

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Die Mission: Erfolg trotz IDD

Bei der IDD ist das letzte Wort noch
nicht gesprochen

Versprochen

maxpool sichert optimale Erreichbarkeit und schnelle Bearbeitungszeiten zu

Erfolg ohne § 34i

So bleibt Immobilienfinanzierung auch ohne Zulassung im Produktportfolio

max-UV startet durch

Die Unfalldeckungskonzepte kommen auf dem Markt sehr gut an



„Einkommensvorsorge mit der Allianz – weil das Gesamtpaket einfach passt.“

Stefanie Wollny – Allianz Maklerbetreuerin

Empfehlen Sie Ihren Kunden Einkommensvorsorge auf höchstem Niveau.

Die Allianz bietet für jeden Kunden die passende Lösung – ob privat oder über den Betrieb.

- Jahrelange Expertise und größter BU-Bestand im Markt
- Verlässliche und flexible Produkte zu fairen Preisen
- Clever kombinierbar, z. B. mit Altersvorsorge oder Pflege
- Hohe Servicestandards und einfache Prozesse
- Einfache Aufnahmeverfahren
- Unkomplizierte und persönliche Abwicklung im Leistungsfall

Unsere hochqualifizierten Maklerbetreuer stellen sicher, dass keine Fragen offenbleiben. Von der Anfrage bis zur Zahlung im Leistungsfall, Sie können sich auf uns verlassen.



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

Allianz 

Liebe Maklerinnen und Makler,

Die letzten Monate waren abseits des Tagesgeschäfts von Diskussionen über die Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) geprägt. Der erste Referentenentwurf, der eine wesentlich strengere Umsetzung vorsah als von der EU gefordert, führte erfreulicherweise zu einem „zarten“ Schulterschluss innerhalb der Maklerschaft. Viele Makler, aber auch Pools und Verbände nutzten die Medien, um sich gegen den vorgelegten Entwurf auszusprechen. Die Botschaft war klar: Es müssen umfangreiche Nachbesserungen durchgeführt werden. Der aktuelle Entwurf ist ein erheblicher Eingriff in die Gewerbefreiheit und bevorteilt die Ausschließlichkeitsorganisationen und neu definierten Honorar-Versicherungsberater. maxpool unterstützt mit sämtlichen zur Verfügung stehenden Mitteln eine Änderung des bestehenden Entwurfs. Wir sehen es als unsere Pflicht an, die Interessen unserer Vertriebspartner zu vertreten und werden uns dafür einsetzen, dass der Druck auf den Gesetzgeber stärker gebündelt wird. Die Branche muss bei diesem Thema enger zusammenrücken und ihre Interessen gemeinsam und zielgerichtet vertreten. Der AfW organisiert mit der Aktion „Einspruch IDD – Informiere deinen Bundestagsabgeordneten“ Widerstand. Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihren Bundestagsabgeordneten über die erheblichen Eingriffe zu informieren und setzen Sie sich für eine vermittlerfreundliche Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie ein. Im maxINTERN in der Rubrik „Verbandsarbeit“ finden Sie Informationen, wie Sie die Aktion unterstützen können. Erste Ergebnisse wurden bereits erzielt. Der Bundesrat hat sich im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens für zahlreiche Änderungen ausgesprochen. Inwieweit auf die Anregungen eingegangen wird, bleibt abzuwarten. Entscheidend ist erst einmal, die Interessen der Branche nachhaltig zu vertreten.

Abschließend möchte ich Ihr Augenmerk noch auf das neue Serviceversprechen unserer Abteilungs- und Teamleiter richten. Sie und Ihre Teams machen Service erlebbar und vor allem messbar. Service und Leistungsversprechen sind für maxpool nicht nur Worte, sondern eine Verpflichtung. Danach lassen wir uns beurteilen.

Viel Spaß bei Lesen der poolworld
Herzlichst, Ihr Daniel Ahrend




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

10



30



■ maxpool

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

»Auf alles optimal vorbereitet« Ein Interview mit Versicherungsfachwirt Marcel Hillen. **08**

Neues aus Afrika Wie die maxpooler Kenia unterstützen. **10**

Kein 34i ist nicht das Ende Trotz fehlender Zulassung können Makler Immobilienfinanzierung beraten. **14**

Versprochen Das Serviceversprechen von maxpool. **16**

Indexpolizen im Vergleich Neue Produkte für eine verlässliche Altersvorsorge? **20**

max-UV: erfolgreich gestartet Wie sich die neuen maxpool-Unfalldeckungskonzepte etabliert haben. **24**

Das Fristen-Mysterium Versicherungsbedingungen sind eine Sprache für sich, auch für Experten. **28**

■ Titel

IDD – der Kampf geht weiter Die Branche der unabhängigen Versicherungsmakler wehrt sich gegen eine Schlechterstellung. **30**

■ Investment Spezial

Attraktive Alternativen für Berater ETF-Portfolios und mehr. **36**

■ Versicherungen & Finanzen

Buschfunk News aus der Branche **42**

Cyberisiken – wie real ist die Gefahr? Makler müssen in der Materie stehen. **44**

44



53



Wenn das Haus einstürzt Architekten gut versichern. **46**

Aufwärtstrend für Zusatzversicherungen Zwei, die keine Flaute kennen: Zahnzusatz- und Pflegezusatzversicherung. **47**

Garantien und Renditechancen Private Altersvorsorge. **48**

Heilsam oder Humbug? Makler sollten Alternative Heilverfahren kennen – und Zusatzpolizen anbieten. **50**

Nahles-Rente: So bitte nicht! Wie Andrea Nahles die betriebliche Altersversorgung voran bringen will. **52**

Neues Jahr, neue Regelungen Am 1. Januar 2017 wurde das Zweite Pflegestärkungsgesetz wirksam. **53**

»Generationenübergreifend beraten« Eine Chance für Makler und Vermittler. **54**

Neue Wege in der Altersvorsorge Vermittler können ihren Kunden sachkundig den Weg weisen. **56**

Wo das Fahrrad ein besonders dickes Schloss braucht Jährlich werden in Deutschland zehntausende Fahrräder gestohlen. In manchen Städte besonders viele. **57**

■ Vertriebstipps

Fahrrad weg, Geldweg? Von wegen! Immer mehr Menschen lassen sich ihr Fahrrad ordentlich was kosten. Das wissen auch Fahrraddiebe. **58**

Wann Umdeckungen sinnvoll sind. Vertragsumdeckungen in der PKV sollten sorgfältig überlegt sein. **60**

»So alt werde ich doch nicht« – bAV für Großverdiener? Hier kann eine Unterstützungskasse sinnvoll sein. **62**

Die 5 wichtigsten Fragen im Vorsorgegespräch So generieren Sie eine sichere Beratungsdokumentation. **63**

Umdenken hilft 30 Millionen Verträge: Warum Bausparen in jede Finanz- und Vorsorgeplanung gehört. **64**

maxpool-Blog »Liken« lohnt sich! **66**



Moped-Kennzeichen? Check!

Pünktlich zum Start der Kleinkraft-Saison am 1. März 2017 hat auch das neue Versicherungsjahr begonnen. Über den Tarifrechner der Bayerischen können maxpool-Makler ihre Kunden mit minimalem Arbeitsaufwand bei der Bestellung neuer Kennzeichen unterstützen. Nach Eingabe der Stammdaten in den Rechner durch den Makler erhält der Kunde vom Versicherer eine automatische Bestätigung per E-Mail. Sein Kennzeichen folgt anschließend direkt per Post. Zum Tarifrechner gelangen Vertriebspartner von maxpool über das maxOffice sowie über das maxINTERN unter „Sachversicherungen/Kleinkraftträder“. Makler mit Kunden, die sich gern selbst um ihre Kennzeichen kümmern, können den Rechner als Endkundenversion in ihre eigene Homepage integrieren. Der Einbettungslink steht ebenfalls im maxINTERN in der Rubrik „Sachversicherungen/Kleinkraftträder“ zur Verfügung. Rückfragen beantwortet das Komposit-Management telefonisch unter (0 40) 29 99 40-390.

Film ab!

Im Bewegtbildformat maxTV Wissen durchleuchtet maxpool regelmäßig einzelne Produkte, Tools und Besonderheiten der jeweiligen Sparten. Die beiden neuesten Sendungen sollten Kooperationspartner von maxpool sich auf keinen Fall entgehen lassen, denn sie stellen zwei echte Highlights aus dem Hause maxpool vor: die neuen Unfall-Deckungskonzepte und das Endkundenportal „Sekretär“. In der Sendung „Die

neuen max-Unfall-Deckungskonzepte“ erfahren Makler aus dem Munde des Produktentwicklers Stefan Klahn, welche Merkmale die hauseigenen Unfallversicherungstarife im Vergleich zu Wettbewerbtarifen so besonders machen. In der Sendung „Der Sekretär stellt sich vor“ erläutern die Geschäftsleitung und die Mitarbeiter von maxpool, wie das neue Endkundenportal funktioniert und welche Mehrwerte es Maklern insbeson-



dere im Hinblick auf die Kundenbindung bietet. Beide Sendungen sind auf dem YouTube-Kanal von maxpool („maxpool gmbh“) abrufbar.

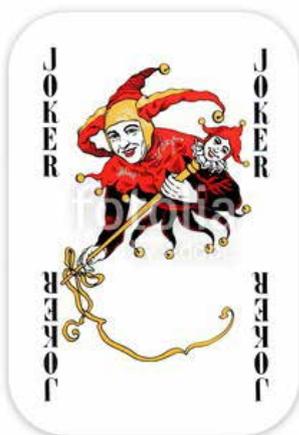
Absicherungsmöglichkeiten für Reisefans



Ob Pauschalurlaub, Auslandssemester oder Au-pair-Tätigkeit: Kurz- und längerfristige Aufenthalte im Ausland stehen bei den Deutschen hoch im Kurs. maxpool bietet Maklern vielfältige Möglichkeiten, Reisefans umfassend gegen etwaige Risiken zu versichern. Dafür arbeitet der Qualitätspool mit den Anbietern Care Concept AG, Dr. Walter, HanseMercur und Würzburger Versicherungs AG zusammen. Über das Portal Covomo können Makler zudem mit nur wenigen Klicks den passenden Schutz für ihre Kunden finden, vergleichen und abschließen. Das gesamte Angebot im Bereich Reiseversicherung können Kooperationspartner von maxpool im maxINTERN in der Rubrik „Sachversicherungen“ unter „Reiseversicherung“ einsehen. Von der Auslandsreisekrankenversicherung bis hin zur Reiserücktrittsversicherung ist alles dabei. Für Rückfragen steht das Komposit-Management telefonisch unter (0 40) 29 99 40-390 zur Verfügung.

»Sorglos-Rechtsschutz« mit attraktiven Leistungserweiterungen

Kooperationspartner von maxpool können den beliebten „Sorglos-Rechtsschutz“ der Concordia mit zusätzlichen Leistungen vermitteln. So gewährt die von maxpool angebotene Tarifvariante beispielsweise Rechtsschutz, wenn ein Studienplatz eingeklagt werden soll, und greift auch im Zusammenhang mit der Bemessung der Pflegestufe für die Eltern des Versicherungsnehmers und des mitversicherten Ehe- oder Lebenspartners. Auch gewerbliche Nebentätigkeiten sichern die Tarifvariante ab. Selbstverständlich profitieren Kunden zudem von der sogenannten Besserstellungsklausel, die im „Sorglos-Rechtsschutz“ von vorneherein enthalten ist. Danach reguliert die Concordia Rechtsschutzversicherung zu den Bedingungen des Vorvertrages, wenn diese nach Eintritt des Rechtsschutzfalls für den Versicherungsnehmer günstiger wären. Kunden



können somit beruhigt in den „Sorglos-Rechtsschutz“ wechseln, und auch Makler müssen keine Haftungsfallen befürchten. Weiterführende Informationen erhalten Makler im maxINTERN in der Rubrik „Sachversicherungen“ unter „Rechtsschutz“ und beim Komposit-Management telefonisch unter (0 40) 29 99 40-390.

Interview



»Kein Tag gleicht dem anderen.«

Franziska Padge
Teamleiterin Abteilung Administration

poolworld: Welche Aufgabenbereiche fallen in den Bereich Administration und mit wie vielen Mitarbeitern bewerkstelligen Sie den Arbeitsalltag?

Franziska Padge: Das Team Administration, auch kurz „Admin“ genannt, besteht aus insgesamt fünf Mitarbeitern. Unser Aufgabenspektrum ist sehr vielfältig, da die Administration viele Schnittstellenfunktionen im Unternehmen erfüllt. Das „Herzstück“ unserer Tätigkeit ist zweifellos die Bearbeitung der Eingangs- sowie die Abwicklung der Ausgangspost, auch für Makler. Zur Eingangspost zählen Dokumente, die per Post und per E-Mail bei uns eingehen, sowie Downloads aus den Portalen der Versicherungsgesellschaften – quasi unser maxOffice bei den Gesellschaften. Diese Eingänge leiten wir zur Bearbeitung an die zuständigen Kollegen bei uns im Unternehmen weiter. Müssen Dokumente an Makler oder Versicherer verschickt werden, kümmern wir uns ebenfalls darum.

Ein weiterer Schwerpunkt ist die Weiterentwicklung und Optimierung der internen Systeme. Hier kooperieren wir mit anderen Abteilungen von maxpool und bilden die Schnittstelle zwischen den Fachabteilungen und unserer IT. Darüber hinaus setzen wir die Policenveredelung um und bereinigen die Kundendaten.

poolworld: Wo liegen die größten Herausforderungen in der täglichen

Arbeit und welche Tätigkeiten bereiten Ihnen besonders viel Spaß?

Padge: Die größte Herausforderung und gleichzeitig der meiste Spaß bestehen darin, dass bei uns kein Tag dem anderen gleicht. Jeder Arbeitstag besteht aus einer abwechslungsreichen Mischung aus dem normalen Tagesgeschäft und diversen Projekten. Langeweile bleibt hier aus. Wie Sie sich vorstellen können, bekommen wir immer viel Post. Die Menge schwankt bisweilen zum Beispiel aufgrund des Jahresendgeschäfts. Wir müssen hier stets tagesaktuell arbeiten, aber auch genug Zeit einplanen, um Projekte weiterzuverfolgen oder Arbeitsabläufe zu optimieren. Das richtige Zeitmanagement zu finden, ist deshalb wichtig.

poolworld: „Henny“ spielt eine große Rolle in Ihrer Abteilung. Wer oder besser was ist das und warum sollten Makler „Henny“ unbedingt kennen?

Padge: Henny ist unser sechstes Teammitglied, wenn es um die Bearbeitung der Papierpost geht. Sie unterstützt unser Team seit 2014 und ist kein Mensch, sondern eine Scanstraße. Makler sollten Henny unbedingt kennen, da sich mit ihr Papierpost schnell bearbeiten und die Post unserer Makler rasch digitalisieren lässt. Aufgrund dieser wichtigen Funktion nehmen wir Henny als vollwertiges Teammitglied wahr und haben sie kurz nach Arbeitsbeginn daher getauft. ■

»Auf alles optimal vorbereitet«

Marcel Hillen kennt den Druck, stets und ständig up to date zu sein. Von früher. Heute lässt der Versicherungsfachwirt ein ganzes Team für sich und die DMG Nordhorn arbeiten.



Marcel Hillen ist Fachwirt für Versicherungen und Finanzen. Er berät bei der DMG Nordhorn vorrangig zur LV, aber auch zu allen anderen Produkten. www.dmg-nordhorn.de

poolworld: Sie bezeichnen als größte Herausforderung für den Makler von heute den „Wettlauf mit dem Puls der Zeit“. Was meinen Sie damit?

Marcel Hillen: Beinahe täglich gibt es neue Produkte, Tarife, Absicherungsmodelle, Gesetzentwürfe oder andere

»Wenn mal etwas unklar ist, rufe ich einfach Jochen an.«

Umstände, die sich direkt oder indirekt auf unsere Arbeit auswirken. Und das in allen Sparten. Hier immer auf dem neuesten Stand zu sein, ist für einen selbstständigen Makler auf eigene Faust kaum zu schaffen. Dabei liegt genau

hier der Schlüssel zum Erfolg. Nur wer top informiert ist, ist auch auf alles optimal vorbereitet.

poolworld: Wie hilft Ihnen maxpool bei dieser Vorbereitung?

Hillen: Die Fachleute von maxpool filtern die wichtigsten Themen und verdichten alle relevanten Infos zu leicht verdaulichen Häppchen. In regelmäßigen Newslettern, Online-Schulungen und Seminarterminen. Ich darf die neuesten Infos und Produkte quasi nebenbei konsumieren, statt sie mir hart zu erarbeiten, und biete meinen Kunden damit einen echten Mehrwert. Und wenn es um komplexe Verbesserungen geht oder sonst eine Frage auftaucht, rufe ich einfach Jochen an.

poolworld: Jochen?

Hillen: Hans Joachim Feyerherd, unseren Maklerbetreuer. Er hat uns von Anfang an mit seiner direkten, offenen Art überzeugt. Das kannten wir so nicht und waren direkt begeistert. Erstklassige Unterstützung in jeder Hinsicht und in jedem Bereich. Wenn es mal hakt, fordert er unser Feedback regelrecht ein. Damit maxpool sich in unserem Sinne weiterentwickeln kann, sagt er immer. Und das passiert dann auch.

poolworld: Also konnte maxpool sich in Ihrem Sinne weiterentwickeln?

Hillen: Oh ja. Vor etwa einem Jahr hat maxpool den Antragservice in die jeweiligen Fachabteilungen verlegt, so dass direkt die Experten zuständig sind. Zwischen den Policierungsdaten der Gesellschaften und maxpool liegen maximal ein paar Tage, wenn überhaupt.

Und auch hier sind alle Ansprechpartner kompetent, engagiert und unglaublich freundlich. Wenn nötig, erinnert das Team die Versicherer an offene Anträge und nimmt uns so bei der Auswertung offener Verträge viel Arbeit ab. Das ist überragender Service.

poolworld: Was bringt die Zukunft mit maxpool?

Hillen: Wir freuen uns schon darauf, das Endkundenportal „Sekretär“ zu etablieren. Leider hatten wir bislang noch keine Zeit, an den Schulungen teilzunehmen und uns dieses starke Tool in aller Ruhe zeigen zu lassen. Aber das ist fest für dieses Jahr geplant. Auf jeden Fall aber wird die Zukunft bringen, was maxpool uns generell bringt. Nämlich mehr Rückenfreiheit und nicht zu vergessen Spaß bei der Arbeit. So ist das eben, wenn man gute Leute als Partner hat. ■

Erblindung.

Immer selbstbestimmt. Egal, was kommt.

Der Swiss Life Vitalschutz sichert die Talente Ihrer Kunden – für ein längeres, selbstbestimmtes Leben.

swisslife-arbeitskraftabsicherung.de



*Es gibt Dinge, die kann man nicht voraussehen. Doch zum Glück gibt es Schutz vor Unvorhersehbarem: den **Swiss Life Vitalschutz**. Er bietet Ihren Kunden finanzielle Sicherheit bei Verlust einer Grundfähigkeit – egal ob Freiberufler, Handwerker, Kraftfahrer oder Sportler. Vertrauen Sie Swiss Life: Ihr zuverlässiger Partner für ein längeres, selbstbestimmtes Leben.*



SwissLife

Neues aus Afrika

Mehrmals im Jahr kümmert sich maxpool-Chef Oliver Drewes vor Ort um seine Projekte in Kenia. Auch Anfang dieses Jahres konnte er gemeinsam mit Unterstützern wieder einiges bewegen.



Das neue Klassenzimmer von außen ...



... und von innen

Schon vor dem Jahreswechsel verabschiedete Oliver Drewes sich aus dem kalten Deutschland. Sein Ziel: die kenianische Hauptstadt Mombasa, in deren unmittelbarer Nähe sich das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus befindet. Dort gibt es immer etwas zu tun. Und so krepelte Drewes nach ein paar ent-

spannten Tagen mit seiner Familie die Ärmel hoch, um die anstehenden Aufgaben anzugehen.

Zunächst stand der Bau eines neuen Klassenzimmers auf dem Programm. „Bildung ist gerade in Afrika das A und O. Deshalb legen wir großen Wert darauf, den Waisenkindern eine gute Schulbil-

dung zu ermöglichen. Dazu braucht es ausreichend Platz und gut ausgebildetes Personal. Das neue Klassenzimmer ist groß genug für alle Schulkinder und bietet eine schöne Lernatmosphäre. Dank der tatkräftigen Unterstützung einer Gruppe mitgereister Helfer, darunter auch maxpool-Mitarbeiter und -Makler, konnte das neue Klassenzimmer im Nu fertiggestellt werden. Für die Mitarbeiter des Kinderhauses gab es zudem ein neues Laptop, damit der Unterricht noch professioneller gestaltet werden kann. Klassenzimmer und Laptop wurden unter anderem von den Mitgliedern der beiden Facebook-Gruppen „Profis helfen Profis Insurance“ und „Versicherungsmaklerforum Deutschland“ mitfinanziert.

Die große Attraktion für die Waisenkinder folgte einen Tag später. Unter Blitzlichtgewitter passierte nach Einbruch der Dunkelheit ein neuer Kleinbus die Tore des Kinderhauses. Der weiße Bus mit 14 Sitzplätzen wurde frenetisch empfangen und umgehend mit Kinderhaus-Aufklebern verschönert. „Der neue Kleinbus ist der ganze Stolz des Kinderhauses und wurde mit Tanzgruppe, Musik und einem Galadinner gefeiert“, berichtet Drewes. Die Anschaffung wurde durch den Defender-Wettbewerb ermöglicht, den Drewes 2016 dank der Stimmen zahlreicher Unterstützer für sich entscheiden konnte. Er gewann dadurch den letzten vom Band gegangenen Defender, den er zugunsten des FURAHA PHÖNIX Kinderhauses versteigern möchte. „Die Versteigerung konnte aus Zeitgründen leider noch nicht durchgeführt werden, allerdings verhandle ich

bereits mit Auktionshäusern und denke, dass die Versteigerung Mitte des Jahres stattfinden kann. Damit die Kinder nicht noch länger auf den lang ersehnten Bus warten müssen, haben wir die Anschaffung und privat zwischenfinanziert“, so Drewes weiter. Um die Party genießen zu können, nutzten er und die mitgereisten Helfer die Zeit bis zum Eintreffen des

In Oiloilalei angekommen, war das Helfer-Team von den Bemühungen der Massai überrascht. „Das Gehege war so gut wie fertig. Zudem haben die Massai in den letzten Monaten einen Wassertank angeschafft und Toiletten sowie ein Wärterhaus gebaut“, sagt Markus Böttcher, der seit Jahren als Helfer mit nach Kenia reist. Nach vier Tagen waren auch

loweise Futter eingelagert. Zudem konnten wir das Gehege fertigstellen“, führt Drewes aus. Bei dem mehrtätigen Aufenthalt führte er den Massai auch noch einmal vor Augen, wie lukrativ der Verkauf von Straußen ist. „Ein Strauß bringt im Verkauf rund 1.000 Euro und brütet bis zu 50 Eier aus. Zwar machen Strauße etwas mehr Arbeit, bringen dafür aber pro Tier bis zu 50.000 Euro im Jahr ein. Das ist rund 200 Mal mehr Geld, als eine Kuh einbringen würde. Hinzu kommt, dass Strauße viel unempfindlicher sind als Kühe und ursprünglich auch aus dem Massai-Land kommen. Aus unserer Sicht



Massai-Familie



Der neue Kleinbus für das Kinderhaus

Oliver Drewes, maxpool

»Wenn alles klappt, begründen wir vielleicht einen ganz neuen Markt und eine neue Einnahmequelle für die Massai.«



Zwei der insgesamt sechs neuen Strauße für die Farm



Markus Böttcher mit Agnes und Sandra, die er 2016 mit einer Sichelzellenanämie ins Krankenhaus gefahren hat

neuen Busses dazu, die für den nächsten Tag geplante Reise ins Massai-Land vorzubereiten.

Anfang 2016 hatten Drewes und weitere Unterstützer in Oiloilalei und Shilishili zwei Straußenfarmen errichtet, um der Kommune eine Einkommensquelle zu erschließen (poolworld berichtete).

die letzten Vorbereitungen an der Straußenfarm in Oiloilalei abgeschlossen und die Vorkehrungen zur artgerechten und sicheren Haltung der ersten drei Zuchtstrauße getroffen. „Zusätzlich zu dem Wassertank, den Toiletten und dem Wärterhaus haben wir eine Dusche sowie einen Lagerraum errichtet und dort ki-

wäre es falsch, wenn nur andere Leute viel Geld mit Straußen verdienen, die Massai aber nicht“, erklärt Drewes. Neben Baustoffen und Futtermitteln hatte das Helfer-Team auch eine besondere Überraschung für die Massai im Gepäck: Powerbanks. „Fast alle Massai besitzen ein Smartphone. Im Massai-Land ist Strom allerdings Mangelware, so dass viele einmal in der Woche einen langen Fußmarsch bestreiten müssen, um ihr Smartphone zu laden. Der Pool asspario und der Versicherer die Bayerische haben einen stattlichen Stapel Powerbanks gespendet, die wir an die Massai in Oiloilalei und an die größeren Kinder im Kinderhaus verschenkt haben“, sagt Drewes. Eine positive Überraschung erlebte auch Böttcher, der den Aufenthalt in Oiloilalei nutzte, um Agnes und Sandra zu besuchen. „Die beiden habe ich letztes Jahr mit einer Sichelzellenanämie ins Krankenhaus gefahren. Mittlerweile geht es ihnen Gott sei Dank wieder gut, worüber ich mich sehr freue. ❧



Massai-Frau mit Kind



Rainer Dohle und maxpool-Maklerbetreuer Hans Joachim Feyerherd bestaunen den traditionellen Schmuck der Massai.



Hans Joachim Feyerherd übernimmt die Streicharbeiten in Oloiloilei.



Vorbereitungen für die Reise ins Massai-Land



Auch der Defender wurde in Oloiloilei repariert.

» Agnes hat einen jungen Polizisten kennengelernt und vor drei Wochen ein Kind von ihm bekommen. Von den Ereignissen des letzten Jahres haben mir Agnes und Sandra bei einer Tasse Ziegenmilchtee ausführlich erzählt“, freut sich Böttcher. „Die jungen Strauße werden in etwa einem Jahr geschlechtsreif sein, und ich hoffe schon jetzt, dass das neue Geschäft für die Massai gut laufen wird. Natürlich unterstützen wir die Massai weiterhin, etwa bei der Vermarktung der Produkte. Wenn alles klappt, begründen wir vielleicht einen ganz neuen Markt und eine ganz neue Einnahmequelle für die Massai. Das würde mich sehr freuen“, blickt Drewes in die Zukunft. Nach drei Wochen Aufbauarbeit und vielen schö-



Die Massai freuten sich sehr über die Powerbanks der Versicherer die Bayerische und Asspario.

nen Stunden mit den Waisenkindern und den Massai landeten Drewes und weitere Helfer Ende Januar wieder in

Deutschland. Vorerst, denn die nächste Reise steht bestimmt schon bald wieder bevor. ■

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

Kein 34i ist nicht das Ende

Makler können aufatmen. Trotz fehlender Zulassung muss die Immobilienfinanzierung nicht aus dem Produktportfolio weichen.



Am 21. März 2017 endete die Übergangsfrist für die alte Erlaubnis nach Paragraf 34c GewO. Die Beratung zu Immobiliendarlehen setzt nun zwingend eine 34i-Zulassung voraus. Die alte Erlaubnis ist automatisch für Immobiliendarlehen erloschen und bleibt lediglich für die Vermittlung von Konsumentenkrediten bestehen. Vermittler, die seit dem 21. März 2017 nicht im Besitz der neuen Erlaubnis nach Paragraf 34i GewO sind, müssen den Geschäftsbereich Immobilienfinanzierung aufgeben.

Das gilt jedoch nicht für die Vertriebspartner von maxpool. Sie können ihren Kunden auch ohne entsprechende Erlaubnis Immobilienfinanzierung anbieten. maxpool-Makler lassen ihre Finanzierungskunden in diesem Fall durch die Kreditspezialisten von maxpool beraten und fungieren selbst als Tippgeber.

Warum Tippgeber bei maxpool werden?

Anders als andere Anbieter am Markt stellt maxpool die Beratung durch ein hauseigenes, qualifiziertes Finanzie-

rungsteam sicher und nutzt hier nicht die Servicedienste eines Drittanbieters. maxpool steht somit nie in Konkurrenz zum Makler, sondern handelt in dessen Auftrag und tritt als dessen „verlängerter Beratungsarm“ auf.

„Es freut uns sehr zu sehen, wie großartig die Idee unseres Tippgebermodells seit nunmehr fast vier Jahren von unseren Kooperationspartnern angenommen wird. Gerade in der jetzigen Situation sollten Makler ohne Erlaubnis nach Paragraf 34i GewO auf unseren Service und unsere Erfahrung zurückgreifen. Andernfalls macht das Geschäft ganz sicher ein anderer“, so Katharina Schlender, Maklerbetreuerin Finanzierung bei maxpool.

Die Experten von maxpool beziehen im Zuge der Finanzierungsberatung selbstverständlich nahezu alle relevanten Finanzierungspartner am Markt ein und können somit sämtliche Finanzierungs-konzepte abdecken. Die Kundenberatung erfolgt bundesweit telefonisch, per E-Mail oder persönlich in den Räumlichkeiten von maxpool. Erfahrungsgemäß empfinden Kunden die verschiedenen Möglichkeiten der Kommunikation als serviceorientiert und zeitgemäß.

„Der Erfolg gibt uns recht. Alle Kollegen im Team haben Erfahrung darin, im lockeren Telefonat die Wünsche und Vorstellungen der Kunden zu erfragen und so eine angenehme Gesprächsatmosphäre zu schaffen. Viele Kunden sind dankbar, dass sie sich unabhängig von Banköffnungszeiten und festen Beratungsterminen mit ihrem Finanzierungsvorhaben befassen können“, berichtet Maren Straatmann, Abteilungsleiterin Finanzierung bei maxpool.

Was darf ein Tippgeber noch?

Da nach dem neuen Paragrafen 655a Absatz 1 BGB unter den Begriff der Darlehensvermittlung nach Paragraf 34i GewO nicht nur die Abschlussvermittlung, sondern auch der Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Darle-

Ablaufbeschreibung BauFi maxplus

Makler

- 1 Finanzierungsbedarf des Kunden wecken
- 2 Kunden über den Finanzierungsservice von maxpool informieren und Einverständnis zur Kontaktaufnahme einholen
- 3 Übergabebogen mit Kundenkontaktdaten an finanzierung@maxpool.de senden



maxpool

- 4 Kontaktaufnahme mit Kunden als Finanzierungsservice maxpool im Auftrag des Maklers
- 5 Vollständige Kundenberatung und Dokumentation
- 6 Regelmäßige Information über aktuelle Beratungsergebnisse an den Makler



hensvertrages fällt, stellt sich die Frage, wie der Nachweismakler von dem Tippgeber abzugrenzen ist. Ein Tippgeber sollte sich darauf beschränken, seinen Kunden ein Kreditunternehmen oder einen Kooperationspartner zu nennen und die Kontaktdaten bekannt zu geben. Informiert ein Makler den Kunden bereits über mögliche Finanzierungsformen und Arten von Darlehensverträgen, ist für dieses Handeln bereits eine 34i-Erlaubnis notwendig. Auch die bloße Nennung und Zusammenstellung von Unterlagen, die ein Kreditinstitut verlangt, kann nach Auslegung des Gesetzes bereits zur Darlehensvermittlung gehören und somit einer Erlaubnispflicht unterliegen. Die Vermittlung von Immobilienverbraucherdarlehen ohne erforderliche Erlaubnis stellt eine Ordnungswidrigkeit dar, die mit bis zu 5.000

Euro Geldbuße geahndet werden kann. Daher empfehlen die maxpool-Experten ganz klar, nur die auf dem maxpool-Kundenüberleitungsbogen erforderlichen Kontaktdaten aufzunehmen, sich das Einverständnis für die Kontaktaufnahme durch die Finanzierungsspezialisten einzuholen und den Kunden dann für alles Weitere vertrauensvoll komplett in deren Hände abzugeben. „Ein Makler ohne Erlaubnis nach Paragraf 34i GewO, der uns einen Kunden zur Beratung übergibt, sollte sich gänzlich aus der Beratung heraushalten. Zum einen, um wirklich kein Risiko einzugehen, gegen die gesetzlichen Vorschriften zu verstoßen. Zum anderen vermeidet man so Verwirrung beim Kunden, der ja ansonsten doppelt und schlimmstenfalls zweimal unterschiedlich beraten wird“, empfiehlt Straatmann.

Fazit

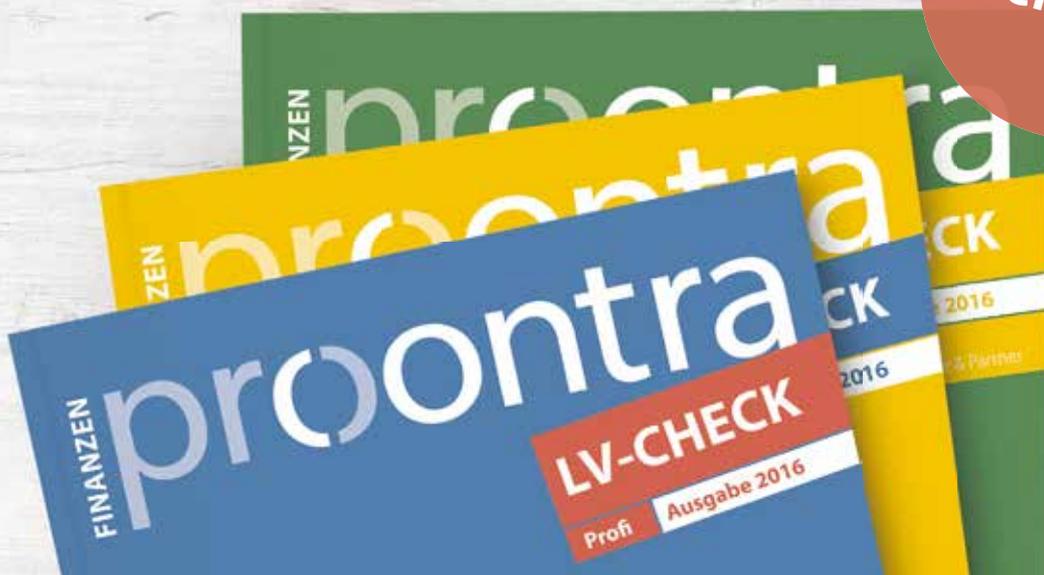
Makler sollten generell Immobilienfinanzierung in Ihrem Produktportfolio anbieten und dieses Feld nicht dem Wettbewerb überlassen. Egal ob die notwendige Erlaubnis fehlt, die Zeit dazu nicht vorhanden ist, das Know-how nicht für den eigenen Beratungsanspruch ausreicht oder einfach kein Interesse an Immobilienfinanzierung besteht: maxpool bietet Maklern mit dem Tippgebermodell „Baufi maxplus“ (Ablauf siehe Seite 16) die passende Lösung. ■

Kontakt

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

Lebensversicherer transparent

Reduzieren Sie Ihr Haftungsrisiko



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

Versprochen

Optimale Erreichbarkeit und schnelle Bearbeitungszeiten, das sichert maxpool seinen Kooperationspartnern jetzt auch offiziell zu.

Makler können sich in Zukunft auf höchste Standards verlassen, was die Erreichbarkeit und die Bearbeitungszeiten des Qualitätspools betrifft. Dafür verbürgen sich die Abteilungs- und Teamleiter in einem offiziellen Serviceversprechen, das ab sofort für alle Fachbereiche des Qualitätspools gilt. Die Idee, den Kooperationspartnern von maxpool ein Serviceversprechen zu geben, entstand im Herbst 2016 in den regelmäßig stattfindenden Team- und Abteilungsleiterrunden. Ausgehend von der Überlegung, wie der Service für die Kooperationspartner weiter verbessert werden kann, einigten sich

die Team- und Abteilungsleiter darauf, bindende Standards festzulegen. In mehreren Workshops wurde die Idee anschließend konkretisiert und final ausgearbeitet.



**Karim Nommensen, Teamleiter
Vorsorge-Management KV**

»Unser Serviceversprechen bedeutet für mich Freundlichkeit, Verbindlichkeit sowie einen offenen, menschlichen und kompetenten Umgang mit unseren Partnern – in allen Bereichen und unabhängig davon, ob es darum

geht, Fragen zu beantworten oder Informationsbedarf zu befriedigen. Kompetenz in der fachlichen Beratung und Zuverlässigkeit in der Abwicklung sind eine Selbstverständlichkeit. Ohne guten Service können wir nicht erfolgreich sein.«



**Franziska Padge,
Teamleiterin Administration**

»Verbindlichkeit ist eine Tugend, die auch in einer Geschäftsbeziehung beiden Seiten viele Vorteile bringt. Unser Serviceversprechen ist ein weiterer Schritt, um zu zeigen, dass Verbindlichkeit gerade in wichtigen

Bereichen wie der Erreichbarkeit und der Bearbeitungszeit für maxpool nicht nur eine leere Worthülse ist. Für mich persönlich ist unser Versprechen ein weiterer Ansporn, um die Administration immer weiter zu optimieren. Denn je zufriedener unsere Makler sind, umso mehr Freude macht uns unsere Arbeit.«



**Maren Straatmann,
Abteilungsleiterin Finanzierung**

»Ein Serviceversprechen ist in meinen Augen die selbstverständliche Basis einer guten und erfolgreichen Zusammenarbeit – ob nun unter Geschäftspartnern oder zwischen Berater und Kunde. Die Kunden unserer Makler

haben ein Recht auf verbindliche Zuverlässigkeit, und es liegt in der Verantwortung von maxpool, unseren Kooperationspartnern dafür passende und klare Rahmenbedingungen zu schaffen. Ich bin stolz darauf, dass wir als Mitarbeiter von maxpool eine berechenbare und schriftliche Erklärung abgeben, an der wir uns messen lassen wollen.«



Markus Wolf, Teamleiter Abrechnung

»Unser Serviceversprechen dürfte in der Poollandschaft einzigartig sein. Für mich schließt sich damit der Kreis. Ich verbinde mit dem Versprechen die Umsetzung dessen, was sich schon im Firmennamen widerspiegelt: maxpool Servicegesellschaft! Deshalb

ist unser Serviceversprechen gelebte Unternehmenskultur. Dieses Zertifikat untermauert unser stetiges Bemühen, für den Makler ein unverzichtbarer Partner zu sein.«



**Claudia Tüscher, Teamleiterin
betriebliche Altersvorsorge**

»Unfreundlich, inkompetent und nervtötend ... waren wir noch nie. Wir leben für die betriebliche Altersversorgung. Messen Sie uns an unserem Versprechen. Wir werden es halten, versprochen!«

Unser Serviceversprechen

Service- und Leistungsversprechen sind für maxpool nicht nur Worte, sondern eine Verpflichtung. Daran lassen wir uns messen. Als Makler haben Sie einen Anspruch auf Kompetenz und Qualität und können ein hohes Maß an Verbindlichkeit in allen Belangen unserer Zusammenarbeit erwarten.

Wir stehen zu unseren Leistungen – garantiert!

Erreichbarkeit

- ✓ Sie erreichen uns von Montag bis Freitag in der Zeit von 09:00 bis 18:00 Uhr. Im Jahresendgeschäft, im Zeitraum vom 1. September bis zum 31. Dezember, verlängern wir unsere Erreichbarkeit auf 19:00 Uhr.
- ✓ Innerhalb unserer Servicezeiten sichern wir Ihnen eine telefonische Annahmquote von mindestens 90 Prozent zu.
- ✓ Bei Rückrufwünschen erhalten Sie innerhalb unserer Servicezeiten binnen 6 Stunden eine Reaktion aus dem jeweiligen Fachbereich.

Bearbeitungszeit

- ✓ Die Erstbearbeitung Ihrer Anträge, Angebotsanfragen, Nachbearbeitungen und Schadensmeldungen im Standardgeschäft erfolgt zu 95 Prozent noch am selben Tag, sofern die Dokumente werktags (Mo.-Fr.) bis 15:00 Uhr bei uns eingehen, spätestens jedoch innerhalb von 24 Stunden.
- ✓ Ihre policerungsfähigen Neuanträge zu den bei maxpool policierten Deckungskonzepten werden zu 95 Prozent innerhalb von 48 Stunden dokumentiert.
- ✓ Die Erstbearbeitung Ihrer Versicherungsfälle, die Sie an unseren Leistungsservice herantragen, erfolgt zu 95 Prozent innerhalb von 24 Stunden.

Ihre Zufriedenheit ist die Basis für unseren gemeinsamen Erfolg. Daran lassen wir maxpool-Mitarbeiter uns messen.

Stellvertretend unterzeichnen die verantwortlichen Teamleiter.

Ralf Barth

Maren Straatmann

Christopher Carallo

Franziska Padge

Jana Despotovic

Markus Wolf

Yvonne Czernetzki

Andreas Götzke-Pfeil

Karim Nommensen

Claudia Tüscher



**Jana Despotovic,
Teamleiterin Vertrag**

»Wir wissen, wie wichtig Maklern ein verlässlicher Partner ist. Unser eigener Anspruch ist es, ihre Vorgänge unverzüglich und kompetent zu bearbeiten. Auch der persönliche Kontakt ist uns wichtig, aus diesem

Grund stehen wir Maklern während unserer Servicezeiten telefonisch gern zur Verfügung. Insbesondere bei der Bearbeitung unserer Deckungskonzepte möchten wir Maklern nicht nur durch die Qualität unserer hervorragenden Produkte, sondern auch durch unsere garantierten Bearbeitungszeiten überzeugen.«



**Yvonne Czernetzki, Teamleiterin
Recht und Kooperation**

»Das Serviceversprechen verdeutlicht, was maxpool ausmacht. Wir wollen als Qualitätspool ein unverzichtbarer Partner für den Makler sein und ihn in jeder gewünschten Hinsicht unterstützen. Das Versprechen, die

Anliegen des Maklers mit der notwendigen Ernsthaftigkeit und Schnelligkeit zu bearbeiten, gehört dabei zum Selbstverständnis von maxpool. In der Poollandschaft ist diese Zusage für den Makler allerdings herausragend. Hier wird maxpool sicherlich einmal mehr Vorreiter sein.«



**Andreas Goetzke-Pfeil,
Teamleiter Komposit-Management**

»Wir lassen uns gern an unserem Serviceversprechen messen und stehen zu den genannten Leistungen – garantiert. Mit kurzen Bearbeitungszeiten und einer Priorisierung der wichtigen Vorgänge minimieren

wir die Haftung unserer Makler und stärken ihnen so den Rücken. Eine optimale telefonische Erreichbarkeit und der damit verbundene direkte Kontakt zu unseren Maklern sind uns sehr wichtig. Service und Qualität stehen für uns an erster Stelle. Wir helfen Maklern, wenn sie uns brauchen – engagiert und zuverlässig. Nur gemeinsam können wir noch größere Erfolge erzielen, und dafür sind wir als feste Ansprechpartner im Innendienst sehr gern für unsere Makler da. Ihre Zufriedenheit ist die Basis für unseren gemeinsamen Erfolg.«



Ralf Barth, Abteilungsleiter Betrieb

»Verlässlichkeit, Sorgfalt, Schnelligkeit und Transparenz erhöhen die Zufriedenheit unserer Makler. Dieser Anspruch steht im Fokus unseres täglichen Handelns. Unsere qualifizierten und kompetenten Mitarbeiter, eine leistungsstarke IT und

unser Serviceversprechen garantieren, dass wir diesem Anspruch jederzeit und nachhaltig gerecht werden. Das Serviceversprechen ist Garant für hohe Standards und eine bindende Zusage an unsere Makler. Mit diesem Versprechen erweitern wir die Qualität unserer umfangreichen Produkte und Dienstleistungen. Damit setzt die HAMBURGER PHÖNIX maxpool AG ihren erfolgreichen Weg fort und beweist sich einmal mehr als Qualitätspool.«



**Christopher Carallo, Teamleiter
Vorsorge-Management LV**

»Wir möchten, dass der Erfolg unserer Makler bei maxpool gut aufgehoben ist. Deshalb legen wir großen Wert darauf, stets optimal erreichbar zu sein und eingehende Anfragen und Dokumente im Standardgeschäft

schnell zu bearbeiten. Beides steht unseren Kooperationspartnern zu, denn ihr Erfolg ist zu großen Teilen von unserer Erreichbarkeit und unseren Bearbeitungszeiten abhängig. In unserem Serviceversprechen verpflichten wir uns unwiderruflich dazu, diese Standards einzuhalten.«



**Daniel Ahrend,
Mitglied der Geschäftsleitung**

»Von Maklern stetig erlebbare Servicemomente sind abhängig von der Unternehmenskultur. Kompetenzen und Auftreten der Mitarbeiter bestimmen maßgeblich die Servicequalität eines Unternehmens. Umso mehr erfüllt das Ergebnis die Geschäftsführung mit Stolz. Das Serviceversprechen der maxpool-Mitarbeiter zeigt deutlich, welche Verantwortung und Verbundenheit sie gegenüber unseren Vertriebspartnern und Endkunden übernehmen. Es ist ein Unterschied, ob die Qualität und der Service von einer Geschäftsführung per Dekret vorgegeben werden oder ob diese wesentlichen Dienstleistungsmerkmale eine Selbstverständlichkeit für die Mitarbeiter sind.«

Indexpolice im Vergleich

Kunden wünschen sich mehr denn je eine verlässliche Altersvorsorge. Durch das Niedrigzinsniveau wird genau das zur Herausforderung.



Kunden stellen hohe Anforderungen an Vorsorgeprodukte: Sie sollen eine angemessene Rendite bei höchstmöglicher Sicherheit bringen und flexibel sein. Indexpolice erfüllen beide Anforderungen, denn sie bieten höhere Renditechancen als klassische Produkte und garantieren die eingezahlten Beiträge zum Rentenbeginn.

Auf den ersten Blick ähneln Indexpolice einer klassischen Lebensversicherung. Bei beiden Produkten investiert der Versicherer das Guthaben des Kunden in seinen Deckungsstock und damit primär in festverzinsliche Wertpapiere. Allerdings gibt es bei Indexpolice (ausgenommen ist das Produkt der LV 1871) während der Aufschubzeit keinen garantierten Mindestzins. Vielmehr sichert der Anbieter Kunden am Ende der Ansparphase zu, dass sie mindestens ihre eingezahlten Beiträge zurückbekommen. Darüber hinaus können Kunden bei Indexpolice jedes Jahr

wählen, ob sie die vom Versicherer erzielten Überschüsse in den Aktienmarkt investieren (Indexbeteiligung) oder ob diese in der klassischen Überschussbeteiligung verbleiben.

Egal für welche Alternative Kunden sich entscheiden: Verluste sind ausgeschlossen. Im schlimmsten Fall würde sich das Vertragsguthaben einfach nicht weiterentwickeln. Fällt die Wahl auf eine Indexbeteiligung, addiert der Versicherer die Indexergebnisse der einzelnen Monate. Daraus ergibt sich die Rendite. Bei der Addition greift eine weitere Besonderheit der Police: Die Rendite wird durch den sogenannten Cap einer Partizipationsquote oder Indexquote gedeckelt. Ihn legt der Versicherer jedes Jahr aufs Neue fest. Dies ist der Preis dafür, dass der Versicherer Minusjahre des Index nicht an Kunden weitergibt, sondern ihr Guthaben in diesem Fall schützt. Die Partizipationsquote gibt an, mit welchem Anteil Kunden an der

positiven jährlichen Wertentwicklung des Index beteiligt werden. Die Renditeobergrenze drückt die maximale Beteiligung an den monatlichen Kursgewinnen aus. Das heißt, Wertentwicklungen oberhalb dieser Grenze werden gekappt. Die Indexquote pro Monat gibt dagegen an, mit welchem Anteil der Kunde an der positiven monatlichen Wertentwicklung des Index beteiligt ist. Auf monatliche Kursverluste hingegen hat die Indexquote keinen Einfluss. Am Ende des Indexjahres wird die maßgebliche Rendite durch Aufsummierung aller Monatsrenditen ermittelt. Ist diese negativ, wird sie auf null gesetzt.

Viele Versicherer verwenden den Euro Stoxx 50 als Standardindex. Einige weichen allerdings davon ab. Die AXA beispielsweise setzt bei der Relax-Rente auf einen volatilitätsbasierten Index, der sich am Euro Stoxx 50 orientiert, aber Dividendenzahlungen berücksichtigt. HDI greift bei dem Produkt Two Trust 



Headline						
Tarif	IndexSelect	Relax Rente Classic	Privat Rente Index	Index Rente	Two Trust Select Privat Rente	Rente Index Plus
Index / Indizes	EURO STOXX 50® (Kursindex)	Europa Aktienindex mit ISC basierend EURO STOXX 50® (Performanceindex), Global Multi Asset Index	DAX® (Performance) bzw. Euro Stoxx 50®	EURO STOXX 50® (Kursindex)	MultiSelekt Konzept 6 Indizes (DAX, EuroStoxx, Nikkei, S&P500, FTSE, SMI) (Perf.)	EURO STOXX 50® (Kursindex)
Indexstichtage	1.3/1.6./1.9./1.11.	05.02./05.08.	01.04.	01.03.	monatlich	01.01.
Cap / Partizipationsrate (für EURO STOXX 50®)	3	3,3	BarmeniaIndex EU = 4,10 BarmeniaIndex D = 3,75	2,75	/	2,2
Berechnungssystematik Indexpartizipation	12-Monatsbetrachtung mit mtl. CAP	12-Monatsbetrachtung mit mtl. CAP	12-Monatsbetrachtung mit mtl. CAP	12-Monatsbetrachtung mit mtl. CAP	Jahresbetrachtung mit monatlicher Indexquote	12-Monatsbetrachtung mit mtl. CAP Mindezinsung 1,25%
Bezugsgröße für die Indexpartizipation	Polizentwert	in AVB nicht verbindlich genannt	Polizentwert	Polizentwert	Polizentwert	in AVB nicht verbindlich genannt
Sichere Verzinsung	2,60%	2,90%	2,87%	2,20%	3,30%	2,55%
Möglichkeit der Quotierung	ja 0, 25, 50, 75, 100%	nein	ja 0, 25, 50, 75, 100%	nein	nein	nein
Form der Beitragszahlung	Einmalbeitrag und laufender Beitrag	Einmalbeitrag und laufender Beitrag	Einmalbeitrag und laufender Beitrag	Einmalbeitrag und laufender Beitrag	Einmalbeitrag und laufender Beitrag	laufender Beitrag
BU-Zusatzversicherung möglich	ja	ja	ja	nein	ja	ja
Transparente Kostendarstellung: Ausweis einer Gesamtkostenquote	ja	ja	ja	nein	ja	ja
Rentensteigerung	2,20%	1,00%	konstante Rente	2,40%	1,71%	2,15%
Erhöhte Altersrente bei Pflegebedürftigkeit	nein	nein	ja	nein	ja ab 2 ADL	ja ab 3 ADL
Schichtenabdeckung	Basis, Riester, bAV, private RV	Basis, Riester, bAV, private RV	private RV	Basis, Riester, bAV, private RV	Basis, Riester, bAV, private RV	bAV, private RV
Bewertung vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung 2016	1,1	1,5	1,8	1,7	1,8	1,9
Hinweise	<ul style="list-style-type: none"> ↑ - Finanzstärke - transparente Leistungsdarstellung inkl. Ausweis einer Gesamtkostenquote ↓ - hohe Kosten im Rentenbezug 	<ul style="list-style-type: none"> ↓ - Schlussüberschuss + BWR werden zur Wertentwicklung hinzu addiert - erneuter Wechsel zurück in die Indexpartizipation bedarf Zustimmung der AXA 	<ul style="list-style-type: none"> ↑ - Verteilung auf zwei Indizes ↓ - lediglich ein Indexstichtag 	<ul style="list-style-type: none"> ↓ - Indexpartizipation erfolgt erstmals zu Beginn des 2. Versicherungsjahres - niedriger CAP - keine Gesamtkostenquote 	<ul style="list-style-type: none"> ↑ - Stabilitätssystem, das die Beteiligung am Kapitalmarkt regelt - Sicherungsvermögen dreier Lebensversicherer: HDI, PB und Neue Leben 	<ul style="list-style-type: none"> ↑ - Pflege und eXtra-Rente - besonders gute Garantieleistungen - gleicht durch Garantiezins das geringere Cap aus - BUZ 3.000: BF bei BU ohne Gesundheitsfragen ↓ - Indexpartizipation erfolgt erstmals zu Beginn des 2. Versicherungsjahres

Abschließende Hinweise

* Die von uns in dieser Übersicht zusammengefassten Daten und Zahlenangaben haben wir mit großer Sorgfalt ermittelt. Wir möchten Ihnen hiermit eine Hilfestellung für eine bessere Übersichtlichkeit liefern. Trotzdem müssen wir darauf hinweisen, dass die von uns gemachten Angaben bitte als freibleibend zu verstehen sind und Irrtümer vorbehalten bleiben.

» Selekt auf ein Portfolio aus den Indizes DAX, Euro Stoxx 50, Nikkei, S&P 500, FTSE und SME zurück. Die breite Streuung soll das Risiko senken und ähnliche Renditen ermöglichen. Beim Euro Stoxx 50 ist die Frage angebracht, ob der Kurs oder der Performanceindex verwendet wird. Beim Kursindex wird für den Indexwert ausschließlich die Kursentwicklung berücksichtigt, während beim Performanceindex zusätzlich die Dividendenausschüttungen in die Berechnung einfließen. Mit dem Euro Stoxx 50 ist üblicherweise der Kursindex gemeint. Darüber hinaus wird der Kursindex an Handelstagen zwischen 9.00 und 17.30 Uhr mehrmals in der Minute aktualisiert, der Performanceindex hingegen nur einmalig am Ende eines Börsentags.

Ein direkter Vergleich der verschiedenen am Markt existierenden Modelle ist kaum möglich. Makler sollten keine voreiligen Schlüsse ziehen, denn nicht immer ist der höhere Cap auch der günstigere, wenn unterschiedliche Indexstichtage oder verschiedene Indizes zugrunde liegen. Eine augenscheinlich hohe Indexquote muss nicht zwingend günstiger sein als ein Cap. In einem Fall ist der Kunde bis zum Deckel (Cap) zu 100 Prozent an der positiven Performance, in einem anderen Fall prozentual an der nicht gedeckelten positiven Performance beteiligt.

Wer unterschiedliche Indexmodelle aus Renditegesichtspunkten vergleicht, muss die Rentenbeschränkung in Verbindung mit dem zugrunde liegenden Index berücksichtigen. So kann es irreführend sein, die Cap-Höhen bei unterschiedlichen Indizes zu vergleichen.

Die Renditeerwartung steht in einem engen Zusammenhang mit der Überschussbeteiligung des jeweiligen Versicherers. Generell gilt: Je höher die Überschussbeteiligung ausfällt, desto besser sind die Konditionen für die Beteiligung am Index. Folglich spielt bei der Produktauswahl auch die Finanzstärke des Versicherers eine entscheidende Rolle. Indexpolice können die

Wie funktioniert eine Indexpolice?

Indexgebundenen Rentenversicherungen werden aktuell am Markt vermehrt nachgefragt. Die angebotenen Indexmodelle lassen sich nur schwer miteinander vergleichen, da sich die Polizen zum Teil erheblich in der Art der Partizipationsbeschränkung unterscheiden und häufig verschiedene Indizes zur Auswahl stehen. Im Gegensatz zu einer fondsgebundenen Rentenversicherung werden die Überschüsse nicht in vom Kunden oder dem Anbieter ausgewählten Investmentfonds angelegt, sondern partizipieren an der Wertentwicklung eines Index. Die Erträge aus der Indexbeteiligung werden jährlich gutgeschrieben und erhöhen das Deckungskapital. Bei einer negativen Entwicklung bleibt das vorhandene Guthaben unangetastet – lediglich die Überschüsse gehen verloren. Jährlich wird das gesamte bisher angesparte Kapital gesichert. So bleibt das Vermögen auch bei Indexverlusten mindestens auf dem Vorjahresstand, inklusive der neu eingezahlten Beiträge. Im Gegenzug sind die möglichen Gewinne nach oben gedeckelt. Denn in der Regel begrenzt das Produktkonzept die Beteiligung nach oben durch einen sogenannten Cap. Dieser wird jährlich neu festgelegt. Das heißt, die Indexentwicklung wird monatlich betrachtet und bei großen Monatsgewinnen greift der Deckel. Dieses Grundprinzip wird von vielen Anbietern verwendet. Es gibt auch Polizen ohne Cap, die die Beteiligung auf andere Weise berechnen. Anleger in Indexpolice können in der Regel wählen – zwischen der Indexbeteiligung und der sogenannten sicheren Verzinsung. Bei der sicheren Verzinsung werden die Überschüsse des Kunden ebenso wie die Beiträge konventionell im Deckungskapital des Versicherers angelegt. Die Konditionen werden sowohl für die sichere Verzinsung als auch für die Indexpartizipation jährlich neu festgelegt. Einmal im Jahr kann der Versicherte seine Entscheidung überprüfen und gegebenenfalls ändern. Bei einigen Produkten kann der Kunde auch Indexbeteiligung und sicherere Verzinsung kombinieren (Quotierung). So sind regelmäßig attraktive Renditen erzielbar. Damit gelten Indexpolice als moderne Alternative zu anderen Versicherungsprodukten – sie haben Merkmale einer klassischen Police mit konservativem Anlageprofil, sind auf der Renditeseite aber chancenreicher.

Was ist wichtig?

Sollen Indexmodelle unter Renditegesichtspunkten verglichen werden, muss stets die Renditebeschränkung verbunden mit dem zugrundeliegenden Index herangezogen werden. Ein Vergleich z. B. der Cap-Höhen bei unterschiedlichen Indizes ist irreführend. Die Renditeerwartung hängt eng zusammen mit der Überschussbeteiligung des jeweiligen Versicherers. Dabei gilt i. d. R.: Je höher die Überschussbeteiligung, desto bessere Konditionen resultieren für die Beteiligung am Index. Indexpolice sind in der Lage, die Renditechancen klassischer Produkte bei ähnlichem Risiko zu übertreffen. Besonders für längere Vertragslaufzeiten (ab 10 Jahren) ist die Wahrscheinlichkeit einer höheren Rendite aus der Indexpartizipation größer. Aus Renditegesichtspunkten ist eine ständige

Partizipation am Index von Vorteil, da es aufgrund der besonderen Eigenschaften von Indexpolice Jahre mit sehr hohen Renditen gibt. Werden diese verpasst, hat dies unter Umständen starke negative Auswirkungen auf die Performance von Indexpolice.

Indexmodell 1: Monatliche Aufsummierung – Cap-Verfahren

Die häufigst angewandte Methode ist die Deckelung der monatlichen Renditen durch eine Renditeobergrenze, den sogenannten Cap. Dieser wird durch das Versicherungsunternehmen vor Beginn eines jeden Indexjahres festgelegt und bestimmt die Höhe der maximalen Partizipation am Index pro Monat. Die maßgebliche Jahresrendite für die Indexpartizipation errechnet sich schließlich durch Aufsummierung aller Monatsrenditen im Indexjahr. Negative Renditen gehen dabei vollständig ein, positive werden durch den Cap begrenzt. Ist die Jahresrendite – ermittelt als Summe der Monatsrenditen – negativ, so wird diese i. d. R. auf null gesetzt.

Indexmodell 2: Monatliche Aufsummierung – Indexquote

Hier erfolgt keine absolute sondern eine relative Begrenzung positiver monatlicher Renditen. Die maßgebliche Jahresrendite für die Indexpartizipation errechnet sich durch die Aufsummierung aller Monatsrenditen im Indexjahr. Negative Renditen gehen dabei vollständig ein. Ist die Jahresrendite – ermittelt als Summe der Monatsrenditen – negativ, so wird diese i. d. R. auf null gesetzt.

Indexmodell 3: Quartalsweise Berechnung – Cap-Verfahren und Partizipationsquote

Ausgehend vom Indexstichtag wird der Mittelwert der Indexstände zu vier Zeitpunkten (nach 3, 6, 9 und 12 Monaten) berechnet. Die Rendite wird aus dem Vergleich zwischen dem Mittelwert mit dem Indexstand zu Beginn des Indexjahres errechnet. Ist die so ermittelte Jahresrendite negativ, wird sie null gesetzt. Ist die Rendite hingegen positiv, wird sie zunächst gegebenenfalls durch einen Cap gedeckelt und anschließend reduziert sie sich gemäß der Partizipationsquote.

Indexmodell 4: Beteiligungsquote – MultiSelekt Konzept

Hier errechnet sich die jährliche Wertentwicklung aus der Indexbeteiligung anhand mehrerer (aktuell sechs) Indizes. Dabei unterliegt die Wertentwicklung – berechnet aus der Performance der gewichteten Indizes – einer quotalen Beschränkung. Anhand dieser reduzierten Renditen errechnet sich ein neuer fiktiver Index (MultiSelekt Konzept). Die Jahresperformance dieses Index entspricht der maßgeblichen Rendite aus der Indexpartizipation. Falls diese negativ ist, wird sie auf null gesetzt.

Quelle: Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

****Index Turbo Stuttgarter:** Der „Index-Turbo“ ermöglicht es Kunden, zusätzlich zu den Überschüssen 1,5 % ihres Vertragsguthabens zu investieren. Die Partizipationsquote steigt so um 50 Prozentpunkte. Der „Index-Turbo“ kann auch nachträglich ein- und ausgeschlossen werden.

Renditeaussichten klassischer Produkte bei ähnlichem Risiko durchaus übertreffen. Insbesondere bei längeren Vertragslaufzeiten steigt die Wahrscheinlichkeit einer höheren Rendite.

Aus Ertragsgesichtspunkten ist es vorteilhaft, wenn ständig am Index partizipiert wird. Denn es gibt Jahre, in denen Indexpolice aufgrund ihrer besonderen Eigenschaften sehr hohe Renditen

erzielen können. Werden jene verpasst, kann dies negative Auswirkungen auf die Performance von Indexpolice haben.

Prinzipiell sind Indexpolice für Versicherungsnehmer geeignet, die ein hohes Maß an Sicherheit in Form von Garantiezusagen wünschen und trotzdem die Ertragschancen einer risikoreicheren Anlage nutzen wollen. In diesen Fällen

bilden Indexpolice echte Alternativen zu klassischen Vorsorgeprodukten. ■

Kontakt

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



Headline					
Tarif	Dax-Rente	Index Invest	index-safe	Klassik modern	IndexClever IR, IRE
Index / Indizes	DAX oder DAX Risk Control 20% RV (Performance-index)	EURO STOXX 50® (Kursindex)	Multi Asset Index (EU Immobilien Aktien, EU Staats u. Untern.anleihen, Gold)	DAX oder EURO STOXX 50 (Performance/ Kursindex)	Multi Asset Strategie
Indexstichtage	1.6.	1.3.	monatlich	01.08.	01.04. und 01.10.
Cap / Partizipationsrate (für EURO STOXX 50®)	DAX = 2,7% DAX RC 20 = 3,5%	0,03	66% **	DAX = 60% EURO STOXX = 64%	85,00%
Berechnungssystematik Indexpartizipation	12-Monatsbetrachtung mit mtl. CAP	12-Monatsbetrachtung mit mtl. CAP	Jahresbetrachtung mit jährlicher Indexquote	12-Monatsbetrachtung mit mtl. Indexquote	Jahresbetrachtung mit jährlicher Indexquote
Bezugsgröße für die Indexpartizipation	Policenwert	Policenwert	Policenwert	Policenwert	angespartes Kapital
Sichere Verzinsung	2,75%	2,20%	2,68%	3,00%	2,40%
Möglichkeit der Quotierung	ja 0, 25, 50, 75, 100%	nein	ja 0, 25, 50, 75, 100%	nein	ja 0, 25, 50, 75, 100%
Form der Beitragszahlung	Einmalbeitrag und laufender Beitrag	Einmalbeitrag und laufender Beitrag	Einmalbeitrag und laufender Beitrag	Einmalbeitrag und laufender Beitrag	Einmalbeitrag und laufender Beitrag
BU-Zusatzversicherung möglich	ja	nein	ja	ja	ja
Transparente Kostendarstellung: Ausweis einer Gesamtkostenquote	ja	nein	ja	ja	ja
Rentensteigerung	1,95%	2,60%	2,26%	1,80%	2,13%
Erhöhte Altersrente bei Pflegebedürftigkeit	ja ab 2 ADL	nein	nein	ja ab 2 ADL	nein
Schichtenabdeckung	Basis, bAV, private RV	Basis, Riester, bAV, private RV	Basis, Riester, bAV, private RV	Basis, Riester, bAV, private RV	bAV, private RV
Bewertung vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung 2016	1,3	1,6	1,3	1,6	k.A.
Hinweise	↑ - günstige Gesamtkosten im Marktvergleich ↓ - Schlussüberschuss + BWR werden zur Wertentwicklung hinzu addiert - niedriger CAP	↑ - Finanzstärke ↓ - Indexpartizipation erfolgt erstmals zu Beginn des 2. Versicherungsjahres - niedriger CAP - keine Gesamtkostenquote	↑ - Finanzstärke - Durch Investition von 1,5% des Vertragsguthabens ist eine Erhöhung der Partizipationsrate von 66% auf 116% möglich - niedrige Kostenquote	↑ - Finanzstärke - hohe sichere Verzinsung ↓ - lediglich ein Indexstichtag	↑ - lange Rentengarantiezeiten - hohe Partizipationsrate ↓ - niedrige Überschussbeteiligung

Abschließende Hinweise

*Die von uns in dieser Übersicht zusammengefassten Daten und Zahlenangaben haben wir mit großer Sorgfalt ermittelt. Wir möchten Ihnen damit eine Hilfestellung für eine bessere Übersichtlichkeit liefern. Trotzdem müssen wir darauf hinweisen, dass die von uns gemachten Angaben bitte als freibleibend zu verstehen sind und Irrtümer vorbehalten bleiben.

max-UV: erfolgreich gestartet

Knapp drei Monate nach dem Verkaufsstart haben sich die neuen maxpool-Unfalldeckungskonzepte bereits am Markt etabliert.



Der Erfolg der neuen Produktschiene kommt nicht überraschend, denn die gemeinsam mit der Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG konzipierten Tarife **max-UV**, **max-UV Plus** und **max-UV Premium** bieten für jeden Absicherungsbedarf und jeden Geldbeutel eine bedarfsgerechte Lösung. Die Unfallversicherungstarife bestechen durch eine ganze Reihe besonderer Leistungsmerkmale und können dem Vergleich mit führenden Wettbewerbstarifen nicht zuletzt auch in Bezug auf das Preis-Leistungs-Verhältnis standhalten.

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.

max-Gliedertaxe

In der Tarifvariante Premium bietet maxpool die marktführende max-Gliedertaxe an, die mit überdurchschnittlich hohen Werten glänzt und im Falle einer dauerhaften Invalidität hohe Zahlungen ermöglicht. Hier einige Beispiele:

- Arm bis oberhalb oder unterhalb Ellenbogen 100%
- Hand 90%

- Daumen 45%
- Zeigefinger 30%
- Bein über Mitte Oberschenkel/
bis Mitte Unterschenkel 100%
- Fuß 70%
- Auge 80%

max-Besitzstandsgarantie

Stellt sich im Schadensfall heraus, dass der Vorvertrag der versicherten Person bessere Leistungen zugesagt hätte, leistet maxpool auf Basis der Bedingungen des Vorversicherers. Zwar ist es sehr unwahrscheinlich, dass ein anderer Unfallversicherungstarif leistungsstärker ist als der max-UV Premium, trotzdem gibt die Klausel Maklern und Kunden beim

Prämienvergleich für Berufsgruppe I			
Kategorie	Versicherer / Assekurateur	Tarif	Berufsgruppe 1*
Top-Leistung	maxpool	max-UV Premium mit max-Gliedertaxe	203,22 €
	InterRisk	XXL mit MaxiTaxe	231,16 €
	HanseMercur	Top-Schutz Gliedertaxe III	212,16 €
Gute Leistung	maxpool	max-UV Premium	153,49 €
	InterRisk	XXL mit Plus-Taxe	165,51 €
	Haftpflichtkasse Darmstadt	Vollschutz	167,61 €
	VHV	Exklusiv	161,26 €
Basis Plus	maxpool	max-UV Plus	118,26 €
	NV Versicherungen	UnfallPremium 4.0	183,50 €
	Rhion	Plus	139,57 €
	Ammerländer	Exklusiv	122,10 €
Basis-Schutz	maxpool	max-UV	80,80 €
	DOMCURA	Standard-Schutz	92,20 €
	Ammerländer	Comfort	88,00 €

*Bankkaufmann, Einzelhandelskaufmann, Obsthändler, Buchhändler, Groß- und Außenhandelskaufmann u. v. m.

Gliedertaxen im Vergleich					
Gliedertaxen und Progressionsverläufe*		VHV Exklusiv	InteRisk XXL Maxi-Taxe	Haftpflichtkasse Darmstadt Vollschutz	max-UV Premium mit max-Gliedertaxe
Arm bis oberhalb Ellenbogen	Gliedertaxe	80%	100%	80%	100%
	mit Progression	360%	500%	360%	500%
	Leistung	360.000 €	500.000 €	360.000 €	500.000 €
Bein bis Mitte Oberschenkel	Gliedertaxe	75%	100%	75%	100%
	mit Progression	325%	500%	325%	500%
	Leistung	325.000 €	500.000 €	325.000 €	500.000 €
Fuß im Fußgelenk	Gliedertaxe	60%	70%	60%	70%
	mit Progression	220%	220%	220%	260%
	Leistung	220.000 €	220.000 €	220.000 €	260.000 €
Daumen	Gliedertaxe	30%	45%	30%	45%
	mit Progression	50%	85%	50%	85%
	Leistung	50.000 €	85.000 €	50.000 €	85.000 €

*unterscheiden sich auch im Premium-Segment zum Teil erheblich!

Berechnungsgrundlage 100.000 Euro Grundsumme und 500 % Progression

Versicherungswechsel ein gutes und sicheres Gefühl.

Sofern der Tarif max-UV Premium beantragt wird, greift im Leistungsfall automatisch die max-Besitzstandsgarantie. Die genauen Bestimmungen dieser Regelung sind dem Bedingungstext zu entnehmen.

Neue Berufsgruppendifferenzierung

Statt der herkömmlichen zwei unterscheidet maxpool in den neuen Tarifen nunmehr sechs Berufsgruppen. Es fin-

det somit keine pauschale Einstufung in A- oder B-Berufe mehr statt, folglich sind die Prämien für viele Berufe mit körperlicher Tätigkeit sehr günstig. In Zukunft zahlt es sich im Einzelfall also aus, die Berufsbezeichnung soweit es geht zu konkretisieren und nicht nur pauschal zum Beispiel „kaufmännischer Angestellter“ anzugeben.

Bausteine

Der Versicherungsschutz kann um optionale Leistungen erweitert werden, die

im Leistungsfall sehr sinnvoll sind. Dazu gehören beispielsweise der Privatpatientenstatus im Krankenhaus nach einem Unfall, eine Knochenbruchklausel oder umfangreiche Assistance-Leistungen.

Verzicht auf Gesundheitsfragen im Tarif max-UV

Um auch Menschen mit erheblichen Vorerkrankungen Versicherungsschutz zu bieten, verzichtet maxpool im Tarif max-UV auf Gesundheitsfragen. Folglich kann sich jede Person 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.

Die neue max-Gliedertaxe – markt-führende Leistungen im Vergleich

Nach wie vor wird die Qualität einer Unfallversicherung am Zusammenspiel von Grundsumme, Progression und Gliedertaxe deutlich. Hier liegt der Teufel oft im Detail.

Die Kernaufgabe einer privaten Unfallversicherung besteht letztendlich nach wie vor in der Absicherung des finanziellen Risikos, das aus einem Unfall für den Geschädigten resultiert und existenzbedrohend werden kann. Genau dafür sollte in der Beratung der Blick geschärft werden, damit eine bedarfs-gerechte Absicherung im Falle eines Falles nicht an 30 Euro mehr Jahresprämie scheitert.

Hier unterscheidet sich selbst bei den Top-Tarifen am Markt die Spreu vom Weizen, wie die Übersicht auf Seite 25 zeigt. Für einen vollständig funktionsunfähigen Daumen variieren die Auszahlungen zum Beispiel zwischen 50.000 und 85.000 Euro, bei einem vollständig funktionsunfähigen Arm zwischen 360.000 und 500.000 Euro.

Zusätzlich ist darauf zu achten, wie die Gliedertaxen für die Körperteile Arm und Bein festgelegt sind, denn anders als in der max-Gliedertaxe betragen die Werte nicht immer 100 Prozent. So ist es eher die Regel als die Ausnahme, dass das Bein bis zur Mitte des Unterschenkels deutlich niedriger taxiert wird als das Bein über der Mitte des Oberschenkels. Gleiches gilt für den Arm unterhalb des Ellenbogengelenks im Vergleich zum Arm bis oberhalb des Ellenbogengelenks.

Diese kleinen, aber feinen Unterschiede können im Leistungsfall schnell

eine sechstellige Differenz im Auszahlungsbetrag ausmachen. Sicherlich lässt sich hier nicht zwingend von einem Beratungsfehler sprechen, denn eine Versicherung ist immerhin besser als keine Versicherung. Allerdings ist der Ärger mit dem Kunden im Leistungsfall im Zweifel vorprogrammiert.

In den Vergleichen auf Seite 25 werden die neuen max-Unfalldeckungskonzepte mit bei Maklern beliebten Tarifen von Wettbewerbern verglichen. Dabei wurden Leistungskategorien gebildet, wobei sich die marktführenden Tarife von den sehr guten Tarifen durch eine

»Die guten Tarife haben insgesamt einen ordentlichen Leistungsumfang mit vielen Erweiterungen, der Mitwirkungsanteil liegt hier zumeist bei 50 Prozent.«

deutlich verbesserte Gliedertaxe unterscheiden. Des Weiteren ist bei den Tarifen der beiden oberen Kategorien immer ein Verzicht auf einen Mitwirkungsanteil vereinbart. Die guten Tarife haben insgesamt auch einen ordentlichen Leistungsumfang mit vielen Erweiterungen, der Mitwirkungsanteil liegt hier in der Regel bei 50 Prozent. Die billigen Tarife sollten vom Makler nur in Ausnahmefällen angeboten werden, wenn der Kunde beispielsweise nur über ein sehr begrenztes Budget verfügt.

Die Prämienvorteile der neuen Berufsgruppen lassen sich sehr gut an Beispielen der Berufsgruppen 1 bis 3 darstellen. Zusammenfassend kann man feststellen, dass sowohl Berufe ohne körperliche Tätigkeit (in den BG 1 und 2 sind circa 3.000 Berufe hinterlegt) als auch solche mit Schwerpunkt auf körperlicher Tätigkeit ein sehr günstiges Preis-Leistungs-Verhältnis aufweisen (in der BG 3 sind über 1.300 Berufe hinterlegt). ■



Arm ab, aber nicht arm dran.

Die neuen max-Unfall-Deckungskonzepte bieten für jeden Bedarf und für jedes Budget eine passende Versicherungslösung.

Highlights:

- „max-Gliedertaxe“: Die vielleicht stärkste Gliedertaxe am Markt (max-UV Premium)
- Verzicht auf einen Mitwirkungsanteil (max-UV Premium)
- „max-Besitzstandsgarantie“: Keine Schlechterstellung gegenüber der Vorversicherung (max-UV Premium)
- Optionale Leistungseinschlüsse für einen noch individuelleren Versicherungsschutz
- Keine Gesundheitsfragen bis 100.000 Euro Grundinvaliditätssumme (max-UV)
- Gleichbleibender Versicherungsschutz im Alter
- Neue und detailliertere Berufsgruppendifferenzierung
- Wahlmöglichkeit zwischen einem Nettotarif und drei variablen Courtagehöhen

Natürlich inklusive:

Der „maxpool-Leistungsservice“ für den Schadenfall und die Übernahme der Produktauswahlhaftung durch maxpool.

Der Qualitätspool

maxpool

Verantwortung verbindet.



Das Fristen-Mysterium

Versicherungsbedingungen sind eine Sprache für sich. In manchem Fall führen sie selbst versierte Makler aufs Glatteis. Im folgenden sogar den Versicherer.

Rainer Sattler (Name geändert) ist selbstständiger Landwirt. Zur Absicherung gegen gesundheitliche Einschränkungen hat er unter anderem eine Unfallversicherung abgeschlossen. Gott sei Dank. Denn im Oktober 2014 rutscht er mit seinem Fahrrad aus und stürzt dabei schwer auf seine linke Schulter. Über die Versicherungsmaklerin meldet er den Unfall seiner Versicherung. Diese schickt dem Kunden den regulären Unfallbericht zu. Sattler füllt alles ordnungsgemäß aus.

Zunächst sieht auch alles erfreulich aus. Für den Landwirt gibt es gute Aussichten auf Heilung. Im Rahmen ihrer Hinweispflicht informiert die Versicherung dennoch vorsorglich über die Meldefristen bezüglich einer möglichen Invalidität. „Nach der VVG-Reform ist jeder Versicherer seit 2009 dazu explizit angehalten“, so Yvonne Czernetzki, Leiterin der Abteilung Leistungsservice. Leider verfehlt das Schreiben in Sattlers Fall jedoch deutlich sein Ziel. Statt Aufklärung erfolgt Verklärung. Über ganze vier

Absätze – jeder davon ein strapaziöser Bandwurmsatz – führt die Versicherung schier endlos Bedingungen aus und zitiert eine Ausnahme nach der nächsten. Das Resultat: Nicht nur der Kunde ist verwirrt, sondern auch die Maklerin. Drei Jahre Frist zur Feststellung und Meldung der Invalidität? Kann das sein? Die Maklerin sichert sich telefonisch bei der Versicherung ab. Der 4. Oktober 2017 wird ihr bestätigt.

Zwei Jahre später dann der Schock. Mit der Invaliditätsmeldung im Novem-

ber 2016 folgt die Ablehnung. Die Fristen seien verstrichen. Entsprechend der vertraglich geltenden AUB von 1999 hatte die Versicherung damit recht. Gemäß den vorliegenden Sonderbedingungen jedoch nicht. „Zwar mussten wir die Ausführungen mehrfach lesen. Aber am Ende sahen auch wir die Drei-Jahres-Frist zur Feststellung und Meldung der Invalidität gegeben“, so Susann Eigelt aus dem Leistungsservice. Offenbar hatte jetzt die Versicherung selbst den Durchblick in ihrem kompakten Bedingungsnetzwerk der Ausnahmen und Erweiterungen verloren.

„Grundsätzlich ist es immer empfehlenswert, bei Verständnisfragen nachzuhaken und sich Aussagen dazu schriftlich bestätigen zu lassen“, so Eigelt. „Mündliche Rückversicherungen sind leider im Zweifelsfall nichts wert.“ Obwohl die Aussichten nicht gut standen, nahm sich maxpool des Falls an. Zwar war die Meldefrist tatsächlich abgelaufen, so dass die Ablehnung eigentlich gerechtfertigt war. Die Bedingungen waren hier im Grunde eindeutig. Aber nach dem Transparenzprinzip waren die komplizierten Ausführungen zu den

dersetzung führen, aber wir können mit den Gesellschaften vorab noch einmal reden“, erläutert Eigelt. Viele Missverständnisse und Fehlentscheidungen konnte das Team so schon aus dem Weg räumen. Und auch im Fall Sattler lenkte



die Versicherung bereits vorab ein. Noch bevor der Kunde die Deckungszusage für den bevorstehenden Rechtsstreit hatte, entschuldigte sich die Versicherung für ihre Entscheidung und nahm die Leistungsprüfung auf. Sattler fiel ein Stein vom Herzen. Er bedankte sich bei maxpool ausdrücklich für den „tollen Einsatz“.

Unfallversicherung: Fristen beachten!

Der Fall des Landwirts Sattler zeigt, wie schnell man den Leistungsanspruch verwirken kann, wenn man die relevanten Fristen nicht auf dem Schirm hat. Makler sollten folgende Standardvorgaben, die auf den allgemeinen Versicherungsbedingungen (AUB) 2014 basieren, kennen:

- Nach einem Unfall, der voraussichtlich eine Leistungspflicht herbeiführt, ist **unverzüglich** ein Arzt hinzuziehen, seinen Anordnungen nachzukommen und der Versicherer zu unterrichten.
- **Innerhalb von 48 Stunden** nach dem Tod ist dem Versicherer dessen Eintritt zu melden.
- Ansprüche auf Übergangsleistung sind **spätestens sieben Monate** nach Eintritt des Unfalls geltend zu machen.

- Eine bedingungsgemäße Invalidität muss **spätestens vor Ablauf von 15 Monaten** nach dem Unfallereignis eingetreten sein, ärztlich festgestellt und beim Versicherer geltend gemacht werden.
- Der Kunde wie auch der Versicherer können den Grad der Invalidität jährlich **bis längstens drei Jahre** nach dem Unfall erneut ärztlich bemessen lassen.
- Die Verjährung der Ansprüche richtet sich nach allgemeinem Recht. Eine Verjährung tritt **am Ende des dritten Jahres** nach dem Unfallereignis ein.

Achtung! In den Bedingungsnetzen der Unfallversicherer (vor allem in den älteren) sind häufig abweichende Fristen vorgesehen. So ist es weitverbreitet, dass die Eintrittsfrist für die Invalidität lediglich ein Jahr beträgt und sich die weiteren Fristen zur ärztlichen Feststellung und Geltendmachung auf 15 Monate belaufen (teilweise aber auch auf 24 Monate). Es gilt, die im konkreten Einzelfall geltenden Bedingungen zu berücksichtigen (gelegentlich sind auch zusätzliche Deckungsbausteine mit Verbesserungen Vertragsgegenstand, die verlängerte Fristen vorsehen). ■

Rechtstipp!

- Der Versicherer muss den Kunden zwingend auf die zu beachtenden Fristen sowie auf sonstige Anspruchsvoraussetzungen **hinweisen** (§ 186 VVG). Unterbleibt dieser Hinweis, kann der Versicherer dem Kunden die Leistungen nicht wegen eines bloßen Fristversäumnisses verwehren.
- Das Einreichen der Unfallanzeige ist noch keine Geltendmachung der Invalidität. Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) reicht es zur Wahrung der gesetzlichen Frist jedoch aus, wenn die Feststellung der unfallbedingten Invalidität innerhalb der Frist in den Krankenunterlagen des Arztes vermerkt ist und dem Versicherer schriftlich mitgeteilt wird.

»Wir können mit den Gesellschaften vorab noch einmal reden.«

Fristen angreifbar. Das heißt, was ein durchschnittlicher Versicherungsnehmer beim aufmerksamen Lesen nicht verstehen kann, kann ihm auch nicht zum Nachteil gereichen. Jetzt kam es auf die Versicherung an. Bleibt sie bei ihrem Standpunkt oder muss der Kunde sein Recht gegebenenfalls erstreiten?

In solchen Situationen erweist sich der maxpool-Leistungsservice oft als perfekter Joker. „Zwar können und dürfen wir keine juristische Auseinan-

IDD – der Kampf geht weiter

Die Branche der unabhängigen Versicherungsmakler wehrt sich gegen eine Schlechterstellung durch das geplante Gesetz zur IDD. Das letzte Wort scheint noch nicht gesprochen zu sein.



Als das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) am 21. November 2016 den lang erwarteten Gesetzentwurf zur Umsetzung der EU-Vertriebsrichtlinie IDD (siehe Kasten) veröffentlichte, fiel das Echo in der Branche gespalten aus. Teile der Assekuranz, insbesondere die Verbände der Ausschließlichkeitsvermittler, applaudierten und konstatierten eine gelungene Umsetzung. Doch viele Makler, Maklerpools und der AfW Bundesver-

band Finanzdienstleistung sehen das ganz anders. Das ganze Jahr 2016 überstanden die Signale aus der Politik auf einer Eins-zu-eins-Umsetzung der IDD ohne zusätzlich mögliche Verschärfung der Anforderungen für den deutschen Versicherungsvermittler. „Die Minimalumsetzung ist das grundsätzliche Ziel“, so die CDU-Finanzexpertin Anja Karliczek noch im September auf einer hochkarätig besetzten Diskussionsrunde der Standard Life in Berlin.

Kein generelles Provisionsverbot

In einigen wesentlichen Teilen ist das zwar durchaus erfolgt. „Wir sind froh, dass es kein Provisionsverbot gibt und dass der Vertrieb von Versicherungs-Anlageprodukten weiterhin über die Erlaubnis nach Paragraph 34d GewO möglich sein wird“, bekennt Oliver Drewes, Vorstand von maxpool. Es hätte durchaus schlimmer kommen können. Dennoch umfassen die neuen Regelungen (Übersicht über die wichtigsten Punkte



hin eine Honorarvergütung gegenüber Verbrauchern. Das ist für den Versicherungsmakler das Ende in der Vermittlung von Nettopolicen gegenüber Verbrauchern. Jedoch ist es den Maklern gestattet, gegenüber Nicht-Verbrauchern, also zum Beispiel Firmenkunden ein Honorar zu vereinbaren.

Vermittler müssen sich demnach künftig entscheiden, entweder nur nach Honorar gegenüber Verbrauchern zu beraten und damit zwingend ein Honorar-Versicherberater nach Paragraf 34e GewO zu werden oder über den Paragraf 34d künftig Verbraucher nur gegen Provision/Courtage zu beraten.

Laut Gesetzentwurf soll damit eine klare Trennung und Unterscheidbarkeit zwischen Versicherungsvermittlern und Honorar-Versicherungsberatern gewährleistet werden. Anderenfalls besteht das Risiko, dass Vermittler zum Beispiel für Beratungsleistungen zusätzlich noch eine „Unabhängigkeit suggerierende Honorarvereinbarung mit dem Kunden abschließen“, heißt es in der Begründung.

Honorar-Versicherungsberater darf vermitteln

Der Honorar-Versicherungsberater wird nun anders als zuvor auch berechtigt, Versicherungsverträge zu vermitteln. „Handelt es sich dabei um Brutto-Versicherungsprodukte, also inklusive einer Vertriebsvergütung, so muss er diese direkt an seinen Kunden weiterleiten. Es soll sogar so geregelt werden, dass der Versicherer ein Konto für den Kunden anlegt und 80 Prozent dieser Vergütung dann unmittelbar an den Kunden auszahlen soll. Die verbleibenden 20 Prozent soll der Versicherer behalten dürfen, für seinen zusätzlichen Verwaltungsaufwand“, erläutert Stephan Michaelis, Fachanwalt für Versicherungsrecht, die Vorstellungen des Gesetzgebers.

Die klare Trennung bedeutet: Servicegebühren beim Kunden darf ein Vermittler künftig nicht mehr erheben. Selbst seine Anfahrt zu einem Kundenter- »



Norman Wirth, AfW

»Wir müssen als Gemeinschaft jetzt für uns und unsere Kunden kämpfen.«

Was ist die IDD?

IDD steht für **Insurance Distribution Directive** (Versicherungsvertriebsrichtlinie). Sie hieß früher IMD II (Versicherungsvermittlerrichtlinie II) und folgt auf die Versicherungsvermittlerrichtlinie I aus dem Jahr 2003, die die Basis für die erste **umfassende Regulierung** der Versicherungsvermittlung legte. In Deutschland wurde im Zuge dieser Regulierung 2007 der Paragraf 34d Gewerbeordnung geschaffen. Die EU hat nun analysiert, wo sich die damalige Regulierung bewährt hat und wo es noch Handlungsbedarf gibt. Daraus entwickelte sich die IDD mit den großen Themen **Verbraucherschutz und europäische Harmonisierung** nationaler Vorschriften. Im Kern sollen nicht mehr nur die Vermittler, sondern **alle Vertriebsformen** reguliert werden. Die IDD ist am 22. Januar 2016 in Kraft getreten, die Länder haben **zwei Jahre Zeit** für die Umsetzung in nationales Recht. Hierzu hat das Bundeswirtschaftsministerium Ende November 2016 einen Gesetzentwurf veröffentlicht. Am 18. Januar 2017 wurde dieser Entwurf formal beschlossen und muss nun noch weitere Stationen im Gesetzgebungsverfahren passieren.

siehe Seite 33) in einigen wesentlichen Bereichen äußerst ärgerliche Schlechterstellungen des Berufsstands der unabhängigen Makler.

So sah der erste Referentenentwurf vor, dass Versicherungsmakler und -vertreter für ihre Tätigkeit nur noch durch den Versicherer vergütet werden dürfen. Damit erfolgt faktisch eine generelle Abschaffung von Mischmodellen bei der Vergütung gegenüber Verbrauchern. Der zweite Entwurf verbietet auch weiter-

» min darf er nicht mehr in Rechnung stellen. „Im Zeitalter weiter ansteigender Kosten und weiter sinkender und stark segmentierter Courtagen ist es unhaltbar, so tief in die Gewerbebefreiheit der Makler einzugreifen“, entrüstet sich maxpool-Chef Drewes.

Es sei wünschenswert, wenn der Gesetzgeber die Bedeutung der produktunabhängigen und fachlich hochwertigen Beratungsleistung der Versicherungsmakler endlich mehr zu würdigen wüsste. Der Makler ist als Sachwalter des Kunden tätig und in seiner Beratungsleistung insofern verbraucherfreundlich und nachweislich objektiv. Dies möchte der Gesetzgeber offenbar nicht sehen.

Ein weiterer Punkt sind die Kosten. Das IDD-Gesetz wird teuer: Das Ministerium beziffert den erwarteten Aufwand für die Wirtschaft mit „fast 597 Millionen Euro pro Jahr“. Mehrkosten, die wohl am Ende zulasten des Kunden gehen werden.

Was tun Makler mit Mischmodellen?

In den letzten Jahren wurden Makler vielerorts ermuntert, den gesetzlichen Rahmen auszunutzen und sich mit Mischmodellen in der Vergütung breiter aufzustellen, zum Wohle des Kunden.

Was sollen diese Makler nun tun? Keinesfalls überstürzt handeln, rät Rechtsanwalt Norman Wirth, AfW-Vorstand. Denn noch gebe es begründete Hoffnung, diese Regelung im Laufe des

derzeitig stattfindenden Gesetzgebungsverfahrens zu verhindern. Der AfW spricht derzeit mit allen beteiligten Entscheidern in der Politik und motiviert zudem seine Mitglieder, sich gegen den massiven Eingriff in ihre unternehmerische Unabhängigkeit zu wehren. Aufgerufen wird, den jeweils eigenen Bundestagsabgeordneten für das Thema zu sensibilisieren.

„Wir sagen auf keinen Fall, dass diese Makler ihre Mischmodelle jetzt schon vorsorglich beenden sollten“, betont Drewes. maxpool steht mit dem „Sekretär“, einem umfangreichen Servicetool, vor der Markteinführung. Damit sollen Makler unter anderem bei der Verwaltung und Abwicklung von Servicegebührenmodellen unterstützt werden. Der Testbetrieb läuft. maxpool will das Tool trotz IDD wie geplant einführen (siehe Interview Seite 34).

Ein weiterer wesentlicher Punkt ist die Vermittler-Weiterbildung. Deren Ausgestaltung wird erst später durch eine Verordnung geregelt. Klar ist, dass 15 Stunden Weiterbildung verpflichtend absolviert werden müssen und dass die bisher über die Initiative „gut beraten“ angesammelten Bildungspunkte wohl nicht anerkannt werden – ärgerlich für viele Makler, die Weiterbildung begrüßen und sich der freiwilligen Initiative angeschlossen und bereits fleißig Bildungspunkte gesammelt haben (siehe Grafiken unten).

Was wird aus »gut beraten«?

Was sollen Makler also tun? „Wir raten nicht dazu, die Weiterbildung bis 2018 einfach einzustellen“, sagt Drewes. Schließlich haben die Courtagevereinbarungen vieler Versicherer die Bildungsinitiative unterstützt und den Maklern die Teilnahme vorgegeben. „Auf das Eintragen der Punkte kann man aber guten Gewissens verzichten“, so Drewes.

Für die verpflichtende Weiterbildung werden die Punkte von gut beraten wohl nicht anerkannt.

Für den AfW kommt die Entwicklung nicht überraschend. „Wir rechnen mit einem komplett neuen pluralistischen System, das vermutlich in der Oberhoheit bei der IHK angesiedelt wird. Das ist sinnvoll, denn dort befindet sich auch das Vermittlerregister“, erläutert AfW-Vorstand Wirth.

maxpool-Vorstand Drewes zieht vorerst ein gemischtes Fazit: „Letztlich sind die Bestimmungen aus dem Gesetzentwurf zur IDD ärgerlich und unangenehm, aber sie bedeuten keinesfalls das Ende des freien Vertriebs. Der Maklermarkt wird sich den neuen Herausforderungen stellen und wir arbeiten nah an einer Modifizierung des Gesetzes.“ ■

IDD: regelmäßige Weiterbildung?

Wie stehen Sie grundsätzlich zu einer regelmäßigen Weiterbildungsverpflichtung, wie sie durch die IDD kommen wird?



■ Ich befürworte sie
■ Ich lehne sie ab
■ k.A.

Weiterbildung: 40 oder 15 Stunden?

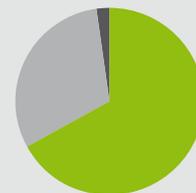
Welche Form des Weiterbildungsnachweises würden Sie bevorzugen?



■ 15 Zeitstunden „substanzielle Weiterbildung“, evtl. mit einem Lernerfolgstest am Ende
■ 40 Schulstunden, die auch Produktschulungen und Messenvorträge enthalten können

gutberaten-Konto?

Haben Sie ein Weiterbildungskonto bei der „Initiative gut beraten“?



■ Ja
■ Nein
■ k.A.

Quelle: AfW Bundesverband Finanzdienstleistung

IDD – die wichtigsten Inhalte für Makler auf einen Blick

und wie maxpool dazu steht

Provisionsabgabeverbot

Dem Provisionsabgabeverbot steht maxpool generell „leidenschaftlos“ gegenüber. Die Neuregelungen der IDD sehen jedoch vor, dass Courtagen nur noch unter bestimmten Ausnahmeregelungen abgegeben werden können, die die Ausschließlichkeitsorganisationen bevorzugen. Diese Ungleichbehandlung der beiden Vertriebswege hält maxpool für nicht richtig.

Generelles Provisionsverbot / Offenlegung der Courtagen

Entgegen ersten Befürchtungen beinhaltet die Neuregelung der IDD ausdrücklich KEIN generelles Provisionsverbot, was einer Abschaffung des Maklerberufs in der bisherigen Form gleichgekommen wäre. Auch eine verpflichtende Offenlegung für den Versicherungsbereich ist in der aktuell vorliegenden Fassung nicht enthalten. Beides begrüßt maxpool sehr.

Versicherungsanlageprodukte

Befürchtungen, dass beispielsweise fondsbasierte Produkte der Altersversorgung nur noch Beratern mit einer Zulassung nach Paragraph 34f GewO vorbehalten sind, haben sich nicht bewahrheitet. Eine entsprechende Beschränkung fehlt in der Gesetzesvorlage, was maxpool ebenfalls begrüßt.

Weiterbildungspflicht

Der Umfang der von zahlreichen Versicherern über die Courtagevereinbarungen geforderten und bislang freiwilligen Weiterbildung wurde einst auf 40 Stunden pro Jahr fixiert. Der Gesetzgeber hat diesen Weiterbildungsumfang nun auf 15 Stunden pro Jahr reduziert. maxpool sieht auch die geringere Stundenzahl als ausreichend an. Die detaillierte Ausgestaltung der künftigen Regelungen zur Weiterbildung wird in einer separaten Verordnung geregelt.

Mischmodelle der Vergütung

Der Gesetzgeber wünscht eine strikte Trennung zwischen courtageabhängig arbeitenden Maklern nach Paragraph 34d GewO und Versicherungshonorarberatern. Demnach dürfen Makler nur noch von Produktgebern entlohnt werden und ausdrücklich keine Gebühren beim Kunden erheben. Eine separat vom Makler betriebene „Beratungsgesellschaft“ zur Abrechnung zusätzlicher Gebühren beim Kunden erscheint zweifelhaft, da ein Umgehungstatbestand unterstellt werden könnte. Diesen Eingriff in die Geschäftsmodelle der unabhängigen Makler sieht maxpool als ungerechtfertigt und sogar als verfassungsrechtlich nicht machbar an.

Robo-Advice

Der Gesetzgeber wünscht auch zukünftig ausdrücklich keinen „beratungsfreien Versicherungsvertrieb“. Gleichwohl werden Prozesse der Digitalisierung und der automatisierten Beratung zunehmend berücksichtigt. Weitere Einzelheiten hierzu sollen in einer separaten Verordnung geregelt werden.

Doppelberatung

Versicherer werden in Zukunft umfassender für die richtige Beratung der bei ihnen versicherten Kunden in Haftung genommen. Dies gilt auch für Verträge, die von Maklern eingedeckt worden sind. Daher erscheint es derzeit noch etwas unübersichtlich, ob es gar zu Doppelberatungen kommt, wenn der Versicherer Zweifel an der Beratung des Maklers hat, oder vielmehr zu neuen und weiterreichenden Auflagen in den Courtagevereinbarungen. Branchenvertreter befürchten, dass Versicherer angestellte Außendienstmitarbeiter in Zukunft auch bei Kunden im Maklergeschäft mehr einbeziehen.

»Wir haben für alle Fälle einen Plan B«

Der aktuelle Gesetzentwurf zur IDD untersagt Maklern Mischmodelle in der Vergütung und Servicegebühren. maxpool steht vor der Markteinführung eines IT-Tools, das Makler bei der Etablierung ebendieser Services unterstützt. Was nun, Herr Drewes?

poolworld: Was ist das Besondere am „Sekretär“?

Oliver Drewes: Mit dem „Sekretär“ kann ein Makler über uns Versicherungen erstklassig abwickeln und darüber hinaus kann der Kunde alle Formen der persönlichen Haushaltsführung

gestalten und umfassend verwalten. Im Markt gibt es zwar Verwaltungsplattformen aus dem Versicherungsbereich, aber sie verfolgen nicht den Ansatz mit einer ganzheitlichen Kundenverwaltung über alle Bereiche. Und diejenigen Plattformen, die ganzheitlich konzi-

piert sind, haben keine Ahnung von Versicherungen. Wir decken somit also eine große Lücke in der Branche ab und sehen uns als neuen Big Player der Digitalisierung.

poolworld: Sie haben mehr als zwei Jahre Entwicklungszeit in den „Sekretär“ gesteckt. War das nun aufgrund der IDD umsonst?



Im Interview: Oliver Drewes, Vorstand maxpool

»Wir werden den »Sekretär« in Kürze wie geplant auf den Markt bringen. Wir decken damit eine große Lücke in der Branche ab.«

Drewes: Nein, mitnichten. Der „Sekretär“ von maxpool sieht mit verschiedenen Zusatzleistungen vor, dass der Makler bei seinem Kunden eine Makler-Servicegebühr erhebt. Dies ist nach der derzeitigen Gesetzesvorlage problematisch. Lediglich in Bezug auf Gewerbekunden gab es zuletzt noch eine gewisse Aufweichung. Wir stellen daher im Augenblick unsere Systeme um und werden den „Sekretär“ in Kürze wie geplant an den Markt bringen. Parallel arbeiten wir an einer Modifizierung des Gesetzes, damit Servicegebühren weiterhin möglich bleiben.

poolworld: Der Gesetzentwurf zur IDD soll bis Juli verabschiedet werden. Was müssen Sie am Konzept ändern?

Drewes: Falls sich an der Ausgestaltung des Gesetzes nichts mehr ändert, werden wir den „Sekretär“ als Produkt des Assekuradeurs maxpool anbieten.

»Wir sehen eine reelle Chance, dass es doch noch gelingt, das Verbot von Servicegebühren von Maklern abzuwenden.«

Um zu gewährleisten, dass das neue Konzept störungsfrei ausgestaltet und umgesetzt werden kann, sind aktuell verschiedene Gutachten in Arbeit.

poolworld: Was hieße das konkret in der Umsetzung?

Drewes: Wir können den „Sekretär“ als ein Produkt aus der Riege der Assistance-Leistungen gestalten. Antragsvorgang und Vertrag laufen dann wie bei jedem Versicherungsprodukt. Die Assistance-Leistung umfasst verschiedene Mehrwerte für den Kunden und auch einen Versicherungsschutz, zum Beispiel ist die Reisegepäckversicherung fester Bestandteil. Damit haben wir eine Versicherungsleistung, die der Makler als Produkt verkaufen kann. maxpool würde den monatlichen Beitrag vom Kunden einziehen und dem Makler eine Courtage zahlen. Wir gestalten im Prinzip ein neuartiges Versicherungsprodukt, das sich an bestehenden Assistance-Leistungsprodukten orientiert, und umgehen so das Verbot von Servicegebühren durch die IDD.

poolworld: Und das ist rechtlich so haltbar?

Drewes: Wir meinen ja, das hinreichend zu klären und die Erfolgchancen liegen bei über 50 Prozent. Wir arbeiten daran, von mehreren unabhängigen

Stellen und Rechtsberatern attestiert zu bekommen, dass unser Konzept mit der IDD vereinbar ist. Unsere eigene Syndikusanwältin und die Rechtsanwaltskanzlei Wirth sind übereinstimmend der Ansicht, dass dieser Weg gangbar ist. Es gibt aber noch einige Detailfragen zu klären. Wir prüfen derzeit auch, inwieweit wir den Beitrag, den der Makler bekommt, variabel halten können, denn dieser soll ja selbst bestimmen können, was der Kunde bezahlt. Somit muss seine Courtage ebenfalls variabel sein.

poolworld: Sie warten aber nicht bis zur Umsetzung der IDD mit der Einführung des „Sekretärs“?

Drewes: Nein, das Gesetz wird voraussichtlich im Juli 2017 beschlossen und Anfang 2018 in Kraft treten. So lange können wir nicht warten. Wir werden den „Sekretär“ noch im Frühjahr einführen. Ich sehe indes eine reelle Chance, dass es der Branche doch noch gelingt, zumindest das Verbot der Servicegebühren von Maklern abzuwenden.

poolworld: Wie soll das gelingen?

Drewes: Wir arbeiten in Kooperation mit anderen Poolgesellschaften und dem AfW mehrgleisig an einer Modifizierung der Vorgaben im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens, das noch mehrere Hürden bis zur Verabschiedung nehmen muss. Unser Ziel ist es, für Makler auch eine rechtlich fundierte Möglichkeit zu schaffen, selber weiterhin Servicegebühren führen zu dürfen. Es liegt auf der Hand, dass der Vertriebsweg Makler ansonsten unangemessen benachteiligt wird gegenüber der Ausschließlichkeit. Falls keine Modifizierung gelingt, planen wir rechtliche Schritte.

poolworld: Inwiefern?

Drewes: Wir sind bereits in Gesprächen sowohl mit der Kanzlei Michaelis als auch mit Wirth Rechtsanwälte, mit dem Ziel, eine Verfassungsbeschwerde gegen das Gesetz in Auftrag zu geben. Als Pool stehen wir stets auf der Seite des Maklers. ■

Zeitplan der deutschen Umsetzung der IDD

10. März 2017:

Gesetzentwurf im Bundesrat, hiernach Gegenäußerung der Bundesregierung



22. März 2017:

Kabinett Gegenäußerung



30. März 2017:

Bundestag 1. Lesung



22. April 2017:

Befassung im Wirtschaftsausschuss (ggf. Anhörungsbeschluss)



17. Mai 2017:

ggf. Sachverständigenanhörung



31. Mai 2017:

Befassung im Wirtschaftsausschuss



2. Juni 2017:

Abschluss Gesetzgebungsverfahren (2. und 3. Lesung im Bundestag)



7. Juli 2017:

Verabschiedung im Bundesrat

Quelle: Wirth Rechtsanwälte



Attraktive Alternative für Berater: ETF-Portfolios

Bis vor Kurzem tauchten börsengehandelte Indexfonds, also Exchange Traded Funds (ETFs), nur selten im Angebotsspektrum der meisten Finanzberater und Makler auf. Das hat sich geändert – zu Recht.

Mit 0,9 Prozent Garantiezins lassen sich auch sicherheitsorientierte Kunden kaum noch locken. Denn damit gewinnt der Anleger vor allem die Sicherheit, am Ende weniger Kaufkraft zu haben. Immerhin scheinen die Niedriginflationszeiten vorerst vorbei zu sein. Im Februar 2017 stand in Deutschland eine Preissteigerungsrate von 2,2 Prozent zu Buche, so viel wie seit August 2012 nicht mehr. Wer da sein Geld mit Zinsen nahe null in vermeintlichen Hochsicherheitsanlagen schmoren lässt,

verschenkt es. Ein Mentalitätswandel braucht allerdings Zeit, viel Zeit. Auch wenn ihnen die Niedrigzinsen Bauchschmerzen bereiten, scheuen viele Anleger vor Engagements an der Börse zurück – zu volatil. Eine Brücke bauen jedoch Indexfonds, ETFs, die bei einer breiten Streuung eine kostengünstige Kombination aus Sicherheit und Renditeaussichten darstellen. Langfristig gehen praktisch alle gemischten Indizes nach oben, was auch sicherheitssensible Anleger überzeugt. Gleichwohl treten

ETFs im Privatkundengeschäft nur langsam aus dem Schatten.

Mit dem Aufkommen von ETF-Portfolios aber können Berater die lukrative Assetklasse im Rahmen eines Vermögensverwaltungs-Mandats gegen eine entsprechende Vergütung im Vertrieb einsetzen.

Das Angebot maxInvest ETF Balance von maxpool ist ein gutes Beispiel für ein Multi-Asset-Depot, mit dem Anleger an den Marktchancen teilnehmen können und gleichzeitig eine aktive Risiko-



steuerung genießen. Die ausgewogene Strategie hat bewiesen, dass sich Ziele von 3 Prozent plus pro Jahr durchaus toppen lassen. So konnte maxInvest ETF Balance nach einem Dreivierteljahr 7,5 Prozent Bruttorendite erzielen, und das bei sehr geringen Schwankungen von unter 6 Prozent. Damit haben Berater in Zeiten extrem niedriger Zinsen eine exzellente Alternative für ihre Kunden an der Hand.

Deutsche AM: Mehr Investmentkompetenz geht nicht

Mit maxInvest ETF Balance können Berater und ihre Kunden die geballte Expertise der Deutschen Asset Management (Deutsche AM) in Anspruch nehmen. Kern der Zusammenarbeit ist, dass sich jeder auf seine Stärken konzentrieren kann. Die Deutsche AM als Anlageberater stellt auf Grundlage der Hausmeinung ein ETF-Strategieportfolio aus verschiedenen Anlageklassen bereit. Im Rahmen des Vermögensverwaltungsmandats maxInvest ETF Balance wird ein ETF-Portfolio an die TAM AG übermittelt,

den Vermögensverwalter der maxpool GmbH. Die TAM AG prüft den Anlagevorschlag und setzt ihn bei positivem Ergebnis in den Kundenportfolios um. Somit können die an maxpool ange-

maxInvest ETF Balance konnte nach einem Dreivierteljahr 7,5 Prozent Bruttorendite erzielen.

schlossenen Berater die weltweite Kapitalmarktexpertise der Deutschen AM für die Beratung vor Ort einsetzen.

Konkrete Basis des ETF-Strategieportfolios ist der „CIO-View“, der die Hausmeinung der Deutschen AM zusammenfasst und in den rund 580 Analysten und Portfoliomanager ihre Expertise einbringen. Hier wird eine breite Research- und Analysekapazität genutzt, wie sie nur die großen Player aufbieten können. Der langfristige, strategisch orientierte „CIO-View“ gibt mit Blick

auf die kommenden zwölf Monate die grundsätzliche Ausrichtung vor. Zusätzlich gibt es eine taktische, kurzfristige Einschätzung, um auch in kürzeren Abständen auf Marktbewegungen reagieren zu können. Die Umsetzung der entsprechenden Signale in ein Portfolio ist Aufgabe der Multi Asset Gruppe, in der Investmentspezialisten für gemischte Multi-Asset-Strategien arbeiten. Hier wird ein Portfolio aus konkreten Indizes für jede Vermögensklasse, jede Region, jeden Sektor und so weiter erstellt. Einmal im Monat durchläuft das Portfolio eine regelmäßige Risikoprüfung und notwendige Anpassungen werden vorgenommen. Änderungen aufgrund aktueller Ereignisse können auch in kürzeren Abständen erfolgen.

Diversifikation ist der Schlüssel

Wichtig zu betonen ist, dass es sich um ein breit aufgestelltes Portfolio aus verschiedenen Anlageklassen handelt. Theoretisch könnte man zwar immer versuchen, in das jeweils attraktivste Einzelmarktsegment zu investieren. In der Praxis ist dies aber nicht möglich. Die Kapitalmärkte sind seit Jahren volatil, das bedeutet, die Renditen der Anlageklassen schwanken stark und die Vorhersage zukünftiger Erträge ist mit hohen Unsicherheiten behaftet. Mal entwickeln sich Staatsanleihen am besten, dann Aktien aus Schwellenländern, dann wieder Rohstoffe oder andere Segmente. Noch schwieriger ist die nachhaltig erfolgreiche Prognose von Einzeltiteln. Daher spielen Multi-Asset-Lösungen, umgesetzt mit ETFs als effiziente und kostengünstige Anlageinstrumente, ihre Stärken aus. Eine breite Streuung gilt für eine erfolgreiche Vermögensverwaltung als unerlässlich.

Die Strategie ETF Balance verfügt über einen flexiblen Mix aus Aktien-, Renten-, Geldmarkt-, Rohstoff- und Fremdwährungsquoten. Die Aktienquoten können maximal bis 65 Prozent ausgeschöpft werden, bewegten sich 2016 aber lediglich zwischen 40 und 50 ➤



» Prozent (siehe Kasten). Die grundsätzlich risikobehafteteren Rohstoffe sind nur maximal zu 10 Prozent vertreten. Dies zeigt, dass hier im Sinne der Anleger das Risiko-Chancen-Verhältnis mit viel Bedacht und Vorausschau gewählt wird. Ein übersichtliches Kundenreporting sorgt dabei quartalsaktuell für Transparenz und Überblick.

Risiken unter Kontrolle

Genauso wichtig wie die attraktive Rendite ist die konsequente Risikosteuerung des ETF-Portfolios. Denn eine Wertentwicklung sollte nicht mit übermäßigen Risiken erkaufte werden. Dieses Ziel konnte bisher erreicht werden. Die Schwankungsbreite des ausgewogenen Portfolios war in der Vergangenheit, wie oben aufgezeigt, deutlich niedriger als die erreichte Rendite. Auch die zwischenzeitlichen Schwankungen (Drawdown) liegen im niedrigen einstelligen Bereich, so dass die Risikobudgets der Kunden nicht übermäßig strapaziert wurden. Dafür sorgt unter anderem eine

aktive Verlustschwellenüberwachung des Kundendepots durch den Vermögensverwalter, die bei Überschreiten einen Ausstieg aus dem jeweiligen Investment auslöst.

Die genauen Werte zur Rendite und Schwankungsbreite können dem Factsheet zur Strategie entnommen werden. Dieses finden Vertriebspartner von maxpool, ebenso wie weitere Informationen zum Produkt, im maxINTERN in der Rubrik „Investment“ unter „maxIn-

vest – die standardisierte Vermögensverwaltung“. Dort können auch direkt Verkaufsunterlagen heruntergeladen werden. Das Produkt eignet sich insbesondere für Kunden mit einem Anlagehorizont von mindestens fünf Jahren, die Einmalzahlungen ab 5.000 Euro oder Sparpläne ab monatlich 100 Euro umsetzen möchten und eine Volatilität von 5 bis 8 Prozent in Kauf nehmen.

Eine breite Streuung ist für eine erfolgreiche Vermögensverwaltung unerlässlich.

Nicht nur gut, auch günstig

Und bei all diesen Vorteilen ist maxInvest ETF Balance dennoch günstig: Bestandsprovisionen werden an den Kunden zurückerstattet und in die Vermögensverwaltung reinvestiert, womit die Servicefee sinkt. Für höchste Kostentransparenz sorgt eine All-in-Gebühr, die Management, Vertrieb und Depotbank abdeckt.

maxpool empfiehlt Maklern, dieses erstklassige Anlageprodukt für ihre Kundenansprache auch dann zu nutzen, wenn sie nicht im Besitz der dafür notwendigen Erlaubnis nach Paragraph 34f GewO sind. Denn die Anlageberatung ihrer Kunden sollte nicht dem Wettbewerber überlassen werden, sondern lieber den Anlageexperten bei maxpool, die für und nicht gegen den Makler arbeiten. ■

Allokation des maxInvest ETF Balance

Mit Stand Ende Dezember 2016 ist das von der TAM AG gemanagte ETF-Portfolio zu 47 Prozent in Aktien investiert, überwiegend in Industrieländermärkten wie Europa oder USA. 45 Prozent liegen im Rentensegment, ungefähr hälftig aufgeteilt in Staats- und Unternehmensanleihen. Der Rest verteilt sich auf alternative Investments und eine kleine Bargeldquote. Seit seinem Start im März 2016 konnte das Portfolio eine attraktive Rendite erzielen. Die wichtigsten Renditetreiber waren ETFs von db X-trackers auf amerikanische und europäische Aktien sowie im Rentenbereich ein db X-trackers ETF auf Unternehmensanleihen in US-Dollar. Die breite Streuung war der Hauptgrund dafür, dass die Entwicklung trotz der zahlreichen Marktturbulenzen im vergangenen Jahr – vom UK-Referendum bis zur US-Präsidentenwahl – positiv ausfiel.

Quelle: TAM AG

MiFID II – Bestandsaufnahme

Die neuen MiFID-II-Regelungen betreffen nicht nur den Bankensektor, sondern auch den Umgang zwischen Maklern bzw. Finanzanlagenvermittlern mit einer Erlaubnis nach Paragraph 34f GewO und ihren Kunden.



Von der Regulierung sind verschiedene Bereiche betroffen, und die Auswirkungen werden sehr vielschichtig sein. Für Finanzanlagenvermittler greifen künftig sogenannte Wohlverhaltenspflichten bei der Kundeninformation und bei Marketingmaßnahmen sowie erweiterte Informationspflichten in der Anlageberatung. Zudem sind die bisherigen Regelungen zur Mitarbeitervergütung klar zu definieren, um Interessenkonflikte im Vertrieb auszuschließen. Auch im Rahmen der Anlageberatung geführte Telefongespräche müssen aufgezeichnet werden. Details hierzu sind aktuell noch nicht festgelegt, nach Verabschiedung des Gesetzes aber zeitnah umzusetzen.

Die Umsetzung wird massiv unterschätzt, das Zeitfenster zwischen Gültigkeitsbeginn der neuen Regelungen und dem Ende der Umsetzungsphase wohl sehr eng sein. Viele Maßnahmen müssen schon vorher ergriffen und vorbereitet werden, auch wenn sie dann vielleicht gar nicht oder anders erforderlich werden. So mancher Aufwand könnte sich dann als überflüssig erweisen, andere dagegen noch kurzfristig erbracht werden müssen.

Ein ganz besonders wichtiger Aspekt berührt die Vergütung aus vorhandenen und vermittelten Anlagebeständen. Zukünftig darf eine laufende Provision – wie sie aus Altbeständen als Quasi-Anerkennungsprovision zum Makler fließt, selbst wenn das Kundendepot nicht mehr betreut wird – nur noch dann gewährt werden, wenn eine qualitätssteigernde Dienstleistung für den Kunden nachgewiesen werden kann (Kostentransparenz). Dramatisch wird dies für jene Berater, die sich mit dem beruflichen Ausstieg beschäftigen und/oder in Rente gehen wollen. Die so gut vorbereitete Altersvorsorge ist damit Vergangenheit, ein Zusatzertrag aus diesen Beständen quasi abgeschnitten. In weiterer Folge drückt das natürlich auch den Preis für den ehemals betreuten Kundenstamm. Der Vermittler kann seine Kunden und deren zukünftige Absatzpotenziale bewerben, die laufenden Provisionserträge aus dem Kundenstamm aber nicht mehr als Preisargument nutzen.

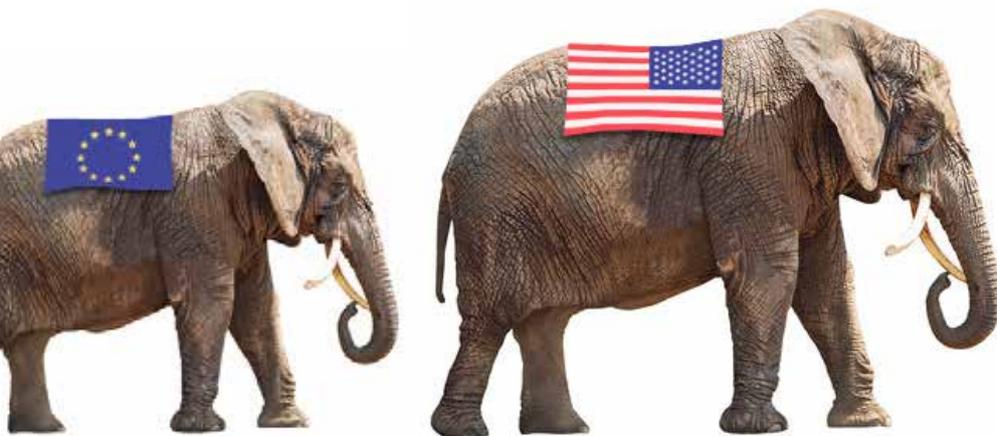
Fondsvermittlung weiterhin möglich
Überdies ist damit zu rechnen, dass das Zulassungsverfahren deutlich erschwert

wird, da zukünftig auch ein Geschäftsplan vorgelegt werden muss. Erfreulich ist dagegen, dass wohl auch zukünftig, nach Zulassung durch IHK und/oder Gewerbeämter, eine Anlageberatung zu und -vermittlung von Fonds durchgeführt werden darf. Voraussetzung ist, dass diese entweder durch eine inländische Fondsgesellschaft begeben wurden oder eine Vertriebszulassung in Deutschland haben, so es sich um eine ausländische Adresse handelt. Der politische Wille, den Fondsvertrieb für Vermittler nach Paragraph 34f GewO weiter zu ermöglichen, konnte sich hier entgegen anderslautenden Willenserklärungen durchsetzen. Dabei muss nun auch die Product Governance eingehalten werden, das heißt, entsprechende Produkte dürfen nur noch an vorher definierte Zielkunden vermittelt werden. Diese Festlegung soll über die Emittenten erfolgen.

Eine Erleichterung wird dagegen durch die zukünftige Protokollierung und Dokumentierung nach Beratung und Geschäftsabschluss erwartet. Hier soll nämlich die neue Geeignetheitsklärung das alte Beratungsprotokoll vollumfänglich ersetzen. ■

Damit müssen Anleger rechnen

2016 steckte voller Überraschungen: Großbritannien stimmte für den Brexit, die USA wählten Donald Trump zum Präsidenten. Aktien- und Anleihe-Experten von Fidelity erklären, was 2017 für Anleger wichtig wird.



Die globalen Aktienmärkte werden 2017 im Zeichen des neuen US-Präsidenten stehen. Laut Dominic Rossi, Chief Investment Officer für Aktien, will Trumps Regierung das Wachstum der US-Wirtschaft in den Vordergrund stellen. Dieses Wachstum, eine anziehende Inflation, moderat steigende Zinsen und ein stärkerer US-Dollar dürften die Aktienmärkte für die nächsten Jahre prägen.

Steigende US-Gewinne erwartet

Die Gewinne von US-Unternehmen dürften wieder deutlich steigen. Laut Rossi gibt es dafür zwei Gründe: sinkende Unternehmenssteuern und die Freisetzung im Ausland liegenden Kapitals über Investitionen, Fusionen und Zusammenschlüsse. „America first“ könnte auch für Aktienanleger zum Mantra werden.

Industrieländer profitieren – Protektionismus bleibt Risiko

Von einer stärkeren US-Wirtschaft dürfte die gesamte Weltwirtschaft profitieren. Insbesondere die Märkte der Industrieländer könnten im Windschatten

der USA wieder stärker wachsen. Etwas durchwachsender sieht der Ausblick für die Schwellenländer aus. Mittelfristig ist der Protektionismus die größte Gefahr für das Wachstum.

Ein günstigeres regulatorisches Umfeld dürfte besonders der Pharma- und Finanzdienstleistungsbranche zugutekommen. Auch für innovative Technologiefirmen sind die Aussichten gut. Hier sieht Rossi nach wie vor Wertpotenzial, auch wenn US-Technologieaktien nicht zu den offensichtlichen Profiteuren der Trump-Regierung gehören. Deshalb müssen Investoren bei der Titelauswahl besonders sorgfältig sein.

Die Nullzinsphase hält an – Chancen und Risiken für Anleger

Laut Charles McKenzie, Chief Investment Officer für Anleihen, sehen einige Beobachter mit dem US-Regierungswechsel und den steigenden Renditen die große Zinswende gekommen. Er selbst ist anderer Auffassung. So seien die hohe Verschuldung der Industriestaaten und andere fundamentale Ursachen für nied-

rige Zinsen weiterhin wirksam. Zudem würden die Regierungen versuchen, allzu steile Zinsanstiege zu verhindern. Folglich dürfte die US-Notenbank die Leitzinsen 2018 nur leicht erhöhen. Auch Japan dürfte zusätzliche geldpolitische Maßnahmen ergreifen. In der Eurozone und in Großbritannien stehen die Zeichen nicht auf Veränderung.

Spätphase des Kreditzyklus

Anleger dürften sich 2017 weiter von Staatsanleihen abwenden und in andere festverzinsliche Wertpapiere umschichten. Laut McKenzie befindet der Markt sich in der Spätphase des Kreditzyklus. Hochzinsanleihen sind nach wie vor eine der wenigen Möglichkeiten für Anleger, noch laufende Erträge zu erzielen – das gilt insbesondere für US-Anleihen. Allerdings birgt die Anlageklasse auch großes Risikopotenzial.

Entscheidend dürfte sein, nicht mit der Masse mitzulaufen. Anleihen bringen nicht die gewohnte Rendite, Anleiheinvestoren werden für das gleiche Ergebnis härter arbeiten müssen. ■

Dieses Dokument ist ausschließlich für professionelle Anleger und nicht zur Weitergabe an Privatanleger bestimmt. Eine Anlageentscheidung sollte in jedem Fall auf Grundlage der wesentlichen Anlegerinformationen, des letzten Geschäftsberichtes und – sofern nachfolgend veröffentlicht – des jüngsten Halbjahresberichtes getroffen werden. Diese Unterlagen sind die allein verbindliche Grundlage des Kaufes und können kostenlos bei der FIL Investment Services GmbH, Postfach 200237, 60606 Frankfurt/Main oder über www.fidelity.de angefordert werden. Die FIL Investment Services GmbH veröffentlicht ausschließlich produktbezogene Informationen, erteilt keine Anlageempfehlung/Anlageberatung und nimmt keine Kundenklassifizierung vor. Diese Informationen dürfen ohne vorherige Erlaubnis weder reproduziert noch veröffentlicht werden. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Erträge. Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert. Fremdwährungsanlagen sind Wechselkursschwankungen unterworfen. Fidelity, Fidelity International, das Fidelity International Logo und das „F-Symbol“ sind Markenzeichen von FIL Limited. Herausgeber: FIL Investment Services GmbH, Kastanienhöhe 1, 61476 Kronberg im Taunus. Stand, soweit nicht anders angegeben: 30.11.2016 MK9008

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 kalkulierbares Risiko

Fidelity SMART defensiv
Fidelity SMART moderat

■ Für regelmäßige Erträge

Fidelity Zins & Dividende

■ Für definierte Renditeziele

Fidelity Vermögensverwaltung defensiv
Fidelity Vermögensverwaltung moderat

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



Fidelity[™]
INTERNATIONAL

Diese Werbeinformation richtet sich ausschließlich an professionelle Anleger und nicht an Privatkunden. **Fidelity Funds – SMART Global Defensive Fund, Fidelity Funds – SMART Global Moderate Fund:** Diese Fonds zielen auf das Management der langfristig durchschnittlichen Schwankung des Anteilspreises innerhalb vorgegebener Bandbreiten (unter normalen Marktbedingungen). Die Einhaltung der Bandbreiten wird nicht garantiert. **Fidelity Funds – Global Multi Asset Income Fund, Fidelity Zins & Dividende, Fidelity Funds – Global Multi Asset Tactical Defensive Fund, Vermögensverwaltung defensiv, Fidelity Funds – Global Multi Asset Tactical Moderate Fund, Vermögensverwaltung moderat.** Alle genannten Fonds garantieren weder einen bestimmten Ertrag, Kapitalerhalt noch eine bestimmte Wertentwicklung. Sie setzen ggf. verstärkt Derivate (komplexe Instrumente) ein, die zu stärkeren Schwankungen von Gewinnen und Verlusten führen können und sind u. a. folgenden Risiken ausgesetzt: **Aktienkursrisiko, Zinsänderungsrisiko, Adressenausfallrisiko, Rechtsrisiko, Wechselkursrisiko, Liquiditätsrisiko** etc. Fidelity International verwaltet ein Kundenvermögen von 346,5 Milliarden Euro und beschäftigt rund 7.000 Mitarbeiter in 25 Ländern (Stand 31.12.2016). In Deutschland ist Fidelity seit 1992 fest verwurzelt, mit Firmensitz in Kronberg bei Frankfurt am Main. Weitere Informationen zu den Multi-Asset-Lösungen erhalten Sie beim Herausgeber: FIL Investment Services GmbH, Kastanienhöhe 1, 61476 Kronberg im Taunus. Fidelity, Fidelity International, das Fidelity International Logo und das „F-Symbol“ sind Markenzeichen von FIL Limited. Stand: 01.01.2017. MK8990

Jörg Arnold wird zum 1. Juli neuer CEO der Swiss Life Deutschland. Der 52-Jährige kommt von der AXA, wo er aktuell noch als Global Head of Savings, Retirement & Distribution fungiert. Sein Vorgänger Dr. Markus Leibundgut wechselt zum 1. April auf den Chefsessel der Swiss Life Schweiz.



Buschfunk

■ Generali vor Schrumpfkur

Es läuft nicht rund bei der italienischen Generali-Gruppe. Nachdem Ende 2016 bereits über massiven Stellenabbau in naher Zukunft spekuliert wurde, kursieren nun Übernahme-gerüchte und konkrete Pläne für den Verkauf internationaler Unternehmensteile. Aktuell will der nach Allianz und AXA drittgrößte Versicherer Europas laut Reuters das niederländische Geschäft abstoßen. Auch die Zahlen in Portugal und Belgien sowie in einigen südamerikanischen Ländern stellen den Vorstand um Philippe Donnet offenbar nicht zufrieden. Mit den Veräußerungen soll eine Milliarde Euro hereinkommen, während die Betriebskosten um mindestens 200 Millionen gedrückt werden sollen. Als möglicher Erwerber wird immer wieder die Allianz genannt, deren Chef Oliver Bäte kürzlich die Option auf Wachstum durch Zukäufe offengehalten hat.

■ Verzögerungen sorgen für Kundenfrust

Die Zahl der Beschwerden, die Versicherungsombudsmann Günter Hirsch erreichten, ist im Jahr 2016 um rund 6 Prozent gesunken. 19.579 Fälle wurden der Schlichtungsstelle vorgetragen, 2015 waren

es 20.827. Der Rückgang betraf alle Sparten mit Ausnahme des Rechtsschutzes; dass die diesbezüglichen Beschwerden eine zweistellige Wachstumsrate aufweisen, geht allerdings auf einen Sondereffekt im Zusammenhang mit dem VW-Abgasskandal zurück. Die Finanzaufsicht BaFin meldet hingegen 142 Beschwerden mehr über Versicherer als im Vorjahr, nämlich 7.985. Bemängelt wurden vor allem Verzögerungen bei der Leistungsfallprüfung und -auszahlung. Weitere Kritikpunkte bildeten strittige Deckungsumfänge und LV-Ablaufleistungen.

■ Altersvorsorge: Frauen in den Fokus

Aufgrund ihrer tendenziell lückenhafteren Erwerbsbiografien haben Frauen im Schnitt kaum mehr als halb so viel Rente zu erwarten wie Männer. Diese Problematik dringt immer mehr ins Bewusstsein: Laut einer TNS-Infratest-Umfrage im Auftrag der R+V ist Frauen private Altersvorsorge wichtiger als Männern. Von diesen hält nur jeder dritte eine private Zusatzabsicherung durch Riester, LV, Fondsrenten & Co. für „äußerst wichtig“ oder „sehr wichtig“, während es unter den Frauen 44 Prozent sind. Von diesen sehen

vor allem die 40- bis 49-jährigen den Vorsorgebedarf. Der Präsident des Versicherergesamtverbands GDV, Dr. Alexander Erdland, weist darauf hin, „dass Frauen eine spezifische Ansprache wünschen, die ihre Lebenslage und Bedarfe berücksichtigt“.

■ BU-Schreibtischklausel ungültig

Die in manchen Berufsunfähigkeitsversicherungsverträgen zu findende sogenannte Schreibtischklausel wurde vom Bundesgerichtshof als intransparent und daher unwirksam eingestuft. Somit dürfen die Versicherer den Schutz nicht davon abhängig machen, dass die „vor Eintritt des Versicherungsfalls zuletzt konkret ausgeübte Tätigkeit zu mindestens 90 Prozent als Schreibtisch-tätigkeit in Büro, Praxis oder Kanzlei ausgeübt wird“. Mit dem höchstrichterlichen Urteil endete ein über vier Jahre währender Rechtsstreit zwischen dem Verbraucherzentrale Bundesverband und einem Versicherer, bei dem es sich nach Medienberichten um den VOLKSWOHL BUND handeln soll. Für den durchschnittlichen Versicherungsnehmer sei die in der Klausel verborgene Schutzlücke nicht klar verständlich, begründeten die Richter.



Cyber Risiken – wie real ist die Gefahr?

Von Datendiebstahl bis digitale Erpressung: Straftaten verlagern sich zunehmend ins Internet. Zur Präventionsstrategie gehört auch Versicherungsschutz, für Unternehmen wie Privatpersonen. Makler müssen in der Materie stehen.

Ohne Internet ist der Alltag inzwischen undenkbar. Rund 80 Prozent der Deutschen sind im Netz, und Cyberattacken bilden dabei zunehmend eine Gefahr für jedermann. Über 45.000 Cyberdelikte mit einem Gesamtschaden von rund 40 Millionen Euro weist die polizeiliche Kriminalstatistik für 2015 aus. Das Bundeskriminalamt vermutet jedoch eine hohe Dunkelziffer. Lediglich 9 Prozent aller Delikte im Bereich Cybercrime werden demnach angezeigt.

Von jährlich 14,7 Millionen Fällen von Internetkriminalität geht das Deut-

sche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) anhand einer Studie aus. Identitätsdiebstahl, Phishing (Abfangen von Passwörtern und persönlichen Daten mithilfe gefälschter E-Mails oder Websites), Onlinebetrug mit Waren- und Dienstleistungen sowie vor allem Angriffe mit Schadsoftware kosten die Privatbürger in Deutschland danach pro Jahr rund 3,4 Milliarden Euro. Nach Schätzungen des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) lag die Gesamtzahl der Schadprogrammvarianten für PCs im Jahr 2014

bei über 250 Millionen, im Jahr darauf waren es bereits über 439 Millionen.

Fast jeder Zweite betroffen

Nahezu jeder zweite Internetnutzer wurde im vergangenen Jahr Opfer von Cybercrime. Annähernd die Hälfte der Betroffenen hat infolge der Angriffe einen finanziellen Schaden erlitten, weil zum Beispiel Hard- und Software ersetzt werden mussten, Leistungen nicht erbracht oder illegale Transaktionen durchgeführt wurden. Diese Fakten nennt der Digitalverband Bitkom

in einer aktuellen Untersuchung. Jeder vierte Internetnutzer gab dort an, dass seine Zugangsdaten zu einem Online-Dienst ausspioniert worden sind. Jeder Fünfte wurde bei Online-Transaktionen wie Shopping, Auktionen oder Online-Banking betrogen.

Als Angriffsziel geraten neben Computern zunehmend Mobilgeräte ins Visier krimineller Hacker. Etwa jeder vierte Smartphone-Nutzer hatte im genannten Zeitraum einen Sicherheitsvorfall mit seinem Gerät.

Erpressungstrojaner machen ernst

Weitverbreitet ist die digitale Erpressung mithilfe sogenannter Ransomware. Erpressungstrojaner verschlüsseln die Dateien auf den Computern und geben sie erst nach Zahlung eines Lösegelds (engl.: ransom) wieder frei – wenn überhaupt. Um Betroffene unter Druck zu setzen, löschen viele Trojaner darüber hinaus nach einer bestimmten Zeit einige oder alle Daten. Gefährlich beispielsweise für Personalabteilungen: Über gefälschte Bewerbungsmails – oftmals in fehlerfreiem Deutsch und mit Bezug auf echte Stellenausschreibungen – schleicht sich der Trojaner „Goldeneye“ ein. Die Schadsoftware versteckt sich in einer vermeintlichen Excel-Datei im Anhang.

Soziale Netzwerke im Visier

Zunehmend werden auch Soziale Netzwerke als Verteiler für Schadprogramme missbraucht. Hier soll die Nachricht von angeblichen Freunden und Bekannten die Adressaten dazu verleiten, infizierte Anhänge zu öffnen oder entsprechende Links zu aktivieren. Über diese und viele weitere Internetrisiken für Privatanwender und kleine Unternehmen informiert das Sicherheitsbarometer von „Deutschland Sicher im Netz“ regelmäßig aktuell (www.sicher-im-netz.de). Das betrifft besonders häufig auch Diebstahl und Missbrauch digitaler Identitäten. Zur digitalen Identität eines Internetnutzers gehören seine Zugangsdaten zu Online-

Diensten sowie seine Kreditkartendaten oder andere Zahlungsinformationen.

Täter immer versierter

Die Täter professionalisieren sich zunehmend; zu diesem Schluss kommt das Bundeskriminalamt in seinem Lagebericht Cybercrime 2015. Auf digitalen Schwarzmärkten der Underground

Neben Computern geraten zunehmend Mobilgeräte ins Visier krimineller Hacker.

Economy bieten sie inzwischen die erforderliche Schadsoftware für jede Art von Cybercrime oder gar komplette kriminelle Infrastrukturen an. Aufgrund der einfachen Handhabung sind diese „Werkzeuge“ demnach auch für Täter ohne fundierte IT-Kenntnisse nutzbar, Support wie beispielsweise Updates inklusive. Selbst Anfänger können sich laut BKA so neuerdings mithilfe eines „digitalen Erpressungsdienstes“ ohne großen Aufwand eine Ransomware kostenlos zusammenstellen. Die Anbieter erhalten bei erfolgreicher Lösegeldzahlung eine Umsatzbeteiligung.

Die Bedrohungslage durch Ransomware hat sich nach Einschätzung des BSI weiter verschärft. Seit Ende 2015 gibt es demnach große Spamwellen, über die die Schadprogramme massenhaft verteilt werden.

Neue Cyberkonzepte

Ob verschlüsselte Computersysteme, stillgelegte Firmenwebsites oder gestohlene Kundendatensätze: Der Schaden für Unternehmen vervielfacht sich durch aufwändige Ursachensuche und Datenrekonstruktion, Kundenbenachrichtigung und finanzielle Entschädigung betroffener Dritter. Auf diesen Szenarios bauen die neuen Cyberkonzepte der Assekuranz für kleine und mittlere Unternehmen nach folgendem Grundmuster

auf: Eigenschadendeckung für IT und Betriebsunterbrechung, Entschädigung Dritter plus Assistance. Einen Cybergrundschutz gibt es auch als Baustein angedockt beispielsweise an die betriebliche Haftpflichtpolice.

Rückendeckung im Netz für private User geben bei Online-Streitigkeiten leistungsstarke klassische Privatrechtsschutzpolicen wie auch spezielle Internet-Rechtsschutzpolicen in Verbindung mit einer ganzen Palette von Unterstützungsleistungen. Auch manche Hausratversicherung bietet in ihrer Premiumvariante Schutz, zum Beispiel bei Vermögensschäden durch Phishing. Privathaftpflichtpolicen decken Schäden ab, die anderen durch digitalen Datenaustausch zugefügt werden – inzwischen fast Marktstandard.

Der Markt zum Schutz vor Cyberriken baut sich weiter auf. Parallel dazu steigen die Gefahren durch Cybercrime aufgrund immer breiterer Vernetzung. Für gute Beratung und kundengerechte Ansprache müssen Makler beides im Blick haben. Die Premium-Deckungskonzepte von maxpool in den Bereichen Rechtsschutz, Privathaftpflicht und Hausrat sehen zum Beispiel Leistungen für Gefahren aus dem World Wide Web vor. ■

Auf den Punkt gebracht

- Gefährdung von Unternehmen und Privatpersonen nimmt exponentiell zu.
- Firmen-Cyberkonzepte meist mit Eigenschadendeckung für IT und Betriebsunterbrechung sowie Entschädigung Dritter und Assistance
- Grundschutz als Baustein in betrieblicher Haftpflichtpolice möglich
- Privatpersonen können sich über die klassische oder eine spezielle Internet-Rechtsschutzversicherung sowie über eine Premium-Hausratpolice eine Ausschnittsdeckung sichern.
- Schäden Dritter können über Privathaftpflicht abgedeckt werden.

Wenn das Haus einstürzt

Architekten beraten, planen, überwachen und begutachten.

All diese Tätigkeiten verlangen ein hohes Maß an Präzision – doch Menschen machen Fehler.



Schnell kann im hektischen Berufsalltag bei der Planung eines Großprojekts wie beispielsweise einer Tiefgarage oder einer Wohnraumsiedlung eine Kleinigkeit übersehen werden. Freiberufliche Architekten haften in solchen Fällen in vollem Umfang, egal ob der Fehler ihnen selbst, einem Angestellten oder einem freien Mitarbeiter unterlaufen ist. Im schlimmsten Fall müssen Architekten sogar mit ihrem Privatvermögen für den entstandenen Schaden aufkommen. Da Ersatzansprüche aus Schäden an Dritten im Baugewerbe leicht in die Millionen gehen können, ist der Abschluss einer privaten Architektenhaftpflichtversicherung für freiberufliche Architekten nicht nur empfeh-

lenswert, sondern obligatorisch. Im Schadensfall prüft die Versicherung, ob ein begründeter Anspruch vorliegt, und kommt für den Schaden auf. Wenn kein Anspruch auf Schadensersatz besteht, kann die Haftpflichtversicherung die gestellten Ansprüche notfalls vor Gericht zurückweisen. Selbstverständlich deckt die Absicherung nicht alle denkbaren Schäden. Handelt der Architekt bei der Herbeiführung des Schadens bewusst vertrags- oder gesetzeswidrig oder überschreitet eigene Fristen, besteht für gewöhnlich kein Versicherungsschutz. Für die Erstberatung stellt maxpool angebotenen Maklern einen umfassenden Risikofragebogen für Architekten und Ingenieure zur Verfü-

gung, in dem sämtliche für eine Absicherung relevanten Informationen abgefragt werden. Makler haben somit im Nu vollständige Angaben zur Verfügung und können ohne Umwege dazu übergehen, einen geeigneten Tarif auszuwählen. Der Fragebogen kann im max-INTERN in der Rubrik Gewerbeversicherung unter „Berufs-HPV“ heruntergeladen werden.

Ist die richtige Versicherungslösung gefunden, sollten Makler beim Ausfüllen des Antrags unbedingt darauf achten, die Tätigkeit des zu versichernden Architekten möglichst präzise zu beschreiben. Die meisten Versicherer verlangen hier umfangreiche Angaben. Werden bei Antragsstellung nicht alle Tätigkeitsbereiche des Architekten vollständig erfasst, besteht die Gefahr, dass der Versicherungsschutz im Schadensfall verloren geht.

Objektbezogene Architektenhaftpflicht und Deckungssummen

Für einzelne Bauvorhaben können freiberufliche Architekten auch eine objektbezogene Architektenhaftpflicht abschließen. Dies ist besonders für kleinere Architekturbüros mit geringerem Auftragsvolumen empfehlenswert. maxpool arbeitet in diesem Bereich mit namhaften Versicherern wie zum Beispiel der HDI, die Allianz und Markel Deutschland. ■

Kontakt

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

Aufwärtstrend für Zusatzversicherungen

Zwei, die keine Flaute kennen: Zahnzusatz- und Pflegezusatzversicherungen boomen weiter.

Die Versicherungsbranche hat es derzeit nicht ganz leicht. Grund zum Jammern gibt es dennoch nicht, denn zwei Versicherungen halten strikten Wachstumskurs: Zahn- und Pflegezusatzversicherungen.

Zahnzusatzversicherungen sind bereits seit Jahren ein regelrechter Dauerbrenner. Der Hauptgrund für die Spitzenreiterposition unter den Zusatzversicherungen liegt sicherlich in den stetig schwindenden Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherungen. Aber auch die Transparenz der Eigenleistungen gibt vielen den Anstoß, privat nachzubessern.

Allein 2015 konnte der Bestand an privaten Zahnzusatzversicherungen ein Wachstum von 3,7 Prozent verzeichnen. 2016 wurde mit über 400.000 weiteren Verträgen schließlich die 15-Millionen-Marke geknackt.

Ein erfreulicher Aufwärtstrend, der auch weiterhin beste Aussichten hat, stabil zu bleiben, wie eine Umfrage des Meinungsforschungsinstituts INSA jüngst ergab. Demnach tragen derzeit 52 Prozent der Deutschen Brücken, Kronen, Prothesen oder Implantate. Von den restlichen Befragten gehen 54 Prozent davon aus, später einmal Zahnersatz zu brauchen. Bereits diese eher optimistischen Schätzungen prophezeien dem Zahnzusatz-Geschäft eine blühende Zukunft. Die Realität wird mit Sicherheit nicht ganz so vielen Menschen ersatzfreie Bisskraft bescheren. Hier heißt es also für erfolgshungrige Makler: dranbleiben!

Ähnlich gute Aussichten liefert ein Blick auf die Pflegezusatzversiche-



rungen. Die Reform hat hier keineswegs den Bedarf gesenkt, dafür aber die Aufmerksamkeit der Bevölkerung weiter in diese Richtung gelenkt. 2015 war die Zahl der privaten Zusatzversicherungen bereits von 2,48 auf 2,58 Millionen gestiegen. Bis Oktober 2016 gab es einen weiteren Anstieg auf 2,66 Millionen. Das bedeutet insgesamt also ein Plus von 7,3 Prozent.

Einen Zuwachs erlebte auch der vom Staat bezuschusste „Pflege-Bahr“. Er legte 2015 mit einem Anstieg von 558.600 auf 683.600 Verträge kräftig zu. Bis Oktober 2016 waren es sogar schon 755.000 Verträge. Das bedeutet unterm

Strich einen Bestand von über 3,41 Millionen Pflegezusatzversicherungen. Angesichts der erhöhten Aufmerksamkeit für die Pflegereform und damit auch für die entsprechenden Missstände in der gesetzlichen Versorgung darf mit weiterem Wachstum gerechnet werden.

Zwei robuste Aufwärtstrends also, die uns eines sehr deutlich signalisieren: Bei über 71 Millionen gesetzlich Versicherten in Deutschland kann von einem gesättigten Markt für Krankenzusatzversicherungen noch lange nicht die Rede sein. Versicherungsmakler tun daher gut daran, einige Spitzenangebote im Portfolio zu haben. ■



Die VarioInvest bietet für jeden Sparer die passende Altersvorsorge.

Garantien und Renditechancen

Private Altersvorsorge bleibt auch und gerade in Zeiten niedriger Zinsen ein wichtiges Beratungsthema.

Bei der Niedrigzinsphase ist weiterhin kein Ende in Sicht. Da lohnt sich doch das Sparen nicht!“ So oder so ähnlich lautet derzeit die Argumentation vieler Kunden. Dabei lohnt es sich immer, mit der Altersvorsorge zu beginnen, denn für einen auskömmlichen Ruhestand muss jeder Deutsche privat vorsorgen. Die neuartige fondsgebundene Rentenversicherung VarioInvest der Zurich Versicherung kombiniert individuelle Garantien mit Renditechancen.

Anlagemix ermöglicht Garantien auch bei Niedrigzins

Die Anlagen erfolgen zu 45 Prozent in Unternehmensanleihen, die verbleibenden 55 Prozent werden in Aktienfonds und europäische Staatsanleihen aufgeteilt. Das Anteilsverhältnis ist dabei unter anderem von der aktuellen Marktlage abhängig. Denn bei dem Produkt handelt es sich um ein gemanagtes Anlagemodell, das börsentäglich überprüft wird, um kurzfristig auf Änderungen des

Zins- und Kapitalmarkts reagieren zu können. Höhere Zinsen aus Unternehmensanleihen machen Garantien auch in der Niedrigzinsphase finanzierbar. Aktienfonds schaffen zusätzliche Renditechancen und europäische Staatsanleihen reduzieren Risiken in Zeiten volatiler Märkte. Sicherungsmechanismen wie ein Auto-Lock-in sichern Erträge automatisch während der Laufzeit und erhöhen den Kapitalschutz.

Verträge flexibel anpassbar

Zudem ermöglicht Zurich eine flexible Vertragsgestaltung. So können Kunden sowohl Beiträge anpassen als auch Zahlungen der Teilentnahmen aus dem vertrag verslassen. Es besteht die Wahl zwischen lebenslanger Rente und/oder einer (Teil-)Kapitalauszahlung. Eine Novationsklausel für Bestandskunden berücksichtigt zukünftige Änderungen durch den Gesetzgeber oder des Kapitalmarktes. Mithilfe dieser Flexibilität in der Vertragsgestaltung, der Sicherheit

der Anlage durch Garantien und Lock-in-Automatismen sowie der Wahrnehmung der Renditechancen auf dem Kapitalmarkt steht dem Kunden auch in der Niedrigzinsphase eine attraktive Lösung zur langfristigen Anlage zur Verfügung.

Zurich bietet Alternative mit Sicherheit und Rendite

Die Zurich Gruppe in Deutschland gehört seit 1972 zu den Anbietern fondsgebundener Altersvorsorgelösungen auf dem deutschen Markt. Seit der Markteinführung der fondsgebundenen Versicherungen haben sich diese stetig weiterentwickelt. Heute verfügen die Produktkonzepte über deutlich mehr Anlagemöglichkeiten, Sicherheitsmechanismen und Flexibilität. Mit modernen fondsgebundenen Rentenversicherungen von Zurich können Kunden auch im Niedrigzinsumfeld durch eine breite Fondsauswahl sicherheitsorientiert anlegen und damit ihre Rentenlücke im Alter schließen. ■



**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**

Heilsam oder Humbug?

Über ihre Wirkung wird erbittert gestritten, doch die Nachfrage steigt und steigt: Alternative Heilverfahren und Naturheilmittel sind enorm beliebt. KV-Makler sollten einige Grundkenntnisse haben – und attraktive Zusatzpolizen anbieten.

Durch die Ärzteschaft geht ein Riss. Er teilt die Heilkundigen in Schul- und Alternativmediziner. Auch wenn die Grenze in den letzten Jahren etwas verwischt, da sich mehr und mehr Schulmediziner öffnen, ist die Ablehnung auf beiden Seiten noch immer groß. „Humbug“, „Hokuspokus“ und „Scharlatanerie“ rufen die streng wissenschaftlich ausgerichteten Vertreter den Alternativen zu. „Chemiekeule“, „Büttel der Pharmaindustrie“ und „Scheuklappen“ schallt es zurück.

Die Patienten lassen sich davon nicht beirren und probieren immer mehr der unzähligen Alternativangebote aus – ohne die Schulmedizin deshalb gleich zu verdammen. Laut einer Allensbach-Umfrage haben weit mehr als die Hälfte der Deutschen bereits Bekanntschaft mit der Homöopathie gemacht. Und entgegen den wissenschaftlichen Studien attestieren ihr neun von zehn Anwendern einen merklichen Effekt. Insgesamt sind es 86 Prozent der Patienten, die schon mal Naturheilmittel angewendet haben (Quelle: TNS Infratest, 2015).

Mit dieser Nachfrage wächst auch die Bedeutung von Alternativmedizin bei

der Auswahl einer (Zusatz-)Versicherung. Die gesetzlichen Kassen übernehmen zwar die eine oder andere Leistung aus diesem Spektrum, doch es gibt so einige Begrenzungen. Beispielsweise einen Kostendeckel von 100 Euro pro Jahr, eine kaum nennenswerte Summe. Oder die Bedingung, dass die Behandler zugelassene Schulmediziner mit entsprechender Zusatzausbildung sein müssen. Oder auch der wissenschaftliche Wirksamkeitsnachweis. Wer mehr als nur mal „reinschnuppern“ möchte, muss häufig selbst zahlen – wenn er nicht eine private Krankenzusatzversicherung abgeschlossen hat. Die gibt es mittlerweile auch im Bereich Alternativmedizin zuhauf. Makler, die auf diesem Wachstumsfeld ebenfalls aktiv werden wollen, sollten von den gefragtesten Naturheilmethoden schon mal gehört haben. Im Folgenden werden die wichtigsten in Kürze vorgestellt.

Homöopathie

„Gleiches mit Gleichem heilen“, so lässt sich das Grundprinzip der Homöopathie zusammenfassen. Man verabreicht Substanzen, die eigentlich krank machen,

in extrem verdünnter Form. Damit sollen ähnliche Symptome bekämpft werden. Einen eindeutigen wissenschaftlichen Wirksamkeitsnachweis gibt es bislang nicht, obwohl zahlreiche Studien dazu durchgeführt wurden. Gegner wie Befürworter bezweifeln jeweils die Seriosität der Studien, die nicht ihre Meinung widerspiegeln. In Umfragen wird, wie oben beschrieben, die Wirksamkeit vielfach bestätigt – nach Meinung der Kritiker wegen eines Placebo-Effekts. Erdacht wurde die Homöopathie vom deutschen Arzt Samuel Hahnemann vor über 200 Jahren. Die Medikamente werden zu meist in Form von Tropfen, Tabletten, Salben, vor allem aber von kleinen Zuckerkügelchen, den sogenannten Globuli, verabreicht.

Traditionelle Chinesische Medizin (TCM)

Im Vergleich mit der TCM sieht die Homöopathie aus wie eine neuere Mode: Auf gute zwei Jahrtausende Geschichte blickt die fernöstliche Heilslehre zurück. Sie wird außer in China auch in Japan, Vietnam, Korea und weiteren ostasiatischen Regionen praktiziert. Und seit

einigen Jahrzehnten auch in Deutschland. Grundlage der TCM ist die Vorstellung der Lebensenergie Qi, die unseren Körper durchströmt. Kommt dieser Strom aus dem Gleichgewicht, äußert sich das in Krankheitssymptomen. Ein Therapeut sucht also nach der Ursache der Störung und behebt sie. Zum Beispiel mit feinen Nadeln, die an bestimmten Punkten auf den Meridianen (Qi-Leitbahnen) gesetzt werden. Dieses Verfahren, Akupunktur genannt, ist das in der westlichen Welt bekannteste aus der TCM, die aber auch zahlreiche Medikamente umfasst. Zudem gehören zum TCM-Komplex Bewegungsübungen wie Qigong und Massage-techniken wie Shiatsu.

Osteopathie/Chiropraktik

Die Osteopathie fußt auf der Kraft und kundigen Führung der Hände des Behandlers, weswegen sie oft auch Manuelle Medizin und bisweilen Chiropraktik genannt wird. Wenngleich alle diese Diagnose- und Therapiemethoden ohne medikamentöse und invasive Techniken auskommen, sind sie nicht deckungsgleich. Die Osteopathie wurde um die vorletzte Jahrhundertwende maßgeblich vom US-Arzt Andrew Taylor Still entwickelt. Ihr liegt die Vorstellung zugrunde, dass die Strukturen im menschlichen Körper in funktioneller Wechselwirkung zueinander stehen. Dabei folgen sie eigenen Rhythmen. Zur Heilung werden besondere Griffen angewendet, die nicht nur auf die unmittelbar behandelten Muskeln, sondern auch auf den Blutdruck und den Lymphfluss einwirken. Chiropraktiker dagegen setzen mit ihren Händen an der Wirbelsäule an, um dort Blockierungen zu beheben.

Ayurveda

Wie die Chinesen bzw. Ostasiaten, so haben auch die Inder eine traditionsreiche Heilslehre herausgebildet. Ayurveda vereinigt unzählige Verfahren zur Befunderhebung und Heilung, von denen im Westen vor allem die eher Wellness-orientierten bekannt sind:

Massagen, Wärmebehandlungen, Bäder oder Entspannungstechniken. Auch mineralische und pflanzliche Medikamente nach dem Ayurveda-Prinzip sind erhältlich.

Weitere Schulen

Diese Liste ließe sich über viele Seiten fortsetzen, doch Sie müssen ja nicht

»Grundlage der Traditionellen Chinesischen Medizin ist die Vorstellung der Lebensenergie Qi, die unseren Körper durchströmt.«

gleich zur Alternativmedizin-Koryphäe werden. Nennenswert nachgefragt werden noch die Kinesiologie (ein diagnostisches Verfahren, das an den Muskeln innere Erkrankungen „abliest“), Hydrotherapien (die auf die heilsame Wirkung des Wassers bauen), Aromatherapien (die mit pflanzlichen ätherischen Ölen arbeiten) oder auch das seit Jahrhunderten praktizierte Schröpfen und Aderlassen.

Dieser kleine Überblick hilft Ihnen vielleicht in der KV-Beratung, wenn es um Alternativmedizin geht. Darüber hinaus stehen Ihnen natürlich immer auch die KV-Experten von maxpool für alle Fragen zur Verfügung. ■



Gut zu wissen

Das Angebot der alternativen Heilmethoden ist bei uns mittlerweile groß und wenig transparent. Nicht immer üben die Krankenkassen die Kosten, und das auch zurecht, wenn es sich um Scharlatanerie handeln könnte. Hier ein Überblick, wo Skepsis geboten ist:

- Werden etwa 100 Prozent Heilung bei null Nebenwirkungen versprochen, ist Vorsicht angebracht.
- Wird ein Verfahren mit anekdotischen Erfolgsmeldungen angepriesen, so ist dies nicht aussagekräftig.
- Wenn eine Methode oder ein Mittel gegen fast alle Arten von Beschwerden helfen soll, ist davon auszugehen, dass es nicht seriös ist.
- Bei schweren Erkrankungen, bei denen

der Arzt dringend einen operativen Eingriff vorsieht (wie etwa Krebs), ist es gefährlich, sich auf Heilungswege abseits der Schulmedizin zu verlassen.

- Von Selbstmedikation ist insgesamt abzuraten. Zwar wird der Patient schulmedizinisch stets versorgt, auch wenn er sich selbst Schaden zugefügt hat. Aber diesem gilt es natürlich vorzubeugen. Daher lohnt es sich, alle Behandlungen zumindest mit dem Arzt zu besprechen.
- Vorsicht ist geboten, wenn die Anwender der alternativen Methode die Zusammenarbeit mit der Schulmedizin grundsätzlich ablehnen.
- Wichtig ist, dass das Vorgehen transparent ist. Welche Ziele sollen mit welchen Methoden erreicht werden?

Nahles-Rente: So bitte nicht!

Andrea Nahles (SPD) will die Verbreitung der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) stärken. Ein löbliches Ziel, kämen dabei nicht die Gewerkschaften ins Spiel.



Die Bundesarbeitsministerin hat das Problem grundsätzlich richtig erkannt: Die betriebliche Altersvorsorge ist in kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) zu wenig verbreitet – zu groß sind in den Augen vieler Unternehmer der bürokratische Aufwand und die Haftungsrisiken.

Um die von Andrea Nahles zu Recht als „wichtigste Säule unseres Rentensystems“ bezeichnete Vorsorgeform bei KMU beliebter zu machen, soll daher eine neue Rente („Nahles-Rente“) eingeführt werden, die gemäß dem Motto „Pay and forget“ von jeder Haftung frei

Geplante Änderungen in der bAV

Reine Beitragszusagen = keine Arbeitgeber-Haftung

Keine Mindest- oder Garantieleistungen vom Versorgungsträger = keine Versorgungsträger-Haftung

Verpflichtender Zuschuss vom Arbeitgeber in Höhe von 15 Prozent bei Entgeltumwandlung aus sozialversicherungspflichtigem Entgelt für die neue „Nahles-Rente“

Arbeitgeber kann für Geringverdiener einen Zuschuss bis maximal 144 Euro auf seine Arbeitgeberleistung bekommen

Steuerfreier Betrag soll auf 8 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) erhöht werden. Es sind weiterhin nur 4 Prozent der BBG sozialversicherungsfrei.

Für die Grundsicherung im Alter wird ein fixer Freibetrag von 100 Euro eingeführt und zusätzlich noch ein prozentualer Freibetrag bis maximal 202 Euro.

ist. Dies gilt nicht nur für Arbeitgeber, auch die Versorgungsträger müssen laut Konzept keine Mindest- beziehungsweise Garantieleistungen mehr zusagen. In Zeiten niedriger Zinsen sollen durch den Verzicht auf Leistungen Alternativen zur klassischen Rentenversicherung entstehen. So weit, so gut. Aber jetzt kommt die Krux: Die neue Rente soll von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden (den sogenannten Sozialpartnern) eingerichtet werden. Damit steht sie tarifgebundenen Arbeitgebern zur Verfügung. Solche, die nicht an Tarifverträge gebunden sind, sollen per Vereinbarung an dem Modell teilnehmen können. Auch eine automatische Entgeltumwandlung (Opting-out) soll im Rahmen des Modells möglich sein.

Schwächen des Sozialpartnermodells

„Dass Gewerkschaften betriebliche Altersvorsorge beraten sollen, halten wir für nicht zielführend. Hier gibt es weder die Fachkompetenz noch ausgebildetes Personal. Wie wichtig die Beratung ist, hat sich bei der Riesterrente gezeigt. Anfangs war kein auskömmlicher finanzieller Anreiz zur Beratung geplant und niemand wollte die Riesterrente haben. Kaum wurde nachgebessert, stieg die Nachfrage enorm“, sagt Claudia Tüscher, Teamleiterin Vorsorge-Management bAV bei maxpool. „Hinzu kommt, dass nicht

tarifgebundene Arbeitgeber und Arbeitnehmer nicht immer positiv auf Angebote von Gewerkschaften reagieren. Daher denken wir, es ist falsch, den unabhängigen bAV-Fachberater außen vor zu lassen“, so Tüscher weiter.

Der Erfahrung von maxpool nach möchten Arbeitnehmer wie Arbeitgeber weiterhin, dass Garantien ausgesprochen werden. Auch bezweifelt maxpool, dass die Nahles-Rente die von den KMU gefürchtete Verwaltung vereinfacht.

Für bAV-Fachberater sind Courtagen oder eine Honorierung von Beratungsleistungen in dem neuen Sozialpartnermodell nicht vorgesehen. Vielmehr sollen Arbeitgeber und Arbeitnehmer kostenfrei von den Sozialpartnern beraten werden. Allerdings kann das neue Sozialpartnermodell die anderen fünf Durchführungswege, für die zweifellos der Makler zuständig ist, nicht ganz außer Acht lassen. Deshalb ist es an der Zeit, mit Kunden über Beratungshonorare zu sprechen „Insgesamt halten wir das von Andrea Nahles angestrebte Gesetz für nicht erfolgsversprechend“, fasst Claudia Tüscher zusammen. ■

Kontakt

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

Neues Jahr, neue Regelungen

Am 1. Januar 2017 wurde das Zweite Pflegestärkungsgesetz wirksam. Seitdem ist Pflegebedürftigkeit neu definiert und es gelten ein geändertes Begutachtungsverfahren sowie neue Leistungsbeträge.

Der „alte“ Begriff der Pflegebedürftigkeit bezog sich vor allem auf körperliche Einschränkungen. Folglich bekamen Menschen mit demenziellen Erkrankungen von der Pflegeversicherung geringere Leistungen. Das neue Begutachtungsverfahren stellt den Menschen, seine Ressourcen und seine Fähigkeiten in den Mittelpunkt. Es wird gefragt, wie seine Selbstständigkeit erhalten und gestärkt werden kann und wobei er Hilfe und Unterstützung benötigt.

Statt der bislang drei Pflegestufen gelten jetzt fünf Pflegegrade. Maßstab für die Einordnung in einen Pflegegrad ist, wie selbstständig ein Mensch weiterhin leben kann und nicht, wie viel Hilfe er in Minuten benötigt. Dies soll eine flexiblere Einordnung als bei den Pflegestufen ermöglichen. So war ein Pflegebedürftiger in der Vergangenheit für die Pflegestufe I zu niedrig eingestuft und „schrammte“ vom Pflegebedarf knapp an der Pflegestufe II vorbei. In solchen Fällen wünschte man sich eine „Pflegestufe eineinhalb“. Es bleibt zu hoffen, dass das neue Verfahren hier Abhilfe schafft. Für



die Einstufung in Pflegegrade sind Kriterien in den sechs Bereichen Mobilität, kognitive und kommunikative Fähigkeiten, Verhaltensweisen und psychische Problemlagen, Selbstversorgung, Bewältigung von und selbstständiger Umgang mit krankheits- oder therapiebedingten Anforderungen und Belastungen sowie Gestaltung des Alltagslebens und sozialer Kontakte ausschlaggebend. Personen, die bereits 2016 Leistungen aus der Pflegeversicherung bezogen haben, wurden von ihrer Pflegekasse automatisch in den passenden Pflegegrad übergeleitet. Es sind demnach kein neuer Antrag und kein erneutes Gutachten erforderlich.

Versicherungsmakler sollten das Thema Pflege im Beratungsalltag nach wie vor ansprechen, denn es betrifft jeden Kunden. maxpool unterstützt in dem Bereich beispielsweise durch Webinare,

die sich mit Pflegebedürftigkeit und den entsprechenden Absicherungsmöglichkeiten beschäftigen. Die aktuellen Änderungen beleuchtet maxpool in einem ganztägigen Workshop am 8. Mai in Köln, für den der Qualitätspool den Pflege-Experten Hagen Engelhard als Referent gewinnen konnte. Anmeldungen nimmt das Vorsorge-Management KV entgegen. Informationen zu den Neuerungen sind auch unter www.pflegebegutachtung.de abrufbar. Auf dem neuen Portal des Medizinischen Dienstes der Krankenversicherung (MDK) werden die wichtigsten Fragen geklärt und eine Checkliste für den Gutachterbesuch des MDK zum Download bereitgestellt. Die privaten Krankenversicherer haben ihre Kunden bereits über die Änderungen in der Pflegepflichtversicherung informiert. Der Informationsstand bei den Pflegezusatztarifen ist noch sehr unterschiedlich. maxpool ist dabei, sich hier ein Bild zu machen, und wird angebundene Vertriebspartner über die Entwicklungen auf dem Laufenden halten. ■

Die Hauptleistungsbeträge (in Euro):

	PG 1	PG 2	PG 3	PG 4	PG 5
Geldleistung ambulant	–	316	545	728	901
Sachleistung ambulant	–	689	1.298	1.612	1.995
Entlastungsbetrag ambulant (zweckgebunden)	125	125	125	125	125
Leistungsbetrag stationär	125	770	1.262	1.775	2.005

Kontakt

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

»Generationenübergreifend beraten«

Der demografische Wandel verändert gesellschaftliche und familiäre Strukturen stärker denn je. Kai Göttker, Direktor Vertrieb bei den Monuta Versicherungen, sieht in dieser Entwicklung eine Chance für Makler und Vermittler.



poolworld: Herr Göttker, inwiefern ist der demografische Wandel ein Beratungsthema?

Kai Göttker: Wer mit seinen Kunden über die Verantwortung der Generationen füreinander spricht, findet leicht Anknüpfungspunkte zu wichtigen Vorsorgethemen. Die Beratung sollte dabei nicht nur die Belange des Kunden selbst, sondern auch die Lebensbereiche der gesamten Familie einschließen. Es gilt, den Kunden und seine Familie in den Mittelpunkt zu stellen. Wer diesen generationenübergreifenden Ansatz konsequent verfolgt, wird seine Position als Vorsorgeexperte festigen.

poolworld: Welche Themen gehören in eine Generationenberatung?

Göttker: Das sind zum einen die Vorsorgeverfügungen, wie die Patientenverfügung oder die Vorsorgevollmacht. Sie sichern die eigene Selbstbestimmtheit und schützen gleichzeitig Familienangehörige. Eine Patientenverfügung sorgt dafür, dass Ärzte und Angehörige genau wissen, wie der Patient in einer Situation, in der er gegebenenfalls nicht mehr entscheidungsfähig ist, medizinisch behandelt werden möchte. Eine Vorsorgevollmacht regelt, wer in finanziellen und organisatorischen Angelegenheiten für ihn handlungsberechtigt ist. Das ist vielen Menschen zwar bewusst, doch sie wissen nicht, worauf beim Verfassen solcher Dokumente zu achten ist. Ebenso wichtige Themen sind die Nachlassregelung und nicht zuletzt die finanzielle Absicherung für den Trauerfall.

poolworld: Warum ist die finanzielle Absicherung des Trauerfalls so wichtig?

Göttker: Die Kosten für eine Bestattung liegen heute nicht selten bei 6.000 Euro und mehr. Das sind Beträge, die Angehörige belasten oder gar überfordern können. Entgegen der weit verbreiteten Annahme leisten heute weder Krankenkassen noch Arbeitgeber einen Beitrag. Wenn dann im Alter beispielsweise hohe Pflegekosten das Ersparte bis auf einen geringen Freibetrag aufgezehrt haben, reicht es oft nicht mehr für eine würdige Bestattung. Eine zweckgebundene Sterbegeldversicherung hingegen fällt unter das gesetzliche Schonvermögen und ist vor staatlichen Zugriffen

geschützt. Die Auszahlung der Versicherungssumme ist also im Gegensatz zu anderen Vorsorgemodellen garantiert – und das in voller Höhe.

poolworld: Was sollte die Vorsorge für den Trauerfall noch leisten?

»Wer seine Kunden und deren Familien fachlich und auch menschlich beraten kann, festigt Kundenbeziehungen.«

Göttker: Die Monuta Trauerfall-Vorsorge beispielsweise ermöglicht über die finanzielle Absicherung hinaus auch die organisatorische Vorsorge. In Zusammenarbeit mit unserem Partner, der Deutschen Bestattungsfürsorge, sorgen wir dafür, dass zu Lebzeiten geäußerte Wünsche an Bestattung und Trauerfeier im Sinne des Versicherten umgesetzt werden.

poolworld: Wie unterstützt die Monuta die Generationenberatung?

Göttker: Der generationenübergreifende Beratungsansatz ist fester Bestandteil unserer Beratungs- und Vertriebsunterstützung. Wir schulen sowohl die fachliche Kompetenz als auch die Kundenansprache zu sensiblen Vorsorgethemen. Wer seine Kunden und deren Familien fachlich und auch menschlich beraten kann, festigt Kundenbeziehungen und setzt langfristig wirksame Impulse für seinen Vertrieb. ■



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

Die leistungsstärkste TRAUERFALL-VORSORGE für Ihr Portfolio!

**Für die eigene Selbstbestimmung sowie die Entlastung und
Absicherung der Angehörigen.**

Pluspunkte für Sie als Makler

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

Pluspunkte für Ihre Kunden

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

Mehr
Informationen
unter:
www.monuta.de



Neue Wege in der Altersvorsorge

Kunden sollten neue Pfade in der Altersvorsorge beschreiten. Vermittler können ihnen dabei als sachkundige Wegweiser zur Seite stehen.



ange boten klassische Policen die gewünschte Sicherheit und eine ausreichende Verzinsung. Durch die anhaltende Niedrigzinsphase ist das allgemeine Zinsniveau jedoch stetig gesunken. Die Versorgungslücke kann mit einer klassischen Rentenversicherung kaum noch geschlossen werden.

Mutig neue Wege gehen

Kunden sollten neue Wege gehen. Das heißt: weg von klassischen Rentenversicherungen, hin zu kapitalmarktnahen

Produkten. Den Kunden sollte aufgezeigt werden, dass es unabdingbar ist, bei ihrer Altersvorsorge mutiger zu werden. Deshalb brauchen Kunden Vermittler mit Expertise, die sie beraten und in unbekanntem Gelände begleiten.

Neue Wege sind geebnet

Die Versicherer haben kapitalmarktorientierte Produkte entwickelt, die sowohl Renditechancen als auch Sicherheiten und Garantien beinhalten. Die Stuttgarter Indexpolice index-safe und das

Hybridprodukt performance-safe sind solche Anlagekonzepte mit Zukunftstechnologie.

Zum Jahresbeginn hat die Stuttgarter diese Produkte modifiziert, so dass die Renditechancen auch nach der Senkung des Garantiezinses auf 0,9 Prozent erhalten bleiben. In der BasisRente und den Produkten der Schicht III verringert sich das garantierte Kapital zum Rentenbeginn – bei index-safe auf 90 und bei performance-safe auf maximal 80 Prozent. Beide Produkte bieten zusätzlich die Möglichkeit, das Verhältnis zwischen Garantie und Renditechancen an die Vorstellungen des Kunden anzupassen.

»Bei einem erhöhten Sicherheitsbedarf können Kunden das »Auto-Lock-in« nutzen.«

Bei index-safe kann sich der Kunde jedes Jahr neu entscheiden, ob er an der Wertentwicklung des Stuttgarter M-A-X Multi-Asset Index beteiligt werden möchte oder stattdessen die sichere Verzinsung wünscht. Der optionale Index-Turbo ist ein ideales Mittel, um noch höhere Renditechancen zu erhalten.

Bei performance-safe können Kunden den Garantieprozentsatz zwischen 10 und 80 Prozent der Beitragssumme festlegen. Je geringer der Prozentsatz, umso mehr Guthaben wird in die freien Fonds investiert. Damit steigen die Renditechancen. Bei einem erhöhten Sicherheitsbedarf können Kunden das „Auto-Lock-in“ nutzen. Damit wird das garantierte Kapital während der Laufzeit sukzessive erhöht.

Neue Wege für eine zukunftsfähige Altersvorsorge sind geebnet. Gemeinsam mit den Versicherern können Vermittler ihren Kunden aufzeigen, dass sie diese Wege gehen können. Damit es mit der privaten Altersvorsorge bergauf geht. ■

Wo das Fahrrad ein besonders dickes Schloss braucht

Jedes Jahr werden in Deutschland Zehntausende Fahrräder gestohlen. Manche Städte bilden dahin gehend ein heißeres Pflaster als andere. Makler können ihren Kunden hilfreiche Tipps geben – zum Diebstahl- wie zum Versicherungsschutz.

Während das eigene Auto für jüngere Menschen – sowohl als Statussymbol wie auch als Mittel zum Zweck – immer mehr an Bedeutung verliert, ergeht es dem Fahrrad umgekehrt. Designerräder und E-Bikes sorgen dafür, dass nicht selten mehrere Tausend Euro über den (gegebenenfalls virtuellen) Ladentisch gehen. Das lockt, wie könnte es anders sein, auch Langfinger an. Nach Recherchen des Portals billiger.de wurden 2015 in Deutschland 335.174 Fahrräder entwendet. Das Risiko, dass das Rad zur Beute von Kriminellen wird, ist allerdings ungleich verteilt. Die Hot Spots liegen hauptsächlich in Nord- und Ostdeutschland sowie in NRW.

So wurden in Münster, einer der fahrradfreundlichsten Städte hierzulande, 1.719 Räder pro 100.000 Einwohner gestohlen, insgesamt 5.193. Aufgeklärt wurden gerade mal 7,5 Prozent der Taten. Es folgen Magdeburg mit einer Diebstahlquote von 1.514 (pro 100.000 Einwohner), Cottbus mit 1.494, Halle (Saale) mit 1.445, Emden mit 1.376 und Potsdam mit 1.341. Zum Vergleich: In Remscheid liegt die Quote bei 46, im bayerischen Landkreis Freyung-Grafenau bei 14. Die Aufklärungsquote beträgt bundesweit magere 9,1 Prozent.

Was Fahrradbesitzer tun können

Angesichts dieser Zahlen sollten Besitzer hochwertiger Räder auf einen adäquaten Versicherungsschutz achten. Die Hausratpolice gewährt in dieser Hinsicht nur eine sehr eingeschränkte



Deckung, umfassenden Schutz bieten aber spezielle Vollkasko-Policen (siehe Vertriebstipp auf nächster Seite).

**»In Münster wurden 1.719
Fahrräder pro 100.000
Einwohner gestohlen, in
Remscheid nur 46.«**

Daneben gibt die Polizei Fahrradbesitzern eine Reihe von Empfehlungen an die Hand, für die auch Ihre Kunden möglicherweise dankbar sind. Auf die Notwendigkeit eines robusten, hoch-

wertigen Schlosses muss kaum hingewiesen werden. Hot Spots für Fahrraddiebe sind Bahnhöfe und andere belebte Treffpunkte; dort ist ein fester Gegenstand zum Anschließen besonders wichtig. Ebenfalls sinnvoll ist eine individuelle Markierung des Rades, um es nach einem Diebstahl identifizieren zu können. Das kann eine Rahmennummer sein, aber auch eine Codierung, die Daten des Besitzers zur Rückführung speichert. Viele Fahrradhändler führen eine solche Codierung aus. Zudem schreckt ein entsprechender Hinweisaufkleber manche Diebe ab. Von dessen alleiniger Verwendung wird aber abgeraten. ■

Fahrrad weg, Geld weg? Von wegen!

Ob Rennrad, Mountainbike oder Pedelec: Immer mehr Menschen lassen sich ihr Fahrrad ordentlich was kosten. Das wissen auch Fahrraddiebe.



»Ansonsten ist der Kunde gegebenenfalls unterversichert und der Anbieter kann im Schadensfall die Zahlung kürzen.«

Andreas Goetzke-Pfeil
Teamleiter Komposit-Management

Mit einer Versicherung lassen sich die finanziellen Folgen auffangen, die durch Diebstahl entstehen. Über die normale Hausratversicherung sind Fahrräder grundsätzlich nur versichert, wenn sie in der Wohnung oder im abgeschlossenen Keller stehen. Über eine Zusatzklausel lässt sich der Versicherungsschutz aber auf die Straße erweitern. Bei guten Tarifen ist das Rad dann sogar nachts versichert; andere schließen einen Schutz zwischen 22 Uhr und 6 Uhr morgens aus. Gleiches gilt in der Regel für Pedelecs. Für Kunden, die ihr Rad nur gegen Diebstahl versichern möchten, reicht ein Zusatz zur Hausratversicherung meist aus. Achtung: Setzen Sie die Versicherungssumme nicht zu niedrig an. Ansonsten ist der Kunde gegebenenfalls unterversichert und der Anbieter kann im Schadensfall die Zahlung kürzen, weil die Versicherungssumme nicht korrekt angegeben war.

Für Kunden, die einen umfassenderen Schutz wünschen, empfiehlt maxpool die Fahrrad-Vollkasko der Ammerländer Versicherung. Die Tarife verzichten unter anderem auf eine Selbstbeteiligung und sichern Bagatellschäden ab. Darüber hinaus können Verschleißschäden der ersten drei Jahre beitragsfrei mitversichert werden und auch Feuchtigkeits- und Elektronikschäden an Akku, Motor und Steuerungsgeräten sind ohne zeitliche Begrenzung abgesichert. Auch Pedelecs/E-Bikes sind bis zu einem Wert von 7.500 Euro versicherbar. Wer zwei Pedelecs/E-Bikes versichert, profitiert von einem Paarnachlass von 10 Prozent bei einjähriger Vertragslaufzeit. Bei dreijähriger Vertragslaufzeit gelten zudem sehr günstige Beiträge. Letztere variieren nach Diebstahlhäufigkeit im angegebenen PLZ-Gebiet. Bei normalen Fahrrädern hat die Ammerländer Versicherung weniger Zonen mit unter-

schiedlichen Preisen, bei E-Bikes unterscheidet sie gar nicht nach Wohnort.

Was ist im Schadensfall zu beachten?

Raten Sie Ihren Kunden, sich im Schadensfall unverzüglich bei Ihnen zu melden und strafbare Handlungen bei der Polizei anzuzeigen. Auch Rechnungen sollte Ihnen der Kunde im Original zur Verfügung stellen. Dazu zählen je nach Einzelfall die Rechnung für das versicherte Fahrrad, die Rechnung für das verwendete Fahrradschloss sowie die Rechnung der Fahrradwerkstatt, die den Schaden behoben hat. Diese Rechnung sollte Angaben zum versicherten Fahrrad wie zum Beispiel Marke, Typ oder Rahmennummer enthalten. Auch Fotos vom beschädigten Fahrrad sollten Kunden einreichen und die beschädigten Teile aufbewahren. Grundsätzlich ist der Kunde verpflichtet, das versicherte Fahrrad zum Schutz gegen Diebstahl mit einem Sicherheitsschloss an einen festen Gegenstand anzuschließen. Das Schloss, mit dem das Fahrrad gesichert wird, sollte einen Wert von mindestens 49 Euro inklusive Mehrwertsteuer haben.

Ausführliche Informationen zur Fahrrad-Vollkasko der Ammerländer finden Sie im maxINTERN in der Rubrik „Sachversicherung“ unter „Fahrradvollkasko“.

Kontakt

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

Wann Umdeckungen sinnvoll sind

maxpool ist kein Freund von Vertragsumdeckungen in der privaten Krankenversicherung (PKV). Allerdings gibt es begründete Ausnahmefälle, die einen Wechsel der PKV-Gesellschaft rechtfertigen.



»Die Gesundheitsfragen sollten möglichst anhand der Informationen aus der Patientenkartei beantwortet werden.«

Karim Nommensen
Teamleiter Vorsorge-Management KV

Gerade in der privaten Krankenversicherung kommt es auf die Bestandsfestigkeit und Langlebigkeit von Verträgen an. Ein Wechsel des privaten Krankenversicherers sollte daher gründlich überlegt sein, denn eine nicht durchdachte Vertragsumdeckung schadet dem Kunden eher als dass sie ihm nützt. Allerdings gibt es Ausnahmefälle, in denen ein Wechsel der PKV-Gesellschaft selbst aus Sicht von maxpool sinnvoll ist und erwogen werden sollte.

Liegt ein begründeter Ausnahmefall vor, der eine Vertragsumdeckung rechtfertigt, sollten Makler unbedingt sehr sorgsam handeln und zunächst den Gesundheitsstatus des Kunden abklären. Um nichts zu übersehen, sollte dabei möglichst die Patientenkartei einbezogen werden. Das Gesetz sieht hier nun ganz eindeutig vor, dass der Patient jederzeit die Einsicht in seine vollständige Patientenakte einfordern und Kopien davon anfertigen kann. Lehnt der behandelnde Arzt die Einsichtnahme ab, muss er seine Ablehnung konkret begründen. Das gilt auch für elektronisch geführte Akten. Das Bundesge-

sundheitsministerium stellt hierzu ein Infoblatt „Patientenrechte im Klartext“ zum Download bereit. Die Gesundheitsfragen der Gesellschaften sollten immer anhand der Informationen aus der Patientenkartei beantwortet werden. Das reine Weiterleiten der Angaben der Patientenkartei an die neue Gesellschaft ist meistens nicht zielführend. Es kommt auf die wahrheitsgemäße Beantwortung der Gesundheitsfragen im Abfragezeitraum an und hier können die Informationen der Patientenkartei durchaus sehr hilfreich sein.

Ein weiteres Augenmerk sollten Makler auf die Kündigungsfrist legen. Bei einem Großteil der PKV-Gesellschaften ist eine Vertragskündigung, nach Ablauf der Mindestvertragslaufzeit (im Regelfall sind dies 2 Jahre) zum Ende des Kalenderjahres möglich, mit einer Frist von 3 Monaten. Das bedeutet die Kündigung muss zwingend vor dem 30. September der Gesellschaft vorliegen. Bei Gesellschaften wie z.B. Alte Oldenburger, Barmenia, Continentale und Debeka ist das Versicherungsjahr nicht mit dem Kalenderjahr gleichgesetzt.

Eine Übersicht der Kündigungsstermine der PKV Gesellschaften finden Makler im maxpool-Partnerbereich.

Noch ein Hinweis: Kunden, die nach dem 1. Januar 2009 einen PKV-Vertrag geschlossen haben, können bei einem Wechsel des Versicherers Anteile der gebildeten Altersrückstellungen mitnehmen. Dies führt zu einer entsprechenden Beitragsreduzierung, die jedoch in den PKV-Vergleichsprogrammen nicht darstellbar sind.

Makler sollten keine Zeit mehr verlieren und sich rechtzeitig mit den Kunden und den betroffenen Verträgen befassen. Selbstverständlich unterstützen die KV-Spezialisten von maxpool Vertriebspartner dabei, die Wechselvoraussetzungen zu prüfen sind gern bei der Erstellung von Vergleichsberechnungen behilflich. ■

Kontakt

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

»So alt werde ich doch nicht« – bAV für Großverdiener?

Gesellschafter-Geschäftsführer und andere besserverdienende Angestellte sind in puncto Altersvorsorge ein Sonderfall. Für sie kann sich eine Unterstützungskasse lohnen.



»Überzeugen Sie Besserverdienende unter Ihren Kunden mit Zahlen von der Unterstützungskasse!«

Claudia Tüscher
Teamleiterin Vorsorge-Management bAV

Die Beiträge zur Deutschen Rentenversicherung sind begrenzt auf die Beitragsbemessungsgrenze von aktuell 76.200 Euro (West), woraus eine Deckelung der Leistungen folgt. Die bestehende Versorgungslücke zwischen den Rentenleistungen und dem vormaligen Verdienst wird somit bei höheren Einkommen prozentual größer, als sie ohnehin schon ist. Mit einer Direktversicherung und dem begrenzten Freibetrag allein lässt sich diese Versorgungslücke für Besserverdienende nicht schließen.

Ein gutes Argument, um mit Ihren Kunden über eine Unterstützungskasse zu sprechen. In eine solche können Beiträge fast unbegrenzt steuerfrei eingebracht werden. Zudem sind auch hier bei einer Entgeltumwandlung 4 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze sozialversicherungsfrei, Arbeitgeberbeiträge sind es immer. Wie bei der Direktversicherung werden die Leistungen dann besteuert. Hier greift also wieder die Idee, die Steuerlast von heute auf später zu verschieben, wenn der Steuersatz in der Regel geringer ist.

Diese Arbeitnehmergruppen, zu denen auch Gesellschafter-Geschäftsführer (GGF) zählen, sind oft besonders kritisch in ihrer Geldanlage. Hier konkurriert die betriebliche Altersversorgung (bAV) direkt mit anderen Anlageformen wie Immobilien, Aktien etc. Wie überzeugen Sie diesen kritischen Kunden von einer Unterstützungskasse? Am besten mit Zahlen!

Zeigen Sie, dass 1.000 Euro Beitrag zur Unterstützungskasse beispielsweise lediglich 556,90 Euro netto „kosten“. Dies entspricht einer Förderquote auf den Beitrag in Höhe von 44,31 Prozent.

Bei der Darstellung der Rentenleistung kommt oft der Einwand: „So alt werde ich doch nicht.“ Was hat der Kunde gemacht? Er hat die Summe der Einzahlungen durch die prognostizierten Renten geteilt und errechnet so ein hohes Alter, bis er „sein gespartes Geld“ wieder drin hat und ins Verdienen kommt. Das ist irreführend. Zum einen unterschätzen viele Kunden ihre Lebenserwartung. Zum anderen ist es sinnvoller, die Nettoeinzahlungen mit

den Nettorenten zu vergleichen. Dies macht ein Tool von Swiss Life für Sie. Sie finden es auf der maxpool-Website unter den Tarifrechtern der Gesellschaften. Oder Sie nutzen das Formular „Renditerechner Unterstützungskasse“ unter dem Reiter Angebotsanforderung, Bedarfsanalysen für die Beratung und wir erstellen die Analyse. Für die Rentenberechnung sind die Tarife von Swiss Life mit einer Wertentwicklung des Fonds von 6 Prozent hinterlegt, aber das Prinzip funktioniert mit jeder für die Unterstützungskasse geeigneten Rückdeckungsversicherung. ■

So beraten Sie Besserverdienende

- Der GGF ist von der Sozialversicherung befreit und zahlt nicht in die GRV ein? Zu empfehlen ist mindestens der Satz, der für Arbeitnehmer in der Rentenversicherung anfällt (18,7%).
- Gewünscht ist ein Beitrag über 500 Euro? Verteilen Sie ihn auf verschiedene Unterstützungskassen. Wählen Sie hierfür unterschiedliche Rückdeckungsversicherungen und verteilen Sie Risiko und Chancen.
- Die Unterstützungskasse ist oft schwierig. Sprechen Sie uns an auf die Besonderheiten oder übertragen Sie uns die Beratung und wir übernehmen auch die Haftung.

Kontakt

Vorsorge-Management bAV
Telefon: (040) 29 99 40-370
E-Mail: vorsorge@maxpool.de

Die 5 wichtigsten Fragen im Vorsorgegespräch

Sie wollen eine sichere Beratungsdokumentation generieren? - Dann sind eine präzise Risikobeurteilung, die Ermittlung von Bestandsverträgen sowie die richtige Auswahl an passenden Tarifen für Ihren Kunden unerlässlich!



»Die Arbeitskraftabsicherung ist eine der wichtigsten Absicherungen.«

Christopher Carallo
Teamleiter Vorsorge-Management pAV

Wir möchten Ihnen fünf Fragen aufführen, die für ein erfolgreiches Vorsorgeberatungsgespräch hilfreich sein können:

Was möchte Ihr Kunde absichern?

Ist es die Arbeitskraftabsicherung oder doch nur die Versorgung im Alter? Sofern Ihr Kunde nur eine Absicherungsart wünscht, sprechen Sie trotzdem an, dass andere Absicherungsbereiche ebenso wichtig sind. Zeigen Sie beispielsweise mit Übersichten über Versorgungslücken auf, wie existenziell eine ganzheitliche Absicherung benötigt wird.

Welcher Durchführungsweg ist bei der Altersversorgung der richtige?

Es wäre falsch, hier pauschal zu antworten. Erstellen Sie zusammen mit Ihrem Kunden einen Analysebogen. Damit kann maxpool ermitteln, welcher Durchführungsweg der effektivste für Ihren Kunden ist. Weisen Sie zudem auf spezifische Merkmale hin, wie etwa: bei Basisrenten keine Kapitalauszahlung

oder bei Riester-Renten eingeschränkte Vererbbarkeit.

Welche Rentenhöhe soll bei einer Arbeitskraftabsicherung ausgewählt werden?

Die Arbeitskraftabsicherung ist eine der wichtigsten Absicherungen. Es muss beim Kunden angesprochen werden. Man muss unbedingt bedenken, dass der Kunde im Leistungsfall in der Lage sein muss, seinen Lebensstandard weiter zu finanzieren. Eine richtige Ansatzhöhe bei einem Angestellten läge bei 70 Prozent des Nettoeinkommens. Auch hier kann maxpool genaue Lückenermittlungen zu erstellen, um Ihren Kunden einfach und grafisch darzulegen, welche Rentenlücken im Leistungsfall auftreten.

Kann ich meinen Kunden mit einer Erkrankung ein Produkt mit Gesundheitsfragen anbieten?

Der Abschluss von Tarifen mit Gesundheitsfragen erweist sich als immer

schwieriger. Trotzdem bieten Sie Ihren Kunden diese Tarife an. Sollte Ihr Kunde eine Erkrankung beziehungsweise gesundheitliche Einschränkung haben, lassen Sie das Risiko unbedingt vor Antragsstellung von ausgewählten Versicherern prüfen. Erwähnen Sie gegenüber dem betreffenden Kunden gleich bei Aufnahme, dass ein Zuschlag oder ein Ausschluss zur Bedingung werden könnte. Sollte ein nicht akzeptables Angebot eintreffen, können weitere Tarife beziehungsweise andere Arbeitskraftabsicherungsvarianten angefragt werden, damit Ihr Kunde im Leistungsfall passenden Schutz besitzt.

Welche Prämien sollten ausgewählt werden?

Es ist ganz wichtig, den Kunden aufzuzeigen, welche Versorgungslücken bestehen und zu welchen Konditionen sie geschlossen werden können. Dennoch müssen die Versicherungsverträge über die Laufzeit finanzierbar bleiben, so dass wir raten, den Kunden die optimale bezahlbare Lösung zu zeigen.

maxpool unterstützt Sie in der Vorsorgeberatung gern, auch mit überzeugenden Vertriebsmaterialien. ■

Kontakt

Vorsorge-Management pAV
Telefon: (040) 29 99 40-370
E-Mail: vorsorge@maxpool.de

Umdenken hilft

30 Millionen Verträge können nicht lügen:

Warum Bausparen in jede Finanz- und Vorsorgeplanung gehört



»Hauptargument ist die Zinsabsicherung für Restschulden laufender Finanzierungen.«

Maren Straatmann
Abteilungsleiterin Finanzierung

Bausparen ist eines der ältesten und beliebtesten Finanzprodukte. Kaum ein anderes bleibt in Hochzins- und Niedrigzinsphasen gleichermaßen stark. In den letzten Jahren war das Produkt bei Sparern beliebt, die ihr Geld sicher anlegen wollten und gleichzeitig eine attraktive Verzinsung wünschten. Diese Zeiten sind nun vorbei. Die aktuelle Verzinsung von 1 Prozent und weniger lockt kaum einen Sparer mehr an. In der Niedrigzinsphase wird der Bausparvertrag jedoch anderweitig für Kunden attraktiv. Vor allem kommt er seinem eigentlichen Zweck nach, für den Erwerb oder die Modernisierung einer Immobilie auf zinsgünstige Darlehen zu sparen. Mit Darlehenszinsen um die 2,4 Prozent und weniger gehört der Bausparvertrag in jede Finanz- und Vorsorgeplanung.

Junge Leute

Für junge Leute kann ein Bausparer die perfekte Vorbereitung auf den ersten Immobilienerwerb sein. Kunden, die sich perspektivisch Wohneigentum zulegen wollen, sollten daher schon heute einen Bausparvertrag abschließen –

mindestens in ausreichender Höhe, um zukünftige Erwerbsnebenkosten daraus zu finanzieren. Die Besparung kann dabei beispielsweise durch VL-Leistungen bestritten werden. Spätere Bauspardarlehen unter 30.000 Euro werden zudem nicht grundbuchlich besichert und helfen so ganz unkompliziert dabei, die Finanzierung besser darzustellen.

Immobilienbesitzer

Auch hier ist der Bausparer gefragt. Denn Reparaturen oder Verschönerungen an der Immobilie werden oft plötzlich fällig und kommen finanziell ungelegen. Da Nachfinanzierungen oder Ratenkredite teuer und aufwendig zu beantragen sind, bilden ein Bausparvertrag und die damit verbundene Option auf ein günstiges Bauspardarlehen die richtige Lösung. In der Regel sind die Bonitätsprüfung und die Antragsstellung unproblematisch. Die wohnwirtschaftliche Verwendung kann durch den Berater des Kunden bestätigt werden, was diesem wiederum die Einreichung von Rechnungen oder Kostenvoranschlägen erspart. Hauptargument für einen Bausparvertrag ist in unseren Augen die Zinsabsicherung für

Restschulden noch laufender oder gerade aufgenommener Finanzierungen. So können zum Beispiel tolle Vorkehrungen für KfW-Darlehen getroffen werden, die in den meisten Fällen nur zehn Jahre Zinsbindung haben. Denn hat die Hauptfinanzierung eine Zinsfestschreibung von 15 Jahren oder länger, kann die Anschlussfinanzierung eines KfW-Darlehens dadurch unnötig teuer und problematisch werden. Es ist also eine gute Idee, parallel einen Bausparvertrag zu besparen und zur richtigen Zeit Anspruch auf ein zinsgünstiges Bauspardarlehen zu haben, welches das KfW-Darlehen ablöst. maxpool stellt Maklern hier eine hilfreiche Beraterunterlage im maxINTERN unter Baufinanzierung/Formularcenter/Formulare als Verkaufsunterlage zur Verfügung. Reinschauen lohnt sich!

Aktive Bausparer

Etwa 30 Millionen abgeschlossene Bausparverträge gibt es in Deutschland; das heißt, mehr als ein Drittel Ihrer Kunden haben statistisch schon heute einen. Prüfen Sie, ob die Ausgestaltung des Alt-Vertrages noch zu den Zielen des Kunden passt oder ob ein Wechsel in einen neuen Tarif besser wäre.

maxpool stellt Ihnen im maxINTERN in der Rubrik Bausparen alle notwendigen Informationen bis hin zu konkreten Produktempfehlungen je Zielgruppe zur Verfügung und steht selbstverständlich auch mit Rat und Tat zur Seite. ■

Kontakt

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



»Liken« lohnt sich!

Facebook ist aus dem Kommunikationsalltag der meisten Maklerpools inzwischen nicht mehr wegzudenken. Auch maxpool ist seit 2013 auf der nutzerstärksten Social-Media-Plattform aktiv und teilt auf der hauseigenen Fanseite regelmäßig Schnappschüsse aus dem Arbeitsalltag, Neuigkeiten aus dem Hause und aktuelle Branchentrends. Für den Informationsmix des Qualitätspools interessieren sich aktuell 2.681 Nutzer (Stand: 24. Februar 2017). Das mag auf den ersten Blick überschaubar sein, verglichen mit anderen Maklerpools kann sich die Anzahl aber durchaus sehen lassen. Nur Fonds Finanz hat mehr „Gefällt mir“-Angaben auf Facebook (16.851), aber auch mehr Vertriebspartner als maxpool. Wettbewerber wie blau direkt oder Netfonds liegen mit 1.033 (blau direkt) beziehungsweise 387 (Netfonds) „Gefällt mir“-Angaben hingegen hinter maxpool.

Personenverzeichnis

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

Alt

Firmenverzeichnis

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

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:

Daniel Ahrend, Ralf Barth, Roger Bootz,
Christopher Carallo, Yvonne Czernetzki,
Jana Despotovic, Oliver Drewes, Susann
Eigelt, Greta-Lisa Frey, Ennedi Gargiso,
Elvedin Karic, Stefan Klahn, Karim
Nommensen, Franziska Padge, Andreas

Goetzke-Pfeil, Katharina Schlender,
Maren Straatmann, Michael Timm, Claudia
Tüscher, Markus Wolf

Lektorat:

TextSchleiferei.de

Layout und Gestaltung:

Art Director: Niels Flender
Layout: Sabine Müller

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: fifeflyingfive/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.

© 2017 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.



FURAHA PHÖNIX
KINDERHAUS

GLÜCKS ~~STRASSENKIND~~

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

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

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

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

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

