist es, worum es beim „Sekretär“ schluss-

endlich geht. Seit Ende November irritiert die vorliegende Neuregelung der IDD hinsichtlich der Handhabung der Makler-Servicevereinbarung, die aktuell noch zu rechtlichen Prüfungen führt und den richtigen Start des „Sekretär“ etwas verzögert. Trotzdem ist Drewes sicher: „Wir werden unser System einführen und Maklern diese Zusatzeinnahme rechtskonform ermöglichen. Nötigenfalls gestalten wir den ‚Sekretär‘ noch als Assekurateurprodukt um. Näheres dazu erfahren unsere Vertriebspartner in Kürze.“ Ein weiterer Programmpunkt der Premieren-Workshops führte folglich umfassend in das Thema Servicevereinbarung ein. Den Teilnehmern wurde aufgezeigt, wie jene rechtskonform zu gestalten sind und vertrieblich bei den Kunden platziert werden können. Neben entsprechenden Tipps von Drewes und den Maklerbetreu-

ern erhielten die Teilnehmer auch Unterstützung bei der Definition der individuellen Inhalte der Servicevereinbarung. Hierbei half die Syndikusanwältin von maxpool, Yvonne Czernetzki.

Für maxpool war die Roadshow eine gute Gelegenheit, die Kinderkrankheiten in der Optik und in den Funktionen des Systems zu identifizieren und zu beheben. „Der ‚Sekretär‘ ist zum Auftakt der Premieren-Workshops erstmals live gegangen, und wie alle neuen Systeme beinhaltet auch unser Endkundenportal noch den einen oder anderen Fehler. Die Teilnehmer der Workshops haben uns aktiv dabei unterstützt, diese Fehler auffindig zu machen, und zeigten sich sehr tolerant, wenn bei der Präsentation ein Feature noch nicht so funktioniert hat, wie es eigentlich sollte“, so Drewes.

Für etwas thematische Abwechslung sorgte zudem die elipsLife AG. Die Tochtergesellschaft der Swiss Re führt in Deutschland eine neue Produktkategorie zur Absicherung beruflichen Einkommens ein, mit der Kunden die finanziellen Lücken von Krankheit, Unfall oder Tod erstmals in einem Vertrag schließen.

Drei Wochen, sechs Termine, sechs Städte. Trotz der Strapazen, die jede Roadshow mit sich bringt, zeigt sich Drewes mit dem Ausgang der Premieren-Workshops äußerst zufrieden. „Mit dem ‚Sekretär‘ erschließen Makler sich ein komplett neues Geschäftsfeld. Die vollen Veranstaltungsräume legen den Eindruck nahe, dass das neue Endkundenportal eine echte Erfolgsgeschichte wird. Darüber freue ich mich sehr, und ich möchte mich noch einmal ausdrücklich für den Zuspruch und für die zahlreichen Komplimente bedanken, die die neueste Innovation aus dem Hause maxpool bislang erhalten hat. Auch

meinem Team danke ich ganz herzlich für die tatkräftige Unterstützung vor und hinter den Kulissen der Roadshow.

Endlich können wir sagen: Wir sind angekommen in der nächsten Dimension der Kundenbetreuung.“ ■

Statements von Maklern

„Wieder einmal ist es maxpool gelungen, mit dem ‚Sekretär‘ dem Vermittler ein innovatives, sehr nützliches Tool an die Hand zu geben, was die Kundenbindung und -gewinnung auf Sicht sehr stark fördern wird.“

Rainer Kröger, Rainer Kröger Versicherungs- und Finanzservice

„Entscheidungen müssen notfalls schnell getroffen werden. Mit dem ‚Sekretär‘ können Kunden sich informieren, Änderungen an ihren Daten vornehmen, mit ihrem Makler in Kontakt treten und bequem Finanzen regeln – egal wann und wo.“

Manfred Mespe, AVVS Mespe

„Der ‚Sekretär‘ ist ein einzigartiges Produkt, das unseren Kunden eine sehr große Erleichterung im täglichen Leben beschert und uns Maklern in zweiter Hinsicht ein zusätzliches Einkommen sichert!“

Andreas Steiner, Bergischer Versicherungsmakler e. K.

„Ich bin begeistert, welche Möglichkeiten und welche Vielfalt im ‚Sekretär‘ stecken. Durch den

‚Sekretär‘ kann ich als Partner von maxpool meinen Kunden einen weiteren Mehrwert bieten. Ich werde den ‚Sekretär‘ auf jeden Fall selbst nutzen.“

Dieter Schanzenbecher, unabhängiger Versicherungsmakler

„Seit einigen Monaten war ich schon auf der Suche nach einer App für meine Kunden. Aber wer hat die Zeit und auch die Mittel, um alles selbst zu machen? Im Workshop wurde eine super Lösung präsentiert, die dem Kunden einen erheblichen Mehrwert bietet. Fazit: wenig Arbeit für den Makler und ein professionelles Ergebnis. Da ist die Servicegebühr jeden Cent wert.“

Werner Arens, Versicherungsmakler wa-finanz

„Die Betreuungskompetenz des Versicherungsmaklers und der ‚Sekretär‘ sind künftig die entscheidenden Instrumente für die Kundenbindung und sollten untrennbar zusammengehören.“

Mathias Schunk, Vermögensberatung-Versicherungsmakler

Kontakt

Kooperations-Management
Telefon: (0 40) 29 99 40-330
E-Mail: kooperation@maxpool.de
Internet: www.maxpool-sekretaer.de



Zahlreiche Makler wollten den „Sekretär“ auf der Roadshow kennenlernen.

Wir sind eine eigene Marke!

Vielen Arbeitgebern gefällt die Vorstellung, eine eigene Marke darzustellen. Aber wie soll ein kleiner Arbeitgeber ohne eigene Marketingabteilung und große Erfahrung die Idee umsetzen?



wird auf hochwertigem Papier gedruckt. Makler können „max4employers“ zum Selbstkostenpreis bei maxpool bestellen und vorab ein Ansichtsexemplar anfordern.

Mit dem Konzept lassen sich einheitliche Standards für ein erfolgreiches Employer Branding schaffen.

Sind Makler und Firmenkunde ins Geschäft gekommen, erstellt maxpool alle Unterlagen, die zur Information der Arbeitnehmer dienen, im Unternehmensdesign des jeweiligen Firmenkunden. Indem alle Marketingmaterialien mit den Bildern und dem Logo des Firmenkunden versehen werden, fühlen sich Arbeitnehmer viel persönlicher angesprochen. Zu den Marketingmaterialien zählt beispielsweise ein Folder, der Arbeitnehmer über die konkrete Ausgestaltung der angebotenen betrieblichen Altersvorsorge informiert. So können Mitarbeiter beispielsweise nachlesen, in welcher Höhe der Arbeitgeber die betriebliche Altersvorsorge bezuschusst und welchen Betrag sie selbst monatlich aufwenden müssen.

Nähere Informationen zu dem Angebot und den Kosten erfahren Makler bei den bAV-Spezialisten des Vorsorge-Managements. ■

Die Höhe des Gehalts oder die Anzahl der Urlaubstage zählen nicht zu den primären Entscheidungskriterien bei der Wahl des Arbeitgebers. Um Fachkräfte zu gewinnen und an sich zu binden, müssen Unternehmen ihren Arbeitnehmern zusätzliche Leistungen bieten. Neben Zuschüssen zur Mitgliedschaft im Fitnessstudio oder zum Bahnticket gehören hierzu vor allem betriebliche Versorgungslösungen. Mit maxpool können Makler ihre Firmenkunden dabei umfassend unterstützen und müssen nicht mit den bunten Prospekten der Versicherer arbeiten.

Der Qualitätspool bietet angebundene Maklern und ihren Firmenkunden das hochwertige Unternehmenskonzept „max4employers“ an. Mit dem Konzept lassen sich einheitliche Standards für ein erfolgreiches Employer Branding schaffen und die Verwaltung von Versorgungssystemen erheblich vereinfachen.

Erst durch eine Versorgungsordnung wird zum Beispiel die betriebliche Altersversorgung zu einem spannenden und individuellen Bestandteil der Unternehmensphilosophie. Aber auch Versorgungssysteme, die bereits existieren, von Arbeitnehmern jedoch bislang nicht angenommen wurden, erhalten mit „max4employers“ neuen Aufwind.

Das als Broschüre aufbereitete Unternehmenskonzept bringt Firmenkunden mit kurzen Texten, prägnanten Zitaten und Bildern Themen wie betriebliche Kranken- und Unfallversicherung, Zeitwertkonten, Versorgungsordnung, Ausschreibungsverfahren oder Geschäftsführerversorgung näher. Auf Wunsch kann die Broschüre mit dem Logo und den Kontaktdaten sowie mit den wichtigsten Informationen über den Makler versehen werden. Die im Querformat gehaltene Broschüre mit Klammerheftung umfasst insgesamt 40 Seiten und

Kontakt

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

3x Zuschuss für die Riester Rente

Mit der plusrente Riester können Kunden beim Online-shopping zusätzlich für die Riester Rente sparen.

Denn in mehr als 800 Online-Shops wird von jedem Einkauf über ein Cashback-System ein Teil des Umsatzes auf die Riester Rente geschrieben.

So erhalten Ihre Kunden nicht nur die staatliche Förderung und den Steuervorteil als Zuschuss sondern sammeln 3x Zuschuss für die Rente.



mehr. wert. shopping.

- Mit jedem Einkauf Geld verdienen
- Stetiger Rentenzuwachs durch Cashback
- Staatliche Förderung sichern
- So zahlt sich Shopping zweifach aus

Interessiert?

Dann wenden Sie sich einfach an:

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

Der (Bearbeitungs-)Unfall

Keine Prämienzahlung, kein Unfallschutz – so der Vorwurf der Versicherung. Nicht immer ist der Fall jedoch so eindeutig. Und nicht immer bleibt es bei einem Problem.

Am 23. Juli, kurz nach Beantragung seiner Unfallversicherung, stürzt Maik Lewandowski* schwer auf die linke Seite und den Kopf. Dabei fällt er so ungünstig, dass er kurze Zeit das Bewusstsein verliert und später mit Übelkeit ins Krankenhaus muss. Ein eindeutiger Unfall im Rahmen der vorliegenden beziehungsweise – in dem Fall – noch nicht vorliegenden Unfallbedingungen. Erst am 14. August geht dem Kunden die Police zu und er erhält davon Kenntnis, dass er jetzt rückwirkend unfallversichert ist. Einen Tag zuvor wurde bereits versucht, die Erstprämie einzuziehen – ohne Erfolg. Lewandowski bemerkt den Vorgang und holt die Überweisung di-

rekt manuell nach. Am selben Tag, an dem auch die Versicherung später einen zweiten, erneut erfolglosen Einzugsversuch unternimmt.

Mit Beantragung der Leistung folgt schließlich die Ablehnung. „Leider mussten wir feststellen, dass am Unfalltag noch keine Beiträge an uns gezahlt waren“, schreibt die Versicherung. Grundsätzlich mit Recht. In Lewandowskis Fall jedoch zu Unrecht. Denn am Unfalltag selbst war der Antrag weder poliziert noch zur Zahlung fällig. Die Begründung war damit schlichtweg falsch. „Fehlerhaft begründete Leistungsablehnungen sind leider keine Seltenheit“, so Yvonne Czernetzki, Leiterin des Leis-

tungsservice. „Dennoch sind sie in der Regel ein klares Zeichen, dass es mit dem Leistungsfall ein Problem gibt.“ So auch im Fall Lewandowskis. Nach dem

„Erst als wir die Handlungen und Vorgänge zeitlich detailliert aufgestellt haben und hartnäckig geblieben sind, erfolgte die berechtigte Leistungsprüfung.“

Eingreifen von maxpool erkennt die Versicherung schließlich an, dass der erste Einzugsversuch zu Unrecht erfolgte. Mit dem zweiten fehlgeschlagenen Abbuchungsversuch wöhnt sich die Gesellschaft allerdings im Recht. „Erst als wir die einzelnen Handlungen und Vorgänge zeitlich detailliert aufgestellt haben und etwas hartnäckig geblieben sind, erfolgte die berechtigte Leistungsprüfung – wenn auch unter Vorbehalt der Deckungszusage“, erzählt Susann Eigel, Mitarbeiterin im Leistungsservice.

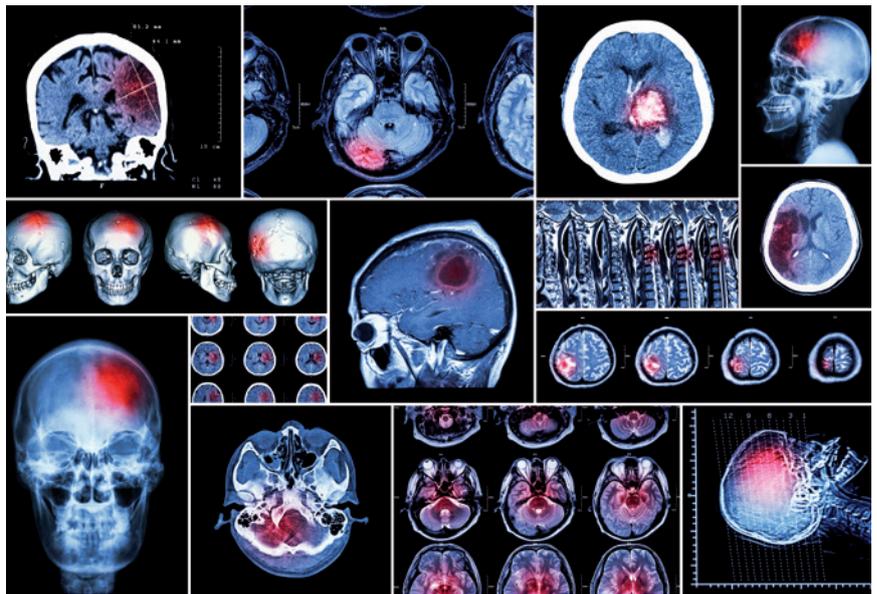
Die nächsten Probleme

Es ist der 20. September. Lewandowski stürzt ein zweites Mal. Laut eigenen und ärztlichen Angaben litt er in den Wochen zuvor mehrfach an Bewusstseinsstörungen. So auch an diesem Tag, auf dem Weg zum Briefkasten, auf dem er sich beide Beine verdreht und danach operiert werden muss. Ein zweiter versicherter Unfall infolge des ersten ist eingetreten. Doch die Versicherung lehnt wieder ab. „Auch hier fiel uns direkt der



falsche Verweis in der Argumentation auf“, erläutert Eigelt. „Und nachdem dieser ausgeräumt war, stellte die Versicherung schließlich den Folgeunfall per se in Zweifel.“ In seinem Schreiben verweist der Sachbearbeiter auf den vermeintlich fehlenden ärztlichen Nachweis. Dennoch zeigt die Versicherung sich dieses Mal entgegenkommend und macht den Nachweis mit zum Gegenstand für das anstehende unabhängige Gutachten. Mit ernüchterndem Ergebnis: Die erstellten Gutachten verweisen auf Widersprüche im Krankheitsverlauf. Die Odyssee im Fall Lewandowski geht weiter.

Langwierige Leistungsfälle gehören für den maxpool-Leistungsservice zum Alltag. „Auch wenn diese Vorgänge eher selten sind, fordern sie doch unsere ganze Aufmerksamkeit“, so Eigelt. Gut die Hälfte aller eingehenden Leistungsfälle



im Leistungsservice sind schnell entschieden. Oft gibt es nichts zu beanstanden und manchmal reicht es, ein kleines Missverständnis auszuräumen. Die an-

dere Hälfte der Leistungsfälle definiert sich in der BU-Leistungsbegleitung und in Schäden, die in der Leistungsregulierung zweifelhaft sind und daher mehr Betreuung erfordern.

Gut zu wissen

Zahlung der Erstprämie

Der Versicherungsschutz beginnt grundsätzlich erst mit der rechtzeitigen Zahlung der Erstprämie (sogenannte Einlösklausel). Das Gleiche gilt auch für die Zahlung der Einmalprämie. Die Einmalprämie oder die Erstprämie bei laufenden Prämien ist vom Versicherungsnehmer unverzüglich nach Ablauf von 14 Tagen nach Zugang des Versicherungsscheins zu zahlen, bei der Lebensversicherung erst nach Ablauf von 30 Tagen. Lediglich bei einer vorläufigen Deckungszusage ist zunächst noch keine Prämie zu zahlen.

Maßgebend für die Rechtzeitigkeit der Prämienzahlung ist nicht das Eingehen der Zahlung beim Versicherer. Vielmehr kommt es auf die rechtzeitige Absendung des Betrages an. Hat der Versicherungsnehmer mit dem Versicherer den Einzug der Prämie im Lastschriftverfahren vereinbart, kommt es lediglich darauf an, dass der Versicherungsnehmer bei Fälligkeit der Prämie ausreichend Geld auf seinem Konto hat oder einen ausreichenden Überziehungskredit in Anspruch nehmen kann, der einen Einzug im Lastschriftverfahren sicherstellt.

Ist die Einmalprämie oder die Erstprämie bei Eintritt des Versicherungsfalles nicht rechtzeitig gezahlt, ist der Versicherer leistungsfrei. Der Versicherer ist nicht leistungsfrei, wenn

- der Versicherungsnehmer die Nichtzahlung nicht zu vertreten hat,
- der Versicherer den Versicherungsnehmer nicht durch gesonderte Mitteilung in Textform oder durch einen auffälligen Hinweis im Versicherungsschein auf diese Rechtsfolge der Nichtzahlung der Prämie aufmerksam gemacht hat.

Quelle: www.versicherungsrecht-info.de

Das Ergebnis stimmt

Die neuen Gutachten Lewandowskis führen schließlich zu einer weiteren Zahlung im ersten Unfall, allerdings auch zu einer weiteren Ablehnung des zweiten. „Damit waren wir leider nur bedingt vorangekommen“, kommentiert Eigelt. Die angestrebte Zahlung für den Folgeunfall blieb weiter aus. Zumindest für den Moment. „Trotz diverser Widersprüchlichkeiten in den Gutachten haben wir auch Aussagen gefunden, die für unsere Argumentation mit dem Folgeunfall sprachen. Und genau dort haben wir noch einmal angesetzt.“ Im weiteren Kontakt mit der Stuttgarter Versicherung erzielte maxpool letztendlich eine attraktive Zahlung für das Krankentagegeld im zweiten Unfall. Maik Lewandowski war mit diesem Ergebnis sehr glücklich. ■

Kontakt

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

Was für ein Jahr

Neben dem 100-jährigen Firmenjubiläum der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe gab es im Jahr 2016 für maxpool und seine Kooperationspartner zahlreiche weitere Highlights.



100 Jahre

Der Festakt zum 100-jährigen Jubiläum der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe war einer der Höhepunkte des maxpool-Jahres.

„Investment neu erleben“

Gleich zum Jahresbeginn standen im Bereich Investment alle Zeichen auf Veränderung. Getreu dem Motto „Investment neu erleben“ begann maxpool damit, die hauseigene Investmentsparte neu zu definieren. Unter der Federführung von Eric Förster, den maxpool für diese Aufgabe als Leiter Investment und Asset Management gewinnen konnte, wurden der Service und das Sortiment im Investmentbereich von maxpool nach und nach optimiert. Dabei lag das Augenmerk darauf, das Thema Investment für

die maxpool-Makler rundum fassbar zu machen, ihnen eine MiFID-II-konforme Abwicklung ihres Investmentgeschäfts über maxpool zu ermöglichen und Hilfestellungen für eine noch einfachere Kundenberatung zu bieten. Dafür wurden unter anderem ein faires und attraktives Vergütungssystem eingeführt und die Prozesse in der Kundenbetreuung optimiert. Zudem konnte Förster in den Bereichen Depotabwicklung und -analyse, Vermögensverwaltung und investmentbasierte betriebliche Altersvorsorge renommierte Kooperationspart-

ner akquirieren, darunter große Namen wie Deutsche Asset Management, Fidelity und TAM AG. Elf Monate später präsentiert sich die Investment-Sparte von maxpool gut, einfach und verständlich. „Die von maxpool angebotenen Lösungen sowohl für Investmentprofis mit einer Erlaubnis nach Paragraf 34f als

Oliver Drewes, maxpool

„Wir haben es geschafft, gelebte Tradition mit modernster Technik zu vereinen.“

auch für Tippgeber mit einer Zulassung nach Paragraf 34d GewO berücksichtigen sowohl das aktuelle Niedrigzinsumfeld als auch die steigende Komplexität in der Beratung“, erklärt Förster. „Von den Wettbewerbern hebt sich unsere Investment-Sparte durch Rechtssicherheit, beste Vergütungsmöglichkeiten und innovative Produktlösungen von Top-Kooperationspartnern ab“, ergänzt Förster. Aktuelles zum neuen Angebot von maxpool im Bereich Investment können Kooperationspartner seit Anfang des Jahres in jeder poolworld-Ausgabe in der Rubrik „Investment SPEZIAL“ nachlesen (ab Seite 38).

Absage an Bestandsräuber

Im Februar widmete sich maxpool ausführlich dem Thema Digitalisierung. In einer offiziellen und am Markt viel beachteten Stellungnahme distanzierte sich maxpool deutlich von FinTech-Anbietern, die gänzlich auf eine persönliche Beratung verzichten und nur

darauf aus sind, Kundenbestände abzugraben. Auslöser für diesen Vorstoß waren Anrufe mehrerer maxpool-Partner, die Kunden an FinTechs wie Knip verloren hatten. In der Konsequenz kündigte maxpool auch allen Kooperationspartnern, die zunächst als Makler angebunden wurden und erst im Nachhinein erkennbar auf Beratung verzichtet haben, umgehend die Zusammenarbeit. „Kooperationen mit FinTechs, die nur Bestände einsammeln, halten wir für nicht partnerschaftlich gegenüber Maklern, die verantwortungsvoll für eine individuelle Kundenberatung eintreten. Da müssen wir uns entscheiden, und natürlich bekennen wir uns klar zu dem objektiv beratenden Makler, der den Makler für uns als Maklerpool bildet“, ließ maxpool-Chef Oliver Drewes in der Stellungnahme verlauten.

Eintritt in eine neue Dimension der Kundenbetreuung

Damit auch die genannten objektiv beratenden Makler von der Digitalisierung profitieren, lancierte der Qualitätspool im Herbst das Endkundenportal „Sekretär“ und sorgte damit erneut für



Investment neu erleben

Eric Förster, Leiter Investment und Asset Management bei maxpool



Roadshow zum „Sekretär“

Eintritt in eine neue Dimension der Kundenbetreuung

eine echte Innovation am Markt. Das System ergänzt die persönliche Beratung des Maklers durch die mittlerweile von vielen Kunden geforderte digitale Komponente. Doch der „Sekretär“ bietet noch viel mehr als nur eine digitale Verwaltung der eigenen Versicherungsverträge. Über die Endkundenplattform können Kunden beispielsweise auch die komplette Korrespondenz mit ihrem Makler nachvollziehen oder wählen, über welchen Kanal sie von ihrem Makler kontaktiert werden möchten. Darüber hinaus lassen sich im System sämtliche Dokumente des täglichen Lebens ablegen, archivieren und verwalten. Makler profitieren hingegen von weniger Arbeitsbelastung sowie von zusätzlichen Einnahmen, da das System nur gegen Gebühr nutzbar ist. „Der ‚Sekretär‘ setzt komplett neue Standards und bietet Maklern eine angemessene Antwort auf die aufstrebenden sogenannten FinTech-Anbieter. Indem das System Technologie und persönliche Betreuung sinnvoll miteinander kombiniert,

ermöglicht es den Maklern den Eintritt in eine neue Dimension der Kundenbetreuung“, so Drewes. Die erste, sehr leise Markteinführung des „Sekretär“ erfolgte im Rahmen von Premieren-Workshops in sechs deutschen Städten. Bei den Veranstaltungen erhielten maxpool-Partner neben praktischen Tipps zur Handhabung vor allem Unterstützung bei der Individualisierung des Systems (siehe Seite 14 – Rückblick auf die Roadshow). Die eigentliche Markteinführung des Systems beginnt Anfang 2017.

Optimierung und Erweiterung des Investmentangebots, 100-jähriges Firmenjubiläum und die Markteinführung einer wegweisenden Endkundenplattform: Mit dieser Jahresbilanz kann maxpool durchaus zufrieden sein. „2016 ist uns vor allem eines gelungen: Wir haben es geschafft, gelebte Tradition mit modernster Technik zu vereinen. Das macht uns sehr stolz“, resümiert Drewes. „Folglich schließen wir das Jahr 2016 zufrieden ab und freuen uns darauf, 2017 weitere Meilensteine zu legen.“ ■

Die neuen max-UV-Deckungskonzepte

Für jeden Bedarf die richtige Lösung! Individuelle und maßgeschneiderte Deckungskonzepte werden den Ansprüchen moderner Makler und ihrer Kunden gerecht.



Wer heute als Versicherungsmakler eine Unfallversicherung vermittelt, muss darauf eingestellt sein, den gesamten Markt im Blick zu behalten, um sich nicht der Gefahr eines beträchtlichen Haftungsrisikos auszusetzen. Um die Haftung zu minimieren, ist die

Kenntnis der marktführenden Tarife eine grundlegende Voraussetzung, um dem Kunden den bestmöglichen Versicherungsschutz anbieten zu können.

Angetrieben von dem Ziel, seinen Vertriebspartnern auch in der privaten Unfallversicherung ein exzellentes An-

gebot machen zu können, hat maxpool seine Tarifwelt in dieser Sparte komplett neu gestaltet. So bietet maxpool zukünftig mit den Deckungskonzepten max-UV, max-UV Plus und max-UV Premium ein modernes und leistungsstarkes Portfolio, das für jeden Bedarf

und jeden Geldbeutel eine passende Lösung bietet. Als Risikoträger für die neuen max-UV-Deckungskonzepte konnte die renommierte Barmenia Versicherung gewonnen werden.

Die neuen max-UV-Deckungskonzepte im Überblick

So steht den Vertriebspartnern von maxpool ab Januar 2017 eine Bandbreite an Unfallversicherungstarifen zur Verfügung, die jeden Bedarf abdecken können.

Insbesondere in den Tarifen max-UV Plus und max-UV Premium hat maxpool alle heute üblichen Leistungserweiterungen einer modernen Unfallversicherung obligatorisch und überdurchschnittlich mitversichert. Die nachfolgende Leistungsübersicht gibt Aufschluss (siehe Seiten 24–26).

Weitere Highlights in den neuen max-UV-Deckungskonzepten warten auf Sie!

Mit dem Start der neuen Tarifwelt hat maxpool weitere Leistungserweiterungen für seine Vertriebspartner vorbereitet. Die folgenden Highlights lassen dem Makler in seiner Beratung sämtliche Spielräume, um dem Kunden einen auf ihn maßgeschneiderten Versicherungsschutz anbieten zu können.

Verzicht auf einen Mitwirkungsanteil

Im Tarif max-UV Premium verzichtet maxpool komplett auf einen Mitwirkungsanteil. Sollten sich Krankheiten oder Gebrechen bei den Folgen eines Unfalls ausgewirkt haben, wird die Leistung aufgrund dieser Mitwirkung nicht gekürzt. Im Tarif max-UV Plus gilt der Verzicht auf einen Mitwirkungsanteil bis 50 Prozent, im Tarif max-UV bis 25 Prozent.

max-Gliedertaxe

Um die Wichtigkeit der Gliedertaxe bei der Auswahl des passenden Unfalltarifs zu unterstreichen, bietet maxpool in der Variante max-UV Premium zusätzlich die Wahl der max-Gliedertaxe an.

Diese glänzt mit überdurchschnittlich hohen Werten und ermöglicht im Falle einer dauerhaften Invalidität hohe Zahlungen, die das finanzielle Risiko lindern.

Hier einige Beispiele:

- Arm bis oberhalb oder unterhalb Ellenbogen: 100 %
- Hand: 90 %
- Daumen: 45 %
- Zeigefinger: 30 %
- Bein über Mitte Oberschenkel oder bis Mitte Unterschenkel: .. 100 %
- Fuß: 70 %
- Auge: 80 %

Verzicht auf Gesundheitsfragen im Tarif max-UV

Um auch Menschen, die durch Krankheiten gehandicapt sind, einen Versicherungsschutz bieten zu können, verzichtet maxpool im Tarif max-UV auf Gesundheitsfragen. Jede Person kann sich in diesem Tarif bis zu einer Grundsumme von 100.000 Euro in allen Progressionsstufen, Unfalltod bis 100.000 Euro, Unfallrente bis 1.500 Euro und Krankenhaustagegeld bis 100 Euro versichern!

Neue Berufsgruppendifferenzierung

Es ist keine neue Erkenntnis, dass es zwischen einzelnen Berufen große Unterschiede bezüglich des Unfallrisikos während der Arbeit gibt. Bisher unterscheidet der Markt hier sehr pauschal zwischen A- und B-Berufen. maxpool geht hier ab sofort einen neuen Weg und differenziert die Berufe in sechs Gruppen weiter aus. Der Vorteil dieser Ausweitung liegt in der Möglichkeit, Unterschiede zwischen einzelnen Berufen kalkulatorisch besser berücksichtigen zu können und sogenannte Grenzfälle nicht mehr pauschal in Topf A oder B einzusortieren. Zukünftig zahlt es sich im Einzelfall also aus, eine möglichst konkrete Berufsbezeichnung anzugeben und nicht nur pauschal „Kaufmann“, um ein Beispiel zu geben.

Variable Courtagehöhen

Immer wieder ist maxpool in der Vergangenheit von Vertriebspartnern gebeten worden, die Möglichkeit einer individuell festlegbaren Courtagehöhe zu schaffen. Diesem Wunsch kommt maxpool nun nach und bietet dem Makler vier individuelle Courtagehöhen von 0 (Nettotarif), 20, 25 und 30 Prozent. Dabei ist die Courtagehöhe von 25 Prozent der Standardsatz (max-UV 22,5 Prozent), der auch bei Vergleichen wie Mr-Money und softfair voreingestellt ist.

Schadensregulierung durch maxpool sowie max-Leistungsservice und Produktauswahlhaftung

Alles aus einer Hand – das ist das Motto in der neuen Welt der max-UV-Deckungskonzepte. Von der Dokumentation über die Policierung und das Inkasso bis hin zur

Mit dem Start der neuen Tarifwelt hat maxpool viele Highlights für seine Vertriebspartner vorbereitet.

Schadensregulierung findet bei den neuen max-UV-Deckungskonzepten alles im Hause maxpool statt. Hier blickt maxpool auf einen Erfahrungsschatz aus 20 Jahren als Assekuradeur von UV-Deckungskonzepten zurück, von dem natürlich alle Vertriebspartner und Versicherungsnehmer gleichermaßen profitieren. Zusätzlich minimiert maxpool mit dem Leistungsservice und der Produktauswahlhaftung die Haftung des Maklers.

Der Versicherungsschutz besteht im Alter weiter – Höchstaufnahmealter 79

Grundsätzlich sehen die neuen UV-Tarife keine jährlichen Beitragssprünge ab einem bestimmten Alter wie einige Wettbewerber während der Laufzeit vor.

Lesen Sie weiter auf Seite 26 

Leistungsübersicht

Tarife	max-UV Premium	max-UV Plus	max-UV
1. Erweiterungen des Unfallbegriffs			
Ertrinken	✓	✓	✗
Tauchtypische Gesundheitsschäden, z. B. Caissonkrankheit, Trommelfellverletzung	✓	✓	✓
Kosten für die Behandlung in einer Dekompressionskammer	✓	✓	✗
Erfrierungen	✓	✓	✗
Gesundheitsschäden durch Sonnenbrand und Sonnenstich	✓	✓	✗
Unfreiwilliger Flüssigkeits-, Nahrungs- oder Sauerstoffentzug	✓	✓	✗
Bewusst in Kauf genommene Gesundheitsschäden wegen der Rettung von Menschen, Tieren oder Sachen	✓	✓	✓
Gesundheitsschädigungen durch allmähliche Einwirkung von:	✓	✓	✓
• Gasen, Dämpfen	✓	✓	✓
• Staubwolken, Säuren und Ähnlichem	✓	✓	✓
Vergiftungen (durch Einnahme schädlicher Stoffe) – auch Nahrungsmittelvergiftungen	✓	✓	✗ (bei Kindern eingeschränkt versichert)
Durch erhöhte Kraftanstrengung oder Eigenbewegung verursachte:	✓	✓ (ohne Knochenbrüche)	✗ (ohne Eigenbewegungen)
• Bauch- oder Unterleibs- und Knochenbrüche	✓	✓	✓
• Verrenkungen von Gelenken	✓	✓	✓
• Zerrungen und Zerreißen von Muskeln, Sehnen, Bändern, Kapseln oder Menisken	✓	✓	✓ (ohne Menisken)
• sonstige Schädigungen an Gliedmaßen oder Wirbelsäule (nicht aber Schädigung der Bandscheiben und Verletzungen an Kopf, Lunge, Herz und Blutungen innerer Organe)	✓	✓	✓
Oberschenkelhals- und Armbruch sind – unabhängig von der Ursache (also auch durch Krankheit) – versichert	✓	✗	✗
Für den Anspruch auf eine Invaliditätsleistung gelten folgende Fristen:			
• Die Invalidität muss eingetreten sein innerhalb von	24 Monaten	18 Monaten	12 Monaten
• Die Invalidität muss ärztlich festgestellt sein innerhalb von	36 Monaten	24 Monaten	18 Monaten
• Der Anspruch auf Invaliditätsleistung muss geltend gemacht werden innerhalb von	36 Monaten	24 Monaten	18 Monaten
2. Falls Krankheiten an den Unfallfolgen mitgewirkt haben, erfolgt keine Minderung der Leistung bis zu einem Anteil von	keine Leistungskürzung	50 %	25 %
3. Aufhebung/Einschränkung von Ausschlüssen			
Mitversicherung von Bewusstseinsstörungen durch K.-o.-Tropfen	✓	✓	✗
Schlafwandeln wird nicht als Bewusstseinsstörung angesehen	✓	✓	✗
Mitversicherung alkoholbedingter Bewusstseinsstörungen beim Lenken von Kfz bis zu einem Blutalkoholgehalt von	1,5 ‰	1,3 ‰	1,3 ‰
Mitversicherung von Bewusstseinsstörungen durch ärztlich verordnete Medikamente	✓	✓	✓
Der Ausschluss „Geistes- und Bewusstseinsstörungen“ wird nicht angewendet bei:	✓	✓	✗
• Herzinfarkt	✓	✓	✗
• Schlaganfall	✓	✓	✗
• Herz-/Kreislaufstörungen	✓	✗	✗
• epileptischen Anfällen und anderen Krampfanfällen	✓	✗	✗
Versicherungsschutz besteht auch für Unfälle durch Übermüdung (Schlaftrunkenheit) und das Einschlafen durch Übermüdung	✓	✓	✗
Unfälle bei Raufereien und Schlägereien sind mitversichert, wenn die versicherte Person nicht der Urheber war	✓	✓	✗
Gelegentliche Fahrten mit Leihkarts auf Kartanlagen sind versichert	✓	✓	✗
Gesundheitsschäden durch Röntgen-, Laser-, Maserstrahlen und künstlich erzeugte ultraviolette Strahlen (außer regelmäßiger Umgang mit Strahlen erzeugenden Apparaten)	✓	✓	✓

Leistungübersicht			
Tarife	max-UV Premium	max-UV Plus	max-UV
Versicherungsschutz besteht für:		(a) und c): nur Invalidität	
a) ausdrücklich genannte Infektionen (z. B. Brucellose, Cholera, Diphtherie, Gelbfieber, Malaria, Meningitis, Pest) nach einer Wartezeit von 3 Monaten	✓	✓	✗
b) Infektionen durch Zeckenstiche/Impfschäden nach einer Schutzimpfung. Es gilt eine Wartezeit von:	✓ (3 Monate)	✓ (3 Monate)	✓ (6 Monate)
c) Infektionen durch geringfügige Haut-/Schleimhautverletzungen, wenn das ursächliche Ereignis innerhalb 4 Wochen angezeigt wurde (Wartezeit 3 Monate)	✓	✓	✗
d) Infektionen durch sonstige (nicht geringfügige) Unfallverletzungen (einschließlich Wundinfektionen und Blutvergiftungen)	✓	✓	✓
e) Nicht infektiös bedingte Folgen von Insektenstichen und anderen Haut- oder Schleimhautverletzungen einschließlich allergischer Reaktionen	✓	✓	✓
Wenn durch einen Unfall eine organische Erkrankung des Nervensystems oder eine Epilepsie hervorgerufen wurde, leisten wir für die dadurch entstehenden Folgen psychischer Störungen	✓	✓	✓
4. Obligatorisch im Versicherungsschutz mitversicherte Leistungsarten			
Um 20 % erhöhte Invaliditäts- und Todesfall-Versicherungssumme bei Kopfverletzungen, die die versicherte Person bei einem Fahrrad-, Ski-, Reit- oder Inliner-Unfall erlitten hat, obwohl sie durch einen Helm geschützt war	✓	✓	✗
Verdoppelung einer mitversicherten Todesfallleistung für Unfälle bei der Benutzung öffentlicher Verkehrsmittel	✓	✗	✗
Bergungskosten inklusive Rücktransportkosten bis	zur Grundsumme	30.000 €	5.000 €
Beihilfe für eine Kur	10.000 €	5.000 €	✗
Beihilfe für eine stationäre Kur-/Reha-Maßnahme	10.000 €	500 €	✗
Sofortleistung bei bestimmten Schwerverletzungen (z. B. Schädel-Hirn-Trauma 2. oder 3. Grades)	25.000 €	6.000 €	✗
Komageld – 30 € ab dem ersten Tag für längstens 3 Jahre	✓	✗	✗
Kosten für kosmetische Operationen einschl. Zahnersatz für alle natürlichen Zähne	100.000 €	10.000 €	5.000 €
Behinderungsbedingte Mehraufwendungen ab 50%iger Invalidität (z. B. für den Umbau von Kfz und Wohnung oder Umzug) bis	50.000 €	10.000 €	✗
Kostenbeteiligung – bis 3 Jahre nach dem Unfall – für:			
• ärztlich verordnete medizinische Hilfsmittel (z. B. für Arm-/Beinprothese, Geh-/Stützapparate, Roll-/Krankenfahrstuhl)	zur Grundsumme	5.000 €	✗
• künstliche Organe und Organtransplantationen	zur Grundsumme	5.000 €	✗
Umschulungsmaßnahmen – Kostenerstattung bei Durchführung einer staatlich anerkannten Umschulung wegen unfallbedingter Berufsunfähigkeit bis	20.000 €	6.000 €	✗
Haushaltshilfegeld, längstens für 30 Tage	50 € je Tag	50 € je Tag	✗
Nachhilfeunterricht für mitversicherte Kinder	volle Kostenübernahme bis 6 Monate nach dem Unfall	je Tag 30 €, vom 15. bis 35. Tag nach dem Unfall	✗
Für minderjährige Kinder bei Unfalldod beider Eltern: Sterben beide Eltern bei einem Unfallereignis und hinterlassen sie minderjährige Kinder, so verdoppeln sich die vereinbarten Todesfallleistungen der Eltern	✓	✓ (Begrenzung auf 60.000 €)	✗
5. Familien-Vorsorgeversicherung			
Beitragsfreie Mitversicherung des Ehepartners ab Eheschließung und der Kinder ab Geburt bzw. Adoption für 1 Jahr mit	100 % der Versicherungssumme des Versicherungsnehmers, max. 100.000 € Kapital, 1.000 € Rente	50 % der Versicherungssumme des Versicherungsnehmers, max. 50.000 € Kapital, 500 € Rente	✗
6. Beitragsfreistellung			
Beitragsbefreiung bei Arbeitslosigkeit bis	1 Jahr	✗	✗

Leistungsübersicht

Tarife	max-UV Premium	max-UV Plus	max-UV
Bei einer vollständigen Arbeitsunfähigkeit des Versicherungsnehmers für mehr als 6 Wochen wird der Unfallvertrag beitragsfrei weitergeführt bis	1 Jahr	X	X
Der Unfallschutz wird für mitversicherte Kinder bis zu ihrem 18. Lebensjahr beitragsfrei weitergeführt, wenn der Versicherungsnehmer	Voraussetzung für a): Der Versicherungsnehmer war bei Vertragsabschluss jünger als 55 J.	Voraussetzung für a): Der Versicherungsnehmer war bei Vertragsabschluss jünger als 55 J.	Voraussetzung für a): Der Versicherungsnehmer war bei Vertragsabschluss jünger als 45 J.
a) während der Vertragslaufzeit durch Unfall oder Krankheit stirbt	✓	✓	✓
b) durch einen Unfall mindestens zu 50% invalide wird	✓	✓	X
Die Beitragsfreistellung gilt auch für den mitversicherten Ehe-/Lebenspartner bis zum 18. Lebensjahr des jüngsten versicherten Kindes	✓	✓	X
7. Obliegenheiten nach einem Unfall			
Die Anzeigefrist für einen Unfalltod beträgt	4 Wochen	1 Woche	48 Stunden
Vorübergehende berufliche Sondergefahren mitversichert	✓	✓	X
Versehentliche Nichtanzeige einer Änderung der beruflichen Tätigkeit/Beschäftigung bleibt folgenlos	✓	✓	X
8. Weitere Besonderheiten			
Künftige beitragsfreie Bedingungsverbesserungen werden automatisch Vertragsbestandteil	✓	✓	✓
Garantie über die Einhaltung der Leistungsstandards der vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. unverbindlich empfohlenen Musterversicherungsbedingungen	✓	✓	✓
Garantie über die Einhaltung der Mindestleistungsstandards des Arbeitskreises „Beratungsprozesse“	✓	✓	✓
Besitzstandswahrung gegenüber Vorvertrag	✓	X	X
9. Optionale Bausteine			
Privatärztliche Behandlung im Krankenhaus (freie Krankenhaus- und Arztwahl/Zweibettzimmer)	+	+	+
Leistungsdynamik zur Unfallrente: Wird eine Unfallrente gezahlt, so wird sie zum 01.01. jedes Jahres um 1,5% erhöht	+	+	+
„Leistungen bei unfallbedingten Knochenbrüchen bis 5.000 €“	+	+	+
Schnelle Hilfeleistungen bis zu 6 Monate nach einem Unfall (Menüservice, Hausnotruf, Unterstützung bei Arzt- und Behördengängen, Besorgungen und Einkäufe, Reinigung der Wohnung, Waschen und Pflegen der Wäsche, Körperpflege, Gespräch zur Feststellung der Pflegeproblematik)	+	+	+
Familienhilfe bis zu einem Monat nach dem Unfall (Organisation und Bezahlung einer Betreuungsperson für die Kinderbetreuung und -versorgung sowie für die Haushaltsführung)	+	+	+
max-Gliedertaxe	+	X	X

» Fortsetzung von Seite 23

Ausnahmen hiervon sind der Übergang vom Kindes- ins Erwachsenenalter mit Vollendung des 18. Lebensjahres und die Vollendung des 68. Lebensjahres. Der Versicherungsschutz bleibt immer vollumfänglich bestehen. Der Neuabschluss einer Unfallversicherung im Tarif max-UV Premium ist bis vor Vollendung des 80. Lebensjahres möglich, hier gelten dann

eigene Prämiensätze für verschiedene Altersgruppen ab dem 68. Lebensjahr. Im Gegensatz zu vielen Wettbewerbstarifen „schiebt“ maxpool die versicherten Personen im Rentenalter somit nicht in einen irgendwie gestalteten und in der Zukunft gültigen Seniorentarif „ab“.

max-Besitzstandsgarantie

Sofern der Tarif max-UV Premium bean-

tragt wird, greift im Leistungsfall automatisch die max-Besitzstandsgarantie. Diese bezeichnet eine Konstellation, in der ein Leistungsfall über einen aktuell bei maxpool bestehenden Vertrag des Tarifs max-UV Premium

- a) nicht oder
- b) summenmäßig im Rahmen von Deckungserweiterungen / Sublimits nicht ausreichend versichert ist »

Umfassende Vorsorge als Chance für das Jahresendgeschäft

Studien des forsa-Instituts und des Hamburger Unternehmens Statista belegen, dass viele Deutsche sich zwar mit dem Thema Vorsorge beschäftigt, aber bisher noch keine konkreten Schritte eingeleitet haben.

Erschreckende Zahlen

So wissen 90% der Deutschen über die Möglichkeit einer Patientenverfügung Bescheid. 70% der Bundesbürger haben auch bereits mit Ihrer Familie über Vorsorgedokumente gesprochen, aber nur 32% haben konkrete Vorsorge getroffen.

Die Gründe dafür sind zahlreich: viele Menschen fühlen sich zu jung, um über die eigene Pflegebedürftigkeit oder den Tod nachzudenken. Weit verbreitet ist auch der Irrglaube, dass eine Sorgerechtsverfügung überflüssig ist, weil Taufpaten oder Verwandte im Ernstfall die Verantwortung für die eigenen Kinder übernehmen. Ebenso nehmen viele an, dass die gesetzliche Krankenkasse oder der Arbeitgeber für die Kosten der Bestattung aufkommen.

Ganzheitlicher Ansatz der Monuta

Die Monuta ist Spezialist für die Trauerfall-Vorsorge. Der niederländische Versicherer bietet jedoch nicht nur die finanzielle Absicherung des Trauerfalls an. Auch die organisatorische und rechtliche Vorsorge spielt hier eine große Rolle. Kostenfreie, rechtlich geprüfte Vorsorgedokumente und die telefonische Rechtsberatung Monuta JurLine sind nur ein kleiner Ausschnitt davon.

Stellen Sie sich vor, Sie werden plötzlich zum Pflegefall oder durch einen Unfall geschäftsunfähig. Haben Sie eine Vorsorgevollmacht ausgefüllt und können sicher sein, dass eine Person Ihres Vertrauens sich um Ihre Angelegenheiten kümmert?

Wichtig für Unternehmer – Monuta Notfall-Leitfaden

Nutzen Sie das Angebot der Monuta für Ihre Beratung! Monuta will Ihnen den Endspurt erleichtern und bietet für das Jahresendgeschäft Vertriebsunterstützung auf einem neuen Level - den eigens für Unternehmer entwickelten **Notfall-Leitfaden**. Insbesondere für Beratungsgespräche in der Zielgruppe der Selbstständigen bietet der Leitfaden einen guten Einstieg. Außerdem können Sie hiermit auch Ihre eigene Vorsorge überdenken – haben Sie sich selbst, Ihre Familie und Ihr Unternehmen gezielt abgesichert?

Der neue Monuta **Notfall-Leitfaden** informiert Sie umfangreich über die organisatorische, rechtliche und finanzielle Vorsorge. Dies kommt sowohl Ihnen persönlich als auch Ihrer Beratung zugute. Sie können Ihre Expertise an andere Unternehmer weitergeben und auch Privatkunden eine umfangreiche Vorsorge-Beratung unter Einbezug relevanter Produkte, wie der Monuta Trauerfall-Vorsorge anbieten.

Insbesondere vor dem Hintergrund des demografischen Wandels wird das Thema Vorsorge immer wichtiger - für Sie als Unternehmer und für Ihre Kunden. Nutzen Sie den **Notfall-Leitfaden** daher unbedingt für Ihre Beratung. Treffen Sie mit Monuta gezielt Vorsorge für sich und Ihre Kunden!

Weiterführende Informationen erhalten Sie beim Vorsorge-Management von maxpool telefonisch unter (040) 29 99 40-370.

Prämienbeispiele zu verschiedenen Berufen

Tarife	Jahresprämien inkl. Versicherungssteuer		
Berufsgruppe 1, z. B. Bankkaufmann, Einzelhandelskaufmann, Obsthändler, Buchhändler, Groß- und Außenhandelskaufmann			
Progression	225 %	350 %	500 %
max-UV Premium mit max-Gliedertaxe	167,89 €	197,85 €	226,60 €
max-UV Premium	131,82 €	148,11 €	162,72 €
max-UV Plus	103,68 €	114,42 €	123,96 €
max-UV	70,88 €	77,39 €	83,19 €

Berufsgruppe 2, z. B. Altenpfleger, Arzthelfer, Krankenschwester, Baustoffhändler, Bauzeichner, Erzieher, Fleischereifachverkäufer, Industriekaufmann, Servicekräfte Restaurant, Sportlehrer			
Progression	225 %	350 %	500 %
max-UV Premium mit max-Gliedertaxe	192,96 €	227,34 €	260,32 €
max-UV Premium	151,60 €	170,29 €	187,02 €
max-UV Plus	119,20 €	131,52 €	142,45 €
max-UV	83,40 €	91,03 €	97,87 €

Berufsgruppe 3, z. B. Bäcker, Briefträger, Elektrotechniker, Glas- und Gebäudereiniger, Gärtner, Hochbauingenieur, Justizvollzugsbeamter, Koch, Messebauer, Schwimmeister			
Progression	225 %	350 %	500 %
max-UV Premium mit max-Gliedertaxe	241,18 €	284,15 €	325,39 €
max-UV Premium	189,49 €	212,85 €	233,78 €
max-UV Plus	149,02 €	164,40 €	178,07 €
max-UV	104,26 €	113,80 €	122,33 €

Berufsgruppe 4, z. B. Bau- und Möbeltischler, Berufsfeuerwehrmann, CNC-Fräser, Elektriker, Facharbeiter für Schweißtechnik, Hausmeister, Kfz-Mechatroniker, Lagerfachhelfer, Maler, Schreiner			
Progression	225 %	350 %	500 %
max-UV Premium mit max-Gliedertaxe	289,42 €	341,01 €	390,48 €
max-UV Premium	232,64 €	261,39 €	287,16 €
max-UV Premium	178,80 €	197,29 €	213,69 €
max-UV	125,11 €	136,56 €	146,79 €

Berufsgruppe 5, z. B. Baggerfahrer, Bauarbeiter, Dockarbeiter, Fernfahrer, Gas- und Wasserinstallateur, Hafenarbeiter, Lieferwagenfahrer, Maschinenschlosser, Möbelpacker, Tierpfleger			
Progression	225 %	350 %	500 %
max-UV Premium mit max-Gliedertaxe	345,64 €	407,35 €	466,54 €
max-UV Premium	271,42 €	304,95 €	335,01 €
max-UV Plus	213,47 €	235,58 €	255,20 €
max-UV	145,95 €	159,31 €	171,26 €

Berufsgruppe 6, z. B. Landwirt, Maurer, Dachdecker, Ofenbauer, Holzfäller, Pferdewirt, Polier, Stahlbetonbauer, Waldarbeiter, Zimmermann			
Progression	225 %	350 %	500 %
max-UV Premium mit max-Gliedertaxe	395,01 €	465,54 €	533,20 €
max-UV Premium	310,20 €	348,52 €	382,86 €
max-UV Plus	243,96 €	269,23 €	291,66 €
max-UV	166,81 €	182,08 €	195,72 €

Kinder bis zum vollendeten 18. Lebensjahr			
Progression	225 %	350 %	500 %
max-UV Premium mit max-Gliedertaxe	110,89 €	135,93 €	159,66 €
max-UV Premium	86,97 €	101,54 €	114,32 €
max-UV Plus	62,99 €	73,54 €	83,80 €
max-UV	43,36 €	49,95 €	56,58 €

Prämienbeispiele p. a. und inklusive Versicherungssteuer für die verschiedenen Berufsgruppen, versichert sind jeweils 100.000 Euro Grundsumme, 10.000 Euro Todesfallsumme und 10 Euro Krankenhaustagegeld.

– im Deckungsumfang des unmittelbaren Vorvertrages desselben Versicherungsnehmers bei einer anderen Versicherungsgesellschaft jedoch im Deckungsumfang enthalten oder mit einer höheren Entschädigungsgrenze versichert gewesen wäre. maxpool wird dann den Schadensfall nach den Bestimmungen des Vorvertrages regulieren (die genauen Bestimmungen dieser Regelung finden sich im Klauseltext).

Bausteine

Um die Kalkulation der Prämien der neuen max-UV-Deckungskonzepte nicht zu strapazieren, bietet maxpool Leistungseinschlüsse, die im Leistungsfall sehr sinnvoll sind, aber nicht jeder Kunde wünscht, als optionale Bausteine gegen Mehrprämie an. So hält jeder Makler die Entscheidung darüber, was er zusätzlich anbieten möchte, in den eigenen Händen.

Die Bausteine der max-UV

Privatärztliche Behandlung im Krankenhaus (freie Krankenhaus- und Arztwahl/ Zweibettzimmer)

Leistungsdynamik zur Unfallrente: Wird eine Unfallrente gezahlt, so wird sie zum 1. Januar jedes Jahres um 1,5 Prozent erhöht.

Leistungen bei unfallbedingten Knochenbrüchen bis 5.000 Euro

Schnelle Hilfeleistungen bis zu sechs Monate nach einem Unfall (Menüservice, Hausnotruf, Unterstützung bei Arzt- und Behördengängen, Besorgungen und Einkäufe, Reinigung der Wohnung, Waschen und Pflegen der Wäsche, Körperpflege, Gespräch zur Feststellung der Pflegeproblematik)

Familienhilfe bis zu einem Monat nach dem Unfall (Organisation und Bezahlung einer Betreuungsperson für die Kinderbetreuung und -versorgung sowie für die Haushaltsführung)



**10% mehr
Provision**
für den SI Global
Garant Invest

GarantieBrief von SIGNAL IDUNA Alternative im Zinstief mit Renditechance

Sicherheitsorientierte Anleger müssen umdenken. Denn kürzlich drehten die Zinsen für zehnjährige Bundesanleihen erstmals ins Minus, auf $-0,03$ Prozent. Für das Geldverleihen zahlen? Gefragt sind stattdessen zeitgemäße, sichere Alternativen mit echten Renditechance – wie der GarantieBrief von SIGNAL IDUNA. Hinter dem GarantieBrief steht der SI Global Garant Invest gegen Einmalbeitrag, eine innovative Fondsanlage mit Geld-zurück-Garantie zum Ende der Ansparzeit. Anleger erhalten nicht nur den investierten Einmalbeitrag mit Sicherheit zurück, sondern obendrauf auch die Erträge aus Fondsbeteiligungen – ob als lebenslang garantierte Rente oder als Sofortauszahlung. Berater nutzen diese überzeugenden Argumente im Vertrieb. Bis Jahresende 2016 hat SIGNAL IDUNA zudem die Abschlussvergütung und Wertung für alle SI-Global-Garant-Invest-Produkte unabhängig von der Zahlungsweise um 10 Prozent erhöht.

Mehr Information finden Sie unter:

<https://maklerportal.signal-iduna.de>



Ihr Ansprechpartner:

Jan Schönteich
Key-Account-Manager
Telefon: (040) /41247184
Jan.Schoenteich@signal-iduna.de

Jan Schönteich ist seit 28 Jahren bei SIGNAL IDUNA und seit 1999 in der Maklerbetreuung tätig. Seit 2005 ist er als Key Account Manager für alle Vertriebe und Pools in Norddeutschland verantwortlich.

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

Was bringt die Zukunft für die Altersvorsorge?

Anhaltende Zinsen nahe null drohen viele Pläne für die Altersvorsorge zu durchkreuzen.

Die Versicherer müssen reagieren, denn die Kunden suchen dringend neue, valide Produktkonzepte. Makler stehen im Brennpunkt – was können sie tun?



Wenn sich das Jahr dem Ende zuneigt, denken viele Menschen über gute Vorsätze und Wünsche für das neue Jahr nach. Die Versicherungswirtschaft wird 2017 hingegen mit der erneuten Absenkung des Höchstrechnungszinses in der Lebensversicherung beginnen. Ab 1. Januar werden für Neukunden nur mehr 0,9 Prozent Zins garantiert – das ist eine Auswirkung des im Sommer 2015 verabschiedeten Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG), mit dem die Politik die Branche stützen möchte. Denn die anhaltende Niedrigzinsphase macht es Versicherern immer schwerer, ihre einst zugesagten Leistungen auch tatsächlich zu erwirtschaften.

Zudem müssen Lebensversicherer dank der seit 2011 verbindlich eingeführten Zinszusatzreserve (ZZR) mögliche künftige Finanzierungslücken bei der Erfüllung ihrer Garantieverprechen bilanziell absichern. Laut ASSEKURATA wurden seit 2011 rund 32 Milliarden Euro der ZZR zugeführt, für 2016 schätzt das Analysehaus das Nachversicherungsvolumen der Branche auf bis zu 15 Milliarden Euro. Dazu kommt: Die Abschlussprovisionen sinken, die Stornohaftungszeiten steigen und das Produkt der Lebensversicherung, einst das Flaggschiff der Branche, wird immer unattraktiver.

Die Branche ist im Umbruch und benötigt dringend neue Denkansätze und Konzepte, um ausreichend Rendite für die Altersvorsorge zu erwirtschaften. Auf der DKM, der größten Messe der Versicherungswirtschaft mit mehr als 280 Ausstellern und rund 17.000 Besuchern Ende Oktober in Dortmund, war dieser Themenkomplex ein zentraler Punkt auf der Agenda. Der vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) organisierte Fachkongress „Altersvorsorge“ gehörte zu den am besten besuchten Veranstaltungen im Rahmen der DKM.

„Sinkt der Zins bei traditionellen Altersvorsorgeprodukten, muss der Kunde sehr viel mehr sparen, um seine Ziele zu erreichen. Im Vergleich zu Produkt-

abschlüssen vor zehn Jahren müssten Kunden heute ihre Sparleistung eigentlich verdoppeln“, sagte Frank Nobis, Geschäftsführer des IVFP, eingangs der Diskussionsrunde zum Thema „Neue Altersvorsorgekonzepte in der Niedrigzinsphase“.

Die Antworten der Branche

„Immer dem klassischen Rechnungszins hinterherjammern ist doch nicht die Zukunft; wir müssen schauen, wo man heute noch Rendite erzielen kann“, so Nobis, der zwei Alternativen benennt,

Die Branche steht wesentlich besser da, als manche Fachmedien ihre Leser glauben machen wollen.

die durchaus beide besprochen werden sollten: einerseits den Staat stärker an der Altersvorsorge beteiligen, über Formen wie Riester- und Rürup-Renten und die betriebliche Altersversorgung (bAV), die vor einem Relaunch durch die Politik steht. „Wir werden künftig sicherlich deutlich höhere Förderquoten sehen, in der bAV ist zum Beispiel eine Erhöhung des Dotierungsrahmens von 4 auf 7 Prozent geplant“, ergänzt Nobis.

Andererseits müsse der Kapitalmarkt verstärkt mit an Bord geholt werden.

Fondgebundene Policen mit und ohne Garantie müssten eine größere Rolle in der Altersvorsorge spielen. Über lange Laufzeiten, wie in der Beratung zur Altersvorsorge durchaus üblich, relativieren sich viele Risiken am Kapitalmarkt deutlich. Der Deutsche Aktienindex DAX etwa hat über die letzten zehn Jahre, die auch die Finanzmarktkrise umfassten, dennoch insgesamt eine Rendite von 5,84 Prozent p. a. erzielt. Erfasst ist der Zeitraum vom 1. Oktober 2006 bis 1. Oktober 2016.

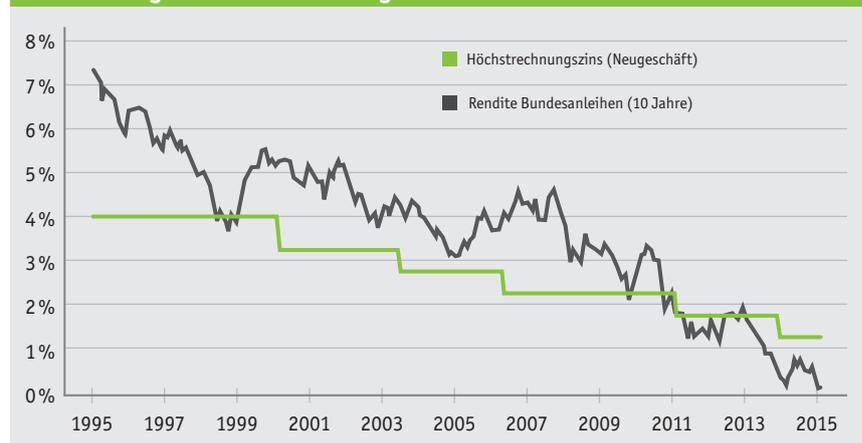
Versicherer sind stabil

Die Assekuranz schlage sich angesichts der aktuellen, historisch einmaligen Herausforderungen sehr gut, meint Oliver Drewes, Vorstand von maxpool. „Es wurde noch kein einziger relevanter Versicherer insolvent, trotz vieler düsterer Prognosen. Die Versicherer machen einen prima Job mit ihrem verwalteten Kapital“, so Drewes.

Eine Untersuchung der zwölf größten deutschen Assekuranzen belegt die große Stabilität der Branchenführer. Prof. Hermann Weinmann von der Fachhochschule Ludwigshafen hat verschiedene Kennzahlen der Versicherer aus dem Jahr 2015 bewertet und zu einer Verbrauchernote zusammengefasst (siehe Tabelle 1: Gute Kennzahlen für die Versicherer).

Der Rohüberschuss, die laufende Durchschnittsverzinsung und das

Entwicklung des Höchstrechnungszinses



Quelle: ASSEKURATA

Interview

IDD: „Der Berufsstand des unabhängigen Versicherungsmaklers wird frontal angegriffen“

Ein Interview mit Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand des AfW

poolworld: Die IDD soll den Finanzvertrieb weitreichend regulieren. Warum sind Sie mit dem kürzlich veröffentlichten Referentenentwurf nicht einverstanden?

Norman Wirth: Die Bundesregierung versucht mit dem vorgelegten Entwurf des IDD-Umsetzungsgesetzes, einen der kundenorientiertesten Berufsstände unter dem äußerst löchrigen Deckmantel der verbraucherorientierten Honorarberatung letztlich abzuschaffen. Das muss man so klar sagen.

poolworld: Welches sind die wichtigsten Kritikpunkte?

Wirth: Das Provisionsabgabeverbot wird im Entwurf festgeschrieben, aber quasi nur für Versicherungsmakler. Dabei ist es bereits mehrfach von Gerichten für unwirksam erklärt worden. Nun soll es bemerkenswerte Ausnahmen zugunsten des Ausschließlichkeitsvertriebs geben. Neben einer Bagatellgrenze von 15 Euro je Vertrag und Jahr dürfen Provisionen weitergegeben werden, wenn „die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird“.

poolworld: Und diese Ausnahme können Makler nicht in Anspruch nehmen?

Wirth: Nein, Versicherungsmakler werden regelmäßig nicht in der Lage sein, diese Ausnahmetatbestände zu erfüllen. Beide Ausnahmen dienen

ausschließlich der Ermöglichung einer einfachen Umgehung des Provisionsabgabeverbots durch Versicherungsgesellschaften. Ein weitere Ungleichbehandlung der Vertriebswege betrifft das Provisionsgebot.

poolworld: Wo liegt hier das Problem?

Wirth: Der Gesetzesentwurf sieht vor, dass sich Versicherungsmakler für ihre Tätigkeit nur noch durch Versicherungsunternehmen vergüten lassen dürfen. Das ist nicht praxisnah. Was passiert denn, wenn der Versicherer den Vermittler gar nicht vergüten will, weil dieser den Vertrag nicht vermittelt hat? Was ist etwa im Scheidungsfall, wenn einer der beiden Ehegatten einen anderen Makler etwa zum Zeitwert eines Lebensversicherungsvertrages und den Handlungsoptionen befragt? Darf das nicht abgerechnet werden? Der AfW hat hier europarechtliche und verfassungsrechtliche Bedenken. Es handelt sich um einen klaren Eingriff in Artikel 12 Grundgesetz (Recht am eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetrieb).

poolworld: Sie befürchten Wettbewerbsverzerrungen?

Wirth: Ja natürlich, zumal es noch eine versteckte Änderung mit großer Auswirkung im Entwurf gibt. Ohne dass die IDD das so verlangen würde, wird in Paragraph 6 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) ein wichtiger Passus gestrichen. Der gekürzte Paragraph sagt nun aus,

dass Versicherer, deren Angestellte und Vertreter die Kunden der Versicherungsmakler jederzeit direkt ansprechen können. Makler müssen also damit rechnen, dass Ausschließlichkeitsvertreter auf ihre Kunden zugehen, um sie – mit der Möglichkeit der Provisionsabgabe ausgestattet – abzuwerben. Ein Unding. Wir werden uns mit einem breiten Aktionsbündnis im weiteren parlamentarischen Verfahren aktiv einbringen, um diese Auswüchse zu verhindern.

Hintergrund:

Die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) wurde am 23. Februar 2016 mit dem Ziel der Mindestharmonisierung nationaler Vorschriften für den Versicherungsvertrieb und der Stärkung des Verbraucherschutzes im europäischen Parlament beschlossen. Sie muss bis zum 23. Februar 2018 in nationales Recht umgesetzt werden. Seit Ende November 2016 liegt der Referentenentwurf der beteiligten Ministerien Wirtschaft, Finanzen und Verbraucherschutz/Justiz vor. ■



▣ übrige Ergebnis (Betriebskosten) gingen dabei ebenso in die Note ein wie die Bewertungsreserven und der Überschuss-Reservefaktor, eine Kennzahl, die unterstellt, dass alle zurückgestellten Schlussgewinne keiner verbindlichen Zusage unterliegen.

Fazit fällt positiv aus

Die Branche steht wesentlich besser da, als manche Fachmedien ihre Leser glauben machen wollen. Die Kennzahlen zur finanziellen Stabilität lassen darauf schließen, dass die Unternehmen noch eine sehr lange Durststrecke in Sachen Zinsen durchstehen können.

Doch darauf darf man sich nicht ausruhen. Kunden und Versicherer wenden sich zunehmend von den alten, klassischen Lebens- und Rentenversicherungsprodukten ab. Laut IVFP setzen bereits 40 Prozent der Versicherer nicht mehr auf die Klassik und haben den Vertrieb mehr oder weniger eingestellt. „Die Assekurata gilt nicht als sonderlich innovativ. Mehrere Jahre nach dem Start der Niedrigzinsphase sind aber nun

durchaus valide und nachhaltige neue und vielversprechende Produktkonzepte entstanden“, bestätigt maxpool-Vorstand Drewes.

Neue Produktkonzepte

So gibt es den Bereich der neuen Klassik oder „Klassik plus“ als Ersatz für das einstige Altersvorsorgemodell. Das sind Produkte mit verminderten Garantien, zum Beispiel endfälligem Bruttobeitrag und/oder vermindertem Garantiezins (siehe Tabelle 2: Unterschiede). „Die gemeinsame Klammer bildet eine lebenslange Mindestrente. Viele Tarife sehen allerdings vor, bei Berechnung der endgültigen Höhe der Rentenzahlung die künftigen bei Rentenbeginn gültigen Rechnungsgrundlagen zu verwenden“, weiß Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse der ASSEKURATA. Die Garantien fallen demnach deutlich geringer aus als in der Klassik. Auch Indexpolizen, die die Beiträge im Sicherungsvermögen anlegen und die Überschüsse am Kapitalmarkt indirekt in Aktienindizes, gehören dazu.

ASSEKURATA hat die Verzinsung privater Rentenversicherungen im Neugeschäft bei Produkten der Klassik und der neuen Klassik eruiert und gegenübergestellt (siehe Tabelle 3: Verzinsungen). Bei Gesamtzins (3,71 vs. 3,56 Prozent) und illustrierter Beitragsrendite (2,70 vs. 2,58 Prozent) schneiden die neuen Konzepte

Oliver Drewes, maxpool

„Altersvorsorge muss künftig einen noch höheren Stellenwert bei den Menschen haben.“

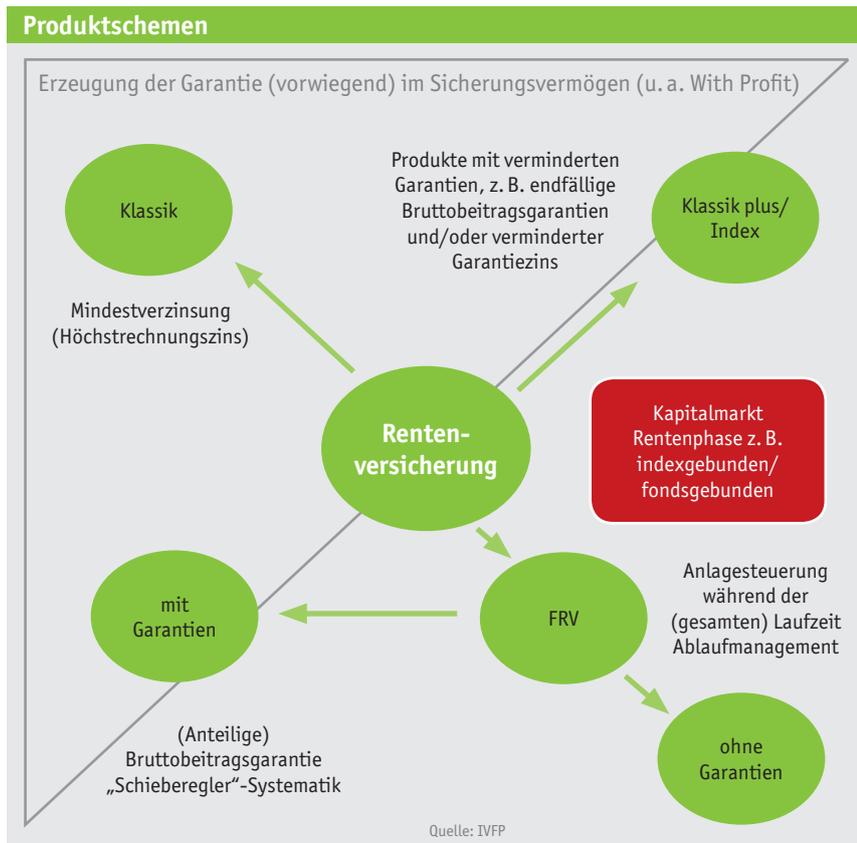
besser ab, da die Kunden infolge der geringeren Garantien von höheren Überschüssen profitieren können.

Auf der anderen Seite des Produktspektrums für die Altersvorsorge stehen fondsgebundene Rentenversicherungen mit oder ohne Garantien und mit vielfältigen Abstufungen, etwa einem Schieberregler, mit dem die Garantie individu-

Gute Kennzahlen für die Versicherer

#	Versicherer	Bewertungskomponenten (Auswahl)						
		Verbraucher- note	Betriebswirt. Erg.	Rohüber- schuss- marge	Lfd. Durch- schnittsver- zinsung	Betriebs- kosten- quote*	Bewer- tungs- reserven	Partizipations- quote des VN am Rohüberschuss
1	Debeka Leben	1,3	sehr stark	8,1 %	4,2 %	6,3 %	16,6 %	90,0 %
2	R+V Leben	2,0	stark	9,2 %	3,8 %	7,0 %	15,9 %	100,0 %
3	Allianz Leben	2,3	sehr stark	12,3 %	4,0 %	8,1 %	20,9 %	74,4 %
4	ALTE LEIPZIGER Leb.	2,3	stark	22,1 %	3,0 %	11,9 %	14,3 %	84,5 %
5	AXA Leben	2,3	stark	18,5 %	3,6 %	12,4 %	16,8 %	78,6 %
6	Cosmos Leben	2,7	steigerungsfähig	22,6 %	3,0 %	3,8 %	10,0 %	92,5 %
7	Zurich Deutscher Herold	2,7	steigerungsfähig	9,4 %	3,5 %	11,1 %	16,5 %	94,1 %
8	Bayern-Versicherung	3,0	steigerungsfähig	7,0 %	3,2 %	7,7 %	13,1 %	82,2 %
9	Generali Leben	3,0	steigerungsfähig	13,9 %	3,4 %	13,8 %	9,6 %	98,2 %
10	AachenMünchener Leben	3,3	steigerungsfähig	9,6 %	2,9 %	13,6 %	10,7 %	88,9 %
11	ERGO Leben	3,3	schwach	9,4 %	3,2 %	13,4 %	20,0 %	97,9 %
12	Provinzial Leben	3,7	schwach	7,8 %	2,6 %	9,4 %	9,1 %	91,6 %

Quelle: DAS INVESTMENT/Prof. Weinmann, FH Ludwigshafen; * (in % der Beiträge)



Langlebighkeitsrisiko betonen

„Unsere Aufgabe ist es, die Langlebigkeit abzusichern. Dies ist in der heutigen Zeit ein wesentlicher Renditebaustein. Wir müssen das Thema Langlebigkeit in den Verkaufsgesprächen noch viel stärker betonen. Kunden unterschätzen oftmals die eigene Erwartung an die Lebenszeit“, betont Dr. Stefanie Alt, Leitung Produkt- und Marktmanagement Leben bei der NÜRNBERGER Versicherungsgruppe. Die NÜRNBERGER sieht ihren Fokus auf der Klassik plus und bei den fondsgebundenen Rentenversicherungen mit und ohne Garantien.

Die NÜRNBERGER sortiert derzeit ihr Fondsuniversum neu und wird dem Vermittler hier ein stärkeres Leitbild mitgeben sowie die Story hinter den Fonds noch besser erklären. „Vor dem Hintergrund der Umsetzung der Vertriebsrichtlinie IDD in 2018 ist es unerlässlich, den Vermittler und den Kunden eng zu begleiten. Um den Beratungsprozess im Bereich der Fondsgebundenen für den Vermittler effizient zu gestalten und den Kunden lebenslang optimal zu begleiten, haben wir Experten im Hintergrund, die die Vermögensanlage ständig optimieren“, sagt Alt. Die NÜRNBERGER werde hierzu ihren Fokus noch stärker auf vermögensverwaltende Lösungen setzen.

Spielräume nicht einschränken

Volker Priebe, verantwortlicher Aktuar und Leiter des Fachbereichs Produkt-

ell angepasst werden kann. Die Frage, ob der Kunde eine Garantie wirklich benötigt, ist von entscheidender Bedeutung. Denn Garantien werden immer teurer. Mit fallenden Zinsen steigen die Kosten für die Garantie, der Kunde bezahlt diese virtuell mit entgangenen Gewinnen. „Altersvorsorge ist in der Regel ein langfristiger Ansparprozess mit Laufzeiten von über 15 Jahren. Versuchen Sie möglichst auf Garantien zu verzichten für Ihren Kunden“, rät daher Frank Nobis vom IVFP.

Und Oliver Drewes von maxpool ergänzt: „Der deutsche Anleger braucht Sicherheit, aber er will keinen garantierten Zins, er wünscht sich in erster Linie, mit seiner Sparform kein Geld zu verlieren.“ Welche Strategien verfolgen die Versicherer? Auf der DKM äußerten sich namhafte Player zu ihren Plänen. Die meisten gehen davon aus, dass die Niedrigzinsphase noch Jahre, wenn nicht Jahrzehnte anhalten wird, und fühlen sich gewappnet.

Unterschiede zwischen „alter“ und „neuer“ Klassik

	„Alte“ Klassik	„Neue“ Klassik
Anlageform	Kundenbeiträge fließen in das Sicherungsvermögen	Kundenbeiträge fließen in das Sicherungsvermögen
Höchstrechnungszins	Rentenkapital und Rentenhöhe werden mit dem gültigen Höchstrechnungszins zu Beginn des Vertrages hochgerechnet	Zur Berechnung der Garantieleistungen wird ein reduzierter Rechnungszins gegenüber dem Höchstrechnungszins verwendet. Jener kann auch innerhalb der Laufzeit variieren
Überschussbeteiligung	Gesamtverzinsung pro Jahr abzüglich Rechnungszins	Durch einen geringeren Rechnungszins kann eine höhere Überschussbeteiligung generiert werden
Garantierte Rückkaufswerte	Mit Höchstrechnungszins berechnet	Reduzierte oder keine garantierte Rückkaufswerte

Quelle: ascore; bei den neuen Tarifen kann durch einen geringeren Rechnungszins eine höhere Überschussbeteiligung generiert werden.

ARAG. Auf ins Leben.

PKV für junge Selbstständige

Flexibler Beitrag von Anfang an

Gerade bei jungen Selbstständigen steht jede Investition auf dem Prüfstand. Begeistern Sie diese Zielgruppe mit einer Krankenvollversicherung, die sich trotz umfangreicher Leistungen jederzeit dem Budget anpasst.

Wie das geht?

Mit unserer flexiblen Gestaltung der Selbstbeteiligungsstufen. Denn ein Wechsel der Selbstbeteiligungsstufe ist immer ohne Gesundheitsprüfung möglich – eine Besonderheit im Markt.

Sie möchten mehr erfahren? Ich freue mich auf Sie!

Dirk Burmeister · Key Account Manager · ARAG Partnervertrieb
Telefon 040 6902838 · Mobil 0160 90409397
www.ARAG-partnervertrieb.de/KV-Voll



» **entwicklung und Aktuariat**, Allianz Lebensversicherungs-AG, hat 2013 das Vorsorgekonzept Perspektive neu im Markt eingeführt, 2015 das Vorsorgekonzept KomfortDynamik.

„Wir haben frühzeitig neue Vorsorgekonzepte entwickelt, die modifizierte Garantien und gleichzeitig höhere Renditechancen bieten. Sie bauen auf dem starken Sicherungsvermögen der Allianz Leben auf. Im Konzept KomfortDynamik ermöglichen wir unseren Kunden, mit einem hohen Anteil an Substanzwerten noch stärker an den Chancen der Kapitalmärkte zu partizipieren“, so Priebe. Werthaltige Garantien wie der Beitragserhalt werden weiterhin seitens der Kunden stark nachgefragt. Es komme nun auf die Mischung von attraktiver Partizipation an Kapitalmarktchancen und werthaltigen Garantien im Altersvorsorgekonzept an.

Sorgen macht sich der Aktuar über den Fokus des Marktes auf die Garantieelemente im Rentenübergang: „Der garantierte Rentenfaktor ist eine einseitige Fokussierung. Der garantierte Rentenfaktor ist eine Gestaltung, wie sie eigentlich charakteristisch für die traditionellen klassischen Konzepte ist und die dort die Branche derzeit vor Herausforderungen stellt. Auch garantierte Rentenfaktoren können signifikante Zusatzreserven nach sich ziehen und so die Gesamtrente für die Kunden schmälern“, warnt Priebe.

Bei aggressiver Gestaltung dürften sie auch bei rein fondsgebundenen Renten-

versicherungen aktuariell nicht unproblematisch sein. Sein Rat: „Zeitgemäße Produkte für die Altersvorsorge sollten dem Kunden erlauben, wesentliche Garantien zu besitzen, aber die Spielräume für Überschussbeteiligung und für Kapitalmarkteteiligungen nicht einzuschränken“, so der Allianz-Aktuar.

Höhere Aktienquote fahren

„Unser Motto lautet: So viel Aktien wie möglich, so viel Festverzinsliches wie nötig“, sagt Bernhard Rapp, Direktor Marketing und Produktmanagement und stellvertretender Leiter der deutschen Niederlassung von Canada Life. Als angelsächsischer Versicherer mit kanadischen Wurzeln habe man große Erfahrung mit hohen Kapitalmarktquoten und biete eine deutlich höhere Aktienquote am Markt an als deutsche Versicherer. Canada Life bietet daher auch keine neue Klassik an, sondern ausschließlich fondsgebundene Versicherungen mit und ohne Garantien.

„Wir arbeiten mit endfälligen Garantien, die ab fünf Jahre vor Ablauf, also vor Rentenbeginn, greifen, vorher aber nicht. Das ist unser Konzept und wird es bleiben, wir werden daran nichts ändern“, so Rapp. Seit 16 Jahren ist Canada Life mit fondsgebundenen Policen auf dem deutschen Markt. „Wir haben seit Auflegung unseres UWP-Fonds im Januar 2004 nach Abzug der Kosten für das Fondsmanagement durchschnittlich über 6 Prozent jährlich erwirtschaftet“, zieht Rapp ein Fazit. Die ersten Abläufe nach zwölf Jahren hat Canada Life eben-

falls schon verzeichnet. Hier liegen die Beitragsrenditen laut Rapp zwischen 4,8 und 5,5 Prozent nach allen Kosten.

Altersvorsorge braucht höheren Stellenwert

„Es wird generell immer wichtiger, dass Produkte in der Altersvorsorge klug konzipiert sind und einem engmaschigen Controlling unterliegen. Das betrifft insbesondere freie Kapitalmarktprodukte, die nicht im Mantel eines Lebensversicherers geführt werden“, fasst maxpool-Vorstand Drewes aus Sicht des Maklerpools zusammen. Auch er ist sich sicher, dass vermögensverwaltende Lösungen daher einen deutlichen Aufschwung in der Altersvorsorge nehmen werden.

Moderne Produktkonzepte können aber nur Teil der Lösung sein. Makler müssen den Kunden klarmachen, dass sich auch deren Mentalität ändern muss. „Altersvorsorge muss künftig einen noch höheren Stellenwert bei den Menschen haben. Sie müssen mehr für ihre Rente aufwenden. Der Makler muss dann auch mal betonen, dass Konsumverzicht angebracht ist“, sagt Drewes.

Die Zeiten hoher Zinsen sind wohl endgültig vorbei, Kapitalerhalt lautet nun das Credo. Daran würden sich Kunden mit der Zeit gewöhnen, glaubt Drewes. Sein Fazit: Die Branche ist bisher gut durch die schwierigen Marktzeiten gekommen und hat sich den enormen Herausforderungen gestellt. Die Versicherungswirtschaft ist gewappnet für die Zukunft der Altersvorsorge. ■

Verzinsungen privater Rentenversicherungen im Neugeschäft	Klassik		Neue Klassik	
	2016	2015	2016	2015
Anzahl der betrachteten VU	62	64	20	16
Marktanteil ¹ der betrachteten VU	85,72 %	88,97 %	46,31 %	36,13 %
Laufende Verzinsung	2,86 %	3,16 %	2,84 %	3,15 %
Deklarierte Gesamtverzinsung ²	3,58 %	3,87 %	3,71 %	3,76 %
Garantierte Beitragsrendite	0,42 %	0,42 %	0,06 %	0,17 %
Illustrierte Beitragsrendite	2,58 %	2,86 %	2,70 %	2,71 %
Nachrichtlich: Effektivkosten	0,82 %	0,79 %	1,06 %	0,99 %

Quelle: ASSEKURATA; ¹ Marktanteile beziehen sich auf die jeweilige Grundgesamtheit der Teilnehmer in den Produktsegmenten; ² Gesamtverzinsung bei BWR = 0 zuzüglich sonstiger gewählter Gewinnanteile



Die Nummer eins bei Wohngebäuden

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

- marktführendes Preis-/Leistungsverhältnis
- grundsätzlicher Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit - selbst bei Verletzung von Sicherheitsvorschriften und Obliegenheitspflichten
- pauschale Versicherungssumme bis 2,5 Millionen Euro
- gleiche Prämie für Wohnflächentarif und Summentarif

inkl. maxpool-Leistungsservice + maxpool übernimmt die Produktauswahlhaftung

Der Qualitätspool

maxpool

Verantwortung verbindet.

Fit fürs Investment

Es wird Zeit, dass Makler ihre Berührungängste mit dem Bereich Investment überwinden. maxpool hilft ihnen dabei.



m axpool – der Maklerpool am Puls der Zeit – hat es wieder einmal auf den Punkt gebracht. Mit der neuesten Kampagne „Versicherungsmakler – Was nun?“ hat sich der Hamburger Maklerpool in Zusammenarbeit mit dem Alsterspree Verlag in einem Whitepaper an seine und weitere 8.000 Partner gewandt und ihnen vor Augen geführt, wohin die Reise am Kapitalmarkt und regulatorisch in den nächsten Jahren geht. Folgende Punkte standen im Fokus: Niedrigzinsen und ihre Folgen für Anleger und Pro-

dukte. Auswirkungen auf alle sich am Markt befindenden Garantieprodukte und aktuelle Alternativlösungen der Produktgeber. Regulierung und ihre Tücken im Beratungsalltag. Sinkende Margen auf der Anlageseite für den Berufszweig Versicherungsmakler. Lösungsvorschläge aus Sicht des Investmentbereichs maxpools.

„Das Thema ist ja nicht neu“, so ein langjähriger maxpool-Partner. „Wir müssen uns umorientieren. Einige werden wohl nicht rechtzeitig die Kurve krie-

gen. maxpool jedoch hat mit seiner Offensive Investment neu erleben eine vollkommen neue Herangehensweise für den Berufszweig Finanz- und Versicherungsmakler geschaffen.“

maxpool kann aufgrund seiner Maklerstruktur mit rund 70 Prozent reinen Versicherungsmaklern und einer Zulassung nach Paragraph 34d GewO sehr gut beurteilen, wie Makler in diesem Bereich arbeiten und welchen Support sie benötigen. Aus diesem Grund wurde rechtzeitig das Schiff am Wind ausgerichtet und

der Bereich Investment mit kompetenter Mannstärke aufgestellt. Der Leiter dieses Bereichs, Eric Förster, knüpfte Verbindungen zu Vermögensverwaltern und namhaften Investmentgesellschaften. Eine besonders wichtige Verbindung besteht mit dem Vermögensverwalter TAM AG, der sowohl die rechtliche Voraus-

„maxpool erweitert seinen Service im Investment-Bereich noch mehr.“

setzung für eine Fondsvermögensverwaltung als auch durch seine Expertise auf der Compliance- und Portfolioanalyse-Seite völlig neue Vertriebsansätze für die maxpool-Partner schuf. „Unsere Partner können sich durch entsprechende Beratungs- und WpHG-Schulungen regulatorisch fortbilden. Sowohl unsere Hauskanzlei Michaelis als auch

der Support seitens der TAM AG schaffen diese Mehrwerte. Wir bieten als maxpool individuellen Kundensupport, so dass Makler und Kunde eine transparente und offene Diskussion über das richtige Produkt führen können“, so Förster.

Investment muss nicht kompliziert sein, wenn man es auf ein paar Regeln und Anwendungen herunterbricht. maxpool-Partner haben über ihr System maxOffice eine 360-Grad-Sicht auf ihren Kunden inklusive Investmentbestand. In Zusammenarbeit mit dem Abwickler Fondsnet konnten den maxpool-Partnern nicht nur erstklassige Margen sowie ein sehr breites Depotbanken- und Produktuniversum angeboten, sondern auch eine enorme Übersichtlichkeit und Rechtssicherheit innerhalb der Kundenberatung erreicht werden. Wer sich mehr Unterstützung wünscht, greift auf die regelmäßig aktualisierte Top-Fondsliste mit entsprechenden Analysten-Kommentaren der TAM AG zu. Wer ganz

problemlos agieren möchte, profitiert von den Strategien der aktuellen Vermögensverwaltung maxInvest. Die Vorteile sowie eine direkte Gegenüberstellung zur klassischen Anlageberatung finden Sie in der Tabelle.

maxpool wird auch im neuen Investmentjahr nicht müde und erweitert seinen Service im Investment-Bereich noch mehr. Das Thema Fortbildung wird fokussiert. Zusätzlich zu den aktuell verfügbaren Präsentationen und kleinen Alltagshelfern, wie den Pocket Guides der Fidelity, soll der Makler zukünftig noch besser im Bereich Geldanlage aufgeklärt werden. „Wir müssen den Partnern im Versicherungsbereich zeigen, dass Investment kein Teufelszeug ist. Die Regulierung hat in den letzten Jahren umfassend aufgeräumt am Markt und insofern ist es gut, sich auf klar verständliche und einfache Konzepte zu konzentrieren“, erläutert Förster. Der Kooperationspartner DWS, auch als Anlageberater der Stra- ➤

Anlageberatung vs. maxInvest

Anlageberatung	maxInvest	Ihre Mehrwerte
Vermögensberatung	Vermögensverwaltung	Wertigkeit
Zumeist Einzelwertbetrachtung	(Modell-)Portfolio mit Anlagerichtlinie	Verlässlichkeit, optimale Diversifikation
Fondswechsel müssen protokolliert werden	Austausch des Fonds innerhalb des Mandats	Schnelligkeit
Dauerhafte (Nach-)Protokollierung bei Beratungsgesprächen	Einmalige Risikoprofilierung plus VV-Vertrag und -Vollmacht	Minimierung des Arbeitsaufwands
Einmaliger Vorgang (zumeist Buy and Hold)	Dauerhafte Optimierung des Depots	Kundenbindungsinstrument
Makler berät Kunden, führt Anlageberatung durch	Geeignetheitsprüfung durch Vermögensverwalter	Enthftung des Maklers
Bepro (20 bis 40 BP)	VV-Entgelt (55 bis 75 BP) (Rückerstattung der Bepro)	Bereits MiFID-II-konform, Transparenz der Gebühren, deutliche Steigerung der Erträge
Bei Tausch in konservativere Fondsvariante weniger Bepro	Dauerhaft gleichbleibende Erträge aus VV-Entgelt, unabhängig von der Ausrichtung der Depotzusammensetzung	Kalkulierbare Einnahmenseite
Keine automatische Verlustschwellenüberwachung	Verlustschwellenüberwachung Teil des VV-Vertrages	Mehr Rechtssicherheit, Steigerung der Transparenz, weniger Streitigkeiten durch Fehlberatung

» tegie maxInvest ETF Balance erfolgreich vertreten, stellt in einem bereits erfolgserprobten Fortbildungsmodell „das Fondsdiplom“ für alle Wissensdurstigen zur Option. maxpool wird im Laufe des Jahres 2017 an vier geplanten Standorten in Deutschland seine Investmenttage anbieten. Hier können Makler sich nicht nur informieren, sondern sich auch gezielt und grundlegend zum Thema Investment und Fonds fortbilden.

Zum Fondsdiplom

Vorsorge ohne Aktien ist in der Zukunft kaum noch denkbar, deshalb muss sich nun jeder Vermittler auch darauf einstellen, dass fondsgebundene Versicherungen die Zukunft der modernen Altersvorsorge über Versicherungen darstellen. Der einfache Einstieg in die Welt der Investmentfonds für 34d-Vermittler ist mit einer Teilnahme am „Fondsdiplom“ der Deutschen Asset Management (DWS) schon mit einer Tagesschulung

geschafft. Dieses Modell bietet die DWS gemeinsam mit ihren Versicherungspartnern an und kann auch noch über „gut beraten“ bepunktet werden.

„maxpool hat mit seiner Offensive Investment neu erleben eine vollkommen neue Herangehensweise für den Berufszweig Finanz- und Versicherungsmakler geschaffen.“

Das Fondsdiplom vermittelt, auf leicht nachvollziehbare Weise, Grundkenntnisse zum Thema Investmentfonds, Markt und die Verbindung zu Fondspolizisten mit ihren unterschiedlichen Motoren zur Kapitalanlage. In bis zu fünf Modulen, die individuell für die Ver-

sicherungspartner eingesetzt werden können, wird den Vermittlern das Thema nähergebracht. Ziel ist es, Vermittlern die Argumentation gegenüber Kunden zu erleichtern, warum Altersvorsorge ohne Aktien im aktuellen Marktumfeld nicht mehr sinnvoll ist. Ziel ist es auch, die Bedenken zu nehmen, dass Fondspolizisten nicht für alle geeignet seien.

maxpool-Partnern ist es möglich, dieses Wissen in Form eines Multiple-Choice-Tests unter Beweis zu stellen und sich das Fondsdiplom zu sichern. Die Umsetzung dieses Wissens kann und sollte dann in eine ganz persönliche berufliche Zukunft und den Aufbau eines neuen Kundenstamms fließen. maxpool bietet darüber hinaus die Möglichkeit für 34d-Makler, mittels Kundenüberleitung an den Fachbereich seine Investmentfragen und Angebote zu rechnen und darüber Geschäft einzureichen. Der leichte Einstieg in die Welt des Investments ist somit gegeben. ■

Wie Sie sich fortbilden können

Gemeinsam mit der Deutschen Asset Management bietet maxpool zielgerichtet verschiedene Seminare an, die den Makler fit fürs Investment machen.



Ihre Beratung entscheidet

Multi-Asset-Lösungen für individuelle Bedürfnisse

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

- **Für definierte Renditeziele**
Fidelity Vermögensverwaltung defensiv
Fidelity Vermögensverwaltung moderat
- **Für regelmäßige Erträge**
Fidelity Zins & Dividende
- **Für kalkulierbares Risiko**
Fidelity SMART defensiv
Fidelity SMART moderat

Mehr Informationen
oder direkt zur Webinar-Auswahl:
www.fidelity.de/multiasset



„Vier kombinierbare Strategien in einem Depot!“

maxpool stellt im Interview mit Oliver Honigmann, Director, Sales Manager Germany bei der bank zweiplus, das Schweizer Vermögensdepot der bank zweiplus vor.



Eric Förster (maxpool): Herr Honigmann, mit dem Schweizer Vermögensdepot (SVD) wollen Sie Ihren Vertriebspartnern ein Produkt anbieten, das den Nerv der Zeit trifft. Inwiefern?

Oliver Honigmann: Um es auf den Punkt zu bringen: Für den Berater hat sich in den letzten Jahren durch Regulatorien sowie Finanzkrise vieles geändert und nun kommen auch die Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes. Da wollen wir mit dem SVD eine interessante Alternative anbieten, so dass man seine Arbeit weiterhin auf einem kaufmännisch gesunden Fundament fortführen kann.

maxpool: Wie meinen Sie das genau?

Honigmann: Bei diesem fondsgebundenen Vermögensverwaltungskonzept erwarten den Berater attraktive Abschlussprovisionen, bei Sparplänen sogar vorab gezahlt mit einer Stornohafungszeit von nur 42 Tagen. Gleichzeitig haben Bestandsprovisionen ein sehr lukratives Niveau. Die Abschlussprovision ist in der Höhe vergleichbar mit den ehemaligen Policenprovisionen der Versicherer. Die Bestandsprovision übersteigt sie schon im zweiten bis

dritten Jahr des Vertrages. Gerade dieser Aspekt einer laufenden Einnahme, selbst bei Einstellung der Sparrate, wird für den Berater immer wichtiger. Er muss wissen: Was habe ich verdient, und womit kann ich in Zukunft kalkulieren?

maxpool: Man könnte hier glatt von einer Beraterrente sprechen, oder?

Honigmann: Wenn Sie wollen, nennen Sie es so. Und daran sollte der freie Berater nun endlich intensiv arbeiten. Eine dauerhafte, attraktive Bestandsprovision auf den Investmentbestand gepaart mit einer praktisch stornofreien Abschlussprovision ist doch die halbe Miete! Und nicht zuletzt erhöht die nachhaltige Bestandsprovision auch den Wert des Beraters und sogar seines Unternehmens.

maxpool: Wodurch zeichnet sich das SVD Ihrer Ansicht nach noch aus?

Honigmann: Verlassen wir mal die reine Beratersicht und schauen auf die Kundenvorteile. Der Kunde entscheidet sich beim SVD für die absolute Flexibilität. Er kann jederzeit die Beiträge erhöhen, reduzieren oder gar aussetzen – im Übrigen ohne dass dem Berater ein gravierender Nachteil entsteht, denn die Provision wird auf den Bestand, nicht auf den Beitrag berechnet. Aber schnell zurück zum Kunden. Dieser kommt bei Bedarf täglich an sein Geld und hat andererseits jederzeit die Option, Zuzahlungen zu leisten. Beim Sparplan wählt er ein Vermögensziel aus, und zwar ohne feste Laufzeitkomponente. Wer unterschreibt schon gern 20-Jahres-Verträge? Wie und wann er sein Ziel erreicht, ist seine

Entscheidung. Ihm wird nichts vorgeschrieben und verpasste Zahlungen gibt es nicht. Darüber hinaus bieten wir dem Kunden in einem einzigen Depot vier kombinierbare Strategien an. Er kann hier flexibel gewichten und jederzeit kostenfrei umschichten, wie es seiner momentanen Risikoneigung entspricht. Außerdem kann der Sparbeitrag in eine andere Strategie investiert werden als andere bestehende Bestandsvolumen. Damit realisiert man den Cost-Average-Effekt und kann gleichzeitig Gewinnmaßnahmen oder Einmalzahlungen in einer konservativeren Strategie sichern.

maxpool: Sehen Sie im Standort Schweiz einen Vorteil für den Kunden?

Honigmann: Wenn Sie mich fragen: ja! Das muss letztlich jeder Anleger selbst bewerten. Grundsätzlich sollte es nicht verkehrt sein, einen Teil seines Vermögens in einem unabhängigen, soliden Land zu verwahren – immer natürlich unter dem Aspekt der Steuerehrlichkeit. ■

bank zweiplus im Porträt

Die bank zweiplus mit Sitz in Zürich ist ein Schweizer Bankpartner für Finanzdienstleister. Das modulare Dienstleistungsangebot basiert auf profunden Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Finanzdienstleistern und Vermögensverwaltern. Als Tochtergesellschaft der Bank J. Safra Sarasin AG bietet die bank zweiplus Solidität und Qualität. Sie wird wie alle Schweizer Banken von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) beaufsichtigt.



Schweizer Vermögensdepot

Das Finanzkonzept aus der Schweiz

Das Schweizer Vermögensdepot für den gezielten Vermögensaufbau Ihrer Kunden bietet eine fondsbasierte Vermögensverwaltung auf hohem Niveau und dies schon ab 2 500 Euro.

Die wesentlichen Vorteile:

- 100 % Auszahlung ohne Stornoreserve-Einbehalt
- Stornohaftungszeit nur 42 Tage
- Stetige Bestandsprovision auch bei Beitragsfreistellung und in der Entnahmephase
- Konkurrenzschutz durch erhöhten Eröffnungsbeitrag

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Oliver Honigmann, Director, Sales Manager Germany
M +49 151 4145 84 37, oliver.honigmann@bankzweiplus.ch

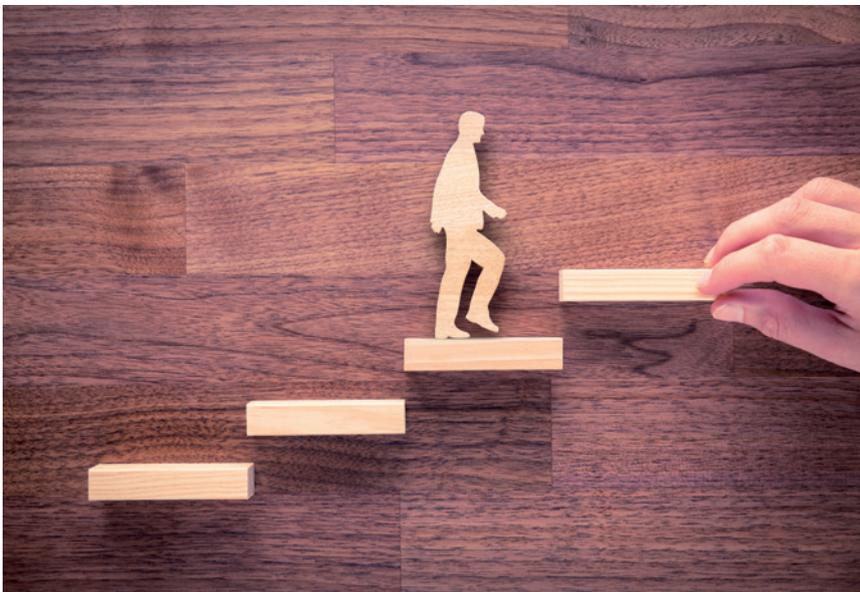
Wichtiger Hinweis: Diese Anzeige dient nur zur Information. Sie stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf dar und ersetzt nicht die Beratung und Risikoaufklärung.

bank zweiplus 

Ihr Schweizer Bankpartner.

Weniger garantieren – mehr leisten

Die Deutschen bevorzugen Vorsorgeprodukte mit garantierter Zinszusage – auch in der betrieblichen Altersvorsorge (bAV). In der aktuellen Niedrigzinsphase sind Garantieprodukte jedoch nicht die beste Wahl. Ein Blick auf eine Alternative lohnt.



Garantieprodukte sind mit mehreren Nachteilen behaftet: Für den Arbeitnehmer sind sie teuer und kosten Rendite, für den Arbeitgeber beinhalten sie kaum kalkulierbare Risiken. Aus diesem Grund rücken investmentbasierte Pensionszusagen zunehmend in den Fokus.

Zinsgarantien sind nicht zum Nulltarif zu haben, denn sie benötigen eine entsprechende Absicherung. Dies mindert Renditechancen und kostet so bares Geld. Wer bAV-Produkte mit Renditegarantie anbietet, muss sicherstellen, dass das gegebene Versprechen auch eingelöst werden kann. Jedoch lässt sich mit den vermeintlich sicheren Anlagen wie festverzinslichen Wertpapieren im aktuellen Umfeld keine Rendite mehr er-

zielen. So lag beispielsweise die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen zuletzt bei -0,05 Prozent.

Garantien:

Das Zinsniveau bestimmt den Preis

Je geringer das allgemeine Zinsniveau ist, desto teurer werden Garantien. Denn je niedriger die Zinsen, desto größer der Anteil, der in festverzinsliche Anlagen (Zerobonds) investiert werden muss, und desto geringer der Anteil, der für renditeträchtige Anlagen wie Aktien zur Verfügung stehen kann. Damit wird nicht nur die erwartete Rendite geringer, sondern – bei höheren Zusagen – auch die Wahrscheinlichkeit größer, dass die zugesagte Leistung auf der Anlageseite nicht erzielt werden kann. Ga-

rantiezusagen gehen demnach zulasten der Rendite und sind für den Arbeitgeber zunehmend riskanter. Denn neben den Zinsrisiken handelt er sich zusätzliche Bilanzrisiken ein. Eine attraktive bAV braucht deshalb Alternativen.

Risiko- und Renditemanagement durch Lebenszyklusfonds

Lebenszyklusfonds wie die Fidelity Target Funds können eine alternative Risikoabsicherung leisten und dabei attraktive Renditen erwirtschaften. Das Prinzip ist einfach: Die Zusammenstellung des Anlageportfolios richtet sich nach dem Alter des Anlegers. Je weiter der gewünschte Renteneintritt in der Zukunft liegt, desto länger investiert der Fonds in wachstumsorientierte Investments, beispielsweise in globale Aktien. Etwa 20 Jahre vor Auszahlung wird das angelegte Kapital langsam in schwankungsärmere Anlagen (festverzinsliche Wertpapiere) und schließlich in Geldmarktprodukte umgeschichtet, so dass das erwirtschaftete Vermögen abgesichert wird (siehe Grafik).

Nachgerechnet:

So viel kosten Garantien

Wie Zinsgarantien den Vermögensaufbau beeinflussen, verdeutlicht das folgende Rechenbeispiel. Eine 42-jährige Mitarbeiterin, die 25 Jahre später, also im Jahr 2039, das Rentenalter erreichen wird, möchte für das Alter vorsorgen und eine betriebliche Altersvorsorge abschließen.

Dafür zahlt sie Ende 2014 ein Kapital von 10.000 Euro ein. Drei Szenarien veranschaulichen, wie sich unterschiedliche Garantiezusagen des Arbeitgebers auf die tatsächliche Rendite auswirken können. Im ersten Szenario verspricht der Arbeitgeber zusätzlich zum Kapitalerhalt eine Zinsgarantie von 1,25 Prozent. Im zweiten Szenario garantiert er nur den Erhalt des eingezahlten Kapitals, und im dritten Szenario verzichtet er ganz auf Garantien (siehe dazu auch die Grafik).

Je nach Szenario wählt der Arbeitgeber für die Kapitalanlage Produkte, die festverzinsliche und aktienbasierte Anlagen nutzen. Die festverzinsliche Anlage erfolgt in Zerobonds des Bundes mit einer garantierten Rendite von 1,48 Prozent (Ende 2014), die im Jahr 2039 auslaufen. Zerobonds sind Anleihen ohne laufende Zinszahlungen, deren Rendite sich aus der Differenz des abgezinnten Ausgabepreises und der erfolgenden Rückzahlung ergibt. Die aktienbasierte Anlage erfolgt in den Szenarien 1 und 2 über einen globalen Aktienfonds, im Szenario 3 über einen Lebenszyklusfonds.

Szenario 1: bAV mit Zinsgarantie von 1,25 Prozent

Im Jahr 2039 würde die Mitarbeiterin somit eine Auszahlung in Höhe von

mindestens 13.645 Euro erwarten können. Um den garantierten Betrag zu erzielen, müssen knapp 92 Prozent des eingezahlten Kapitals (9.195 Euro) in Zerobonds angelegt werden. Die restlichen rund 8 Prozent (804 Euro) werden in einen globalen Aktienfonds investiert. Die erwartete Rendite liegt im selben Zeitraum bei rund 8 Prozent p. a., so dass zu den garantierten 13.645 Euro zusätzliche 5.516 Euro durch Erträge aus der Anlage in den Aktienfonds hinzukommen. Bei Renteneintritt verfügt die Mitarbeiterin in dieser Variante über ein Kapital von 19.106 Euro.

Szenario 2: bAV ohne Zinsgarantie, aber mit garantiertem Kapitalerhalt

Auch in dieser Variante wird ein Teil des Geldes in Zerobonds des Bundes angelegt, diesmal jedoch mit knapp 70 Prozent ein deutlich geringerer Anteil, da lediglich das eingezahlte Kapital garantiert wird. Für die Anlage in den Aktienfonds stehen jetzt rund 30 Prozent des eingezahlten Kapitals zur Verfügung. Und das rechnet sich, denn der Fonds könnte bei gleicher erwarteter Rendite wie im Szenario 1 bis 2039 zusätzliches Vermögen von 22.370 Euro aufbauen. Das macht bei Renteneintritt insgesamt 32.329 Euro, also mehr als das Dreifache des eingesetzten Kapitals.

Szenario 3: bAV ohne Garantieprodukt – mit deutlich höheren Renditechancen

In diesem Szenario wählt der Arbeitgeber für seine Mitarbeiterin einen am Markt erhältlichen Lebenszyklusfonds mit Zieldatum 2040. Die erwartete Rendite für diesen Fonds liegt nach unseren Berechnungen bei 6 Prozent p. a. Dieses Anlagemodell hat das Ziel, den vom Arbeitgeber garantierten Kapitalerhalt mit einer hohen Wahrscheinlichkeit (rund 99 Prozent) zu sichern und unter Beachtung dieser Vorgabe eine maximale Rendite zu erzielen. Bei diesem Modell könnte die Mitarbeiterin im Jahr 2039 mit einem Vermögen in Höhe von 42.967 Euro rechnen. Bei Verzicht auf Produktgarantien würde sich ihr Vermögen hier fast vervierfachen.

Aus Arbeitgebersicht ist das Risiko einer Nachschusspflicht und negativer bilanzieller Effekte gleichermaßen minimiert. Dadurch erhöht sich die Akzeptanz spürbar.

Ihre Lösung aus einer Hand

Zusammen mit dem bAV-Experten PensExpert bietet Fidelity International ein attraktives Leistungsspektrum im Baukastensystem – von der Beratung rund um die Ausgestaltung der bAV über die Kapitalanlage bis hin zur Administration der Vorsorgekonten. ■

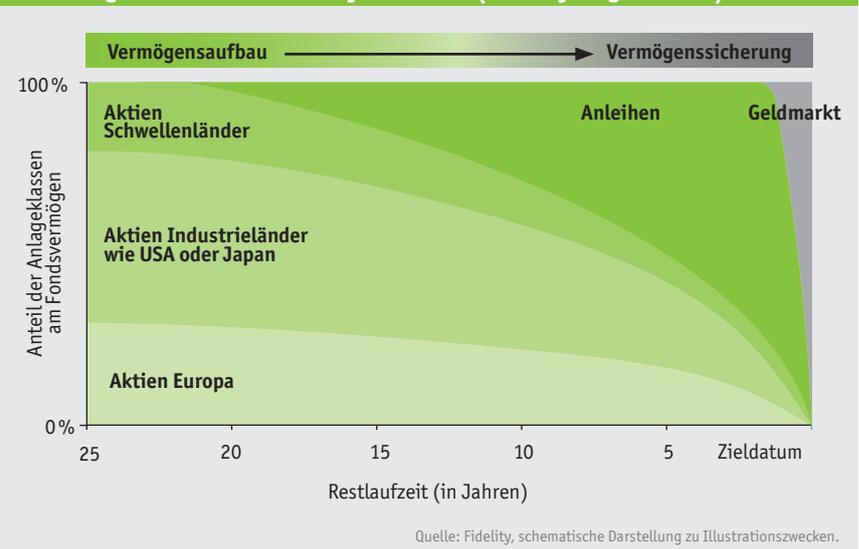
Mehr Rendite...

... durch Verzicht auf teure Garantien

Eingezahltes Kapital	10.000 €
Erwartetes Vermögen bei Garantiezusage von 1,25 %*	19.106 €
Erwartetes Vermögen bei Garantie für den Erhalt des eingezahlten Kapitals*	32.329 €
Erwartetes Vermögen bei Verzicht auf Produktgarantien*	42.967 €

*zum Renteneintritt 2039

Das Anlagemodell von Lebenszyklusfonds (Fidelity Target Funds)



Hermann Kasten (60), Vorstandsvorsitzender der VGH Versicherungen, leitet seit Ende Oktober auch den Verband öffentlicher Versicherer. Er übernahm das Amt von Ulrich-Bernd Wolff von der Sahl, der nicht erneut kandidierte.



Buschfunk

■ Versicherungskunden wollen Daten nicht teilen

Die „Revolution“ auf dem Versicherungsmarkt mit individuellen Rabatt-Tarifen auf der Basis persönlicher Verhaltensdaten dürfte noch einige Zeit brauchen. Zwar gibt es bereits von neun Versicherern Telematik-Tarifangebote am Markt, die umsichtiges Fahrverhalten belohnen, und die Generali gewährt Beitragsnachlass für den Nachweis eines gesunden Lebenswandels via Fitness-Tracking. Doch wie eine neue GfK-Umfrage im Auftrag des GDV ergab, hätten lediglich 15 Prozent der deutschen Versicherungskunden keinerlei Vorbehalte gegen die Datenweitergabe. 58 Prozent fühlen sich bei dem Gedanken „sehr unwohl“. Das liegt auch an der Befürchtung, die Versicherer könnten Fehlverhalten sanktionieren: 39 Prozent sehen die Gefahr von Beitragserhöhungen als Folge unerwünschten Verhaltens. Nur jeder Zehnte würde seine Fitness-App-Daten mit dem Krankenversicherer teilen.

■ IDD – nicht so!

Zur Umsetzung der europäischen Gesetzgebung gibt es zwischenzeitlich einen Referentenentwurf mit zahlreichen inhaltlichen Schwächen.

Makler, Maklerpools und Branchenverbände laufen gegen die geplanten Neuerungen Sturm, da diese nach einhelliger Meinung nicht praxistauglich sind. Eine ausführliche Stellungnahme finden Sie auf Seite 32 oder auf dem maxpool-Blog (www.maxpool-blog.de). In diesem Zusammenhang entstand als Initiative der Branche auch die Online-Petition „IDD – so nicht! Keine nationale Umsetzung in dieser Form“, die unter www.change.org abgerufen werden kann. maxpool wird in Zusammenarbeit mit anderen Poolgesellschaften und mit dem AfW auch auf anderen Wegen versuchen, die Inhalte der geplanten Neuregelungen für Makler zu entschärfen, und weiterhin umfassend über dieses Thema berichten.

■ Crash-Test für Lebensversicherer

Auch in diesem Jahr hat das Analysehaus MORGEN & MORGEN untersucht, wie die Lebensversicherer bei einem Zinscrash (um 0,6 Prozent) und einem Börseneinbruch (um 37 Prozent) dastünden. Ergebnis: Alle 51 teilnehmenden Gesellschaften haben bestanden. 21 Versicherer verweigerten jedoch die Mitwirkung, darunter Branchengrößen wie ALTE LEIPZIGER, Generali und IDUNA. Von

den Teilnehmern konnten sogar 33 und damit einer mehr als im Vorjahr ein „ausgezeichnet“ einheimsen. Die Zahl der „sehr gut“ aufgestellten Unternehmen sank dagegen deutlich von 17 auf 8, während in diesem Jahr 10 Versicherer lediglich „bestanden“ haben, doppelt so viele wie 2015. Zu dieser Gruppe gehört nun auch die Bayerische, die im Vorjahr noch „ausgezeichnet“ abgeschnitten hatte. Zu den Aufsteigern zählen Condor, LV 1871, R+V und Swiss Life.

■ Erster digitaler Krankenversicherer in den Startlöchern

Das Münchener Start-up *ottonova* will 2017 die erste voll digitale Krankenversicherung an den Markt bringen. Kommuniziert wird hauptsächlich über eine Smartphone-App, der Abschluss erfolgt online. Der Vorstandsvorsitzende Dr. Roman Rittweger will keinen „Billigheimer“ platzieren, sondern einen „richtigen privaten Krankenversicherer“ mit langfristig kalkulierten Tarifen. Die Erlaubnis seitens der BaFin steht noch aus. Ob die Kunden ohne fachkundige Anleitung die Anträge fehlerfrei ausfüllen können, um keine spätere Leistungsverweigerung wegen falscher Angaben zu riskieren, bleibt abzuwarten.

WAS UNS VERBINDET

Sie stecken voller Tatendrang und haben noch Ziele vor Augen? Sie wollen einen Partner, der so kraftvoll ist, wie Sie es sind? Nutzen Sie Ihre Möglichkeiten: mit Canada Life!

Interessiert?
Dann wenden Sie sich
an Ihren vertrieblichen
Ansprechpartner:

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

Wiedervereinigung in der Branche

Condor und maxpool haben ihre Zusammenarbeit erneut aufgenommen.



Durch die erneute Kooperation profitieren maxpool-Partner nicht einfach nur von einer größeren Auswahl an Tarifen in den Bereichen Biometrie und private Altersvorsorge. Mit der BU- und Rentenversicherung der Condor können Makler ihren Kunden auch Produkte eines besonders finanzstarken Lebensversicherers anbieten. Die Bilanzkennzahlen eines Unternehmens können die Qualität von Vorsorgeprodukten beeinflussen und sollten deshalb zum Wohle des Kunden bei der Tarifauswahl stets berücksichtigt werden.

In den Rentenversicherungstarifen profitieren Kunden vor allem, wenn die finanziellen Mittel und die Ertragskraft des Versicherers im Hinblick auf die lebenslangen Garantien verhältnismäßig hoch sind. Nur mit einer hohen Eigenmittel- und Überschussquote sowie einer

hohen Rückstellung für Beitragsrückstellungen kann der Versicherer auch im Niedrigzinsumfeld Renten mit einer adäquaten Überschussbeteiligung auszahlen, und dies ist der Wunsch jedes Kunden. Condor ist hier dank einer nachhaltig ausgelegten Unternehmenspolitik und Kapitalanlagestrategie sehr gut aufgestellt und kann auch weiterhin langfristige Versprechen geben und halten.

Auch in der Berufsunfähigkeitsversicherung ist es für Kunden vorteilhaft, wenn der Anbieter über eine starke Finanzkraft verfügt – vor allem, wenn Top-Bedingungen und eine hohe Leistungsquote gewünscht sind. Denn im BU-Fall werden hohe Summen für den Versicherer fällig. Als einer der wenigen BU-Versicherer am Markt bietet Condor eine starke Finanzkraft, eine gute Produktqualität und eine im Marktvergleich

hohe Leistungsquote. Auch im Hinblick auf die Versicherungsbeiträge kommt Kunden eine starke Finanzkraft des BU-Anbieters zugute, da die Beitragsstabilität in der BU eng mit der Finanzstärke eines Versicherers zusammenhängt. Bei hohem BU-Leistungsaufkommen müssen Versicherer Rückstellungen für Beitragsrückstellungen in Prozent der Deckungsrückstellung bilden, um die Jahre mit überdurchschnittlich hohem Leistungsaufkommen auszugleichen. Je höher die freie Rückstellung für Beitragsrückstellungen ausfällt, desto konstanter bleiben die Nettobeiträge. Auch hier kann Condor punkten. Der Versicherer verfügt seit jeher über eine im Marktvergleich sehr hohe freie Rückstellung für Beitragsrückstellungen und musste die Nettobeiträge folglich noch nie anheben.

„Wir freuen uns sehr, wieder gemeinsam mit der Condor als Produktpartner am Maklermarkt durchstarten zu können. Als Qualitätspool liegt uns das Wohl unserer Makler am Herzen, und sie sind es, die von der Wiederaufnahme der Zusammenarbeit am meisten profitieren“, sagt maxpool-Chef Oliver Drewes. Die Produkte der Condor können ab sofort wieder über maxpool vermittelt werden. Weiterführende Informationen erhalten Makler bei den Experten aus dem Vorsorge-Management. ■

Kontakt

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



Die stürmischen Zeiten sind vorbei.

maxpool und Condor starten am Maklermarkt wieder gemeinsam durch. Eine gute Partnerschaft hält auch durch stürmische Zeiten hindurch. maxpool-Partner profitieren vor allem im Bereich der Biometrie-Tarife, die somit wieder um die erstklassigen Produkte der Condor bereichert sind.



„Wir empfehlen, genau in die Verordnung zu schauen oder nachzufragen“

Makler, die weiterhin Immobiliendarlehen vermitteln möchten, müssen eine Erlaubnis nach Paragraph 34i GewO beantragen. Worauf Makler achten müssen und wie die Umsetzung in den Erlaubnisstellen abläuft, verrät Thomas Schlichting, Fachberater Gewerbeerlaubnisse, von der Handelskammer Hamburg im poolworld-Interview.



poolworld: Seit dem 21. März 2016 läuft die Übergangsfrist zur Regulierung der Immobiliendarlehensvermittlung. Wie lautet Ihr erstes Fazit zur Umsetzung in den Erlaubnisbehörden?

Thomas Schlichting: Sagen wir es mal so: Wir als Erlaubnisstelle waren mit unserer Technik pünktlich am 21. März 2016 zur Umsetzung bereit. Leider hat der Bundesgesetzgeber erst im Mai

2016, also zwei Monate später, die dazugehörige Verordnung (ImmoVermV) in Kraft treten lassen, die die gesetzliche Grundlage für eine Bearbeitung bildet und den Start des Antragsverfahrens insofern erst ermöglichte. Die Übergangsfrist wurde nicht verlängert, deshalb stehen die Makler und wir nun vor der Herausforderung, die verlorene Zeit wieder aufzuholen.

poolworld: Wie viele Anträge auf Erteilung einer Erlaubnis nach Paragraph 34i GewO haben Sie bisher in Hamburg erhalten und wie lautet Ihre Prognose bis zum Ende der Übergangsfrist?

Schlichting: Bei uns in Hamburg liegen aktuell ungefähr 500 Anträge von Maklern vor, davon haben wir etwa 200 bereits beschieden und in das Vermittlerregister eingetragen. Erfahrungsgemäß rechnen wir wie bei den Regulierungen nach Paragraph 34d und f allerdings ab Januar 2017 mit zahlreichen weiteren Anträgen, da viele das Thema so lange wie möglich vor sich herschieben.

poolworld: Gibt es eine Schätzung, wie viele der Makler, die bisher Immobiliendarlehen regelmäßig oder gelegentlich vermittelt haben, bundesweit den 34i im vereinfachten Verfahren beantragen werden?

Schlichting: Laut Schätzung der Bundesregierung sind bundesweit circa 20.000 Vermittler im Besitz einer Erlaubnis nach Paragraph 34c zur Darlehensvermittlung und könnten im vereinfachten Verfahren die Erlaubnis nach 34i beantragen. Wie viele dies tatsächlich auch tun werden, ist aktuell nicht abschätzbar. Die Entscheidung des Maklers für oder gegen die neue

Erlaubnis ist sicherlich von vielen Faktoren abhängig, zum Beispiel welchen Anteil die Immobilienfinanzierung zukünftig im Geschäftsmodell des Maklers einnehmen wird.

poolworld: Wie ist der derzeitige Bearbeitungsstand bei Ihnen in der Handelskammer Hamburg und was hören Sie dazu aus dem restlichen Bundesgebiet?

Schlichting: Zu den bisherigen Tätigkeiten im Bereich des Paragrafen 34d, e, f und h haben wir in Hamburg uns der Herausforderung mit temporärer Unterstützung aus dem Kollegenkreis gestellt. Dennoch führt die große Zahl der Anträge, die oft auch unvollständig sind, zu Bearbeitungszeiten von derzeit rund drei Monaten, was wir selbst am meisten bedauern. Wir bitten die Antragssteller daher um Geduld.

poolworld: Was sind Ihrer Einschätzung nach die häufigsten Fehler oder Irrtümer bei der Beantragung der Erlaubnis?

Schlichting: Sehr häufig wird im Antrag das Kreuz bei der Eintragung in das Vermittlerregister vergessen. Wer weiterhin tätig sein möchte, muss hier zwingend ein Kreuz setzen. Ein weiterer Irrtum besteht darin, dass viele Vermittler bereits durch Berufsausbildung/Abschlüsse im Sinne des Paragrafen 4 der ImmVermV qualifiziert sind und damit die erforderliche Sachkunde bereits erfüllen, aber glauben, sie müssten die Nachweise nach der „Alte-Hasen-Regelung“ erbringen. Wir empfehlen, zunächst genau in die Verordnung zu schauen oder bei der

zuständigen Erlaubnisbehörde nachzufragen.

poolworld: Die wohl größte Herausforderung bei der Alte-Hasen-Regelung dürfte für viele Makler der Nachweis

„Wir empfehlen, die Anträge spätestens im Dezember 2016 einzureichen, um den Erlaubnisbehörden genügend Vorlaufzeit zu geben.“

einer ununterbrochenen Beratungstätigkeit in den letzten fünf Jahren sein. Was wird als Nachweis anerkannt und was raten Sie den Maklern?

Schlichting: Für uns muss aus den vorgelegten Nachweisen deutlich erkennbar sein, dass der Antragssteller selbst seit dem 21. März 2011 bis heute ununterbrochen Immobiliardarlehen vermittelt oder

dazu beraten hat. Dabei genügt uns der Nachweis mindestens einer durchgeführten Vermittlung

oder Beratung pro Kalenderjahr, belegt durch zum Beispiel eine Provisionsabrechnung, ein Beratungsprotokoll oder eine Bescheinigung einer Bank oder eines Produktgebers. Hier können die Anforderungen der Erlaubnisbehörden voneinander abweichen. In jedem Fall ist zu beachten, dass zwingend ein Nachweis erbracht werden muss, der entweder direkt für den 21. März 2011 oder für den Zeitraum davor geführt wurde. Ein Nachweis ausgestellt auf den 22. März 2011 oder später reicht nach dem Gesetz nicht aus.

poolworld: Reicht die Antragsstellung bei der zuständigen Erlaubnisbehörde rechtzeitig vor dem 21. März 2017 aus, um auch nach Fristende weiterhin beraten zu dürfen, oder muss dem Vermittler die Erlaubnis zwingend am Stichtag vorliegen?

Schlichting: Die Erlaubnis nach Paragraf 34i muss zwingend am 21. März 2017 vorliegen, um weiterhin Immobiliardarlehen vermitteln oder um dazu beraten zu dürfen.

poolworld: Wann sollten Vermittler spätestens ihren Antrag abgegeben haben, damit ihnen ab dem Stichtag kein Berufsverbot für die Immobiliardarlehensvermittlung droht?

Schlichting: Wir empfehlen, die Anträge spätestens im Dezember 2016 einzureichen, um den Erlaubnisbehörden genügend Vorlaufzeit zu geben, den Antrag noch zu bearbeiten und die Eintragung in das Vermittlerregister fristgerecht vornehmen zu können.

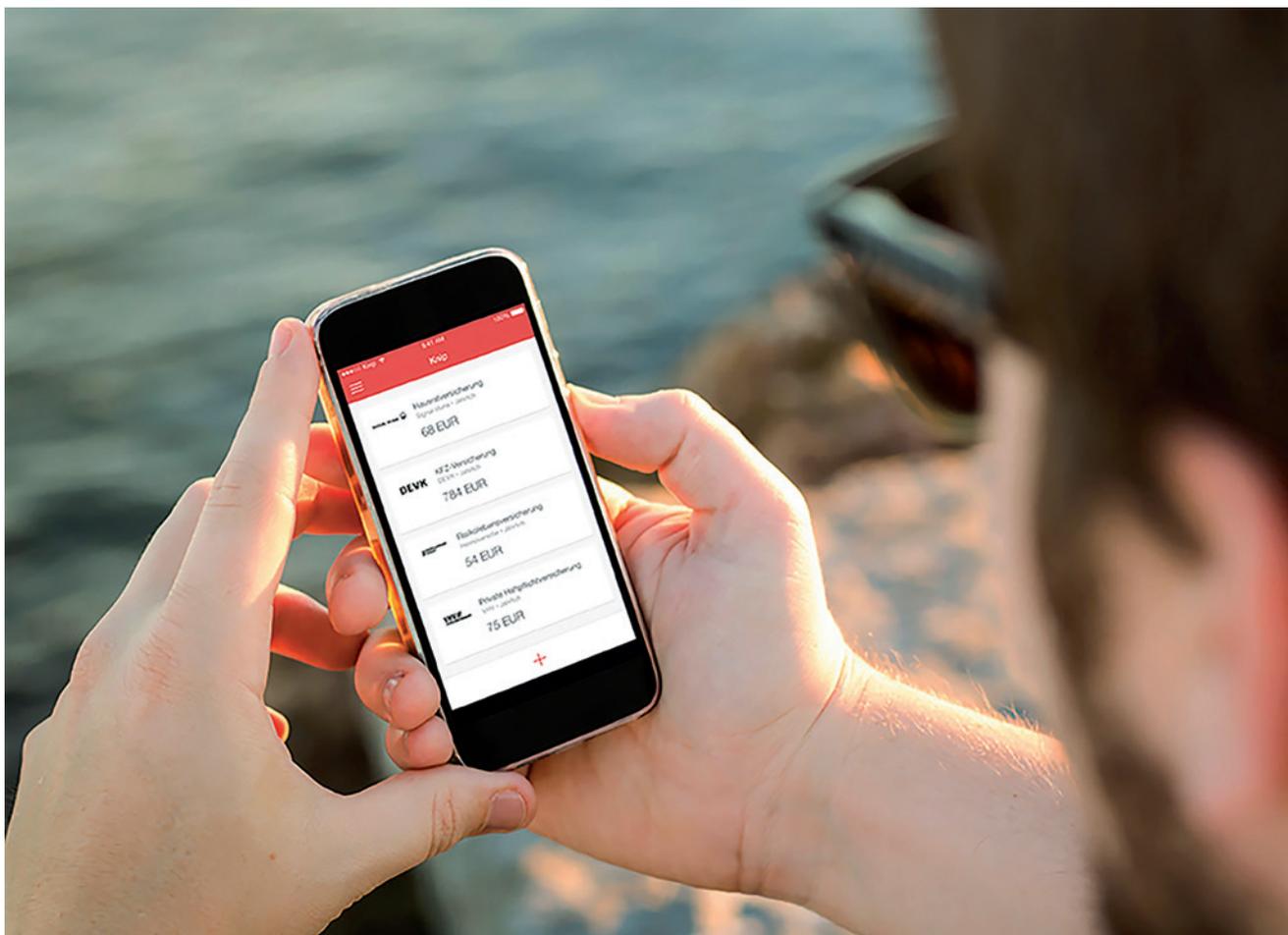
poolworld: Makler, die die Sachkunde weder über die Alte-Hasen-Regelung noch über die Berufsqualifikation nachweisen können, müssen eine IHK-Prüfung ablegen. Wie sind die bisherigen Quoten bei den Ergebnissen?

Schlichting: Im September und November fanden in Hamburg die ersten Prüfungen mit etwa 100 Teilnehmern statt. 90 Prozent der Prüflinge haben die Prüfung zum/zur Immobiliardarlehensfachmann/-fachfrau erfolgreich abgelegt. Das freut uns sehr. ■



Quo vadis, Knip?

Das ehemalige Vorzeige-FinTech schreibt schlechte Zahlen. Eine Bestandsaufnahme von Gastautor Heinz-Roger Dohms, die auch im Magazin „Schweizer Versicherung“ erschien



Anfang April erscheint im Internet ein Manifest, nach dessen Lektüre man glaubt, in der Schweiz wachse ein neuer Finanzgigant heran. „Die Wahrheit über Disruption in der Versicherungsbranche“ lautet der selbstbewusste Titel des 11.000-Zeichen-Konvoluts, das von Dennis Just stammt, dem Gründer und Chef des Zürcher Online-Versicherungsbrokers Knip. Kurz zusammengefasst schreibt der 28-Jährige, sein Unternehmen sei „der klare Marktführer in allen Ländern, in denen wir tätig sind“. Zum Beleg führt er die Download-Zahlen an. Schon 230.000 Menschen hätten sich die

Knip-App heruntergeladen. Vier Monate später ist von der damaligen Mitteilbarkeit nicht mehr viel übrig. Fragt man bei Knip nach, ob das Unternehmen einem die aktualisierten Zahlen – also jene für die Periode zwischen April und Juli – zur Verfügung stelle, wartet man nach einer Woche noch immer auf die entsprechende Statistik. Die Buchhalterin sei krank, entschuldigt sich der Firmensprecher per E-Mail. Eine bemerkenswerte Begründung. Sobald die Buchhalterin ausfällt, kann das wohl bekannteste Schweizer FinTech seine eigenen Download-Zahlen nicht mehr nachverfolgen?

Einbruch von mehr als 90 Prozent

Tatsächlich dürften die wahren Gründe triftiger sein. Nach Recherchen der „Handelszeitung“ sind die jüngsten Zahlen verheerend, der vermeintliche Finanzgigant scheint binnen kürzester Zeit auf Zwergengröße geschrumpft zu sein. Laut dem Analyse-Tool Priodata – das ist jene Quelle, auf die sich auch Just in seinem Manifest beruft – luden sich im Juli in der Schweiz bloß noch 328 Menschen mit Apple-Betriebssystem iOS die Knip-App herunter. Im Vergleich zum April war das ein Einbruch von mehr als 90 Prozent. Für Deutschland, den zwei-

ten Markt, in dem Knip tätig ist, fällt die Statistik relativ betrachtet genauso katastrophal aus. Im April waren es 15.241, im Juli noch 924 Downloads. Auf den ersten Blick ist der Rückgang ein Rätsel. Schließlich wurde Knip lange Zeit nicht nur von sich selbst, sondern auch von der Schweizer Finanz-Community gefeiert. Das Start-up erhielt verschiedene Preise, wurde von renommierten Investoren hofiert. Rund 15 Millionen Franken sammelte Knip im vergangenen Herbst bei Risikokapitalgebern ein. Das war damals die größte Finanzierung für ein Versicherungs-FinTech im gesamten deutschsprachigen Raum.

Hohe Marketingausgaben

Den Recherchen der „Handelszeitung“ zufolge floss ein großer Teil des im Oktober eingesammelten Geldes allerdings nicht in die Verbesserung des Produkts, sondern ins Marketing. So fuhr Knip umfangreiche TV-Kampagnen, warb für teures Geld auf Facebook und Google. Der Ertrag blieb allem Anschein nach jedoch bescheiden: In Branchenkreisen heißt es, im Kernmarkt Deutschland habe Knip derzeit bestenfalls rund 20.000 feste Kunden – also Menschen, die nicht bloß die App herunterladen, sondern mittels digitaler Unterschrift auch tatsächlich ein Maklermandat erteilen. Bei durchschnittlichen Provisionen von grob geschätzt 50 Euro jährlich ergäbe dies einen monatlichen Umsatz von nicht einmal 100.000 Euro. Knip will sich zu den Zahlen nicht äußern, sondern weist lediglich darauf hin, dass die Kundenzahlen in der Schweiz ähnlich hoch seien wie in Deutschland. Diese Provisionsumsätze müsste man also noch hinzuaddieren. Trotzdem dürften die Erlöse nicht einmal entfernt ausreichen, um die Ausgaben zu decken. Nach eigenen Angaben beschäftigte Knip zwischenzeitlich rund 120 Mitarbeitende, leistete sich Büros nicht nur in Zürich und Berlin, sondern sogar in Paris und New York. Den fixen Kostenapparat mit grob einer halben Million Franken im

Monat zu veranschlagen, wird nicht zu hoch gegriffen sein. Hinzu kommen Marketingaufwendungen, die nach Angaben aus Branchenkreisen in Spitzenzeiten ähnliche Dimensionen erreicht

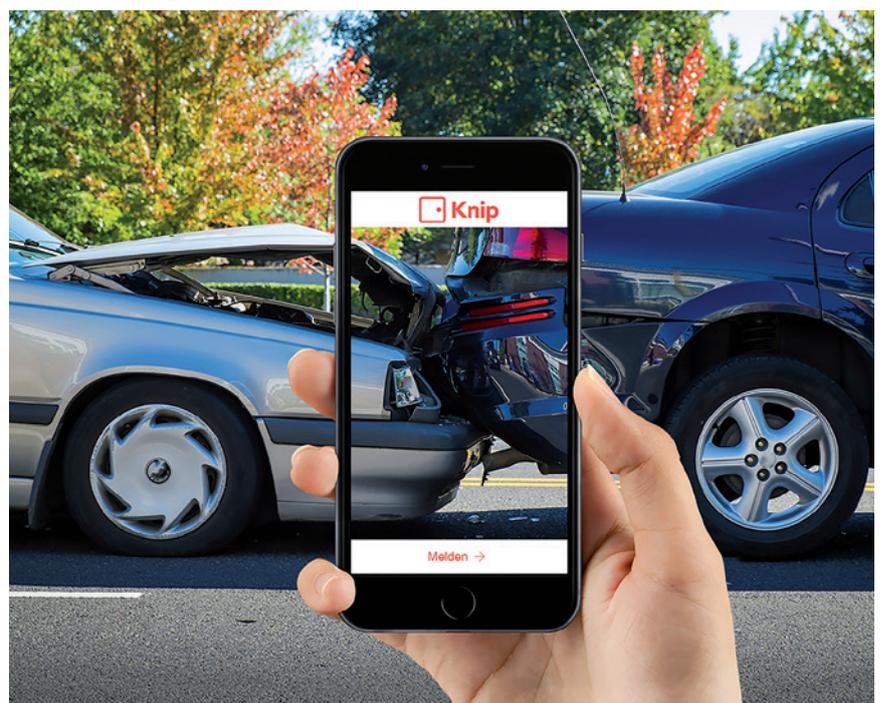
Nach Recherchen der „Handelszeitung“ sind die jüngsten Zahlen verheerend.

haben sollen. Der Einbruch bei den Download-Zahlen deutet nun allerdings darauf hin, dass Knip seine Werbeausgaben inzwischen drastisch zurückgefahren hat. Ein Beleg: Selbst wenn man bei Google zuletzt das Stichwort Knip eingab, erschienen auf den wichtigen Anzeigepätzen die Namen von Konkurrenten wie Clark oder moneymeets. Das ist höchst ungewöhnlich. Denn es ist viel billiger, als Werbetreibender bei Google auf die eigene Marke zu bieten als auf die Marke eines Konkurrenten.

Mitgründerin tritt ab

Tatsächlich ist von Büros in Paris und

New York inzwischen keine Rede mehr. Ebenso wenig von 120 Mitarbeitenden. Es seien 101, heißt es, allerdings wolle man gerade 14 neue einstellen. Schon vor Monaten musste Knip den Abgang von Mitgründerin Christina Kehl verkraften. Inzwischen haben offenbar auch weitere Führungskräfte die Firma verlassen. So gingen laut dem Karriereportal LinkedIn im Februar der Produktchef, im Mai der Art Director, im Juni der Marketingchef und im Juli der Strategiechef. Dem Eindruck, es habe sich womöglich schon wieder ausgeknipst, tritt die Firma trotzdem entschieden entgegen. Versicherungen würden von September bis November verkauft, heißt es – und Apps würden sich am besten von Oktober bis März vermarkten lassen. Darum bereite Knip gerade neue Spots und Tools vor, um zur Hauptsaison effizient und nachhaltig Kunden zu gewinnen. Auch für die Personalien hat das FinTech eine Erklärung: Man steigere gerade Effizienz und Automatisierung. Darum brauche Knip tendenziell immer weniger Manpower, um die Kunden exzellent zu beraten. Das soll sie also sein – die Wahrheit über Disruption? ■



So wird 2017 gerechnet

Die neuen Zahlen für die Sozialversicherung sind veröffentlicht.

Seit Oktober liegt die Verordnung über die Rechengrößen der Sozialversicherung für 2017 vor. Auch zum kommenden Jahreswechsel werden sich die maßgeblichen Sozialversicherungs-

werte erhöhen, so etwa die Jahresarbeitsentgeltgrenze in der privaten Krankenversicherung und die Beitragsbemessungsgrenze in der Renten- und Arbeitslosenversicherung.

Unsere Tabelle gibt einen Gesamtüberblick über die wichtigsten Zahlen für 2017 und steht auch im maxINTERN in der Rubrik Vorsorge (LV/bAV) unter „Allgemeines“ zum Download bereit. ■

Die Rechengrößen der Sozialversicherung 2017

Versicherungspflichtgrenze Kranken- und Pflegeversicherung		
bundeseinheitlich		
Jahr	57.600,00 €	
Monat	4.800,00 €	
Beitragsbemessungsgrenze Kranken- und Pflegeversicherung		
bundeseinheitlich		
Jahr	52.200,00 €	
Monat	4.350,00 €	
Beitragsbemessungsgrenze Kranken- und Pflegeversicherung		
	alte Bundesländer	neue Bundesländer
Jahr	76.200,00 €	68.400,00 €
Monat	6.350,00 €	5.700,00 €
Höchstbeitrag (Pflicht) mtl.	1.187,45 €	1.065,90 €
Mindestbeitrag für freiwillig Versicherte	84,15 €	84,15 €
Mindestbeitrag ger. Beschäftigte für GRV	30,85 €	30,85 €
Regelbeitrag (versicherungspfl. Selbstständige)	556,33 €	497,42 €
Geringfügigkeitsgrenze	450,00 €	450,00 €
Beitragssätze der Sozialversicherungen		
bundeseinheitlich		
Pflegeversicherung*	2,35 %	
Krankenversicherung	14,6 % <small>+ kassenindividueller Zusatzbeitrag, z. B. 0,9 %</small>	
Rentenversicherung	18,70 %	
Arbeitslosenversicherung	3,00 %	
KV-Beitrag Studenten		
bundeseinheitlich		
KV-Beitrag für Studenten <small>Bemessungsgrundlage – BAFöG-Bedarfssatz = 649,00 €</small>	649,00 € x 10,22 % + kassenindividueller Zusatzbeitrag <small>(Grundlage sind 70 % des allgemeinen gesetzlichen Beitragssatzes: 14,6 % x 0,7)</small>	
PV-Beitrag für Studenten <small>(bei Kinderlosen ab 23 Jahre)</small>	2,60 % = 16,88	
PV-Beitrag für Studenten	2,35 % = 15,25	
Monatliche Bezugsgröße § 18 SGB IV		
	alte Bundesländer	neue Bundesländer
Jahr	35.700,00 €	31.920,00 €
Monat	2.975,00 €	2.660,00 €
Durchschnittsentgelt Rentenversicherung		
	alte Bundesländer	neue Bundesländer
aktueller Rentenwert (2016)	30,45 €	28,66 €
durchschn. Bruttoarbeitsentgelt (vorläufig)	37.103,00 €	

* Kinderlose Personen, die das 23. Lebensjahr vollendet haben, müssen seit dem 01.01.2005 einen um 0,25% höheren Beitrag zur Pflegeversicherung zahlen. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Stand: 01.11.2016

Wichtige Kennzahlen			
Rechengrößen betriebliche Altersversorgung (2. Schicht)			
4 % der BBG-Entgeltumwandlung § 3 Nr. 63 EStG		Jahr	3.048,00 €
		Monat	254,00 €
Zusätzlicher Freibetrag im Rahmen von § 3 Nr. 63 EStG		Jahr	1.800,00 €
		Monat	150,00 €
Lohnsteuerpauschalierung bei Direktversicherungen § 40b EStG		Jahr	1.752,00 €
		Monat	146,00 €
Lohnsteuerpauschalierung – Durchschnittsberechnung § 40b Abs. 2 Satz 2 EStG möglich bis zu (je Arbeitnehmer)		Jahr	2.148,00 €
		Monat	179,00 €
Höchstgrenze des Übertragungswertes § 4 Abs. 3 S. 1 BetrAVG			74.400,00 €
Rechengrößen betriebliche Altersversorgung		alte Bundesländer	neue Bundesländer
PSV-Schutz nach § 7 Abs. 3 S. 2 BetrAVG	Kapital	1.045.800,00 €	907.200,00 €
	Rente	8.715,00 €	7.560,00 €
Abfindungshöchstgrenze nach § 3 BetrAVG	Kapital	3.486,00 €	3.024,00 €
	Rente	29,05 €	25,20 €
Riester-Rente (2. Schicht)		Jahresbeträge	
Grundzulage			154,00 €
Mindestbeitrag vom rentenversicherungspflichtigen Bruttovorjahreseinkommen <small>(zum Erhalt der ungekürzten Zulagen, mindestens 60,00 €)</small>			4 %
Höchstbeitrag inkl. Zulagen			2.100,00 €
Kinderzulage je Kind vor 2008 geboren			185,00 €
Kinderzulage je Kind nach 2008 geboren			300,00 €
Berufeinsteiger – Bonus bis zum vollendeten 25. Lebensjahr einmalig			200,00 €
Rürup-/Basis-Versorgung (1. Schicht)			
Maximalbeitrag		ledig	23.362,00 €
		verheiratet	46.724,00 €
Anrechenbare Vorsorgeaufwendungen Steuerpflicht der Rente		in %	84
		in %	74
Ertragsanteilsbesteuerung (3. Schicht)	lebenslange Leibrente (§ 22 EStG)	abgek. Leibrente (§ 55 EStG)	
	60 Jahre: 22 %	Laufzeit 5 Jahre: 5 %	
	61 Jahre: 22 %	Laufzeit 10 Jahre: 12 %	
	62 Jahre: 21 %	Laufzeit 15 Jahre: 16 %	
	63 Jahre: 20 %	Laufzeit 20 Jahre: 21 %	
	64 Jahre: 19 %	Laufzeit 25 Jahre: 26 %	
	65 Jahre: 18 %	Laufzeit 30 Jahre: 30 %	
	66 Jahre: 18 %	Laufzeit 35 Jahre: 35 %	
	67 Jahre: 17 %	Laufzeit 40 Jahre: 39 %	

Bedrohung Altersarmut – wer ist betroffen?

Die Zahl der Rentner, die Grundsicherung empfangen, hat sich in den vergangenen Jahren verdoppelt. Tendenz weiter steigend. Besonders Frauen und Selbstständige gehören zur Risikogruppe. Hier sind potente Vorsorgekonzepte gefragt – und optimal informierte Makler.



Im Jahr 2003 waren es noch 258.000 Rentner, die auf eine monatliche Grundhilfe angewiesen waren. Gut zehn Jahre später, im Dezember 2015, war die Zahl der am Existenzminimum lebenden Rentner bereits auf 536.000 gestiegen. Eine alarmierende Entwicklung, deren Ursachen die Hans-Böckler-Stiftung kürzlich mit einer Studie auf den Grund ging.

Biografische Ursachenforschung

Auf der Grundlage ausführlicher biografischer Interviews mit 49 Betroffenen

gewährt die Studie Einblick in die unterschiedlichen Risiken und Biografiemuster, die letztlich in die Altersarmut geführt haben. Abgeleitet von diesen Erkenntnissen konnten die durchführenden Wissenschaftler konkret fünf Risikogruppen benennen, deren Lebensläufe und Erwerbsbiografien sie für eine spätere Grundsicherungsbedürftigkeit prädestinieren.

Top-Armuts kandidaten: Frauen

Der für die spätere Rente ungünstigste Fall ist leider weitverbreitet: Die Frau

konzentriert sich voll und ganz auf die Familie, während ihr Mann das (gemeinsame) Einkommen erwirtschaftet. Alles läuft gut, oft über Jahrzehnte, bis Arbeitslosigkeit oder Krankheit aufseiten des Mannes oder eine Scheidung dieses Abkommen beenden. Die Frau steht nun ohne Einkommen und Rentenansprüche da. Selbst wenn der Wiedereinstieg in den Arbeitsmarkt gelingt, reicht die Zeit kaum aus, die eigene Rente ausreichend aufzubauen. Sofern nicht entsprechend vorgesorgt wurde, ist die Altersarmut vorprogrammiert.

Ebenfalls im Fokus: Selbstständige

Der Schritt in die Selbstständigkeit führt die meisten Gründer gleichzeitig aus der gesetzlichen Rentenversicherung heraus. Und – wenn überhaupt – hinein in das weite Feld der Möglichkeiten privater Vorsorge. Diese allerdings fällt bei einem Konkurs des eigenen Unternehmens wenigstens teilweise der Pfändung anheim. Damit bleibt den gescheiterten Selbstständigen zur Rente nicht mehr als die minimalen Ansprüche aus frühen und meist viel zu kurzen Arbeitnehmertagen. Dieses mögliche Szenario stellt umso höhere Ansprüche an Beratung, Vorsorgekonzept und Makler.

Risikofaktor „besondere Umstände“

Weitere aktuelle Risikogruppen bilden zum einen Zuwanderer, wie etwa Gastarbeiter der ersten Generation, Aussiedler und jüdische Zuwanderer aus der ehemaligen Sowjetunion. Die Hauptgründe für drohende Not sind die oftmals schlechte Stellung am Arbeitsmarkt sowie die Kürzungen im Fremdrechten.

Zum anderen sind es umbruchsgeprägte Ostdeutsche, die zu den Risikogruppen gehören. Insbesondere jene, die zur Wiedervereinigung etwa zwischen 40 und 50 Jahre alt waren, fielen häufig dem massiven Stellenabbau zum Opfer und wurden schließlich Teil der andauernden Massenarbeitslosigkeit in den neuen Bundesländern.

Als fünfte Gruppe nennt die Studie „komplex Diskontinuierliche“, also Menschen, deren Lebenslauf von Brüchen, Schicksalsschlägen und Verhaltensauffälligkeiten oder sogar Kriminalität bestimmt wird.

Die Zukunft bringt Risikowachstum

Die genannten fünf Risikogruppen würden schon in Kürze Zuwachs bekommen, warnen die für die Studie verantwortlichen Wissenschaftler Antonio Brettschneider und Ute Klammer von der Universität Duisburg-Essen. Etwa durch die von den Rentenkürzungen betroffenen

„Babyboomer-Jahrgänge“ (ab 1955) sowie durch die Folgen der Umbrüche am Arbeitsmarkt: Viele Renteneinsteiger weisen jahrzehntelange prekäre Beschäftigungen, löchrige Erwerbsverläufe oder langjährige Geringverdienerkarrieren auf.

Politisch langfristig gegensteuern

Brettschneider und Klammer schlagen zur Vermeidung der weiteren Ausprägung der Grundsicherungsbedürftigkeit unter anderem eine umfassende „soziale Lebenslaufpolitik“ vor. Diese sollte jedem Bürger eine „gute“ Erwerbsbiografie und ein regelmäßiges Einkommen ermöglichen. Ziel müsste sein, dass alle Bürger sowohl ihren aktuellen Lebensunterhalt abdecken als auch ausreichende Rentenanwartschaften aufbauen können. Dies erfordere neben erheblichen Investitionen in Bildung und Erziehung eine strengere Regulierung atypischer Beschäftigungsformen sowie flexible, sozialverträgliche Arbeitszeitmodelle.

Gepaart mit dem sukzessiven Ausbau der gesetzlichen Rentenversicherung zu einem universalistischen Modell mit Mindestbeitrag und Mindestsicherungsziel kann man laut den Wissenschaftlern die Altersarmut effektiv bekämpfen.

Vorsorge ist derzeit die einzige Lösung

Bis die notwendigen Reformen langfristige Lösungen schaffen, werden sich viele weitere Jahrgänge auf den sicheren Weg in die Altersarmut machen. Die derzeit einzig gangbare und zuverlässige Lösung stellen individuelle Vorsorgekonzepte dar, welche die der jeweiligen Gruppe drohenden Risiken gezielt berücksichtigen und absichern. Je früher, desto sicherer. Die Vorteile, diese Fakten als Makler zu kennen, liegen auf der Hand: treffsichere Zielgruppenansprache, umfassende Beratung, passgenaue Absicherung – und letztlich zufriedene Kunden, die kein Teil der Altersarmutstatistik werden. ■

Private Vorsorge ist wichtig

 Nur 10 Prozent glauben, dass die gesetzliche Rente reicht.*

 Fast ein Drittel will durch private Vorsorge der Altersarmut entgehen.*

 39 Prozent wissen nicht, wie hoch ihre Rentenbezüge sind.*

 Mehr als ein Viertel geht davon aus, dass im Ruhestand noch dazuverdient werden muss.*

 Jeder Zehnte weiß nicht, wie er im Alter seinen Lebensunterhalt finanzieren soll.*

 **64,2**
Im Schnitt liegt das heutige Renteneintrittsalter bei 64,2 Jahren.**

 **65**
Bis 2040 steigt das tatsächliche Renteneintrittsalter auf 65 Jahre.**


Der Rentenversicherungsbeitrag steigt bis 2040 von 18,7 Prozent (2015) auf 23,7 Prozent.**


Das Rentenniveau fällt bis 2040 von 48,1 Prozent (2015) auf 41,7 Prozent.**


Die durchschnittliche Rentenzahlung liegt im Jahr 2040 bei 1.410 Euro pro Monat.**
Quelle: * Innofact AG; ** prognos – Perspektive 2040

Mehr bedürftige Rentner



Die Kreditbremse kommt. Baue und kaufe, wer kann!

Sparen verlockt in Niedrigzinszeiten niemanden mehr. Anders sieht es mit dem Kauf oder Bau von Immobilien aus. Der Markt floriert. Eine Entwicklung, welche die Bundesregierung für tendenziell gefährlich hält – und mit einer Kreditbremse konterkarieren will.



Die Deutschen bauen und kaufen, was der Niedrigzins hergibt. Das bestätigt das Statistische Bundesamt mit den Zahlen der Baugenehmigungen für die ersten acht Monate dieses Jahres: 25 Prozent mehr als im Vorjahr – und der höchste Stand seit 2000.

Während die Zinsen weiter fallen, haben die Immobilienpreise bereits begonnen zu steigen. Analysten befürchten eine Blasenbildung, der die Regierung mit einem entsprechenden Gesetz zur Erschwerung der Immobilienkredite vorbeugen will.

Kreditbremse als Notfallplan

Das neue Gesetz ist als Steuerungsinstrument zu verstehen, das der weiteren Entwicklung sich ankündigender Krisen vorbeugen soll. Zu diesem Zweck sollen Banken zukünftig die relevanten Kennzahlen zu Baudarlehen an ein zentrales Melderegister weiterleiten. Jene werden hier anonym gespeichert und von Finanzaufsicht sowie Bundesregierung ausgewertet. Deuten hierbei Anzeichen auf die Entstehung einer Immobilienblase hin, können die Behörden die Notbremse ziehen, indem sie kurzfristig die Kreditbedingungen für Baudarlehen verschärfen. Die Zahl der Kredite wird gedrosselt und die Blase im Keim erstickt – so der Plan der Bundesregierung.

Maßnahmen für den Krisenfall

Die Drosselung der Kredite soll im drohenden Krisenfall über folgende vier Instrumente durchgesetzt werden:

Finanzierungsmaximum

Die Finanzaufsicht legt fest, welcher Betrag beim Immobilienkauf maximal fremdfinanziert werden darf.

Tilgungsfrist

Banken geben für Neuverträge Fristen vor, innerhalb derer ihre Kunden die Kredite zu tilgen haben.

Einkommenssicherheit

Kreditnehmer müssen nachweisen, dass

sie die Kredite mit ihrem Einkommen abbezahlen können.

Abschaffung tilgungsfreier Kredite

Tilgungsfreie Kredite werden im akuten Krisenfall schlichtweg abgeschafft.

Konkret bedeutet das: Die Regierung sichert sich das Recht, den Banken entscheidende Modalitäten vorzuschreiben. Zum Beispiel das Verhältnis von Kredithöhe zur beliehenen Immobilie, die Laufzeit oder die Höhe der zugelassenen Gesamtverschuldung des Kreditnehmers im Verhältnis zum Einkommen.

Natürlich soll es auch Ausnahmen geben. So sollen beispielsweise Kredite zur Renovierung oder zum Umbau einer Wohnung und Anschlussfinanzierungen nicht von dem neuen Gesetz betroffen sein.

Wie geht es weiter?

Der Entwurf für das Gesetz liegt nach Aussagen des Bundesfinanzministeriums bereits vor und soll noch in dieser Legislaturperiode verabschiedet werden. Bis dahin erwarten Experten neben weiter sinkenden Zinsen auch anhaltend günstige Baukredite. Mit Inkrafttreten des Gesetzes wird diese günstige Gelegenheit allerdings verstreichen und sogar Normalverdiener werden es voraussichtlich schwer haben, ein entsprechendes Darlehen zum Kauf oder Bau zu bekommen. Das altbekannte Credo der Altersvorsorge gilt also ab sofort auch für Immobilien: Je früher, desto besser und günstiger. ■

Wirtschaft schon auf der Schulbank lernen?

Seit diesem Schuljahr steht in Baden-Württemberg Wirtschaft als eigenständiges Pflichtfach auf dem Stundenplan. Ein längst überfälliger Schritt hin zur ökonomischen Kompetenzbildung oder ein Kniefall vor Unternehmenslobby und Industrie?



Selten hat ein Tweet zu solch bildungspolitischen, sozialökonomischen und moralphilosophischen Grabenkämpfen geführt wie der einer Kölner Schülerin: „Ich bin fast 18 und hab keine Ahnung von Steuern, Miete oder Versicherungen. Aber ich kann 'ne Gedichtanalyse schreiben. In vier Sprachen.“

Doch seit dieser kurzen Nachricht war die Debatte entfacht. Schließlich hat jeder Schüler über kurz oder lang etwas mit dem Thema Wirtschaft zu tun, und dass junge Menschen zu wenig Grundkenntnisse in der Ökonomie haben, wird vielfach bejaht. Dem gegenüber steht die Kritik, das Schulfach Wirtschaft fördere neoliberales Gedankengut. Zudem wird das Vorgehen in Baden-Württemberg kritisch gesehen, weil die Industrie

die Einführung des neuen Fachs unterstützt.

Schulformübergreifendes Pflichtfach

Dabei gibt es die Auseinandersetzung darüber, ob Wirtschaft einen festen Platz im Lehrplan haben sollte, schon seit Jahrzehnten. Und auch das Fach selbst gibt es bereits so lange. Experten des Instituts für Ökonomische Bildung an der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg meldeten sich in einer Stellungnahme zu Wort. Das Fach gebe es in Niedersachsen seit zehn Jahren, ebenso in Bayern, Thüringen, Mecklenburg-Vorpommern und auch in Baden-Württemberg. Bereits in den 1970er-Jahren ist in Nordrhein-Westfalen Wirtschaftslehre unterrichtet, dann jedoch durch Sozialwissenschaften ersetzt worden. Neu sei somit lediglich die „flächendeckende und einheitliche Einführung an allen Schulformen des allgemeinbildenden Schulwesens“. In Baden-Württemberg wird das aktuell folgendermaßen umgesetzt: Das Fach heißt „Wirtschaft/Berufs- und Studienorientierung“ und wird nun an Real-, Werkreal- und Gemeinschaftsschulen von der 7. bis zur 10. Klasse 5 Stunden pro Woche unterrichtet. Nächstes Jahr sollen auch die Gymnasien folgen: Dort soll dann Wirtschaftsunterricht 3-mal wöchentlich von der 8. bis zur 10. Klasse auf dem Stundenplan stehen.

Wirtschaft als Pflichtfach wird sich somit vermutlich durchsetzen. Damit werden die Inhalte umso wichtiger. Denn

was wie vermittelt wird, ist ja entscheidend, auch um den Kritikern zu begegnen. Nur wer die Marktwirtschaft verstanden hat, kann sie auch kritisieren.

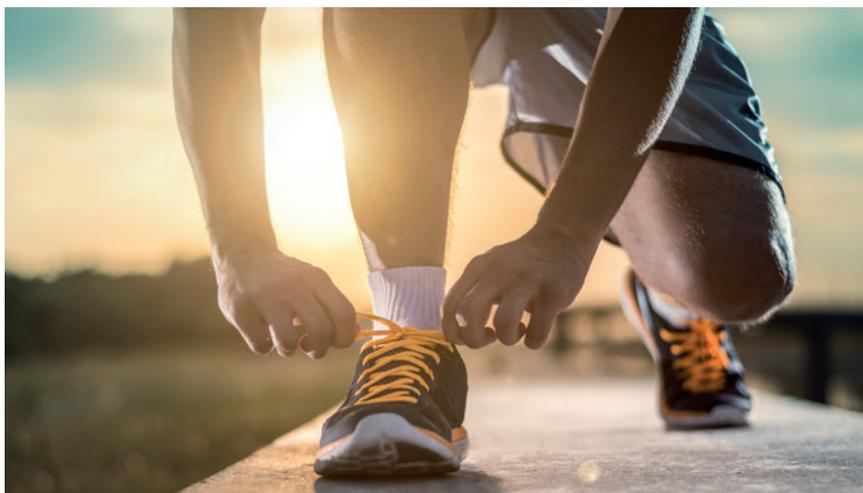
Inhaltliche Ausrichtung unklar

Dies ist auch gleich der nächste Zankapfel. Arbeitgeberverbände sprechen sich für einen rein ökonomischen Ansatz aus, also die Vermittlung von Inhalten aus der Volks- und Betriebswirtschaftslehre. Soziologenverbände und Institutionen wie die Bundeszentrale für politische Bildung sind für eine soziologisch-ökonomische Ausrichtung, die wirtschaftliche Fragen in einen gesamtgesellschaftlichen Zusammenhang setzt. „Und Elternverbände wollen eigentlich nur, dass das Fach möglichst praktisch ausgerichtet ist und ihre Kinder dabei etwas fürs Leben lernen“, kommentiert ein Artikel in der „Süddeutschen Zeitung“.

Neben der Frage nach den konkreten Inhalten steht die, wer das Fach eigentlich lehren kann und soll. Und hier gibt es sicherlich Neuerungsbedarf. Laut Karl-Josef Burkhard vom Verband Ökonomische Bildung an allgemein bildenden Schulen gibt es nur wenige Lehrer mit den entsprechenden Kompetenzen. Oft unterrichteten Lehrkräfte das Fach, obwohl sie nicht gut genug ausgebildet seien. Sinnvoll wäre hier sicherlich, Menschen aus der Praxis miteinzubeziehen. Gerade das wäre wichtig, um die befürchteten Manipulationen durch Lobbygruppen auszuschließen. ■

Fitness und gute Ernährung bringen Punkte

Die neuen Generali-Vitality-Produkte der Dialog berücksichtigen die Lebensweise der Kunden.



Ab Dezember 2016 bringt die Dialog Lebensversicherung eine Neuentwicklung in den Maklermarkt. Sie bietet Maklern und unabhängigen Vertrieben Generali-Vitality-Produkte an. Was verbirgt sich hinter diesem Begriff?

Das Vitality-Programm hat die Generali in Deutschland entwickelt. Im Rahmen einer neuen Konzern-Strategie soll der Kunde stärker in den Fokus gerückt werden. Eine der Säulen, auf denen diese Strategie beruht, stellt die „Smart Insurance“ dar, also smarte Produkte, Prozesse und digitale Tools. Generali Vitality ist wiederum ein Kernelement von Smart Insurance. Es ist ein Versicherungsprogramm, das gesundheitsbewusstes Verhalten fördert, um Lebensqualität und Gesundheit der Kunden zu verbessern. Der Kunde wird in dem Programm belohnt, wenn er sich körperlich betätigt, gesund ernährt und regelmäßig zu Vorsorgeuntersuchungen geht. Jede dieser Aktivitäten ist mit einem Punktekatalog verbunden. Die angesammelten Punkte definieren dann

einen Status von Bronze über Silber und Gold bis hin zu Platin, der zu steigenden Rabatten bei den Versicherungsprämien führt. Alle Kundendaten aus dem Generali-Vitality-Programm werden, um den Datenschutz zu gewährleisten, bei einer unabhängigen Gesellschaft gesammelt. Dem Versicherer wird lediglich der Status des Kunden übermittelt. Die Teilnahme an dem Programm ist freiwillig, die Normalprodukte werden auch weiterhin angeboten.

Generali Vitality für Risiko- und Berufsunfähigkeitsversicherungen

Für die Umsetzung des Generali-Vitality-Programms sind biometrische Versicherungen prädestiniert. Die Dialog als Spezialversicherer für biometrische Risiken sah sich deswegen herausgefordert, die Generali-Vitality-Komponenten auch an ihre Produkte anzudocken. Im Frühjahr 2016 hat der Augsburger Versicherer sein Angebot in der Risikolebensversicherung in zwei neue Tarife aufgesplittet: den

Normaltarif und den Spitzentarif. Ab Mitte Dezember dieses Jahres werden beide auch als Varianten RISK-vario® Vitality und RISK-vario® Premium Vitality im Markt erhältlich sein. Die neuen Tarife werden nur gegen laufende Beitragszahlung, aber für alle Summenverläufe (konstant, linear fallend, annuitätisch fallend, frei wählbar, Zeitrente und Sparplan) angeboten. Für das zweite Quartal 2017 plant die Dialog auch die Einführung von Generali-Vitality-Tarifen in der Berufsunfähigkeitsversicherung.

Viele Vorteile für den Makler

Die neuen Risikoleben-Tarife der Dialog bieten dem Makler diese Vorteile:

- Die neuen Tarife verschaffen ihm den Zugang zu jungen, sportbegeisterten und gesundheitsbewussten Menschen – also der idealen Zielgruppe für die Risikoversicherung.
- Die neuen Tarife geben mit ihrem Generali-Vitality-Programm die Möglichkeit der permanenten Kundenansprache und eröffnen damit ein Cross-Selling-Potenzial.
- Da Fitness und Sport oft in Gruppen betrieben wird, besteht die Möglichkeit weiterer Kundenansprache.
- Die Prämienrabatte erleichtern den Vertragsabschluss. Die Einstiegsprämie ist 7 Prozent günstiger. Im Gold- und Silberstatus sinkt sie nochmals um bis zu 11 Prozent. ■

Kontakt

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

Der gesamte Markt in einer Police



© Johann Heigermöller/istockphoto.com



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

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

Deckungsnachteile? Ausgeschlossen.

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

- kein Deckungsnachteil gegenüber Mitbewerbern im Schadenfall bis 100.000 €
- Ausgleich eventueller individueller Deckungsnachteile gegenüber Mitbewerbern sind dadurch mitversichert
- zukünftige Innovationen am PHV-Markt sind mitversichert
- 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 Versicherung mit dem schönen Biss

Damit der Patient bei der Zahnbehandlung den Eigenanteil reduzieren kann, lohnt sich eine Zahnzusatzversicherung.



Mit schönen und gesunden Zähnen kann man herzlich lachen und kräftig zubeißen. Darüber hinaus tragen gesunde Zähne zum gesamten Wohlbefinden bei. Kranke Zähne hingegen können die Gesundheit insgesamt beeinträchtigen. Gesunde Zähne sind in vielerlei Hinsicht wertvoll. Wie wertvoll genau, sieht man allerdings oft erst auf der Zahnarztrechnung. Gesetzlich Krankenversicherte müssen hochwertigen Zahnersatz, zum Beispiel Implantate, größtenteils aus eigener Tasche bezahlen. Das kann teuer werden. Damit der Eigenanteil bezahlbar bleibt, empfiehlt sich eine Krankenzusatzversicherung.

Die Krankenversicherer der Sparkassen-Finanzgruppe, Bayerische Beam-

tenkrankenkasse und UKV – Union Krankenversicherung, haben kürzlich die Tariflinie „ZahnPRIVAT“ auf den Markt gebracht. Die Zahnzusatzversicherung erstattet einen Teil der Kosten für Zahnbehandlung, Zahnersatz, Prophylaxe und sogar für Parodontitis- und Wurzelbehandlung. Je nach seinen Wünschen und Ansprüchen kann der Kunde sich für eine Kostenübernahme zu 50, 70 oder 90 Prozent entscheiden. Der höchste Tarif bietet zudem auch Leistungen für Kieferorthopädie. Der Schutz lässt sich somit ganz individuell auf die persönlichen Bedürfnisse und die aktuelle Lebenssituation abstimmen.

„ZahnPRIVAT“ erstattet die Kosten auch ohne Vorleistung der GKV, und

zwar bis zum Höchstsatz der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) beziehungsweise Ärzte (GOÄ). Das heißt, der Kunde kann sich wie ein Privatpatient behandeln lassen.

Besonders attraktiv kann das Produkt für jüngere Kunden sein. Im Alter zwischen 20 und 29 Jahren sind Tarife für bereits 7,88 Euro im Monat erhältlich.

Übrigens: Die Tariflinie kann ideal mit Tarifen ohne Leistungen für Zahnbehandlungen und/oder Zahnersatz kombiniert werden. Zusammen mit den Tarifen „NaturPRIVAT“ und „VorsorgePRIVAT“ genießt der Kunde schließlich einen umfassenden Schutz für seine Gesundheit. ■

ZahnPRIVAT – die Highlights

Keine Kürzungen aufgrund zahntechnischen Preis- und Leistungsverzeichnisses

Keine Erstattungsobergrenze

Keine Kürzung aufgrund fehlender Prophylaxe

Keine fiktiven Abzüge bei fehlender Leistung der gesetzlichen Krankenkasse

Keine Wartezeit

Vereinfachte Risikoprüfung

Kontakt

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

Bringen Sie Ihre Kunden zum Strahlen!



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

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

**Sofortiger Schutz –
keine Wartezeit**

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



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

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

Für weitere Informationen klicken Sie auf unsere Homepage:
www.consal-maklerservice.de



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
Union Krankenversicherung AG

CONSAL
MaklerService GmbH

Garantie für die Zukunft

Garantiezinsen in Altersvorsorgeprodukten entfallen zukünftig entweder ganz oder werden fortlaufend reduziert.



Die nächste Senkung von 1,25 Prozent jährlich ist bereits zum 1. Januar 2017 beschlossen. Doch noch gibt es Garantien, und Makler sollten ihre Kunden dabei unterstützen, jene auch zu nutzen. Denn selbst die „geringfügige“ Senkung um 0,35 Prozentpunkte kann erhebliche Auswirkungen auf die garantierte Leistung beziehungsweise auf die Beiträge von Biometrieprodukten haben.

Gerade für jüngere Kunden ist eine Garantieverzinsung von großer Bedeutung. Nicht selten stehen einem Abschluss jedoch geringe Einkünfte entgegen. Die Überlegungen vieler Kunden sind seit jeher die gleichen: Noch muss nicht zwingend für die Rente gespart werden. Ein paar Jahre später hat sich die Finanzlage nicht unbedingt verbes-

sert, und wenn noch ein paar Lebensjahre verstrichen sind, muss der Kunde feststellen, dass schon deutlich höhere Vorsorgeaufwendungen aufzubringen sind, um die Rentenlücke einigermaßen schließen zu können.

Mit der ZukunftsGarantie der HanseMercur Lebensversicherung können Kunden sich die Vorteile von heute sichern, ohne dabei ihr Budget zu überschreiten. Die Mehrberatungstarife bieten schon bei geringfügigen Beiträgen die Rechnungsgrundlagen von heute für die gesamte Vertragslaufzeit. Das gilt auch für Erhöhungen.

Beispiel:

Ein Kunde startet mit einem Monatsbeitrag von nur circa zehn Euro für eine private Rentenversicherung. Dank der

ZukunftsGarantie bleiben die Rechnungsgrundlagen auch für zukünftige Erhöhungen bestehen. Anschließend hebt der Kunde in drei Jahren den Monatsbeitrag auf 30 Euro an – die Rechnungsgrundlagen bleiben die gleichen. Sieben Jahre später leistet der Kunde eine Zuzahlung und passt den Beitrag nochmals auf monatlich 100 Euro an – auch hier bleiben die Rechnungsgrundlagen unverändert. Dies gilt auch für Dynamiken und Zulagen.

Sofern die Rechnungsgrundlagen in Zukunft jedoch vorteilhafter für die Vertragswerte sind, als sie zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses waren, werden die Erhöhungsbeiträge bedingungsgemäß mit den neuen Rechnungsgrundlagen in den Vertrag integriert. Dies ist die sogenannte „Günstigerprüfung“ für den Kunden.

Für junge Kunden sind Verträge mit der ZukunftsGarantie genauso geeignet wie für Kunden mittleren Alters. Für die ältere Generation kann eine Lebensversicherung beispielsweise mit einer starken sofort beginnenden Rente oder dem Sparplan für Einmalbeiträge eine interessante Lösung sein.

Für Makler ist es sinnvoll, bei der HanseMercur individuelle Angebote für ihre Kunden anzufordern. Bei den Altersvorsorgeprodukten lohnt es, die kostenlose Pflegeoption ohne Gesundheitsprüfung zu beachten. Ein Produkt, viele Vorteile: AltersvorFREUDE mit der HanseMercur Lebensversicherung. ■

Kontakt

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

Steuervorteile für die Altersvorsorge nutzen

Aktuell lohnt es sich, bei einer Basisrente die steuerliche Förderung zu prüfen. Fondspolizen können hier Renditechancen mit Garantien verbinden.

Selbstständige, Freiberufler und Gutverdiener: Für sie lohnt sich eine Basisrente ganz besonders. Doch der Niedrigzins stellt auch sie vor die Frage, welche Altersvorsorgelösung sich heute noch rentiert und dabei sicher ist.

Börsen für die Rente mit GENERATION

Canada Life bietet seit mehr als 16 Jahren Fondspolizen mit Garantien an. Für die Basisaltersvorsorge hält der Versicherer den Tarif GENERATION basic plus bereit, der gute Chancen auf Rendite mit Garantien verbindet. Das Erfolgsgeheimnis: Der Aktienanteil beim hinterlegten Unitised-with-Profits-(UWP)-Fonds liegt derzeit bei rund 50 Prozent – deutlich höher, als es deutschen Versicherern möglich ist. Die bisherigen Ergebnisse: Der Fonds I erzielte seit Auflegung Anfang 2004 einen durchschnittlichen Wertzuwachs von mehr als 6 Prozent pro Jahr (Stand: 30.09.2016). Liegen zu Rentenbeginn gute Ergebnisse vor, bekommen

Kunden den Fondswert ausgezahlt. Trotz der guten Renditeaussichten müssen Kunden hier nicht auf Sicherheit verzichten. Das Produkt bietet ein Sicherheitsnetz, das ebenfalls zum Rentenbeginn beziehungsweise bis zu fünf Jahre vorher greift: Ein Glättungsverfahren fängt Kunden auf, sollten die Börsen mal schlechter laufen. Hierfür wird jährlich ein geglätteter Wertzuwachs deklariert. Seit Ende Januar 2004 lag der geglättete Wertzuwachs durchschnittlich bei 2,8 Prozent jährlich (Stichtag: 30.09.2016). Tipp: Bis Jahresende 2016 sichern sich Kunden noch eine Mindestwertentwicklung bei GENERATION private plus von 1,5 Prozent p. a.

Wer möchte, nutzt den GENERATION basic plus für maximale Investitionsfreiheit: Neben dem UWP-Prinzip mit seinen Garantien stehen Kunden die Einzelfondsauswahl, mit der sie die Investitionen selber steuern, und das Automatische Portfolio-Management, bei dem

sie das Investment Canada Life überlassen, zur Verfügung. Beides ist mit einem UWP-Anteil kombinierbar.

Noch Luft nach oben?

Eine Überprüfung lohnt sich!

Durch einmalige Zuzahlungen oder Beitragserhöhungen hat der Kunde die Möglichkeit, die erwartete Rente zu steigern. Beides kann sich im Idealfall doppelt auszahlen: durch die steuerliche Förderung der Beiträge, die in GENERATION basic plus eingezahlt werden. Denn auch 2016 steigt die Förderungshöhe an: Bis zu 82 Prozent der Beiträge können steuerlich geltend gemacht werden. Für einen Single sind dies 18.668 Euro, bei Eheleuten 37.336 Euro. Kunden sollten daher überprüfen, ob sie die Förderung bereits nutzen oder ob sie freie Gelder wie Weihnachtsgeld oder Boni noch renditeorientiert in ihre Altersvorsorge investieren möchten. ■

Berechnungsbeispiele GENERATION basic plus

Mann / Frau, 30 Jahre, 150 € monatlich, 35 Jahre Laufzeit, 100% UWP-Fonds, Wertentwicklung 6% p. a.

Beispiel für Zuzahlung		Beispiel für Beitragserhöhung	
Vor der Zuzahlung	dynamische monatliche Rente: 650,57 €	Vor der Beitragserhöhung	dynamische monatliche Rente: 650,57 €
Zuzahlung	von 5.000 € zu Beginn des 5. Versicherungsjahres	Beitragserhöhung	um 50 € auf insgesamt 200 € monatlich zu Beginn des 2. Versicherungsjahres
Nach der Zuzahlung	dynamische monatliche Rente: 745,78 €	Nach der Beitragserhöhung	dynamische monatliche Rente: 868,15 €
Steigerung	Durch die Zuzahlung würde die Rente um fast 14,6% steigen!	Steigerung	Durch die Beitragserhöhung würde die Rente um mehr als 33% steigen!

Quelle: Canada Life, eigene Berechnung, Stand 07/2016

Vertrieb to go

Zeit ist Geld.

Deshalb hat das maxpool-Team für alle interessierten Makler die wichtigsten Vertriebs-Tipps zusammengestellt.

Lebensversicherungen, BU & Co.

Zuzahlen für volle Zulage in der Riester-Rente

Prüfen Sie jährlich, ob die von Ihren Kunden eingezahlten Beiträge noch 4 Prozent des Bruttoeinkommens entsprechen, damit sie eine volle Zulage in Höhe von 154 Euro, eine Grundzulage in Höhe von 185 Euro (je Kind, vor 2008 geboren) beziehungsweise 300 Euro (je Kind, ab 2008 geboren) bekommen.

Steuervorteile der Basisrente nutzen

84 Prozent der Beiträge für Basisrenten können in der Steuererklärung als Sonderausgaben geltend gemacht und somit steuerlich abgesetzt werden. 2017 liegt der Höchstbeitrag für Ledige bei 23.362 Euro, für Ehepaare liegt der Maximalbetrag bei 46.724 Euro jährlich.

Sonderaktionen in der Berufsunfähigkeitsabsicherung

Sprechen Sie unser Vorsorge-Team auf aktuelle Sonderaktionen der Versicherer an und versichern Sie die Kunden, die Sie vielleicht vor einiger Zeit aufgrund von Vorerkrankungen nicht eindecken konnten.

Investment

Wiederanlage auslaufender Lebensversicherungen

Vor genau zwölf Jahren wurden die letzten steuerfreien Lebensversicherungen abgeschlossen. 2017 und in den nächsten Jahren kommen somit mehrere Milliarden zur Auszahlung. Wir bieten Ihnen mit der standardisierten Vermögensverwaltung flexible Strategien, deren Ausrichtung genau das Richtige für die Zeit des Entsparens ist.

Sachversicherungen

Winterzeit ist Reisezeit!

Informieren Sie Ihre Kunden vor der beliebten Wintersportzeit noch einmal über die Vorteile einer Unfallversicherung.

Checken Sie die grobe Fahrlässigkeit

Echte Kerzen gehören zu einer besinnlichen Weihnachtszeit. Leider erhöht sich damit die Brandgefahr. Wenn eine unbeaufsichtigte brennende Kerze dazu führt, dass der Hausrat in Flammen steht, wird in der Regel die Versicherungsleistung gequotelt. Überprüfen Sie die Hausratbedingungen Ihrer Kunden auf eine vernünftige Regelung zur groben Fahrlässigkeit.

Krankenversicherungen

GKV-Wechsel leicht gemacht

Auch in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) sind Zusatzleistungen möglich. Über das GKV-Kassenwechsel-Portal im maxINTERN können Sie spielend den Markt vergleichen.

Gehaltsabrechnungen checken!

Einige Ihrer Kunden könnten erstmalig über der Versicherungspflichtgrenze liegen und PKV-fähig werden (2016: 56.250 Euro p. a./2017: 57.600 Euro p. a.).

Krankentagegeld checken

Überprüfen Sie, ob und wie sich das Einkommen Ihrer Kunden entwickelt hat. Vielleicht besteht die Möglichkeit, das Krankentagegeld (KTG) anzupassen.

Betriebliche Altersvorsorge (Direktversicherung)

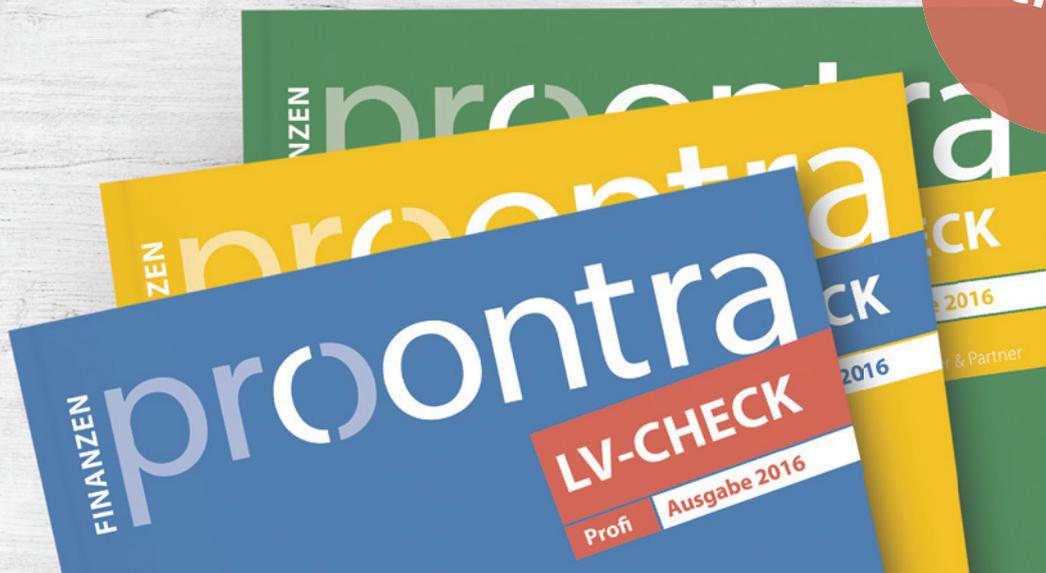
Kennen Sie das? Sie haben einmal den aktuellen Höchstbeitrag verkauft und den Bestand in der Direktversicherung anschließend jahrelang schlummern lassen. Schaffen Sie Abhilfe und passen Sie die Verträge auf den aktuellen Höchstbeitrag an (248 Euro steuer- und sozialabgabenfrei + 150 Euro lohnsteuerfrei). Die Tabelle rechts gibt Ihnen eine Übersicht über die Höchstbeiträge aus den letzten Jahren.

Jahr	Jährlicher BAV-Höchstbeitrag nach § 3.63 EStG (Direktversicherung)	Monatlicher BAV-Höchstbeitrag nach § 3.63 EStG (Direktversicherung)
2005	2.496 €	208 €
2006	2.520 €	210 €
2007	2.520 €	210 €
2008	2.544 €	212 €
2009	2.592 €	216 €
2010	2.640 €	220 €
2011	2.640 €	220 €
2012	2.688 €	224 €
2013	2.784 €	232 €
2014	2.856 €	238 €
2015	2.904 €	242 €
2016	2.976 €	248 €
2017	3.048 €	254 €

Lebensversicherer transparent

Reduzieren Sie Ihr Haftungsrisiko

Jetzt neu in
3 Versionen



Mit dem **proontra LV-CHECK** erhalten Sie eine der umfangreichsten Bilanzanalysen der deutschen Lebensversicherer. Der Marktüberblick stützt nicht nur Ihre **unabhängige Beratung**, sondern reduziert auch Ihr **Haftungsrisiko** in der Beratung.

Alle Infos unter www.lv-check.net

Nutzen Sie das Sparpotenzial bei der bAV

Der Höchstbeitrag für Direktversicherungen wird sich 2017 erneut erhöhen – ein guter Gesprächseinstieg für Ihre Firmenkunden mit Direktversicherung.



„Durch die Anpassungsmöglichkeiten können Ihre Firmenkunden die Versicherungsleistungen erhöhen.“

Claudia Tüscher
Teamleiterin Vorsorge-Management bAV

Direktversicherungsverträge, die seit dem 1. Januar 2005 abgeschlossen worden sind, fallen unter Paragraph 3 Nummer 63 des Einkommenssteuergesetzes (EStG). Danach sind die Beiträge des Arbeitgebers für eine Direktversicherung so lange steuer- und sozialabgabenfrei, wie ihre Höhe 4 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (West) der Renten- und Arbeitslosenversicherung nicht übersteigt. Dies gilt auch für die Beiträge des Arbeitnehmers, die durch Entgeltumwandlung finanziert werden. Für Firmen lohnt es sich daher, die Höchstgrenze möglichst auszuschöpfen.

Firmenkunden, die dies noch nicht tun, sollten Sie anbieten, die Direktversicherung anzupassen. Je nach Tarif und Versicherer ist es gegebenenfalls sogar möglich, die Anpassung klassisch verzinsten Verträge mit garantiertem Rechnungszins noch zu alten Rechnungsgrundlagen vorzunehmen. Darüber hinaus ist es sinnvoll, auch jene Tarife anzupassen, die nur eine Beitragsgaran-

tie enthalten. Hierbei empfiehlt es sich, im Vorfeld bei dem jeweiligen Versicherer anzufragen, ob und wie sich eine Anpassung der Leistung umsetzen lässt. Durch die genannten Anpassungsmöglichkeiten können Ihre Firmenkunden die Versicherungsleistungen erhöhen, die maximale Förderung der Steuer- und Sozialversicherungsfreiheit ausnutzen und den Abschluss eines Zweitvertrags zu aktuell gültigen Rechnungsgrundlagen verhindern, der erneute Abschlusskosten verursacht. Dies sind entscheidende Mehrwerte, die nicht nur Ihre Firmenkunden zufriedenstellen, sondern auch Ihnen als Makler zugutekommen – denn zufriedene Kunden bleiben Ihnen treu.

Bei der Beratung Ihrer Firmenkunden stehen wir Ihnen jederzeit gern mit Rat und Tat zur Seite. Dabei ist es unerheblich, ob Sie Unterstützung bei der Ansprache Ihrer Firmenkunden zum Thema benötigen oder Hilfe suchen, wenn es darum geht, die Anpassungsmöglichkeiten beim Versicherer zu klären – un-

sere Kompetenzen sind breit gefächert. Rufen Sie uns einfach an!

Übrigens: Im Rahmen der Betriebsrentenreform aus dem Arbeits- und Sozialministerium soll der steuerliche Förderrahmen auf 7 Prozent der BBG ausgeweitet werden. Dafür soll der Aufstockungsbetrag von 1.800 Euro entfallen. Die sozialversicherungsrechtliche Flankierung der Regelung ist noch unklar. Hier muss der Gesetzesentwurf abgewartet werden, damit die Einzelheiten klar sind. Wir informieren Sie, sobald mehr Informationen vorliegen. ■

bAV-Höchstbeiträge § 3 Nr. 63 EstG

Jahr	jährlich	monatlich
2005	2.496 €	208 €
2006	2.520 €	210 €
2007	2.520 €	210 €
2008	2.544 €	212 €
2009	2.592 €	216 €
2010	2.640 €	220 €
2011	2.640 €	220 €
2012	2.688 €	224 €
2013	2.784 €	232 €
2014	2.856 €	238 €
2015	2.904 €	242 €
2016	2.976 €	248 €
2017	3.048 €	254 €

Kontakt

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

„Nürnberger DAX®-Rente“: Investieren ohne Risiko

Von den Renditechancen des Aktienmarkts profitieren, ohne das Risiko von Kursverlusten tragen zu müssen – das ist der Wunsch vieler sicherheitsorientierter Menschen. Mit der „Nürnberger DAX®-Rente“ der NÜRNBERGER Lebensversicherung AG ist das möglich.

Die „Nürnberger DAX®-Rente“ ist eine konventionelle Rentenversicherung, bei der der Kunde die Möglichkeit hat, von der Wertentwicklung eines Aktienindex zu profitieren. Die erzielten Erträge werden jährlich gesichert. Entwickelt sich der Index negativ, ist der Vertragswert vor Verlusten geschützt. Die „Nürnberger DAX®-Rente“ ist damit ideal für sicherheitsorientierte Kunden. Sie können zwischen zwei Indizes wählen: DAX® und DAX® RC 20. Beim DAX® RC 20 werden die Kursschwankungen durch eine ergänzende Geldmarktanlage begrenzt.

Das zum Stichtag (jeweils 1. Juni) vorhandene Vertragsguthaben bildet die Basis: Die im folgenden Indexjahr erzielten prozentualen monatlichen Gewinne und Verluste des Index werden aufsummiert und ergeben die maßgebliche Jahres-

rendite. Ist dieser Wert positiv, wird der Vertragswert damit verzinst und gesichert. Negative Summen am Ende des Jahres werden auf Null gesetzt. Die maßgebliche Jahresrendite ist damit nie negativ. Um diese Sicherheit zu bieten, wird jedes Jahr eine monatliche Renditeobergrenze (Cap) festgelegt.

Der Kunde kann jährlich wählen, ob er sich am Index beteiligen oder stattdessen eine festgelegte Verzinsung seines Guthabens möchte. Auch eine prozentuale Aufteilung zwischen Indexbeteiligung und sicherer Verzinsung ist wählbar.

Eine Produktvariante ist die „Nürnberger DAX®-VorteilsRente“ mit der zusätzlichen Option auf eine erhöhte Rente bei Pflegebedürftigkeit oder Demenz. Sobald der NÜRNBERGER mitgeteilt wird, dass der Kunde pflegebedürftig ist, hebt sie die Altersrente (frühestens zum vereinbarten Beginn der Rentenzahlung) an. Die Rente wird auch nicht wieder reduziert, wenn die Pflegebedürftigkeit wegfällt.

Überzeugen Sie sich im maxINTERN von unserer Leistungsstärke.



Clevere setzen auf Gewinn!

Mit der DAX®-Rente nutzen Sie die höheren Ertragschancen des Aktienmarkts und schützen gleichzeitig Ihr angespartes Vermögen vor Verlusten.

Mehr Infos unter: www.nuernberger.de/dax-rente

NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE 

Ihr Beratungs-Plus vor Ort:
Nürnberger Lebensversicherung AG
Bezirksdirektion Hannover, André Lorenz
Telefon 0511 3383-236, andre.lorenz@nuernberger.de

Neue Wege der Einkommenssicherung

elipsLife bietet ein neues Produkt zur Einkommenssicherung, das auch auf das Firmengeschäft anwendbar ist.



„Die Leistung wird unabhängig davon erbracht, ob der Kunde tatsächlich arbeitet.“

Christopher Hans
Leiter Vertrieb elipsLife Deutschland

Mit dem Produkt können Makler auch Zielgruppen ab Berufsgruppe 3 gegen die finanziellen Folgen von Krankheit, Unfall oder Tod absichern. Dabei geht elipsLife einen neuen und interessanten Weg. Ziel ist es, Versicherten immer dann und immer so viel Leistung zu zahlen, dass auftretende Einkommenslücken geschlossen werden können.

elipsLife versichert den Einkommensverlust, der sich aus der teilweisen oder vollständigen Erwerbsunfähigkeit ergibt. Die zwischen Berufs- und Erwerbsunfähigkeit anzusiedelnde Versicherungslösung eignet sich insbesondere für Kunden, für die eine Berufsunfähigkeitsversicherung zu teuer und eine reine Erwerbsunfähigkeitsdeckung als ungenügend erscheint. elipsLife profitiert hier von dem Wissen des Mutterkonzerns Swiss Re, wonach Menschen trotz Erkrankung einer sinnvollen Beschäftigung nachgehen möchten und nur dann zu Hause bleiben, wenn dies aus medizinischen Gründen notwendig ist. Der Kunde kommt jedoch auch dann in den Genuss der Rente, wenn statt der voll-

ständigen Erwerbsunfähigkeit ein Einkommensverlust besteht. Die Ermittlung der Leistungshöhe erfolgt mittels abstrakter Verweisung. Anders als bei der Berufsunfähigkeit führt die abstrakte Verweisung nicht zu einer Leistungsverweigerung durch den Versicherer. Vielmehr resultiert daraus die Frage, welche berufliche Tätigkeit sich der Kunde mit seinen vorhandenen Kenntnissen und Fähigkeiten in Verbindung mit dem medizinischen Restleistungsvermögen nach der grundsätzlichen Prognose und einer Karenzzeit von 18 Monaten selbst suchen und finden würde. Je weniger Einkommen der Kunde dabei im Vergleich zu seiner vorherigen Tätigkeit erzielen kann, desto mehr Leistung wird erbracht. Das ist ein absolutes Novum auf dem deutschen Markt. Weiteres Plus: Die Leistung wird unabhängig davon erbracht, ob der Kunde tatsächlich arbeitet. Vielmehr setzt die Leistung bereits bei einem Einkommensverlust von 30 Prozent mit einem Drittel der versicherten Rente ein, zudem wird das neue Invalideneinkommen nur in dem

medizinisch vorgegebenen Maße berücksichtigt.

Warum 18 Monate Prognose- und Karenzzeit?

Viele Erkrankungen, die zu langfristiger Invalidität führen, können erst nach einigen Monaten richtig eingeschätzt werden, diese Zeit überbrückt der Versicherte bei Arbeitsunfähigkeit finanziell durch eine Zusatzversicherung, um zum Krankengeld ergänzende Leistungen innerhalb der ersten 18 Monate zu erhalten. Damit wird der Einkommensverlust vom Start weg aufgefangen. Die Rentenf fortzahlung wird bereits nach dem Ende der Lohnfortzahlung nach sechs Wochen Arbeitsunfähigkeit erbracht. Die Arbeitsunfähigkeitsrente zahlt je nach Leistungsfall bis zu 72 Wochen, das sind zwei Leistungsarten in einem Vertrag.

elipsLife hat dieses Modell bereits als „Betriebliche Einkommenssicherung“ weiterentwickelt. Arbeitgeber können ab einer Firmengröße von zehn Mitarbeitern den Einkommensschutz für die gesamte Belegschaft einkaufen. Die Firma erhält dann von elipsLife ein individuelles Angebot, welches sich anhand der Lohnsumme berechnet. Der Firmenvertrag sichert im von der Firma festgelegten Umfang in Prozent das Mitarbeitergehalt ab. ■

Kontakt

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



Auf das Werkzeug kommt es an.

Die neuen procontra Beratertools

- ▶▶ LV-Check
- ▶▶ Fondsanalyse
- ▶▶ Immobilienkompass
- ▶▶ Vermögensrechner

Eine Frage eröffnet viele Möglichkeiten

Mit der simplen Frage „Sind Sie mit Ihrer gesetzlichen Krankenkasse zufrieden?“ erschließen sich weitere Beratungs- und Vertriebsansätze.



„Das Portal zeigt Ihnen die Kassen, die möglichst genau Leistungswünsche Ihres Kunden erfüllen!“

Karim Nommensen
Teamleiter Vorsorge-Management KV

Die Grundleistungen der GKV sind zwar gesetzlich vorgeschrieben, doch jede Kasse kann eine Fülle an Mehrleistungen und Services anbieten: ob Zahnprophylaxe, Naturheilverfahren oder Bonusprogramme.

Auch der kassenindividuelle Zusatzbeitrag kann in der Höhe ganz unterschiedlich ausfallen und macht das Ganze schwer überschaubar.

„Immer mehr Kunden wechseln die Kasse. Auf die Versicherten der gesetzlichen Krankenkassen rollt die nächste Welle von Beitragserhöhungen zu.“ So lautete eine Schlagzeile des „Handelsblatts“ aus dem Jahr 2010. Seitdem wechselten Hunderttausende GKV-Mitglieder ihre Kasse.

Die gesetzlichen Krankenkassen unterliegen der Pflicht, jedes Mitglied vor der ersten Erhebung und vor jeder Erhöhung des Zusatzbeitrags in einem Brief auf drei Punkte hinzuweisen:

- das Sonderkündigungsrecht
- die Höhe des durchschnittlichen Zusatzbeitragssatzes und

- die Übersicht des Spitzenverbands der gesetzlichen Krankenkassen über die individuellen Zusatzbeiträge aller Krankenkassen.

Krankenkassen, deren individueller Zusatzbeitragssatz den durchschnittlichen (2016: 1,1 Prozent) übersteigt, müssen in dem Schreiben ausdrücklich darauf hinweisen, dass das Mitglied in eine günstigere Krankenkasse wechseln kann.

Damit Sie für Ihren Kunden die passende Krankenkasse finden können, arbeitet maxpool mit dem Portal Kassensuche GmbH zusammen. Über einen Fragenkatalog können Sie ganz individuell den Favoriten Ihres Kunden suchen; die Fragen stehen Ihnen online oder über ein PDF zur Verfügung. Kreuzen Sie einfach die Leistungspunkte über alle Bereiche an, die Ihrem Kunden besonders wichtig sind. Das Portal zeigt Ihnen dann die Kassen, die möglichst genau die Leistungswünsche Ihres Kunden erfüllen!

Auch der Wechsel der Kasse ist ganz einfach: Sie finden in dem Portal alle notwendigen Unterlagen, vom Antrag bis hin zur vorbereiteten Kündigung ist alles dabei.

Zu den hinterlegten Dokumenten gehören zudem auch Informationen zu den Highlights der unterschiedlichen Kassen, eine Übersicht über die Zusatzbeiträge, ein Vergleich der Kassenbeiträge für Studenten und noch einiges mehr.

Die enthaltenen Leistungsangaben sind von den Krankenkassen schriftlich bestätigt; beachten Sie jedoch, dass es keinen Rechtsanspruch darauf gibt. Sie können von den Kassen jederzeit einseitig wieder gestrichen werden.

Wer mit seinem Kunden über dessen Wünsche an seine Krankenkasse spricht, kann noch darüber hinaus profitieren. Die Bereiche, in denen die gesetzliche Krankenkasse nicht leisten kann oder darf, sind prädestiniert für den Abschluss einer privaten Zusatzversicherung.

Des Weiteren erfahren Sie gegebenenfalls zusätzlich quasi „nebenbei“ auch noch mögliche biometrische Risiken.

Hier steht Ihnen das maxpool-KV-Team mit der Erstellung entsprechender Vorschlagsausarbeitungen hilfreich zur Seite. ■

Kontakt

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

Wer weiß, was es gibt, kann besser beraten!

Finanzierungsvariationen im Quick-Check



„Unser Tipp: Bringen Sie Tilgung, Laufzeit und Zinsbindung mit Ihren Kunden in Einklang.“

Maren Straatmann
Abteilungsleiterin Finanzierung

Viele Kunden entscheiden sich aktuell für eine Finanzierung. Der eine will endlich in die eigenen vier Wände, während ein anderer Topkonditionen für seine Anschlussfinanzierung sucht. Auch vermögende Kapitalanleger zählen neuerdings wieder vermehrt zur Kundschaft.

Egal, was Ihr Kunde wünscht – stets muss er sich entscheiden: Welche Zinsbindung, wie viel Eigenkapital, wann ist der beste Zeitpunkt und was kostet das?

Diese Stellschrauben sollten Sie als Finanzierungsberater kennen – unsere „Finanzierungsanalyse“ hilft Ihnen dabei:

Tilgung / Laufzeit:

Die kalkulatorische Gesamtlaufzeit eines Darlehens mit 1,5 Prozent Soll-Zins und 2 Prozent Einstiegstilgung beträgt circa 37 Jahre. Wer mehr tilgt, zahlt sein Darlehen eher zurück:

- 3 % Tilgung = ca. 27 Jahre
- 4 % Tilgung = ca. 22 Jahre
- 5 % Tilgung = ca. 18 Jahre

Unser Tipp: Höhere Tilgungen, insbesondere Volltilgungsdarlehen, werden von vielen Banken mit satten Zinsab-

schlägen belohnt. Wenn Ihr Kunde sich dies nicht für sein gesamtes Darlehen leisten kann, separieren Sie einen kleinen Darlehensteil mit höherer Tilgung und optimieren so die Kondition. Zusätzlich bieten viele Banken kostenlos einen Tilgungssatzwechsel an.

Zinsbindungen:

Lange Zinssicherheit kostet. Kurze aber auch, wenn nämlich die Anschlussfinanzierung aufgrund eines gestiegenen Zinsmarktes teurer wird. Welchen Preis zahlt man für mehr Sicherheit?

- zwischen 10 u. 15 Jahren: plus 0,35 %
 - zwischen 15 u. 20 Jahren: plus 0,27 %
 - zwischen 20 u. 25 Jahren: plus 0,20 %
 - zwischen 25 u. 30 Jahren: plus 0,16 %
- (Aufschlag zwischen 10 u. 30 Jahren: 0,98 %).

Unser Tipp: Bringen Sie Tilgung, Laufzeit und Zinsbindung mit Ihren Kunden in Einklang – zu einem leicht höheren Preis kann man ein Darlehen heutzutage komplett durchfinanzieren und sich so eine Anschlussfinanzierung sparen. Für Ihre Kunden, die den Zinssprung zwischen 10 und 15 Jahren scheuen, kann

eine Zinsbindung von 12 oder 13 Jahren die Lösung sein.

Forwarddarlehen:

Vielleicht ist Ihr Kunde dichter an seiner Anschlussfinanzierung, als er glaubt, denn Forwarddarlehen sind schon bis zu fünf Jahre im Voraus möglich.

Welche Aufschläge kostet die Sicherung der Zinsen? Eine Faustregel besagt, dass die Vorlaufzeit ab heute bestenfalls 0,01 Prozent p. M. beträgt. Ein Forwarddarlehen für Ende 2021 wäre somit nur 0,60 Prozent teurer als das aktuelle Zinsniveau. Folglich können Sie schon heute eine Anschlussfinanzierung anbieten, die oft nur halb so teuer ist wie der Zinssatz im Altvertrag des Kunden.

Beleihungsausläufe / Eigenkapitalanteil:

Dass eine Vollfinanzierung teuer ist, zeigen die Risikozuschläge zwischen 85 und 100 Prozent.

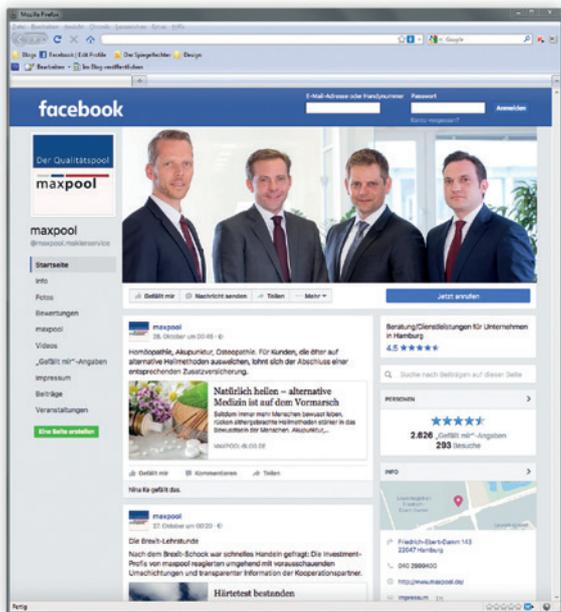
- Aufschlag 85 bis 90 %: 0,10 %
- Aufschlag 90 bis 95 %: 0,25 %
- Aufschlag 95 bis 100 %: 0,35 %

(Summe zwischen 85 bis 100%: 0,70%).

Unser Tipp: Bringen Sie den Beleihungsauslauf gezielt unter die nächstgünstigere Stufe, indem Sie etwas mehr Eigenkapital, kleine Privatkredite, regionale Förderdarlehen oder eingebrachte Eigenleistungen berücksichtigen. ■

Kontakt

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



Ihre Meinung ist uns wichtig

Seit knapp vier Jahren ist maxpool mit einer Facebook-Fanseite und einem eigenen Blog im Netz aktiv. Die Facebook-Seite verfügt inzwischen über mehrere Hundert Posts, die auf dem maxpool-Blog veröffentlichten Beiträge haben sogar schon die Tausendermarke überschritten. maxpool schätzt die Möglichkeit, Beiträge im Netz mühelos an einen großen Personenkreis zu streuen. Noch mehr zu schätzen gelernt haben wir über die Jahre jedoch das Feedback der Nutzer, die unsere Beiträge konsumieren. Die Kommentare, die unter unseren Posts und unseren Beiträgen hinterlassen werden, liefern uns ein ungefiltertes Bild davon, wie unsere Leistungen und Produkte im Markt wahrgenommen werden, und helfen uns dadurch, maxpool als Maklerpool ständig zu verbessern. Deshalb fordern wir auch Sie auf: Kommentieren Sie unsere Beiträge und teilen Sie uns Ihre Meinung mit!

Personenverzeichnis

Alkivlicim, Fulya.....	6	ALTE LEIPZIGER.....	33, 46
Alt, Stefanie.....	34	ASSEKURATA.....	31, 33
Arens, Werner.....	15	AXA.....	7, 33
Brettschneider, Antonio.....	57	bank zweiplus.....	42
Burkhard, Karl-Josef.....	59	Barmenia.....	23
Czernetzki, Yvonne.....	15, 18 f.	Bayerische.....	46
Dohms, Heinz-Roger.....	52 f.	Bayerische Beamtenkrankenkasse.....	62
Drewes, Oliver.....	10, 14 f., 21, 31, 33 f., 36, 48	Bayern-Versicherung.....	33
Eigelt, Susann.....	18 f.	Canada Life.....	36, 65
Förster, Eric.....	6, 20, 39, 42	Clark.....	53
Hans, Christopher.....	70	Condor.....	46, 48
Heermann, Lars.....	33	Cosmos.....	33
Honigmann, Oliver.....	42	Debeka Leben.....	33
Just, Dennis.....	52	Deutsche AM/DWS.....	20, 39 f.
Karic, Elvedin.....	6	Deutscher Herold.....	33
Karic, Fahreta.....	6	Dialog.....	60
Karic, Najla.....	6	elipsLife.....	15, 70
Kasten, Hermann.....	46	ERGO.....	33
Kehl, Christina.....	53	Fidelity.....	20, 39, 44 f.
Klammer, Ute.....	57	Fondsnet.....	39
Kröger, Dennis.....	7	Generali.....	33, 46, 60
Kröger, Rainer.....	15	HanseMerkur.....	64
Mespe, Manfred.....	15	IDUNA.....	46
Nobis, Frank.....	31, 34	IVFP.....	31, 33 f.
Nommensen, Karim.....	72	J. Safra Sarasin.....	42
Priebe, Volker.....	34, 36	Knip.....	21, 52 f.
Rapp, Bernhard.....	36	LV 1871.....	46
Rittweger, Roman.....	46	Michaelis Rechtsanwälte.....	39
Schanzenbecher, Dieter.....	15	moneymeets.....	53
Schlichting, Thomas.....	50 f.	MORGEN & MORGEN.....	46
Schneider, Lukas.....	6	Mr-Money.....	23
Schneider, Ramona.....	6	MRTK.....	10
Schunk, Mathias.....	15	NÜRNBERGER.....	34
Soeken, Krischan.....	8	Ökoworld.....	6
Steiner, Andreas.....	15	ottonova.....	46
Straatmann, Maren.....	73	PensExpert.....	45
Tüscher, Claudia.....	68	Provinzial.....	33
Weinmann, Hermann.....	31	R+V.....	33, 46
Wirth, Norman.....	32	softfair.....	23
Wolff von der Sahl, Ulrich-Bernd.....	46	Stuttgarter.....	19
		Swiss Life.....	46
		Swiss Re.....	15, 70
		TAM.....	20, 39
		UKV.....	62
		VGH.....	46
		Zürich.....	33

Firmenverzeichnis

AachenMünchener.....	33
Allianz.....	33, 35

Impressum

Verlag und Redaktion:

Alsterspree Verlag GmbH
Kurfürstendamm 173/174
10707 Berlin
Telefon: (0 30) 68 83 720 20

Herausgeber:

maxpool Servicegesellschaft für
Finanzdienstleister mbH

Redaktionsleitung:

Anke Förster

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Yvonne Czernetzki, Oliver Drewes,
Susann Eigelt, Eric Förster, Christopher
Hans, Kevin Jürgens, Nina Kehrlé,
Stefan Klahn, Dennis Kröger, Karim
Nommensen, Andreas Goetzke-Pfeil,

Katharina Schlender, Maren Straatmann,
Claudia Tüscher

Lektorat:

TextSchleiferei.de

Layout und Gestaltung:

Art Director: Niels Flender
Layout: Jörn Salberg

Anzeigenverkauf:

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

Anzeigenservice:

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

Herstellungsleitung:

Marcel Berno

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

Mediadaten mit Preisliste:

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

Bildnachweis:

Deckblatt: warrengoldswain / 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.



lesedigital.com/germanyimages

[ascore] Das Scoring
max-THV Exklusiv
maxpool GmbH
★★★★★
ausgezeichnet
[Tierhalter-Haftpflicht Pferd]
Stand 08/2016



proontra
Vermittlerstudie 2015
maxpool
2. Platz
Sachversicherungen
Tierhalter-Haftpflicht
Maklers Lieblinge

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

Ihr Kunde ist mit dem Herzen dabei

... und Sie mit einem der 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



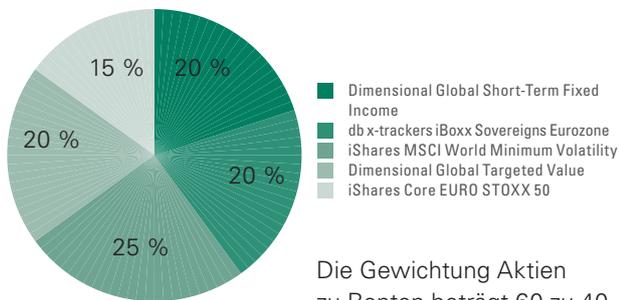
Transparent

ETF-Portfolio Plus: Exklusive Portfolios auf Basis von passiven, kostengünstigen Investmentfonds

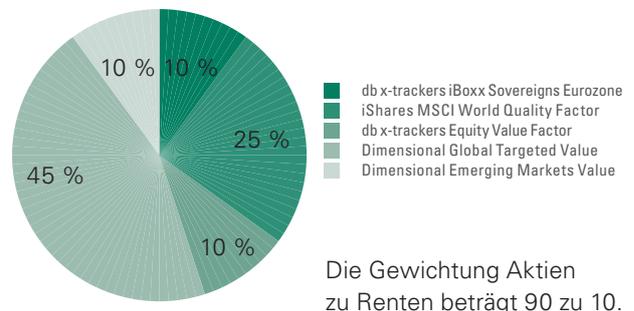
meinepolice.com

Gemeinsam mit Dr. Andreas Beck, Gründer und Vorstandssprecher des Instituts für Vermögensaufbau, haben wir dieses Modell nun auf Grundlage wissenschaftlicher Erkenntnisse weiterentwickelt und bieten auf Basis von ETF- und Indexfonds zwei neue Portfolios für unterschiedliche Anlagestrategien.

ETF-Portfolio Plus Ausgewogen



ETF-Portfolio Plus Dynamisch



Nicole Tröndle
Maklerbetreuerin
LV 1871

Mehr Infos unter meinepolice.com

Diese Portfolios bauen auf wissenschaftliche Erkenntnisse auf und sind fokussiert auf Value, Size, Quality und Low Volatility, womit langfristig höhere Erträge generiert werden als die Gesamtheit der Aktien eines Aktienmarktes erzielt – bewiesen durch die Studien von Kenneth French und Eugene Fama (Nobelpreisträger 2013).

Profit durch Wertentwicklung globaler Aktien- und Rentenmärkte – gleiche Risikoklasse durch automatisches Rebalancing – zusätzliche Renditechance durch Übergewichtung von Faktormodellen – Portfolioanpassungen, wenn erforderlich. Die Anlage erfolgt in maximal fünf Exchange Traded Funds (ETFs) und Investmentfonds mit weitestgehend passiven Anlagestrategien aus der aktuellen Fondsauswahl der LV 1871.