

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Für Makler gemacht, von Profis erdacht –
die Deckungskonzepte
von maxpool



Leichter vergleichen

Die kostenlose maxpool-Gewerbepattform zeigt sicher den richtigen Tarif

IDD gestartet

Was Makler wissen müssen, was verhindert wurde – auf einen Blick

Lohnt sich doch

Warum die betriebliche Altersvorsorge für Arbeitnehmer sinnvoll ist



Statt der
Beiträge
heben wir
lieber die Laune
Ihrer Kunden.



EIN GRUND MEHR,
DIE ALLIANZ
ZU EMPFEHLEN.

Die Einkommensvorsorge, mit der Ihre Kunden rechnen können.

So viel ist sicher: Die Garantiezinssenkung lässt 2017 die Bruttobeiträge steigen – aber nicht die Nettobeiträge zur Einkommensvorsorge der Allianz. Die bleiben auf unverändertem Niveau. Das gilt für die BU wie für die KörperSchutzPolice gleichermaßen. Damit können Sie Ihren Kunden ein perfektes Duo mit gleich drei erstklassigen Verkaufsargumenten auf einmal bieten: hervorragende Leistung, fairer Preis, stabile Beiträge.

Darum Einkommensvorsorge mit der Allianz empfehlen:

- Jahrelange Expertise und größter BU-Bestand im Markt
- Einzigartige Finanzstärke – ideal für eine solide BU-Kalkulation
- Hohe Service-Standards und einfache Prozesse
- Einfache Aufnahmeverfahren und Top-Annahmequote
- Hervorragende BU-Leistungsquote
- Unkomplizierte und persönliche Abwicklung im Leistungsfall

Wer jeden Tag sein Bestes gibt, kann das auch von seinen Partnern erwarten. Die Allianz für Makler.



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

Allianz 

Liebe Maklerinnen und Makler,

möglicherweise haben Sie es unserem Newsletter oder anderen Medien bereits entnommen: Wir betrauern im Hause maxpool den tödlichen Flugzeugabsturz meines Vaters, der zugleich der Aufsichtsratsvorsitzende unserer Unternehmensgruppe war.

Wie Sie sich sicherlich vorstellen können, möchte ich auf diese schlimme Familientragödie gar nicht tiefer eingehen. Eines dürfte aber auch jedem Außenstehenden klar sein: Dieser tragische Zwischenfall hat mich und damit auch bestimmte Ressorts im Hause maxpool stark aus der alltäglichen Arbeit herausgerissen. Folglich mussten wir die Markteinführung des Endkundenportals „Sekretär“ erneut, auf Ende Oktober, verschieben. Rechtzeitig zur DKM war es dann aber endgültig so weit. Wir konnten unser neues System richtig herausbringen und es an unserem Messestand sowie in einem Vortragsslot vorstellen. Seitdem gehen wir in großen Schritten weiter voran. Auch zuvor haben wir die Zeit voller juristischer Unsicherheiten durch die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD in deutsches Recht dazu genutzt, den „Sekretär“ zu finalisieren. Seit Juli herrscht rechtliche Klarheit bezüglich des von uns hinterlegten Gebührenmodells und ab Ende Oktober werden wir in jeder Beziehung bereit sein, den Markt mit unserem neuen System zu begeistern.

Diese Ausgabe der poolworld befasst sich nicht speziell mit der Digitalisierung im Allgemeinen und unseren Systemen im Besonderen. Vielmehr besinnt sie sich auf unsere allgemeinen Stärken als Poolgesellschaft und vor allem auf unsere Kompetenz als Deckungskonzeptionär. Denn trotz der modernsten Technik setzen wir bei maxpool bekanntlich nicht nur auf die reine Digitalisierung. Vielmehr sehen wir stets das Zusammenspiel aus Technik, Kompetenz des beratenden Maklers vor Ort beim Kunden und Qualität in der Abwicklung und in den Produkten. Kurz gesagt, wir setzen darauf, „gute Traditionen und digitalisierte Moderne in Einklang zu bringen“.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen der poolworld.

Herzlichst, Ihr Oliver Drewes



FURAHA PHÖNIX
KINDERHAUS

**Wir wollen
Welten bewegen!**



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

Hermann Gmeiner

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.

c/o Hamburger Phönix AG

Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg

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

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

Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

Registrierung des Vereins:

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

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

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

Inhalt



20



14

■ maxpool

Interne Meldungen News von maxpool im Überblick	06
Gewerbe leicht gemacht Mit der maxpool-Gewerbeplattform Gewerbeversicherungen vergleichen	08
max-PHV Premium – Reloaded 2017! Die neue Privathaftpflicht-Lösung von maxpool im Überblick	10
Neues von der Policenveredelung Ab sofort auch in der Krankenversicherung „veredelte“ Versicherungsscheine	14
Exklusiv für maxpool-Partner: „Sorglos-Rechtsschutz“ mit Extras Eine leistungsstarke Absicherung ist für jeden Kunden ein Muss.	16
Vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung ist nicht selten Ein aktueller Fall aus dem Leistungsservice	18

■ Titel

Individuell, leistungsstark und stets am Puls der Zeit Mehrwerte für Makler dank eigener Deckungskonzepte	20
--	-----------

■ Investment Spezial

Investmentberatung ohne 34f Über maxpool auch ohne Gewerbeerlaubnis Investmentgeschäfte vermitteln	28
Maßgeschneiderte Vertriebslösungen Die maxpool-Depotplattform – Ihre Investmentbestandsverwaltung	30

■ Versicherungen & Finanzen

Buschfunk News aus der Branche	32
Makler und FinTech werden eins Die iNeeds GmbH und maxpool haben attraktive Lösungen erarbeitet.	34

51



38

Versicherungsmärkte weltweit China boomt.	36
„Die SCHUFA unterstützt Entscheidungen ihrer Kunden durch Informationen“ Gespräch mit Ingo Koch	38
6 Versicherungsirrtümer Ein Überblick	42
Die innovative Tariflösung Interview mit André Lorenz, NÜRNBERGER Versicherungen	44
Wer sich absichert, lebt sorgenfreier Vorteile und Prämien der Delta Direkt Risikolebensversicherung	45
IDD-Umsetzung: Was nun auf den Makler zukommt Was verhindert wurde, was noch kommen kann	46
Alles richtig gemacht beim Asset Deal Wie Makler ihre Bestandsübertragung sicher und sauber umsetzen	47
Der lange Weg zur Einigkeit Die neuen Allgemeinen Deutschen Spediteurbedingungen 2017 ändern einiges.	48
Alle Schäfchen ins Trockene Risikomanagement für Landwirte	50
Alles fit! Gut versicherte Fitnesstrainer	51
■ Vertriebstipps	
Ran ans Gewerbe! Die neue maxpool-Gewerbeplattform	52
Zahnersatz to go Patienten zur Kasse bitte	54
Und es lohnt sich doch! Zahlen lügen nicht: Die betriebliche Altersvorsorge lohnt sich für Arbeitnehmer.	55
Beitragsbefreiung für Fremdverträge Nach der Berufsunfähigkeit kein Geld mehr für Versicherungen?	56
SCHUFA-Fälle bei Vertragsabschluss vermeiden Schützen Sie sich vor bösen Überraschungen.	57
maxpool-Blog, Verzeichnisse, Impressum	58



PremiumSchutz von Anfang an!

Continentale PremiumBU Start

Echter BU-Schutz
auch für Schüler!

Jede Geschichte braucht einen guten Anfang: Mit der PremiumBU Start sichern sich Ihre jungen Kunden den erstklassigen Schutz der PremiumBU zu einem reduzierten Startbeitrag. Die BU-Vorsorge lässt sich durch die große Gestaltungsfreiheit ganz einfach auf die persönliche Lebenssituation anpassen. Die besten Voraussetzungen für ein Happy End.

- **PremiumSchutz**
100% PremiumBU-Schutz von Anfang an.
Günstiger Startbeitrag durch stufenweise Beitragsentwicklung in den ersten 8 Jahren.
- **PremiumFlexibilität**
Mit attraktiven Upgrade-Paketen,
z.B. das Karriere-Paket – für nur 10% Mehrbeitrag.
- **PremiumService**
Bei Antragstellung und im Leistungsfall,
inklusive Haftungsfreistellung und 50 Euro-Service-Versprechen.

*Für Schüler ab 10 Jahre:
Extra kurzer Antrag und
vereinfachte Gesundheitsprüfung*



Ihr Ansprechpartner:

Markus Ullrich
Max-Brauer-Allee 44, 22765 Hamburg
Tel. 040 27092683
Fax 040 36148-157
Mobil 0172 2326607
Markus.Ullrich@continentale.de
www.contactm.de/premiumbu-start





Ass Compact Awards: maxpool räumt Preise ab

Im neuen Service- und Leistungsversprechen (maxpool berichtete) sichert maxpool seinen Kooperationspartnern optimale Erreichbarkeit und schnelle Bearbeitungszeiten zu. Dass es für den Qualitätspool ein Leichtes ist, diese Versprechen einzuhalten, belegt die Studie „AssCompact Award Pools und Dienstleister 2017“. In der diesjährigen Auflage konnte maxpool sich sowohl im Bereich Vorsorge/Leben als auch im Bereich Kranken als Pool mit der besten zentralen Vertriebsunterstützung durchsetzen. Die befragten Makler schätzen an maxpool unter anderem die freundliche, kompetente und umgehende telefonische Unterstützung und die zügige Bearbeitung von Anfragen. Damit aber nicht genug. Im Krankenversicherungsbereich konnte maxpool auch das Rennen um die beste wahrgenommene Unabhängigkeit für sich entscheiden und sich Platz eins im Bereich „Beste Beratungs- und Angebotssoftware“ sichern. Als Pluspunkte gaben die befragten Makler in diesem Zusammenhang die Angebotsvielfalt sowie die kompetente Unterstützung durch Vergleichsprogramme bei der Risikovorfrage an.

Neuer Kooperationspartner

Die Winner AG ist Kooperationspartner von maxpool beim Verkauf von Lebensversicherungen. Winner erleichtert Maklern mit einem Online-Ankaufsmodell die Kundenberatung, sichert mit dem Policenkauf deren LV-Bestand und zahlt eine Provision. Kunden, die ihre Lebensversicherung über die Winner AG verkaufen, erhalten mehr Geld und behalten einen Todesfallschutz. Makler und Kunde können gemeinsam online einen für Winner verbindlichen Kaufvertrag herunterladen. Nimmt der Kunde den Vertrag an, wird ihm der Kaufpreis in der Regel innerhalb von vier Wochen ausgezahlt. Zeitgleich erhält der Vermittler seine Provision. Die Ablehnungsquote

von Versicherungsverträgen geht bei Winner gegen null, wenn folgende Kriterien erfüllt sind: Es muss sich um eine Kapitallebens- oder Rentenversicherung mit einem Mindestrückkaufswert von 10.000 Euro handeln, die noch mindestens drei Jahre läuft (bei größeren Verträgen prüft Winner den Ankauf auch bei kürzeren Restlaufzeiten). Nicht gekauft werden fondsgebundene Lebensversicherungen, Direktversicherungen, Riester- und Rürup-Verträge. Weitere Informationen erhalten maxpool-Partner im maxINTERN unter Vorsorge/Polizverkauf/Winner und beim Vorsorge-Management unter (0 40) 29 99 40-370 oder vorsorge@maxpool.de.

maxpool gratuliert

5, 10 und sogar 15 Jahre – auch 2017 feiern wieder einige maxpool-Mitarbeiter ihr rundes Firmenjubiläum. Anfang Mai feierte die fest angestellte Reinigungskraft Ewa Kulczya ihr fünfjähriges Firmenjubiläum. Einen Monat später konnte maxpool Michael Gruel, Fachberater für betriebliche Altersvorsorge, ebenfalls zum fünften Jahrestag gratulieren. Und auch Franziska Padge, Teamleiterin der Abteilung „Administration“, konnte Anfang September auf fünf Jahre maxpool zurückblicken. Seit nunmehr zehn Jahren kann maxpool sich indes auf die Unterstützung von Marion Wolf verlassen. Die Aushilfe im Bereich Abrechnung feierte genau wie Gruel am 1. Juli ihr rundes Firmenjubiläum. Rekordhalterin in Sachen Firmenzugehörigkeit ist in diesem Jahr Sylvia Benöhr, Sachbearbeiterin Abrechnung KV, Finanzierung und Bausparen. Mit ihr stieß das maxpool-Team am 1. September 2017 auf ganze 15 Jahre an. maxpool hofft, dass die genannten Mitarbeiter noch sehr lange Teil des Teams bleiben werden, und gratuliert allen Beteiligten an dieser Stelle noch einmal ganz herzlich.



Ewa Kulczyka und Ralf Barth
(Abteilungsleiter Betrieb)

Jetzt kostenfrei VSH prüfen lassen

Eine Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung muss stets den eigenen Bedürfnissen entsprechen, Makler sollten daher ihren bestehenden Versicherungsschutz regelmäßig überprüfen. maxpool-Partner können sich dabei von Corporate Insurance unterstützen lassen. Der Spezialversicherer prüft Policen kostenfrei und zeigt Alternativen auf. Details finden Makler im maxINTERN in der Rubrik Service unter VSH/VSH-Check. Dort steht auch ein Prämienrechner zur Verfügung, über den Makler selbst den passenden Versicherungsschutz ermitteln können.

Makeover für die max-Rechtsschutz Premium

maxpool stellt den Vertrieb des Deckungskonzepts max-Rechtsschutz Premium rückwirkend zum 1. Oktober 2017 ein. Grund dafür ist die jüngst von der ERGO kommunizierte Umstellung der hauseigenen Rechtsschutzprodukte auf modulare Tarife.

Die Umstellung betrifft auch die zum ERGO-Konzern gehörende Marke D.A.S. Rechtsschutz, deren Tarife die Basis für die max-Rechtsschutz Premium bilden. In der maxpool-Variante des beliebten „Sorglos-Rechtsschutzes“ der Concordia (siehe Seite 16) finden Makler für ihre Kunden derweil eine gute, weil extrem leistungsstarke Alternative zur max-Rechtsschutz Premium. Bei speziellen Risiken wie dem Vermieter-Rechtsschutz oder dem Rechtsschutz für Gewerbetreibende unterstützt das Komposit-Management von maxpool weiterhin telefonisch unter (0 40) 29 99 40-390 oder per E-Mail an komposit@maxpool.de.

maxpool wird Makler über Neuigkeiten auf dem Laufenden halten.

Interview



»Ich würde Herrn Trump sagen, dass sein Rücktritt für die ganze Welt besser ist.«

Oliver Drewes
Geschäftsführer
maxpool

poolworld: Herr Drewes, welche Freuden bringt das Leben als Vorstand und Geschäftsführer mit sich?

Drewes: Ich liebe meinen Job besonders dann, wenn es uns gelungen ist, die Branche weiter nach vorn zu bringen. Egal ob durch neue Produkte, die manchmal für viel Aufmerksamkeit am Markt sorgen wie derzeit unsere wegweisende PHV, oder ob wir hinter den Kulissen leise an unseren Zielen arbeiten, wie beispielsweise durch spannende Gespräche mit bedeutsamen Politikern in Berlin. Oder auch durch hausinterne Neuerungen. Ich liebe es, Fortschritte zu sehen und Dinge zu bewegen. maxpool hat sich inzwischen in vielerlei Hinsicht als ein Motor der Innovationen entwickelt, was mir große Freude bereitet.

poolworld: Wie sähe ein perfekter freier Tag bei Ihnen aus?

Drewes: Freizeit ist bei mir eher



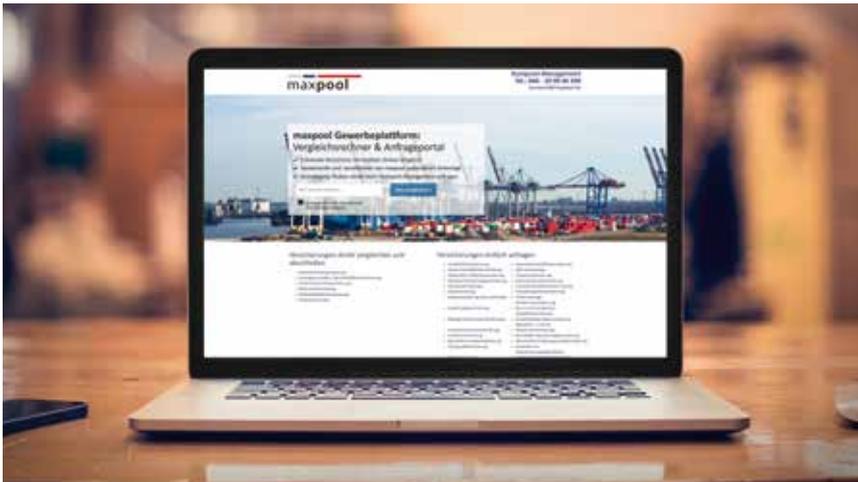
selten, aber wenn, dann nutze ich sie meist recht aktiv und intensiv. Oft baue ich dann mit meinen Kindern irgendetwas, wie zum Beispiel eine Burg aus Holzbrettern oder ein Schiffchen für unseren kleinen Fluss, das ich dann hinterher aufwendig aus dem Wasser bergen muss. Ein perfekter freier Tag beginnt bei mir mit einem Frühstück bei bestem Wetter auf meiner Terrasse und endet auf selbiger mit einem Gin-Tonic.

poolworld: Was würden Sie tun, wenn Sie einen Tag Bundeskanzler wären?

Drewes: Ich würde sofort Herrn Trump besuchen und ihn davon überzeugen, dass er albern und vollkommen ahnungslos unterwegs ist und sein Rücktritt sinnvoll und für die ganze Welt besser ist. Vom Flugzeug aus würde ich Frau Nahles entlassen und die Reform der Betriebsrente gravierend überarbeiten. Ich würde die Riester-Rente verändern, IDD überarbeiten und sämtliche AfD-Funktionäre nach Syrien ausweisen. Ich würde eine intelligente Entwicklungszusammenarbeit aufsetzen und damit den afrikanischen Kontinent verändern. Mehr ginge vermutlich an einem einzelnen Tag nicht. Vielleicht überschätze ich damit auch die Möglichkeiten des Kanzleramtes ein wenig, aber andererseits mag ich sportliche Herausforderungen. ■

Gewerbe leicht gemacht

Mit der maxpool-Gewerbeplattform lassen sich Gewerbeversicherungen ganz einfach miteinander vergleichen und anfragen.



Die Sparte der Gewerbeversicherung ist für Makler sehr lukrativ: Verträge gelten als beständig, die jährlich gezahlten Folgecourtagen sorgen für ein geregeltes Einkommen und es bieten sich vielfältige Cross-Selling-Möglichkeiten. Allerdings ist es sehr zeitaufwendig, aus der Vielzahl an Angeboten eine für den jeweiligen Kunden passende Versicherung herauszusuchen,

die auch noch das beste Preis-Leistungs-Verhältnis bietet. Über die Gewerbeplattform von maxpool können Makler einfach, schnell und kostenfrei Gewerbeversicherungen vergleichen und Deckungsnoten anfordern.

Fünf Gründe sprechen für die neue maxpool-Gewerbeplattform:

So einfach funktioniert der kostenlose Versicherungsvergleich

1. Branche eingeben
2. Gewünschte Versicherungsart eingeben
3. Angaben zur Tariffberechnung (Mitarbeiterzahl, Umsatz etc.) eingeben
4. Die angezeigten Tarife miteinander vergleichen, den gewünschten Tarif auswählen und eine Deckungsnote erzeugen lassen. Diese wird binnen Sekunden per E-Mail versendet und fungiert als Antrag.
5. Antrag auf Wunsch des Kunden über das maxOffice bei maxpool einreichen und policieren lassen.

1. Einfacher Gewerbe-Einheitsantrag
Mit dem einfachen Gewerbe-Einheitsantrag können Makler schnell auf die Versicherungstarife aller führenden Versicherer zugreifen. Das Portal enthält rund 1.000 Betriebsarten von A wie Arzt bis Z wie Zementwarenhandlung.

2. Schneller und transparenter Tarifvergleich und direkte Beantragung
Das Gewerbeportal bietet einen schnellen und übersichtlichen Vergleich der besten Versicherungstarife. Der für den Kunden passende Tarif lässt sich mit wenigen Mausklicks auswählen. Nur kurze Zeit später folgt eine Deckungsnote per E-Mail.

3. Einfache und sichere Dokumentation

Die Gewerbeplattform flankiert die Beratung des Maklers. Das zur Betriebsart des Kunden passende Online-Fragenformular enthält alle relevanten Fragen, die nach Beantwortung durch den Kunden als elektronisches Beratungsprotokoll generiert werden.

4. Individuelle Berechnung

Bei komplexen Fällen, die etwa aufgrund von Vorschäden nicht automatisch über die Plattform kalkuliert werden können, erhält das Komposit-Management von maxpool automatisch eine E-Mail. Die Experten bearbeiten diese Anfragen dann individuell. So wird sichergestellt, dass die gesamte Palette der gewerblichen Versicherungen von maxpool angeboten werden kann.

5. Voller Kundenschutz und komplette Courtage

Mit dem Gewerbeportal erleichtert maxpool den Vertrieb von Gewerbeversicherungen erheblich. Trotzdem gilt der Makler weiterhin als alleiniger Kundenbetreuer und erhält demnach auch die volle Courtage.

Direkte Abschlüsse sind über die Gewerbeplattform aktuell noch nicht möglich, vielmehr müssen die Anträge weiterhin über das maxOffice eingereicht werden.

Kontakt

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



Mit verkürzter
Gesundheitsprüfung

Setzen Sie Ihre Sorgen an die Luft: Mit den Gothaer Biometrie-Lösungen im Kollektiv.

- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Schwere Krankheiten
- Möglich als Direktversicherung in Schicht II
- Möglich als Belegschaftsmodell in Schicht III

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

Gothaer

max-PHV Premium – Reloaded 2017!

Mehr geht nicht, dachten Sie?
Doch! Mit dem neuesten Update setzt sich die Privathaftpflicht-Lösung von maxpool wieder ein Stück weiter vom Markt ab.
Alle Verbesserungen im Überblick



Vor drei Jahren hat maxpool seine max-PHV Premium erfolgreich in den Markt eingeführt. Mit dem Slogan „Der ganze PHV-Markt in einer Police“ war der Qualitätspool zum damaligen Zeitpunkt einer von nur zwei Anbietern,

die etwas Ähnliches wie den „max-Leistungsschutz“ im Angebot hatten. Dieser bildet das Highlight der max-PHV Premium und schließt Deckungs Nachteile gegenüber Mitbewerbern im Schadensfall aus. Das heißt: Tritt ein Schaden ein, der

im Rahmen der max-PHV Premium nicht oder nicht ausreichend mitversichert ist, durch einen anderen in Deutschland allgemein zugänglichen Tarif jedoch gedeckt wäre, leistet die max-PHV Premium trotzdem auf Grundlage des entspre-

Verbesserungen im Tarif max-PHV Premium 2017			
Leistung	max-PHV Premium 2017	max-PHV Premium 2014	Wo finde ich den Bedingungstext?
„BEST-LEISTUNGS-GARANTIE“ max-Leistungsschutz	Deckungssumme max. 12 Mio. €	100.000 €	Besondere Bedingungen (BB), Ziffer 29
Baustein Mobilität · Be- und Entladeschäden als Halter eines Pkw bis 2.500 € · Betankungsschäden an fremden Fahrzeugen bis 1.000 € · Rabattausgleich in Kfz-Haftpflicht und/oder Vollkasko nach Schaden mit geliehenem Fahrzeug: Erstattung des Vermögensschadens, der durch Rabattrückstufung entsteht (begrenzt auf Mehrprämie der ersten 5 Jahre und max. 1.000 €)	obligatorisch mitversichert	gegen Mehrprämie versicherbar	BB, Ziffer 3.7.1–3.7.5
Differenzdeckung	obligatorisch und beitragsfrei mitversichert	versicherbar gegen Mehrprämie	BB, Ziffer 29
Nicht deliktfähige Kinder	mitversichert bis 500.000 €	mitversichert bis 100.000 € je Schadensereignis (subsidiär)	BB, Ziffer 16
Schäden weiterer nicht deliktfähiger Personen	mitversichert bis 500.000 €	nicht versichert	BB, Ziffer 16
Persönlichkeits- und Namensrechtsverletzungen	mitversichert	nicht versichert	AHB, Ziffer 3.8 gestrichen
Haltung wilder Tiere (Schlangen, Exoten etc.)	mitversichert	nicht versichert	BB, Ziffer 1.12
An- und Umbaumaßnahmen an Immobilien	500.000 € je Bauvorhaben. Bauvor- haben am selbst genutzten Objekt ohne Begrenzung der Bausumme	250.000 € je Bauvorhaben. Bauvor- haben am selbst genutzten Objekt ohne Begrenzung der Bausumme	BB, Ziffer 1.5
Mietsachschäden an mobilen Gegenständen	mitversichert bis zur Deckungssumme, max. 12 Mio. €	mitversichert bis 10.000 € je Schadensereignis	BB, Ziffern 7
Schäden an gemieteten, geliehenen oder gepachteten beweglichen Sachen	mitversichert bis 500.000 €	mitversichert bis 10.000 € je Schadensereignis	BB, Ziffer 8
Abhandenkommen fremder Sachen	mitversichert bis 500.000 €	mitversichert bis 10.000 € je Schadensereignis	BB, Ziffer 8
Unbebaute Grundstücke	mitversichert sind unbebaute Grundstücke in Deutschland bis zu einer Gesamtfläche von 10.000 qm	mitversichert sind unbebaute Grundstücke in Deutschland bis zu einer Gesamtfläche von 2.000 qm	BB, 1.3 d
Vermietete Immobilien Ausland	mitversichert ist die gesetzliche Haftpflicht aus der Vermietung einer versicherten Immobilie in- nerhalb Europas zu Wohnzwecken, wenn der Bruttojahresmietwert maximal 30.000 € beträgt	nicht versichert	BB, Ziffer 1.4 b
Eigene Motorboote	nicht zulassungspflichtige Motorboote bis 20 PS	mitversichert sind nicht zulassungspflichtige Motorboote bis 10 PS	BB, Ziffer 3.1
Eigene Segelboote	mitversichert sind Segelboote mit einer Segelfläche von max. 20 qm	mitversichert sind Segelboote mit einer Segelfläche von max. 10 qm	BB, Ziffer 3.1
Gefälligkeitshandlungen	mitversichert bis 500.000 €	mitversichert bis 100.000 Euro je Schadensereignis	BB, Ziffer 18
Neuwertentschädigung	mitversichert ist unter bestimmten Voraussetzungen eine Neuwertent- schädigung von bis zu 2.500 €	nicht versichert	BB, Ziffer 19
Verlust beruflicher fremder Schlüssel	mitversichert bis zur Deckungssumme, max. 12 Mio. €	mitversichert bis 100.000 €	BB, Ziffer 9.7
Verlust privater fremder Schlüssel	mitversichert bis zur Deckungssumme, max. 12 Mio. €	mitversichert bis 100.000 €	BB, Ziffer 9.7
Verlust eigener Schlüssel im Gemeinschaftseigentum	mitversichert bis 10.000 €, 150 € SB (subsidiär)	nicht versichert	BB, Ziffer 9.5
Verlust von Kfz- und Tresorschlüssel	mitversichert bis 5.000 €, 150 € SB	nicht versichert	BB, Ziffer 9.6

Diese Übersicht stellt lediglich eine Kurzbeschreibung der versicherten Leistungen dar. Die rechtsverbindliche Beschreibung des Versicherungsschutzes ergibt sich ausschließlich aus den beantragten und im Versicherungsschein dokumentierten Leistungen sowie aus den vereinbarten Versicherungsbedingungen.

chenden Bedingungswerks des Wettbewerbers!

Dies soll für maxpool aber kein Grund zum Ausruhen sein, und deshalb haben wir unsere max-PHV Premium nun an vielen Stellen auch bedingungsseitig deutlich verbessert (über den max-Leistungsschutz ist der Versicherungsnehmer auch bisher schon auf der sicheren Seite gewesen!). Zudem garnieren wir das 2017er-Update mit einer **obligatorischen beitragsfreien Differenzdeckung** bis zum Ablauf des Vorvertrags.

Zu den Verbesserungen gehören unter anderem eine deutliche Erhöhung sämtlicher Sublimits, teilweise bis zur Deckungssumme. Das gilt zum Beispiel beim Verlust fremder Schlüssel. Ein weiterer Pluspunkt ist die Anhebung des Limits für den max-Leistungsschutz auf zwölf Millionen Euro.

Besonders stolz sind wir auf die Tatsache, dass wir sämtliche Verbesserungen beitragsneutral anbieten können und diese überdies bestandswirksam sind! Hier greift nun erstmals die Innovationsklausel (Ziffer 27 der Besonderen Bedingungen), nach der neue

Die max-Leistungsschutz-Auslandsgeltung ist ein absolutes Alleinstellungsmerkmal.

Konditionen mit sofortiger Wirkung für den bestehenden Vertrag gelten, sofern die zugrunde liegenden Bedingungen ausschließlich zum Vorteil des Versicherungsnehmers und ohne Mehrbeitrag geändert werden.

Ebenfalls mitversichert sind nun eine Neuwertentschädigung in bestimmten Fällen, die Haltung wilder Tiere sowie der Verlust fremder Schlüssel zu mobilen Sachen und vieles mehr. Darüber hinaus reguliert die max-PHV Premium nun neben Schäden durch nicht deliktfähige Kinder auf Wunsch des Versicherungsnehmers auch Schäden durch weitere

nicht deliktfähige Personen, beispielsweise einen an Demenz erkrankten Elternteil.

Obwohl es mittlerweile ein gutes Dutzend Anbieter gibt, die eine ähnliche Erweiterung bieten, setzt der max-Leistungsschutz aufgrund der deutlich geringeren Zahl an Ausnahmen gegenüber den Wettbewerbstarifen nach wie vor Maßstäbe.

Grundsätzlich versprechen alle Anbieter, dass dem Versicherungsnehmer im Schadensfall individuelle Deckungsnachteile gegenüber Wettbewerbstarifen ausgeglichen werden. Nimmt man

max-Leistungsschutz im Überblick

- Im Gegensatz zu den Regelungen der Wettbewerber leistet der max-Leistungsschutz auch im Ausland. Hier hat die max-PHV Premium ein Alleinstellungsmerkmal!
- Über den max-Leistungsschutz sind auch Schäden wegen der Befriedigung von Ansprüchen über die gesetzliche Haftpflicht hinaus versichert (zum Beispiel Neuwertentschädigung): Wenn ein anderer Versicherer am Markt großzügigere Regelungen zu einer Neuwertentschädigung hat, reguliert auch die max-PHV Premium den Schaden dementsprechend. Bei allen anderen am Markt erhältlichen Klauseln sind „Schäden wegen der Befriedigung von Ansprüchen über die gesetzliche Haftpflicht hinaus“ ausgeschlossen.
- Der max-Leistungsschutz ist obligatorisch und ohne Mehrbeitrag mitversichert und damit unwiderruflicher Bestandteil des Vertrags. Im Gegensatz zu vielen Wettbewerbern hat maxpool in den Bedingungen für die max-PHV Premium auch kein separates Sonderkündigungsrecht vereinbart. Dagegen kann der Versicherer bei ungefähr der Hälfte der Angebote am Markt jederzeit unabhängig vom Vertrag diese Klausel kündigen; die Kündigungsfristen sind sehr kurz und liegen zwischen einer Woche und einem Monat.

die jeweiligen Regelungen unter die Lupe, stellt man schnell fest, dass der max-Leistungsschutz nach wie vor die verbraucherfreundlichste und umfangreichste Regelung hat. In den Punkten ist er deutlich besser aufgestellt als ähnliche Erweiterungen bei Wettbewerbstarifen (siehe Kasten).

Die Vorteile der max-PHV Premium für Makler und Kunden liegen auf der Hand: Es wird nie wieder Ärger aufgrund eines nicht oder nicht ausreichend regulierten

Wenn ein anderer Versicherer (umfassender) leisten würde, leistet die max-PHV Premium auch.

Schadens geben. Wenn ein anderer Versicherer (umfassender) leisten würde, leistet die max-PHV Premium auch. Wenn ein Risiko am gesamten Markt nicht versichert ist, wird sicher auch der Kunde ein Einsehen haben und diesen Umstand nicht seinem Makler anlasten.

Fazit nach drei Jahren max-PHV Premium

maxpool bietet von allen Anbietern die günstigste Jahresprämie bei PHV-Tarifen, die über eine vergleichbare Klausel wie den max-Leistungsschutz verfügen. Für die Familie ist der Tarif max-PHV Premium ohne Selbstbeteiligung schon ab einer Jahresprämie von 85,24 Euro inklusive Versicherungssteuer erhältlich. Darüber hinaus ist die max-PHV Premium von Haus aus so leistungsstark, dass der max-Leistungsschutz in den drei Jahren seines Bestehens bisher nicht in Anspruch genommen werden musste. ■

Kontakt

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

RELOADED 2017: die max-PHV Premium

Die wohl beste Privathaftpflichtversicherung aller Zeiten!



John von Helldorff/act/magazin



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

Deckungsnachteile? Ausgeschlossen!

Die max-PHV Premium 2017 überzeugt mit zahlreichen Verbesserungen und garantiert mit dem max-Leistungsschutz immer die beste Leistung: Der gesamte Markt in einer Police eben.

- kein Deckungsnachteil gegenüber Mitbewerbern im Schadenfall bis 12 Mio Euro (bisher 100.000 Euro)
- deutliche Erhöhung vieler Sublimits, z. B. bei Schlüsselverlust bis 12 Mio Euro (bisher 100.000 Euro)
- Neuwertentschädigung in bestimmten Fällen bis 2.500 Euro
- Haltung wilder Tiere
- Verlust von fremden Schlüsseln für mobile Sachen bis 5.000 Euro
- Regulierung von Schäden durch nicht deliktfähige Personen (z. B. an ein an Demenz erkrankter Elternteil)
- Persönlichkeits- und Namensrechtsverletzungen
- Sofortiger Versicherungsschutz bei Vertragswechsel dank beitragsfrei mitversicherter Differenzdeckung



Sämtliche Verbesserungen sind **beitragsneutral** und **bestandswirksam** umgesetzt.

Selbstverständlich gelten auch für die max-PHV Premium 2017 der maxpool Leistungsservice und die Produktauswahlhaftung.

Der Qualitätspool



Neues von der Policenveredelung

Vertriebspartner von maxpool können ihren Kunden seit Juni auch in der Krankenversicherung veredelte Versicherungsscheine anbieten.



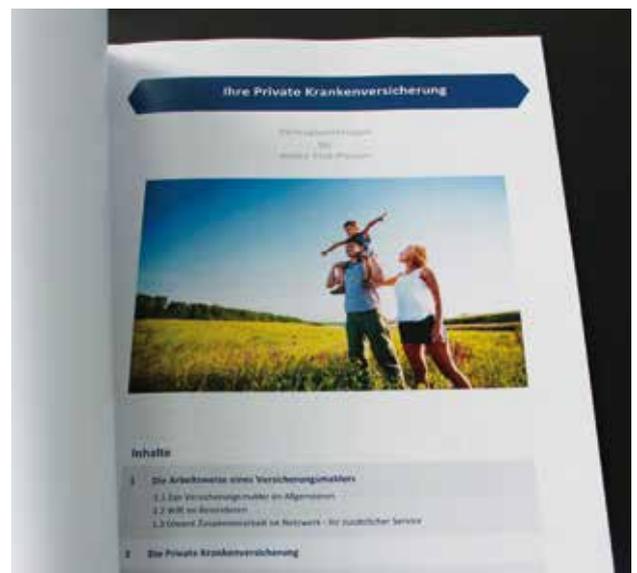
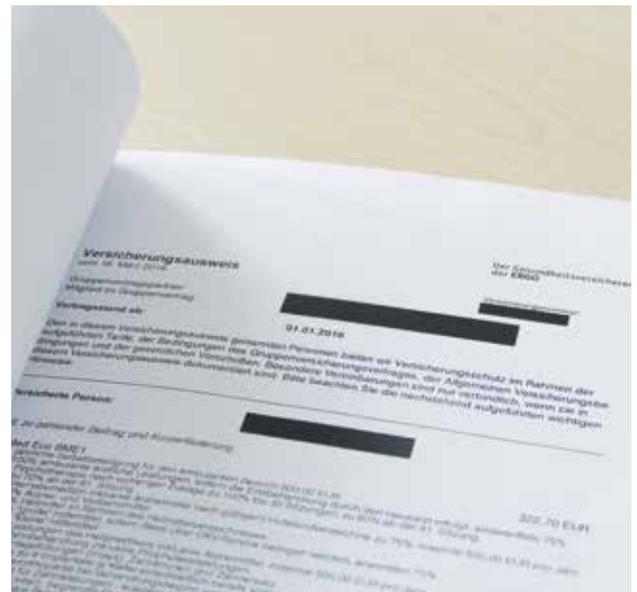
Versicherungsscheine sind für Laien wenig aussagekräftig. Vertriebspartner von maxpool können ihren Kunden in den Bereichen LV, bAV und Biometrie deshalb „veredelte“ Versicherungsscheine anbieten. Seit 2013 ergänzt der Qualitätspool im Rahmen der sogenannten Policenveredelung sämtliche Policen um tiefere Erläuterungen zur abgesicherten Sparte, zum abgeschlossenen Produkt, zur Arbeitsweise eines unabhängigen Versicherungsmaklers in Zusammenarbeit mit maxpool und zum maxpool-Leistungsservice. Auf Wunsch des Maklers legt maxpool auch das dem Vertrag zugrunde liegende Angebot inklusive Antragskopie bei. Der Kunde erhält somit – in einer Mappe verleimt – einen vollständigen

und verständlichen Vertrag, der sich perfekt zur langfristigen Ablage im Versicherungsordner eignet.

Die ergänzenden Erläuterungen der »veredelten« KV-Policen lassen sich mit dem Logo des Maklerunternehmens versehen.

In Zukunft gilt dieser kostenfreie Service auch in der privaten Krankenversicherung. „Die Vorteile einer privaten Krankenversicherung sind ebenso erklärungsbedürftig wie die Vorteile einer Berufsunfähigkeits- oder Risikolebensversicherung. Es ergibt demnach abso-

lut Sinn, die Policenveredelung auch für PKV-Volltarife anzubieten, zumal unsere Vertriebspartner den Service in den Bereichen Altersvorsorge und Biometrie bereits sehr rege in Anspruch nehmen. Wo gibt es schon derart verständliche Versicherungsscheine, noch dazu in Verbindung mit dem Leistungsservice für den Versicherungsfall?“, führt Karim Nommensen, Teamleiter im Vorsorge-Management KV, aus. Seit Anfang Juni werden die Versicherungsscheine von ausgewählten Krankenvollversicherungen um zusätzliche Informationen erweitert. Dazu zählen die KV-Volltarife von Allianz, Alte Oldenburger, Barmenia, Continentale, DKV, HALLESCHE und HanseMercur. Weitere Anbieter werden nach und nach folgen. Makler, die die



Vorteile der Policenveredelung

- Verbessert die Beratungsqualität des Maklers
- Sorgt dafür, dass der Kunde den Sinn hinter der Absicherung versteht, und beugt so Missverständnissen vor
- Macht die Arbeitsweise eines Versicherungsmaklers in Verbindung mit dem fachlichen Netzwerk von maxpool und dem Leistungsservice transparent
- Bietet Maklern mehr Rechtssicherheit
- Stellt einen echten Mehrwert im Verkaufsgespräch dar, nicht zuletzt wegen des Leistungsservice
- Stärkt die Kundenbindung

Policenveredelung bereits in ihrem LV-, bAV- und Biometriegeschäft anwenden, werden automatisch auch für die Policenveredelung in der privaten Krankenversicherung registriert.

Alle übrigen Vertriebspartner können sich über ihren maxOffice-Zugang für die Policenveredelung anmelden und den Policenversand ganz nach ihren Wünschen gestalten. Denn wie bislang üblich lassen sich auch die Schutzmappe und die ergänzenden Erläuterungen der „veredelten“ KV-Policen mit dem Logo und im Erscheinungsbild des Maklerunternehmens versehen und gestalten. In diesem Fall erscheint der Name „max-

pool“ nur im Kleingedruckten, nämlich dort, wo die Leistungen des Netzwerkpartners als Pool und damit als Serviceanbieter für Versicherungsmakler erläutert werden.

Ob Vertriebspartner von maxpool an der Policenveredelung teilnehmen möchten, können sie selbst über das maxOffice bestimmen. ■

Kontakt

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



Exklusiv für maxpool-Partner: »Sorglos-Rechtsschutz« mit Extras

Im Arbeitsverhältnis, bei Freizeitaktivitäten oder beim Autokauf – Rechtsschutzfälle lauern überall. Eine leistungsstarke Absicherung ist deshalb für jeden Kunden ein Muss.

Damit der Streitfall nicht zum finanziellen Desaster wird, können Kooperationspartner von maxpool ihren Kunden unter anderem den beliebten „Sorglos-Rechtsschutz“ der Concordia anbieten. Das Besondere: Die von maxpool angebotene Tarifvariante verfügt über eine Reihe sinnvoller Leistungser-

weiterungen, die nur für maxpool-Partner und deren Kunden gelten (Details siehe Infokasten).

Auch die in dem „Sorglos-Rechtsschutz“ von vornherein enthaltene Besserstellungsklausel ist ein Mehrwert für Kunden. Danach reguliert die Concordia zu den Bedingungen des Vorvertrages,

wenn diese nach Eintritt des Rechtsschutzfalls für den Versicherungsnehmer günstiger gewesen wären. Kunden müssen somit keine „Angst“ vor einem Wechsel in den „Sorglos-Rechtsschutz“ haben und auch Makler sind in Bezug auf etwaige Haftungsfallen auf der sicheren Seite. Das Analysehaus ascore bewertet den „Sorglos-Rechtsschutz

Alle Leistungserweiterungen im Überblick

- Weltweiter Versicherungsschutz bei Auslandsreisen bis 24 Monate
- Gewerbliche Nebentätigkeit bis 17.500 Euro nach Paragraph 19 UStG mitversichert
- Beratungs-Rechtsschutz auch bei Abmahnungen wegen fehlerhafter Gestaltung des Impressums
- Erhöhung der Höchstentschädigungsgrenzen auf 1.000 Euro (keine Anrechnung der Selbstbeteiligung) beim
 - Rechtsschutz für Betreuungsanordnungen;
 - Rechtsschutz für Verhandlungen über eine Aufhebung des Arbeitsverhältnisses;
 - Rechtsschutz nach Eröffnung eines Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Arbeitgebers;
- Rechtsschutz im Familien-, Lebenspartnerschafts- und Erbrecht
- Rechtsschutz im Zusammenhang mit der Pflegegradbemessung für Eltern des VN und des mitversicherten Ehe-/Lebenspartners. Kostenübernahme für einen Rechtsschutzfall in 36 Monaten bis 1.500 Euro
- Rechtsschutz für eine Studienplatzvergabe klage während der Vertragsdauer
- Online-Rechtsberatung zu Kapitalanlage Streitigkeiten
- Versicherungsschutz für eine selbst bewohnte Immobilie in Europa
- Halbierung der Selbstbeteiligung, wenn ein Rechtsanwalt der APRAXA e. G. beauftragt wird; Halbierung auch nach fünf schadensfreien Jahren

ascore bewertet den Sorglos-Rechtsschutz mit fünfeinhalb Sternen.

maxpool“ mit fünfeinhalb Sternen (ausgezeichnet), im maxpool-Produktvergleich belegt der Tarif einen sehr guten dritten Platz.

Fazit: Mit dem Concordia Sorglos-Rechtsschutz von maxpool bieten Sie Ihren Kunden einen extrem leistungsstarken Rechtsschutztarif zu einer Jahresprämie von günstigen 254 Euro inklusive Versicherungssteuer. ■

Kontakt

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

**Eine Altersvorsorge, die so individuell ist
wie das Leben Ihrer Kunden.**

RELAX RENTE

**Die Relax Rente mit Auszahlphase
Performance Flex – finanzielle Beweglich-
keit ein Leben lang.**

Weil man nie weiß, was die Zukunft bringt, hat AXA eine Vorsorgelösung entwickelt, die sich jederzeit einfach an wechselnde Kundenbedürfnisse und Kapitalmarktentwicklungen anpassen lässt. Dank der neuen Auszahlphase Performance Flex können Ihre Kunden ihre Rente entsprechend den individuellen Bedürfnissen auch im Ruhestand flexibel anpassen, ohne dabei auf Rendite und Sicherheit verzichten zu müssen. Performance Flex unterteilt den Ruhestand in eine Aktiv- und eine Ruhestandsphase. Je nach Präferenz können Kunden ihre Rentenhöhen in beiden Phasen variieren sowie Entnahmen und Zuzahlungen in der Aktivphase tätigen. Darüber hinaus lassen sich höhere Renten durch die Indexbeteiligung während der Aktivphase erzielen.



Weitere Informationen zur
Relax Rente finden Sie unter
www.AXA-Makler.de

Maßstäbe / neu definiert



Vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung ist nicht selten

Es passiert immer wieder, dass Kunden die Gesundheitsfragen in der privaten Krankenversicherung versehentlich falsch beantworten. Wie schnell daraus eine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung werden kann, zeigt ein aktueller Fall.



Christian Otto (Name geändert) möchte sich privat krankenversichern. Im Mai 2014 füllt er deshalb gemeinsam mit seinem Makler einen Krankenvollversicherungsantrag aus. Dabei muss er unter anderem angeben, ob in den letzten drei beziehungsweise zehn Jahren ambulante beziehungsweise psychische Erkrankungen und/oder Behandlungen vorlagen oder in Anspruch genommen wurden. Otto gibt seine Knieverletzung an, die restlichen Gesundheitsfragen verneint er. Er erhält den gewünschten Versicherungsschutz

– eine Krankenvollversicherung, ein Krankentagegeld für Angestellte ab dem 43. Tag und eine private Pflegepflichtversicherung – gegen einen Risikozuschlag, kündigt seine gesetzliche Krankenversicherung und ist ab 1. August 2014 Privatpatient.

Am 6. Januar 2017 erkrankt Otto psychisch und wird von seinem Arzt bis zum 27. Februar 2017 krankgeschrieben. Er informiert seine Krankenversicherung und beantragt die Auszahlung des vereinbarten Krankentagegeldes ab dem 43. Tag. Daraufhin schickt die

Gesellschaft ihm einen Fragebogen zu und fordert bei seiner vorherigen Krankenkasse Informationen über die Dauer der Mitgliedschaft sowie sämtliche Leistungsdaten mit den dazugehörigen Diagnosen von Mai 2004 bis Mai 2014 an. Die Auskünfte der Krankenkasse werden direkt an die Gesellschaft übermittelt, den ausgefüllten Fragebogen schickt Otto selbst zurück.

Am 14. März erhält er per Einschreiben einen Brief von seiner Krankenversicherung. Der Inhalt macht ihn fassungslos. Denn die Gesellschaft tritt mit sofortiger

Wirkung von der Krankenversicherung zurück und verweist auf die vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung gemäß Paragraf 19 Absatz 2 VVG. Zudem kündigt die Gesellschaft ihm die Pflegepflichtversicherung sowie das Krankentagegeld und lehnt die beantragte Leistung aus der Krankentagegeldversicherung ab. Ihm wird vorgeworfen, im Antrag verschwiegen zu haben, dass er bereits seit 2007 wegen Wirbelsäulenerkrankungen und des sogenannten Gullain-Barré-Syndroms, einer entzündlichen Erkrankung der Nerven, behandelt werde und 2008 auch wegen psychischer Erkrankungen beim Hausarzt vorstellig geworden sei. Otto hört davon zum ersten Mal und bittet seinen Makler sowie den maxpool-Leistungsservice um Hilfe.

Sissy Wolter, maxpool-Leistungsservice

»Die meisten Versicherten wissen gar nicht, welche Diagnosen der behandelnde Arzt gestellt hat.«

„Es ist keine Seltenheit, dass Gesundheitsfragen durch Unwissenheit oder in Vergessenheit geratene Behandlungen nicht korrekt ausgefüllt werden. Denn gesetzlich Krankenversicherte erhalten keine Rechnungen über die bei ihnen durchgeführten Behandlungen; vielmehr werden diese direkt zwischen Arzt und Krankenkasse ausgetauscht und abgerechnet. Die meisten Versicherten wissen somit gar nicht, was beziehungsweise welche Diagnosen der behandelnde Arzt gestellt hat“, sagt Sissy Wolter vom maxpool-Leistungsservice. „Deshalb empfehlen wir immer, Einsicht in die Patientenakte des Arztes zu beantragen oder die Versichertenauskunft der Krankenkasse einzuholen und gegebenenfalls Rücksprache zu halten“, so Wolter weiter.

Bei der Durchsicht seiner Versichertenauskunft der Krankenkasse erfährt

Otto, dass sein Arzt bei jedem Besuch das Gullain-Barré-Syndrom sowie Kreuzschmerzen abgerechnet und ihn 2008 aufgrund einer „Reaktion auf schwere Belastung“ 14 Tage krankgeschrieben hat. „Das Rücktrittsschreiben der Gesellschaft und die Versichertenauskunft machten mich zuerst ratlos. Die Sachlage war aus Sicht der Gesellschaft eindeutig. Dann habe ich allerdings Herrn Ottos Erklärung gelesen und zu ihm Kontakt aufgenommen“, so Wolter.

Es stellt sich heraus, dass Otto und seine Ehefrau 2008 ihre gemeinsame Tochter einen Tag vor dem errechneten Geburtstermin verloren haben. Otto ließ sich daraufhin zwei Wochen krankschreiben, um seiner Ehefrau über den Verlust hinwegzuhelfen und für sie da zu sein. Laut Otto fanden keinerlei psychologische Behandlungen oder Beratungen statt, die abgerechnete Diagnose des Hausarztes war ihm nicht bekannt. „Deshalb wurde die Gesundheitsfrage im Antrag von ihm wahrheitsgemäß mit Nein beantwortet“, erklärt Wolter. Die Kreuzschmerzen wurden auf Nachfrage und schriftliche Bestätigung des Hausarztes nur als Arbeitsdiagnose verwendet und zu keiner Zeit mit Otto erörtert. „Auch an dieser Stelle hat Herr Otto somit keine Angaben verschwiegen und gegen die Anzeigepflicht verstoßen“, fügt Wolter hinzu. Die Diagnose „Gullain-Barré-Syndrom“ wurde 2004 gestellt und stationär behandelt. Otto wurde nach einigen Tagen als folgenlos ausgeheilt entlassen und hat seitdem keinerlei Beschwerden oder Behandlungen. Die für ihn ausgeheilte Erkrankung und damit verbundene Behandlung fiel aus seiner Sicht nicht in den Abfragezeitraum und wurde von ihm deshalb nicht angegeben.

Der maxpool-Leistungsservice legt gegen den Rücktritt, die Kündigungen und die Ablehnung der Leistung Widerspruch bei der Gesellschaft ein und rät Otto, einen Basistarif zu beantragen. Zudem reicht der Leistungsservice ärztliche Atteste ein, die die Diagnose

„Gullain-Barré-Syndrom“ entkräften. Ein paar Wochen später bestätigt die Gesellschaft zunächst, dass sie die 2008 diagnostizierte „psychische Erkrankung“ als gegenstandslos anerkennt, und nimmt ihren Rücktritt kurz darauf ganz zurück. „Wir sind sehr froh, dass wir die Missverständnisse in Bezug auf das Krankheitsbild von Herrn Otto aus dem Weg räumen konnten und er nun doch seine Leistung erhält und seinen Versicherungsschutz behält“, erklärt Yvonne Czernetzki abschließend. ■

Auf einen Blick

So lassen sich Anzeigepflichtverletzungen bereits vor Antrags-einreichung vermeiden:

- Gesetzlich Krankenversicherte sollten sich bei ihrer Krankenkasse eine Versichertenauskunft über den geforderten Abfragezeitraum einholen. Bei den meisten¹ Gesellschaften werden ambulant die letzten 3, stationär 5 und hinsichtlich Psychotherapie 10 Jahre abgefragt.
- Privat Krankenversicherte sollten sich die Rechnungen der letzten Jahre anschauen.
- Auch die Einsicht in die Patientenakte des behandelnden Arztes kann Aufschluss über Vorerkrankungen geben. Eine Vorlage sowie eine Infobroschüre zum Thema Patientenakte finden Sie auf unserer Homepage unter Krankenversicherung/Vorschlagserstellung.
- Nutzen Sie den kostenlosen maxpool-Service und reichen Sie eine Risikovorabfrage über die KV-Abteilung ein. Ein allgemeiner Fragebogen zum Gesundheitszustand sowie diverse Selbstauskünfte sind ebenfalls auf der maxpool-Homepage unter Krankenversicherung/Vorschlagserstellung hinterlegt.
- Falls ärztliche Atteste oder Berichte vorliegen, reichen Sie diese immer mit ein. Die Kollegen aus der Fachabteilung beraten und unterstützen Sie gerne beim Antragsprozess.

¹ Abweichungen möglich – Gesundheitsfragen im Antrag der Gesellschaft sind verbindlich.

Individuell, leistungsstark und stets am Puls der Zeit

Wie maxpool mit eigenen Deckungskonzepten Maklern Mehrwerte bietet

Wer eine Versicherung braucht, egal ob Hausrat-, Haftpflicht- oder Unfallpolice, findet ein breites Angebot vieler standardisierter Produkte der Assekuranz am Markt. Viele Menschen haben jedoch einen ganz individuellen Bedarf und viele Standard-Produkte haben Nachteile. Daher bieten Assekuradeure und einige Maklerpools gerne eigene Deckungskonzepte an, die sie in Kooperation mit einem Versicherer entwickeln und exklusiv für ihre angeschlossenen Partner vertreiben.

Stefan Klahn, Produktentwickler bei maxpool

»Unsere Deckungskonzepte überzeugen durch marktführende Preis-Leistungs-Verhältnisse.«

maxpool gilt hier als ein Pionier unter den Pools, denn bereits vor knapp 20 Jahren gestaltete der Hamburger Pool sein erstes Deckungskonzept in Eigenregie für eine von der Assekuranz vernachlässigte Berufsgruppe. Mittlerweile ist eine ansehnliche Palette an verschiedenen innovativen und aktiv nachgefragten Deckungskonzepten entstanden (siehe Übersicht Seite 22 und 23).

Neben den eingangs erwähnten Versicherungen bietet maxpool auch Tier-

halter-Haftpflichtversicherungen für Hunde- und Pferdebesitzer, Privathaftpflicht- und Unfallversicherungspolicen über ein eigens entwickeltes Deckungskonzept an. „Das sind unverbindliche Angebote für unsere angeschlossenen Partner, die freie Hand bei der Tarifauswahl haben. Unsere Deckungskonzepte überzeugen durch marktführende Preis-Leistungs-Verhältnisse“, erläutert Stefan Klahn, maxpool-Produktentwickler.

Erfolg führt über Preis und Leistung

Ein Deckungskonzept kann im Prinzip jeder Handelsvertreter entwickeln. Ohne die zugehörige Schadensregulierung reicht bereits eine Zulassung als Versicherungsmakler nach Paragraf 34d der Gewerbeordnung aus. Doch ohne Expertise kommt man nicht weit. Der Weg zu einem abgeschlossenen, vom Markt angenommenen Deckungskonzept dauert je nach Komplexität der Police in der Regel zwischen sechs und zwölf Monaten. Die dabei ablaufenden Schritte von der Ideenfindung bis zum Marktdurchlauf sind dabei stets identisch. Sie reichen von der Entstehung der Idee über die Kooperation mit einem Risikoträger bis zur betrieblichen Umsetzung und zum Vertrieb. Unsere Grafik auf Seite 24 verdeutlicht den Prozess.

Als wesentliche Voraussetzungen für den Vertriebserfolg gelten dabei: Es muss ein Bedarf für das Produkt vorhanden sein, der Preis und die Leistung »



BERATUNG



SERVICE



PLANUNG



QUALITÄT



WISSEN



ERFAHRUNG



ZIELE



LÖSUNGEN

QUALITÄTS- DECKUNGS- KONZEPTE

Ausgewählte Deckungskonzepte

Daten – Fakten – Leistungen

max-PHV Premium (Privathaftpflichtversicherung)		max-UV Premium (Unfallversicherung)	
Allgemein		Allgemein	
Mindeststandard GDV bedingungsseitig garantiert	ja	Mindeststandard GDV	ja
Innovationsklausel	ja	Innovationsklausel	ja
Forderungsausfalldeckung ohne SB oder Mindestsumme	ja	Innerhalb welcher Frist muss die Invalidität eingetreten und innerhalb welcher Frist geltend gemacht worden sein?	24 und 36 Monate
Forderungsausfalldeckung auch bei Vorsatz	ja	Höchst Eintrittsalter	79 Jahre
Neuwertentschädigung	bis 2.500 €, Kaufbeleg nicht älter als 12 Monate, keine Elektronik	Todesfalleistung	
Mietsachschäden		Frist zur Meldung eines Unfalld Todes	4 Wochen
Sachschäden an unbeweglichen Sachen in gemieteten Räumen	bis zur Deckungssumme	Todesfalleistung bei Verschollenheit	mitversichert
Sachschäden an beweglichen gemieteten, geliehenen oder gepachteten Sachen	bis 10.000 €	Gliedertaxe	
Sachschäden		1 Auge	80%
Verlust fremder privater Schlüssel	bis zur Deckungssumme	Arm im Schultergelenk	80%
Verlust fremder beruflicher Schlüssel	bis zur Deckungssumme	Arm unterhalb Ellenbogen	75%
Fahrzeuge, Hobby, Sport		Hand im Handgelenk	70%
Nicht versicherungspflichtige Kfz, Arbeitsmaschinen u. Ä.	mitversichert	Daumen	30%
Eigene und fremde Surfbretter und Segelboote	mitversichert	Zeigefinger	20%
Eigene und fremde Motorboote	bis 20 PS	Bein über Mitte Oberschenkel	80%
Mallorca-Deckung	mitversichert	Bein bis Mitte Unterschenkel	60%
Be- und Entladeschäden	bis 2.500 €	Fuß im Fußgelenk	55%
Tätigkeiten		Mindestwerte Organe: Niere, Magen, Darm	20%
Gewerbmäßige Betreuung von Kindern	bis zu 8 Kinder	Milz, Gallenblase	10%
Geringfügige nebenberufliche Tätigkeiten	bis 17.500 € Jahresumsatz	Lungenflügel	30% – erfüllt
Schäden aus Gefälligkeitshandlungen	bis 500.000 €	Bewusstseinsstörungen	
Ehrenamtliche Tätigkeiten	mitversichert	Bewusstseinsstörung beim Lenken motorisierter Fahrzeuge durch Trunkenheit	mitversichert
Immobilienbesitz und Vermietung		Bewusstseinsstörung durch Medikamente oder epileptische Anfälle	mitversichert
Bauherrenrisiko bis 500.000 € am selbst genutzten Risiko	bis zur Deckungssumme	Bewusstseinsstörung durch Herzinfarkt, Schlaganfall	mitversichert
Eigene Ferienimmobilie im Inland	mitversichert	Sonstige Erweiterungen	
Eigenes unbebautes Grundstück	bis 10.000 qm	Kürzung wegen Mitwirkung von Krankheiten	keine Kürzung
Fotovoltaik- und Solaranlagen	mitversichert	Erhöhte Kraftanstrengung	mitversichert
Personen und Familie		Eigenbewegung	mitversichert (Ausnahme Bandscheiben)
Lebenspartner und dessen Kinder	mitversichert	Erfrigerungen	mitversichert
Au-Pair und Gast Schüler	mitversichert	Ertrinken	mitversichert
Eltern und Großeltern im Pflegeheim	mitversichert	Ersticken	mitversichert
Schäden deliktunfähiger Kinder	bis 500.000 €	Laser-, Röntgen-, ultraviolette Strahlen	mitversichert
Weitere deliktunfähige Personen	bis 500.000 €	Tauchtypische Gesundheitsschäden	mitversichert
Auslandsaufenthalt		Kosmetische Operationen	bis 100.000 €
Innerhalb und außerhalb Europas	jeweils unbegrenzt	Zahnersatz und Laborkosten	bis 100.000 €
Weitere maxpool-Deckungskonzepte		Bergungskosten	mitversichert o. Begrenzung
Tierhalterhaftpflicht (Hunde)		Kur- und Rehakosten	bis 10.000 €
Tierhalterhaftpflicht (Pferde)		Vergiftungen durch Gase und Dämpfe	mitversichert
max-UV Premium (Unfall)		Nahrungsmittelvergiftung	mitversichert
Informationen zu diesen Deckungskonzepten, die mehrere Varianten beinhalten, finden Sie im maxINTERN in der Rubrik „maxpool-Deckungskonzepte“.		Unfreiwilliger Flüssigkeits-, Nahrungs- oder Sauerstoffentzug	mitversichert
		Von Insektenstichen sowie sonstigen Tieren verursachte Infektionen	mitversichert
		Wundstarrkrampf und Tollwut	mitversichert
		Impfschäden	mitversichert
		Gelegentliche Fahrtveranstaltungen	mitversichert
		14 Tage Versicherungsschutz bei Krieg im Ausland	mitversichert

von maxpool im Überblick

max-HR Premium inklusive max-Leistungsschutz (Hausratversicherung)

Allgemein	
Mindeststandard GDV	ja
Innovationsklausel	ja
Erweiterte Vorsorge (kein Deckungsnachteil ggü. Wettbewerbsstarifen)	ja
Grob fahrlässig verursachte Schäden	
Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bis zur VS	ja
Verzicht auch bei Verletzung von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften	ja
Wertsachen	
Wertsachen	bis 50 % der VS
Bargeld	bis 3.000 €
Schmuck	bis 40.000 €
Bankschließfächer	bis 40 % der VS, max. 30.000 €
Diebstahl, Raub, Vandalismus	
Diebstahl Rollstühle und Kinderwagen	bis zur VS
Diebstahl Gartenmöbel, Gartengeräte und Wäsche	bis 3.000 €
Diebstahl aus Kraftfahrzeugen bis 2.000 €, Wertsachen	bis 100 €
Diebstahl Kfz-Zubehör	bis 2.000 €
Diebstahl Fahrräder	bis 2 % der VS, mind. 500 €
Trickdiebstahl	bis 2.500 €
Missbrauch Kunden-, Scheck- und Kreditkarten	bis 3.000 €
Leitungswasser, Feuer, Blitz und Strom	
Wasser aus Wasserbetten und Aquarien	mitversichert
Wasser aus innenliegenden Regenwasserrohren	mitversichert
Wasser- und Gasverlust nach Rohrbruch	bis 5.000 €
Seng- und Schmorschäden	bis zur VS
Überspannungsschäden und Kurzschlüsse	bis zur VS
Schäden durch Unterbrechung der Energiezufuhr	bis zur VS
Versicherungsort und Kosten	
Privat genutzte Garage (selbe Gemeinde oder max. 5 km entfernt)	ist auch Versicherungsort
Außenversicherung: Dauer	bis 12 Monate
Außenversicherung: Höhe der VS	bis zur VS
Inventar in beruflich genutzten häuslichen Räumen	mitversichert
Dauer und Höhe der Mitversicherung von Hotelkosten	3 Promille der VS pro Tag für max. 365 Tage
Beruflich bedingter Zweitwohnsitz	bis 20 % der VS, max. 20.000 €
Kostenübernahme Sachverständiger	ja, ab einer Schadenshöhe von 10.000 €; bis 7.500 € (10 % SB)
Rückreisekosten	mitversichert, Mindestschadenshöhe 5.000 €
Verzicht auf Meldung Gerüst bis 6 Monate	ja
Verzicht auf Meldung, wenn die Wohnung bis zu 6 Monate unbeaufsichtigt ist	ja
Innere Unruhen oder Streiks	mitversichert

max-Wohngebäude Premium (Wohngebäudeversicherung)

Allgemein	
Mindeststandard GDV	ja
Innovationsklausel	ja
Unterversicherungsverzicht Wohnflächentarif	(pauschale VS 2,5 Mio. €)
Grob fahrlässig verursachte Schäden	
Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bis zur VS	ja
Verzicht auch bei Verletzung von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften	ja
Gebäude und Grundstück	
Grundstücksbestandteile	bis zur VS
Aufräumungs-, Abbruch-, Bewegungs- und Schutzkosten	bis zur VS
Aufräumung von Bäumen/Pflanzen	bis 7.500 €
Dekontamination	bis 200.000 €
Gebäudebeschädigungen nach Einbruch	bis 7.500 €
Graffiti und Vandalismus	bis 3.000 €
Solar- und Fotovoltaikanlagen	mitversichert
Feuer, Blitz und Strom	
Seng- und Schmorschäden	bis zur VS
Rauch und Ruß	bis zur VS
Nutzwärmeschäden	bis zur VS
Absturz oder Anprall von Luftfahrzeugen, Land- und Wasserfahrzeugen	mitversichert
Überspannungsschäden und Kurzschlüsse	bis zur VS
Leitungswasser	
Wasser aus innenliegenden Regenwasserrohren	mitversichert
Schäden durch Fußbodenheizung	mitversichert
Frost- und Bruchschäden bei Ableitungsrohren auf dem Grundstück	bis 7.500 €, bei Gebäuden jünger als 10 Jahre bis zur VS (bei Gebäuden ab 40 Jahre Verlängerung nach Dichtigkeitsprüfung möglich)
Frost- und Bruchschäden bei Ableitungsrohren außerhalb des Grundstücks	bis 7.500 €, bei Gebäuden ab 40 Jahre Verlängerung nach Dichtigkeitsprüfung möglich
Frost- und Bruchschäden bei Zuleitungsrohren auf dem Grundstück	bis 12.500 €, bei Gebäuden jünger als 10 Jahre bis zur VS
Frost- und Bruchschäden bei Zuleitungsrohren außerhalb des Grundstücks	bis 10.000 €
Sonstiges	
Schadenübernahme bei unklaren Zuständigkeiten	mitversichert
Schäden durch innere Unruhen	mitversichert
Sachverständigenkosten	ja, ab einer Schadenshöhe von 50.000 €; bis 2.500 €
Rückreisekosten	mitversichert bis 5.000 €, Mindestschadenshöhe 5.000 €

Wie entwickelt man ein Deckungskonzept?



1

Idee entsteht



2

Schreiben eines Bedingungswerks



3

Erstellen einer Kalkulation



4

Kontaktieren möglicher Risikoträger,
Konzept vorstellen



5

Verhandlungen über eine Kooperationsvereinbarung



6

Betriebliche Umsetzung
(Unterlagen, IT, Abrechnung usw.) planen



7

Marketingmaßnahmen und
vertriebliche Aktivitäten planen

Quelle: maxpool

Ideen und Konzepte lanciert. Außerdem muss das Deckungskonzept diverse Leistungskriterien für die diversen im Markt verwendeten Vergleichsrechner erfüllen, damit der neue Tarif auch schnell gefunden und vertrieben wird.

Die Auswahl des Risikoträgers

Natürlich steht und fällt die Qualität mit der Auswahl des richtigen Risikoträgers. maxpool prüft hier die Erfahrung in der jeweiligen Sparte und die Unternehmenskennzahlen und entscheidet sich nach einer Reihe persönlicher Gespräche mit hochrangigen Repräsentanten. Schließlich soll die Kooperation langfristig zum Wohle beider Unternehmen ebenso wie der Berater und Kunden ausfallen.

„Wir stellen geeigneten Risikoträgern unser neues Konzept vor. Dann wird eine Kalkulation ausgearbeitet und parallel bereits an einer Kooperationsvereinbarung gearbeitet“, so Produktexperte Klahn. Wenn die Chemie zwischen den handelnden Personen stimmt, kann dieser Prozess sehr schnell gehen. Eine pauschale Aussage kann aber nicht getroffen werden, dafür sind die Projekte zu unterschiedlich. Der Vorlauf bindet natürlich auch bei maxpool entsprechende Ressourcen. Etwa ein Dutzend Kollegen in Betrieb, IT, Abrechnung und Vertrieb sind an einem neuen Deckungskonzept beteiligt.

Regelmäßige Prüfung und Leistungserweiterungen

Nach der Markteinführung ist die Arbeit aber nicht beendet. maxpool prüft in jährlichen Abständen die Relevanz jedes einzelnen Deckungskonzepts und stellt die angebotenen Leistungen auf den Prüfstand. Hat sich der Bedarf der Zielgruppe verändert? Gibt es neue Konkurrenzprodukte? Ist der Tarif immer noch marktführend? Marktführend bedeutet dabei in erster Linie, dass das Deckungskonzept besonders gute Leistungen bietet. Die Prämie muss im Vergleichssegment natürlich auch wettbewerbsfähig sein. Dies wird alles miteinbezogen »

» müssen überzeugen. „Wir wollen in erster Linie marktführende und bedarfsgerechte Tarife entwickeln, die für jeden bezahlbar sind. Und das Produkt muss leicht zu verstehen sein, es darf nicht zu kompliziert sein“, fasst Klahn die Devise von maxpool zusammen.

Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Zeit. „Das Timing muss stimmen: Wenn der neue Tarif herauskommt, muss er besser als die vorhandenen Angebote für die Zielgruppe sein“, weiß Klahn. Das ist eine schwierige Vorgabe, da der Wettbewerb mitunter zeitgleich ganz ähnliche

Peter Drewes

◆ EIN NACHRUF ◆



Peter Drewes

**Träger des Bundesverdienstkreuzes
Aufsichtsratsvorsitzender
der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe AG**

Gedanken, Augenblicke und Spuren seines Lebens:
Sie werden uns immer an ihn erinnern,
uns glücklich und traurig machen
und ihn nie vergessen lassen.

Bestürzt, in tiefer Trauer.
Der Vorstand und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der
**HAMBURGER PHÖNIX
maxpool Gruppe AG**



» und gegebenenfalls wird der Tarif umgehend angepasst. Jedes Deckungskonzept des Maklerpools wurde bereits mehrfach aus unterschiedlichen Gründen überarbeitet.

„Zuletzt erweitert haben wir etwa die max-PHV Premium. Dort wurden die Sublimits erhöht und die obligatorische Differenzdeckung mitversichert, ebenso wie demente Personen nun mitversichert werden“, nennt Experte Klahn ein aktuelles Beispiel. Die aktuellsten Neuerungen beim Deckungskonzept max-PHV werden im vorliegenden Heft in einem gesonderten Artikel (ab Seite 10) vorgestellt. Ebenso gibt es Neuerungen beim Rechtsschutz (Seite 16).

Ebenfalls jüngst erweitert wurden die Sublimits im Hausrat-Deckungskonzept von maxpool, dort wurden zudem die Prämien deutlich gesenkt. Sie basieren zunächst auf den Risikoprämien, die der Versicherungspartner errechnet hat, damit die Deckung der Schäden abgesichert ist. „Dann kalkulieren wir eine Marge ein, um die Vertriebskosten

zu decken. Zuletzt muss die Prämie im Wettbewerb bestehen“, schildert Klahn das Vorgehen.

Besonders herausragend sind Deckungskonzepte mit Alleinstellungsmerkmalen, die ins Schwarze treffen, wie zum Beispiel bei der max-PHV Premium, der privaten Haftpflichtpolice von maxpool. Der sogenannte max-Leistungsschutz weist in dieser Leistungs-

Makler, die auf maxpool setzen, erhalten durch die Deckungskonzepte einen besonderen Mehrwert.

art branchenweit die Bedingungen auf, die am verbraucherfreundlichsten sind (Prämienbeispiel siehe Tabelle).

Dieser spezielle Schutz schließt Deckungsnachteile gegenüber Mitbewerbern im Schadensfall bis zur Deckungssumme, maximal zwölf Millionen Euro, aus. Das heißt: Tritt ein Schaden ein,

der im Rahmen der max-PHV Premium nicht oder nicht ausreichend mitversichert ist, durch einen anderen Tarif in Deutschland jedoch gedeckt wäre, leistet die max-PHV Premium trotzdem auf Grundlage des Bedingungswerks des Wettbewerbers. Kurz: ein echtes Premium-Produkt für den unabhängigen Maklermarkt.

„Dazu kommt, dass wir in der Hausrat- und in der Wohngebäudeversicherung nach wie vor auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensverursachung verzichten“, unterstreicht Klahn. Dies gilt auch, falls der Versicherungsnehmer bei der Schadensverursachung Sicherheitsvorschriften oder Obliegenheitspflichten verletzt hat.

Wettbewerbsvorteil für Makler

Makler, die auf maxpool setzen, erhalten durch die Deckungskonzepte einen besonderen Mehrwert. „Sie haben einen Wettbewerbsvorteil, da die Tarife teilweise über einzigartige Leistungsmerkmale und einen einzigartigen Leistungsumfang verfügen“, sagt Klahn. Darüber hinaus übernimmt maxpool für alle eigenen Deckungskonzepte die Haftung für die Produktauswahl. Das sichert die Produktempfehlung des Maklers ab, wodurch er keine Haftungsfallen befürchten muss. Kommt es zum Leistungsfall, unterstützt der Leistungsservice von maxpool die über die maxpool-Deckungskonzepte versicherten Kunden dabei, ihre Ansprüche geltend zu machen.

Fast 20 Jahre Erfahrung in der Auflegung von Deckungskonzepten und ein scharfer Blick für den Bedarf der Kunden: Das macht sich auch in den unabhängigen Bewertungen der maxpool-Produkte bemerkbar. So erhielten die Premium- beziehungsweise Exklusiv-Varianten nahezu aller Deckungskonzepte vom Analysehaus ascore – Das Scoring mit sechs Sternen die Top-Bewertung.

Weiterführende Informationen zu den Deckungskonzepten finden Sie auch auf www.maxpool.de/blog. ■

Tarifbeispiel Haftpflicht max-PHV Premium

Der leistungsstarke Tarif (Top-Bedingungswerk inklusive max-Leistungsschutz)

Selbstbeteiligung	Deckungssumme		
	50 Mio. €	12 Mio. €	6 Mio. €
Single			
0	88,79	79,91	71,03
100	79,91	71,92	63,93
250	66,59	59,93	53,28
Paar ohne Kind / Single mit Kind			
0	97,67	87,90	78,14
100	87,90	79,11	70,32
250	73,25	65,93	58,60
Familie			
0	106,55	95,90	85,24
100	95,90	86,31	76,72
250	79,91	71,92	63,93

Alle Preise verstehen sich inkl. Versicherungssteuer.
Sonderrabatt für Senioren ab dem 60. Lebensjahr im max-PHV Premium: 20 %!



Arm ab, aber nicht arm dran.

Die 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“ und die Übernahme der Produktauswahlhaftung durch maxpool.

Der Qualitätspool

**maxpool**

Verantwortung verbindet.

Investmentberatung ohne 34f

Über maxpool können Makler auch ohne Gewerbeerlaubnis nach Paragraf 34f GewO Investmentgeschäft vermitteln.



Kundenüberleitungsbogen

Kapitalanlagevermittlung

Partnername: _____ **maxpool-Nummer:** _____

Hiermit übergebe ich den u. g. Kunden für eine mögliche Anlagevermittlung an den Investmentsservice der maxpool GmbH.

Der Kunde wurde von mir ordnungsgemäß über die Weitergabe seiner Daten zu diesem Zweck an die maxpool GmbH, informiert und hat sein Einverständnis dazu gegeben.

Ich eröffne hiermit der maxpool GmbH die Möglichkeit, den Kunden zu kontaktieren und ihn zum Thema Kapitalanlagen zu beraten sofern er dies wünscht. Eine Anlageberatung oder -vermittlung durch mich hat nicht stattgefunden.

Erstinformationen und persönliche Daten des Kunden

Kunde ist Bestandskunde bei maxpool **Kunde ist Bestandskunde von mir**

Ja Nein Ja Nein

Vor- und Nachname: _____

Adresse: _____

Telefonnummer: _____

Mobilnummer: _____ **Beste Erreichbarkeit:** _____

Email-Adresse: _____

Anlass des Gesprächs das zur Kundenweiterleitung geführt hat

Der Kunde hat geäußert, Beratungsbedarf in folgenden Bereichen zu haben:

<input type="checkbox"/> Anlage neuer Gelder	<input type="checkbox"/> Vermögensaufbau
<input type="checkbox"/> Regelmäßiges Sparen	<input type="checkbox"/> Ablaufende Lebensversicherung
<input type="checkbox"/> Neustrukturierung Depot	<input type="checkbox"/> Sonstiges:

Anlagebetrag (in EUR)

Ich wünsche eine Kontaktaufnahme durch maxpool

Ich möchte durch maxpool beraten werden

Datum und Unterschrift Kunde **Datum und Unterschrift Makler**

Seit Einführung des Paragrafen 34f GewO im Jahr 2013 ist es freien Vermittlern untersagt, Anlageberatungen durchzuführen. Als solche zählt auch, wenn der Vermittler die technischen Möglichkeiten besitzt, bestehende Depots zu betreuen. Dies gilt

selbst dann, wenn er diese seinerzeit mit einer Erlaubnis nach Paragraf 34c GewO vermittelt hat.

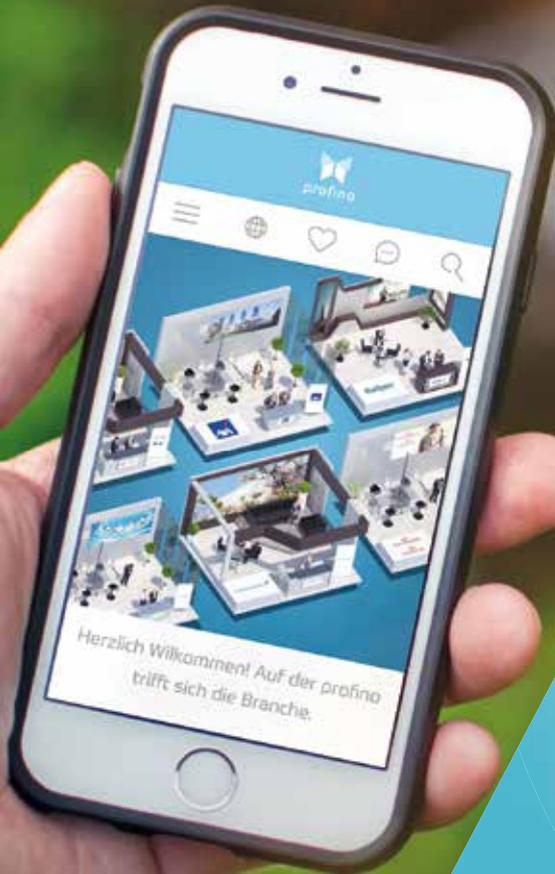
Gerade in der aktuellen Niedrigzinsphase beschäftigen sich viele Kunden mit alternativen Kapitalanlagen in Form von Einmaleinlagen und/oder Sparver-

trägen. maxpool bietet Vermittlern ohne Zulassung nach Paragraf 34f GewO auch für diese Kundenanfragen die richtige Antwort. Im Rahmen des sogenannten Tippgebermodells übernimmt der Qualitätspool für den Vermittler die Beratung und Betreuung seiner Kunden. „Wir praktizieren das Tippgebermodell seit drei Jahren äußerst erfolgreich im Finanzierungsbereich und haben nun beschlossen, unseren Vertriebspartnern auch im Investmentbereich ein solches Modell zu bieten“, sagt Daniel Ahrend, Mitglied der Geschäftsleitung bei maxpool. „Um von den Vorzügen unseres Tippgebermodells zu profitieren, müssen Vermittler mit einer Anbindung an maxpool nichts weiter tun, als uns den ausgefüllten Kundenüberleitungsbogen zukommen zu lassen. Alle weiteren für eine richtlinienkonforme Beratung notwendigen Schritte übernehmen wir anschließend“, so Ahrend weiter. Im Zeitalter der modernen Kommunikationsmedien werden sämtliche Beratungsschritte elektronisch umgesetzt.

Vertriebstipp: Kunden mit größeren Einmaleinlagen berät maxpool auf Wunsch auch vor Ort. „Aus unserer Sicht sollten Makler die Möglichkeiten einer Endkundenberatung durch maxpool so intensiv wie möglich nutzen. So ist sichergestellt, dass Kunden nicht zu einer Bank oder zu einem Makler mit entsprechender Erlaubnis wechseln“, empfiehlt Ahrend abschließend. ■

Kontakt

Investment/Vorsorge-Management
 Telefon: (0 40) 29 99 40-880
 E-Mail: investment@maxpool.de



Alles wird #leichter

mit der Onlinemesse profino

Jetzt anmelden unter

www.profino-online.de

Wir machen's Ihnen #leichter. Diese Aussteller und mehr warten auf Ihren Besuch:



Maßgeschneiderte Vertriebslösungen

Über die maxpool-Depotplattform lassen sich Investmentbestände ganz einfach verwalten.



Für Makler wird es immer wichtiger, dass sie ihre Verwaltung verschlanken und Prozesse optimieren können. Dieses Anliegen wird in Vertriebsgesprächen zunehmend thematisiert. maxpool stellt angebundenen Maklern deshalb im Investmentbereich eine der führenden Verwaltungs- und Vertriebsplattformen im Markt zur Verfügung.

Warum sollten Makler ihre Bestände über die maxpool-Depotplattform verwalten?

- Die Depotplattform bietet Zugriff auf sämtliche in Deutschland zugelassenen Produktangebote, inklusive einer umfangreichen Auswahl an Beteiligungen. Makler nutzen sozusagen eine „Meta-Plattform“ über alle Depotplatt-

formen und Kapitalanlagegesellschaften hinweg.

- Makler erhalten einen schnellen Zugang zu detaillierten Depotstrukturanalysen und klar strukturierten Bestandsauswertungen.
- Umfassende und übersichtlich gestaltete Produkt-Factsheets erleichtern die Vertriebsarbeit.
- Die Depotplattform bietet eine ausgefeilte und kundenfreundliche Beratungsdokumentation inklusive elektronischer Archivierung.
- Makler können mittels iPad-App jederzeit mobil auf die Depots ihrer Kunden zugreifen und die App auf Wunsch auch ihren Kunden zur Verfügung stellen.
- Makler erhalten Top-Konditionen, die übersichtlich in einer Abrechnung zusammengeführt werden.

- Konsolidierte Vertragsübersichten inklusive der Versicherungssparten im maxOffice.

Wie wird eine Bestandsübertragung durchgeführt?

Makler können ihre Bestände grundsätzlich auf zwei Arten übertragen. Welche Vorgehensweise die richtige ist, hängt davon ab, ob die Bestände bei einem anderen Pool oder bei einer Gesellschaft geführt werden. Für beide Übertragungswege finden Makler im maxINTERN in der Rubrik „Investment“ unter „Bestandsübertragung Investment“ ein passendes Formular. Die Formulare müssen lediglich unterschrieben bei maxpool eingereicht werden, alle weiteren Schritte veranlasst der Qualitätspool und begleitet die Umsetzung bis zur Übertragung. Zur Übertragung der Bestände von einem Pool ist eine Bestandsfreigabe notwendig, Bestandsübertragungen von einer Direktanbindung können ohne Freigabe durchgeführt werden.

Der Service von maxpool in Verbindung mit der fortschrittlichen Depotplattform vereinfacht die Verwaltung von Investmentbeständen erheblich. Der Kunde wünscht eine Übersicht über all seine Verträge? Die maxpool-Vertragsübersicht erfüllt diesen Wunsch. Versicherungsverträge, Investment oder Finanzierungsvertrag – dort erhält er alles auf einen Blick. Der Makler möchte eine Investment-Folgeberatung durchführen? Kein Problem. Über die Depotplattform lassen sich die bestehenden Depots analysieren und Vorschläge erarbeiten – auf Wunsch auch mit der Vertriebsunterstützung von maxpool. Die Experten erstellen in diesem Fall automatisch generierte Optimierungsvorschläge für die Kundendepots. ■

Kontakt

Investment/Vorsorge-Management
Telefon: (0 40) 29 99 40-880
E-Mail: investment@maxpool.de



Die Nummer eins bei Wohngebäuden

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

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

inkl. maxpool-Leistungsservice + maxpool übernimmt die Produktauswahlhaftung

Der Qualitätspool

maxpool

Verantwortung verbindet.

Dr. Klaus-Peter Röhler wird mit Wirkung zum 1. Januar 2018 Vorstandsvorsitzender der Allianz Deutschland und tritt damit die Nachfolge von Dr. Manfred Knof an. Röhler ist seit Januar 2014 Chief Executive Officer (CEO) der Allianz Italia SpA.



Buschfunk

■ **„Bonner Erklärung 2017“ zur IDD** Die Vertreter des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK) und des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e. V. (AVV) haben gemeinsam ein Papier formuliert. In der „Bonner Erklärung 2017“ nehmen sie zunächst Bezug auf die für sie nachvollziehbaren Änderungen durch die IDD, wie der Erhalt von Courtage und Provision, gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Vertriebswege und einige weitere Punkte. Hauptsächlich konzentriert sich das Papier aber darauf, Umsetzungsvorschläge zu bestimmten Vorgaben aus der Richtlinie zu unterbreiten. Ein wichtiger Punkt ist die Einführung einer Dienstleistungsvergütung bei Arbeitsschritten, die eigentlich vom Versicherer durchzuführen sind, in der Praxis aber von den Vermittlern umgesetzt werden. Außerdem soll die Ausgestaltung der Weiterbildungspflicht „mit Augenmaß“ erfolgen, um die Anforderungen im machbaren Rahmen zu halten. Weiter wird eine konsequente Umsetzung des Provisionsabgabeverbots gefordert, ebenso wie eine harte Ahndung bei Verstößen.

■ **Psychische Erkrankungen lassen Arbeitsunfähigkeit ansteigen** Eine Umfrage des wissenschaftlichen Instituts der AOK (WIdO) unter 2.000 Berufstätigen ergab, dass rund 50 Prozent der Befragten in den

vergangenen fünf Jahren aufgrund schwerer persönlicher Krisen in ihrer Leistungsfähigkeit stark eingeschränkt waren, zumindest für einen gewissen Zeitraum. Die am häufigsten genannten Ursachen sind neben Konflikten im privaten Umfeld (16 Prozent) auch schwere Erkrankungen im Bekanntenkreis (12) und finanzielle Probleme (11). Dramatisch ist bei psychischen Erkrankungen die oft wesentlich längere Krankheitsdauer als bei physischen. Mehr als die Hälfte der Befragten (53,4 Prozent) sahen sich dadurch in der Ausführung ihres Berufs eingeschränkt, und 34,1 Prozent meldeten sich aufgrund dessen häufiger krank.

■ **Check24 greift Vermittler an** Nach dem Check24-Urteil des OLG München hat die Vergleichsplattform ihre Internetseite angepasst, erhebt nun aber schwere Vorwürfe gegen die Vermittler. Streitpunkt ist die Forderung des Gerichts, Erstinformationen bei Kundenkontakt auf dauerhaften Datenträgern zu übermitteln. Check24 gibt so die eigene Auflage vom Gericht an die Vermittler weiter. Und ganz falsch liegt das Vergleichsportal nicht mit den Vorwürfen, beziehen sich die Anforderungen zu Erstinformationen bei Geschäftskontakten gemäß Paragraph 11 VersVermV doch auf alle Vertriebswege. Gerade bei der telefonischen Beratung ist die Umsetzung in die

Praxis aber eher unrealistisch. Daher empfiehlt es sich, die Anschrift und E-Mail-Adresse des Anrufers zu erfragen und im Anschluss an das Gespräch die Erstinformation zu senden. Zwar bedarf es bei einer reinen Terminvereinbarung keiner Erstinformation, da die Übergänge im Telefonat aber mitunter fließend sein können, sollten Vermittler das Thema mit besonderer Sorgfalt behandeln.

■ **Umbau bei der Generali: Leben im Run-off** Prozesse vereinfachen, Vertriebsnetz konsolidieren, Produktpalette ausbauen und Marke stärken – das erwartet Philippe Donnet, CEO der Generali Group. Im Rahmen des „One Company“-Ansatzes will die Generali Deutschland die bestehenden zehn Einheiten für Produktentwicklungen im Konzern in eine einzige Produktentwicklungseinheit für alle Unternehmen und Marken zusammenführen. Im Leben-Bereich hat sich der zweitgrößte Privatkundenversicherer in Deutschland dazu entschieden, den Bestand – rund vier Millionen Verträge – in den Run-off zu überführen. „Dieser Schritt sichert die Ansprüche der Kunden für alle bestehenden Leben-Verträge und reduziert zugleich substantziell das Risiko fallender Zinsen für die Generali“, so der Versicherer. Die Lebensparte soll im ersten Quartal 2018 in den Run-off gehen, den Exklusiv-Vertrieb übernimmt die DVAG.



www.makler-gewerbeschutz.de



Betriebshaftpflicht & Co

für Ihre Kleinunternehmer.

Sie haben die Wahl ~~X~~ – wir haben das Angebot:

- Haftpflicht
- Inhalt
- Gebäude **NEU!**
- Maschinen
- Bauleistung
- Montage
- Elektronik **NEU!**
- Photovoltaik

Jetzt Angebot anfordern:

Maklerservice Gewerbe

Tel. 0621 427-2730

Fax 0621 427-7230

maklerservice-gewerbe@inter.de

Makler und FinTech werden eins

IT-Lösungen helfen dem Vermittler im beruflichen Alltag. Einerseits. Andererseits bringen sie zahlreiche digitale Herausforderungen mit sich. Die iNeeds GmbH und maxpool haben attraktive Lösungen erarbeitet.



Da auf Versicherungsgesellschaften und den Maklervertriebsweg in den letzten Jahren ungeheure Einflüsse durch Politik, Wirtschaft und Digitalisierung eingewirkt haben und es noch immer tun, ist die Versicherungswirtschaft gezwungen sich neu aufzustellen:

- Die umfassenden Herausforderungen der Digitalisierung und der damit verbundene Datenschutz
- MiFID II und IDD werden in den nächsten Monaten enorme Auswirkungen auf die Produktwelt haben und den Beratungs- und Vermittlungsprozess in einigen Punkten verändern.
- Angriff der FinTechs auf die Bestände alteingesessener Makler. Hier wird die Herausforderung sein, dem Kunden ähnliche Angebote im Internet zur Verfügung zu stellen, wie es von Check24 & Co. heute bereits

gewohnt ist. Ansonsten droht dem Makler, den Kunden an das Netz zu verlieren.

Die Herausforderung im Thema Web 2.0 wird die Einbeziehung von Internet, E-Mail und Social Media in die Beratungs- und Akquiseprozesse sein. Um diesen Auswirkungen zu begegnen, werden im Folgenden Lösungswege aufgezeigt.

Makler sollten wie FinTechs agieren

Da zu erwarten ist, dass die Kunden an Macht gewinnen und Unternehmen durch Internet und Social Media mehr denn je gefordert sein werden, sollte der Makler genau wie ein FinTech agieren, denn das FinTech stellt lediglich die technischen Möglichkeiten zur Verfügung, die dem veränderten Kundenverhalten entsprechen. Aus diesen Erfordernissen resultierend, wurde mit maxpool ein spezielles FinTech-Paket für Makler entwickelt:

Maklerhomepage – Machen Sie sich das Internet als Absatzkanal zunutze

- Fertig erstellte Homepage – von Profis für Sie installiert
- Einbindung Ihrer persönlichen Erstinformation
- Optimierte für mobile Geräte und suchmaschinenoptimiert
- Support für Rückfragen oder Hilfe
- Es können alle gängigen Onlinevergleichsrechner eingebunden werden.
- Direktabschluss über Ihre Homepage möglich

Kommunikationspaket – Spürbar mehr Umsatz im Bestand

- Ihr Kunde wird alle vier Wochen in Ihrem Namen per Newsletter und über die Social-Media-Kanäle mit interessanten Informationen versorgt.
- Dies wird zentral gesteuert, um die Information und das Layout nach außen hin zu vereinheitlichen und Sie von administrativen Aufgaben zu entlasten.
- Sie erhalten über Öffnungsraten, Klickraten und das Interesse des Kunden eine Auswertung.
- Jetzt können Sie zielgerichtet akquirieren oder nacharbeiten.

Fazit

Durch das mit maxpool entwickelte FinTech-Paket sichern Sie Ihre Bestände gegen die neuen Wettbewerber aus dem Netz ab und erhöhen den Umsatz und die Weiterempfehlungsquote. Losgelöst davon ebnet maxpool Ihnen mit dem neuen Endkundenportal „Sekretär“ den Weg in ein gebührenfinanziertes Geschäftsmodell. Mehr Informationen unter <http://www.maxpool-sekretaer.de/> ■

Burnout.

Immer selbstbestimmt. Egal, was kommt.

Der Swiss Life Berufsunfähigkeitsschutz sichert die Arbeitskraft Ihrer Kunden – für ein längeres, selbstbestimmtes Leben.

swisslife-arbeitskraftabsicherung.de

Partner der

MetallRente 

KlinikRente

*Jeder brennt für andere Dinge. Gut, dass es individuellen Schutz für die Talente und Leidenschaften Ihrer Kunden gibt: Der **Swiss Life Berufsunfähigkeitsschutz** bietet Ihren Kunden finanzielle Sicherheit und maximalen Komfort beim Verlust Ihrer Arbeitskraft. Vertrauen Sie Swiss Life: Ihr zuverlässiger Partner für ein längeres, selbstbestimmtes Leben.*



SwissLife

Versicherungsmärkte weltweit

China boomt und fordert den europäischen Versicherungsmarkt heraus.

Die Menschen gaben allein im Jahr 2016 3.650 Milliarden Euro weltweit für Versicherungen aus. Dies entspricht 5,7 Prozent der globalen Wirtschaftsleistung und einer Steigerung von über 4 Prozent zum Vorjahr, nämlich circa 150 Milliarden Euro mehr. Das ergab eine Studie der Allianz Economic Research vom März 2017.

70 Milliarden Euro wurden alleine in China in Versicherungen investiert. Größter Beliebtheit erfreuen sich dabei die Lebensversicherungen, hier steigerte sich der Markt um satte 30 Prozent, das höchste Wachstum seit 2008. Pro Kopf geben die Chinesen im Schnitt zwar immer noch nur 170 Euro für Lebensversicherungsprodukte aus (zum Vergleich: Die jährlichen Pro-Kopf-Ausgaben der

Deutschen liegen bei 1.053 Euro), doch mit der Versicherungsdurchdringung als Maßstab (Prämieneinnahmen in Prozent

Verlässlich entwickeln sich dagegen die Märkte in den USA, in Russland und der Türkei.

der Wirtschaftsleistung) platzieren sie sich mit 2,4 Prozent vor den Österreichern und dicht hinter den Deutschen (2,7 Prozent).

Ganz anders in Westeuropa, hier wird erstmals seit 2012 ein Rückgang um 1,2 Prozent verzeichnet. Und auch

Osteuropa, insbesondere Polen und die Tschechische Republik, muss mit einem Nachfragerückgang kämpfen. Insgesamt verlor Europa Marktanteile am Weltmarkt, Deutschland verliert dabei einen Platz und landet im internationalen Ranking auf Platz sechs.

Verlässlich entwickeln sich dagegen die Märkte in den USA, in Russland und der Türkei sowie in zahlreichen asiatischen Schwellenländern, wie zum Beispiel Indonesien, Indien und Vietnam. Dem gegenüber steht wiederum die schrumpfende Entwicklung in Australien, das bereits das zweite Jahr in Folge einen Rückgang verzeichnen muss.

Positiv wird in der Studie bewertet, dass bereits zum zweiten Mal seit der Eurokrise das Wachstum im Sachgeschäft wieder über 2 Prozent lag. Allerdings ist der Gesamtanteil europäischer Versicherungen am Weltmarkt in den vergangenen 10 Jahren um ganze 9 Prozent auf 27 Prozent gefallen. Die Stärkung Chinas und zahlreicher weiterer Schwellenländer nimmt somit dem europäischen Versicherungsmarkt den Wind aus den Segeln, während Nordamerika davon weitestgehend unberührt und mit 33 Prozent recht stabil bleibt.

Deutschland hat in den vergangenen zehn Jahren an Prozentpunkten verloren und droht dieses Jahr nach China nun auch von Korea überholt zu werden. Betrachtet man die Bruttoprämieneinnahmen pro Kopf, liegen die Deutschen derzeit auf Rang 18. Weit hinter ihren europäischen Nachbarn Schweiz, Dänemark, Großbritannien, Norwegen, Irland, Schweden, Frankreich, Italien und Belgien. Nur Finnland und Österreich liegen hinter Deutschland und bilden im Top-20-Ranking das Schlusslicht. ■

Die Top 20 im Ranking				
		Mrd. Euro	% des BIP	Rang 2006
USA		1.125	6,7	1
Japan		399	8,9	2
China		365	3,6	8
Großbritannien		232	9,9	3
Frankreich		198	8,9	4
Deutschland		152	4,8	5
Korea		151	11,9	7
Italien		134	8,0	6
Taiwan		84	17,2	11
Kanada		80	5,8	9
Australien		60	5,3	12
Indien		59	2,9	20
Spanien		56	5,0	10
Hongkong		47	16,1	18
Brasilien		47	2,9	23
Schweiz		44	7,4	13
Südafrika		37	14,1	17
Schweden		30	6,5	16
Niederlande		27	3,9	14
Dänemark		25	9,4	21

Quelle: Allianz Economic Research

Marktführend versichern heißt max-Hausrat Premium vermitteln



Prämienenkung um bis zu 35 Prozent

Gemeinsam erfolgreich
seit 1998
in Kooperation mit



MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.
Karlsruhe

Leistungsupdate 2017: Das zu verpassen wäre grob fahrlässig!

- Ausgleich von eventuellen Deckungsnachteilen gegenüber Wettbewerbern über den „max-Leistungsschutz“
- Genereller Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit, auch bei grob fahrlässiger Verletzung von Obliegenheitspflichten und Sicherheitsvorschriften bei der Schadenverursachung
- Das vielleicht beste Preis-Leistungs-Verhältnis in diesem Marktsegment
- Marktführende Sublimits in vielen Leistungsarten, z. B. Wertsachen bis 50 Prozent der Versicherungssumme

inkl. maxpool-Leistungsservice + maxpool übernimmt die Produktauswahlhaftung

Der Qualitätspool

maxpool
Verantwortung verbindet.

»Die SCHUFA unterstützt Entscheidungen ihrer Kunden durch Informationen«

poolworld im Gespräch mit Ingo Koch, Leiter Media Relations und Kommunikation bei der Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung (SCHUFA)



poolworld: Können Sie die Rolle der SCHUFA insbesondere aus Verbrauchersicht kurz erläutern?

Ingo Koch: Die SCHUFA ermöglicht schnelle, komfortable und sichere Geschäftsabschlüsse für Verbraucher und Unternehmen. Als moderner Informationsdienstleister stellen wir innerhalb von Sekundenbruchteilen Informationen zu Bonität und Identität von Verbrauchern bereit. Dadurch können Verbraucher beispielsweise im Online-Shop bequem auf Rechnung bestellen oder ohne große Umstände eine Ratenfinanzierung im Geschäft für den neuen Fernseher oder Möbel abschließen. Ohne die SCHUFA könnten die Händler oft nicht so schnell agieren, denn Verbraucher müssten zum Beispiel

ihre Bonität selbst anhand von Gehaltsnachweisen oder Ähnlichem nachweisen. Geschäftsabschlüsse würden erheblich länger dauern und wären – Stichwort „Identitätsbetrug“ – auch weniger sicher.

poolworld: Stimmt es, dass die SCHUFA selbst gar nicht über eine Kreditvergabe oder einen Vertragsabschluss entscheidet?

Koch: In Deutschland herrscht Vertragsfreiheit. Jedes Unternehmen entscheidet selbst und frei, mit wem und zu welchen Konditionen es einen Vertrag abschließen möchte. Die SCHUFA unterstützt diese Entscheidungen durch qualifizierte Informationen – trifft die Entscheidungen aber nicht. Über die SCHUFA-Informationen hinaus fließen

bei den jeweiligen Unternehmen häufig noch zahlreiche andere Informationen in eine Entscheidung über ein Kreditgeschäft ein, die der SCHUFA gar nicht vorliegen: zum Beispiel Einkommen, Arbeitsverhältnis oder Vermögen.

poolworld: Was genau ist eigentlich ein Scoring und wie häufig wird der Score-Wert des einzelnen Verbrauchers aktualisiert?

Koch: Scoring wird in vielen Bereichen des täglichen Lebens eingesetzt, etwa in der Medizin oder der Kalkulation risikoadäquater Versicherungstarife. Grundsätzlich ist mit Scoring das Berechnen der Eintrittswahrscheinlichkeit eines zukünftigen Ereignisses mittels eines wissenschaftlichen, mathematisch-statistischen Verfahrens auf der Basis vorliegender, relevanter Daten gemeint. Beim Kreditscoring der SCHUFA geht es darum, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass jemand seinen Zahlungsverpflichtungen nachkommt.

Für SCHUFA-Vertragspartnerunternehmen berechnen wir branchenspezifische Scores. Denn die Frage, mit welcher Wahrscheinlichkeit jemand einen Kredit zur Hausfinanzierung zurückzahlen wird, kann zu einem anderen Ergebnis führen als die Frage, mit welcher Wahrscheinlichkeit jemand seine Handyrechnungen bezahlen wird. Diese Scores werden im Moment der

Anfrage eines Unternehmens aktuell berechnet.

Als Orientierungswert für Verbraucher gibt es den sogenannten Basis-Score. Er wird alle drei Monate neu berechnet, aber nicht an Unternehmen übermittelt. Verbraucher, die eines unserer meineSCHUFA-Pakete abgeschlossen haben, können den Basis-Score und die über sie gespeicherten Informationen jederzeit online einsehen, ebenso die in den vergangenen zwölf Monaten von Unternehmen eingegangenen Anfragen.

Gemäß Paragraf 34 Bundesdatenschutzgesetz können Verbraucher auch eine Datenübersicht als persönliche stichtagsbezogene Kontrollinformation anfordern.

poolworld: Welche Daten werden für das Scoring herangezogen? Fließen auch Geodaten, also der Wohnort, oder

Informationen aus sozialen Netzwerken oder über das Kaufverhalten mit ein?

Koch: Die SCHUFA speichert neben Informationen zur Person, wie Name, Adresse und Geburtsdatum, die wir für die Identifikation benötigen, die kreditrelevanten Informationen wie etwa Bankkonten, Kredite oder Mobilfunkverträge. Außerdem Informationen zu Zahlungsstörungen oder Insolvenzen. Diese Informationen erhalten wir von unseren 9.000 Vertragspartnern und aus öffentlichen Schuldnerverzeichnissen.

Geo-Daten fließen bei der SCHUFA standardmäßig nicht in die Score-Berechnung ein. Wir können aufgrund unseres einzigartigen Datenbestands in 99,7 Prozent aller Auskünfte darauf verzichten. Es spielt also bei der SCHUFA regelmäßig keine Rolle, ob Verbraucher

in einer „guten“ oder „weniger guten“ Gegend wohnen.

Auch das Kaufverhalten oder Informationen aus sozialen Netzwerken werden bei der SCHUFA nicht gespeichert und können daher auch keinen Einfluss auf den Score haben.

poolworld: Wird der Score von Tatsachen wie häufigen Wohnortwechseln oder vielen Krediten negativ beeinflusst?

Koch: Grundsätzlich lässt sich nicht sagen, ob und wie einzelne Informationen die Kreditwürdigkeit einer Person beeinflussen. Einzelne Informationen für sich betrachtet beeinflussen den Score nicht oder nur sehr begrenzt. Eine Ausnahme ist hier eine Negativinformation wie etwa eine Insolvenz. Statistisch relevant sind Abhängigkeiten einzelner Daten untereinander. Score-Werte 

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



← Der Sitz der SCHUFA in Wiesbaden

» können daher kaum an einzelnen Merkmalen festgemacht werden.

poolworld: Kann es sein, dass der Basis-Score eines Verbrauchers schlecht ausfällt, obwohl er seinen finanziellen Verpflichtungen immer nachgekommen ist?

Koch: Wenn jemand seinen Zahlungsverpflichtungen zuverlässig nachkommt und sich vertragsgemäß verhält, muss er sich gewöhnlich keine Sorgen um seine Bonität machen.

Leider gibt es aber Fälle, in denen Verbraucher zum Opfer von Identitätsbetrug geworden sind. Hierbei nutzen Betrüger die Identität des „richtigen“ Verbrauchers und bestellen Ware in dessen Namen, bezahlen aber nicht. Der ehrliche Verbraucher erfährt davon zunächst nichts. Mahnungen oder Inkassoverfahren und damit verbundene negative Einträge bei der SCHUFA machen den Betrug dann auffällig – und schützen gleichzeitig zunächst vor weiterem Identitätsmissbrauch. Wenn sich die Situation aufgeklärt hat, werden die Daten natürlich rückstandsfrei bereinigt. Wir empfehlen Personen, die Opfer von Identitätsbetrug geworden sind, sich bei uns zu melden. Wir halten zu fraglichen Einträgen Rücksprache

mit den Vertragspartnern und können bei der Aufklärung helfen. Ganz wichtig: Opfer von Identitätsbetrug, die den Betrug bei der Polizei zur Anzeige gebracht haben, können sich bei der SCHUFA mit einem entsprechenden Vermerk auch kostenlos vor Wiederholungsbetrug schützen lassen.

poolworld: Was muss ich tun, wenn ich meine, dass meine bei der SCHUFA gespeicherten Daten nicht korrekt oder aktuell sind? Wer ist für die Richtigkeit und Transparenz der Daten verantwortlich?

Koch: Die besondere Qualität der Daten ist Grundlage des Geschäftserfolgs der SCHUFA und hat höchste Priorität. Im Bundesdatenschutzgesetz ist geregelt, dass die meldenden Unternehmen für die Korrektheit der übermittelten Informationen verantwortlich sind. Sie haben den direkten Kontakt mit dem Verbraucher. Zugleich überwachen wir die Datenqualität sehr sorgfältig und führen vielfältige qualitätssichernde Maßnahmen wie zum Beispiel Plausibilitäts-Checks, Bestandsabgleiche und Dateninventuren mit unseren Vertragspartnern durch. Das besondere Geschäftsmodell der SCHUFA sorgt bereits aus sich heraus für eine hohe

Datenqualität: Jedes Unternehmen, das am SCHUFA-Verfahren teilnimmt, ist Teil einer Gemeinschaft auf Gegenseitigkeit. Es können nur Unternehmen von der SCHUFA Informationen beziehen, die als Vertragspartner auch Daten an uns melden. Und da jeder sehr präzise Auskünfte erhalten möchte, achtet er im eigenen und im Interesse aller auf die Qualität seiner Meldungen an uns.

Hinweisen oder Fragen von Verbrauchern zu gespeicherten Daten gehen wir umgehend nach. Eine Prüfung ist für Verbraucher selbstverständlich kostenlos. Verbraucher, die Fragen zu ihren Daten haben, können sich unbürokratisch an unseren Verbraucherservice wenden. Die Kolleginnen und Kollegen dort beantworten kompetent und gerne die Fragen.

poolworld: Können sich auch Verbraucher, analog zu Kreditinstituten, proaktiv von der SCHUFA informieren lassen, wenn eine Information über sie neu bei der SCHUFA eingeht?

Koch: Ja. Mit unseren meineSCHUFA-Paketen bieten wir Verbrauchern verschiedene Lösungen rund um Transparenz, Information und Betrugschutz. Bereits mit dem meineSCHUFA-kompakt-Paket können sich Verbraucher beispielsweise aktiv per E-Mail oder SMS über Änderungen in ihrem Datenbestand informieren lassen. Das hilft auch bei der Prävention von Identitätsbetrug: Denn wenn eine Anfrage gemeldet wird, für die ich durch mein Handeln nicht verantwortlich bin, ist es wahrscheinlich, dass ein Dritter meine Identität benutzt. Dann ist es gut, rasch zu reagieren. Für meineSCHUFA-plus-Kunden suchen wir im Internet nach zu Unrecht veröffentlichten persönlichen Daten wie etwa Kontonummer oder Kreditkartennummer. Wenn wir solche Daten finden, informieren wir den Kunden und helfen ihm bei der Bereinigung. ■

Kontakt

Verbraucher-Service der SCHUFA
Telefon: (06 11) 92 78-0



Einfach der richtige Kurs für die bAV.

Mit NÜRNBERGER InvestGarant sorgen Ihre Kunden sicher und renditestark fürs Alter vor.

Ihr Beratungs-Plus vor Ort:

NÜRNBERGER
Lebensversicherung AG
Bezirksdirektion Hannover
André Lorenz

Telefon 0511 3383-236
Andre.Lorenz@nuernberger.de

NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE



6 Versicherungsirrtümer

Die Versicherungswelt ist kompliziert, für Makler und Kunden. Der Überblick zeigt, wo es oft zu falschen Annahmen kommt.



Grobe Fahrlässigkeit wird nicht von der Kfz-Versicherung übernommen

Seit der Reform des Versicherungsvertragsgesetzes von 2008 können Versicherer selbst bei grober Fahrlässigkeit die Schadenssumme nicht mehr komplett auf den Versicherten abwälzen. Stattdessen muss eine angemessene, differenzierte Erstattung basierend auf dem Verhalten des Versicherten geleistet werden. Aber Vorsicht: Dies gilt zwar zum Beispiel für das Fahren über eine rote Ampel mit anschließendem Unfall, nicht aber bei Trunkenheit am Steuer und dadurch verursachte Schäden.



Haftpflicht deckt keine Allmählichkeitsschäden

Hier gab es in den vergangenen Jahren zahlreiche Änderungen. So sind zum Beispiel seit 2008 Allmählichkeitsschäden – also Schäden, die über einen längeren Zeitraum entstehen, wie Schimmel, Feuchtigkeit oder Gase – laut den Allgemeinen Haftpflichtbedingungen nicht mehr vom Schutz ausgenommen. Wer also eine ältere Police hat, sollte diese schnell auffrischen.



1 + 1 = 2 oder: Doppelt haftet besser

Während manche Bereiche im Versicherungswesen von den Deutschen immer noch stiefmütterlich behandelt werden, werden andere gleich doppelt und dreifach abgesichert. Gerade nach einer Heirat laufen Haftpflicht- oder Hausratversicherungen oft noch Jahre doppelt weiter, während keiner der beiden Eheleute eine Berufsunfähigkeitsversicherung hat. Das verursacht nicht nur unnötige Kosten, sondern birgt auch das Risiko, im Schadensfall nicht voll abgesichert zu sein.



Bei Unfall zahlt die Unfallversicherung

Zunächst einmal deckt die Unfallversicherung nur die eigenen Schäden und die möglicher Mitversicherter. Die Schäden anderer übernimmt die Haftpflichtversicherung. Wichtig ist auch zu wissen, was in der Police als Unfallrahmen definiert wird. Denn bei eigenen Folgen aus einem selbst verschuldeten Unfall kann der Versicherer unter Umständen Regressforderungen stellen. Ein prüfender Blick auf den Versicherungsrahmen in der Police kann also nicht schaden.



Eltern haften für ihre Kinder – oder zumindest die Haftpflicht

Kinder im Alter von sieben, in Situationen den Straßenverkehr betreffend sogar von zehn Jahren gelten als nicht deliktfähig. Sie können also für einen Schaden nicht haftbar gemacht werden. Haben die Eltern darüber hinaus ihre Aufsichtspflicht nicht nachweislich verletzt, bleiben die Kosten beim Geschädigten. Wer also seine Kinder guten Gewissens bei Freunden spielen lassen und im Ernstfall für den Schaden aufkommen will, kann eine Familienhaftpflichtversicherung abschließen.



Mit Unterschrift kommt Leistungspflicht

Die meisten Versicherungen sind mit einer Wartezeit bis zur Leistungspflicht verbunden, sie hängt von der Art der Versicherung und der Höhe des Beitrags ab. So muss man bei einigen privaten Krankenversicherungen mehrere Wochen oder sogar Monate warten, bis man Leistungen wie zum Beispiel einen Krankenhausaufenthalt in Anspruch nehmen kann. Es gibt aber meist auch die Möglichkeit, Wartezeiten durch höhere Beiträge zu verkürzen.

Verantwortung

Risikolebensversicherung:
Starker Schutz, der sich dem Leben anpasst

- bis zu einer Todesfallsumme von 400.000 Euro ohne ärztliche Untersuchung
- ab 400.001 Euro Todesfallsumme ärztliche Untersuchung bequem beim Kunden ohne zusätzliche Kosten
- vereinfachte Risikoprüfung bei Absicherung von Krediten für Neuerwerb einer Immobilie, Kanzlei oder Praxis möglich



Die innovative Tariflösung

André Lorenz, Vertriebsleiter Personenversicherung der NÜRNBERGER, im Gespräch mit poolworld über einen Ausweg aus dem Niedrigzinstal, der auch für sicherheitsbewusste Kunden höchst attraktiv ist



Christopher Carallo, Teamleiter Vorsorge-Management LV bei maxpool (li.), und André Lorenz, Vertriebsleiter Personenversicherung bei der NÜRNBERGER

poolworld: Ein Wunsch besteht bei Kunden wie Versicherern trotz Niedrigzinsen fort: hohe Verzinsung mit guten Renditechancen, aber bitte auch mit hohen Garantien. Geht das?

André Lorenz: Der Ausweg aus dem Niedrigzinsdilemma ist die Investition in chancenreichere Sachwerte. Hierzulande investieren nur rund 9,9 Prozent der Sparer nach einer OECD-Studie in Aktien und Aktienfonds, gegenüber 35 Prozent in den USA. Um die Scheu vor einer chancenreichen Anlage als Altersvorsorge zu nehmen, hat die NÜRNBERGER mit dem neuen, im Januar 2017 eingeführten InvestGarant eine fondsgebundene Rentenversicherung samt flexibel wählbarem Garantieniveau entwickelt. Je nach Wunsch an Sicherheit und Rendite legt der Sparer bei Abschluss des Vertrags ein garantiertes

Erlebensfallkapital zwischen 50 und bei entsprechend langen Laufzeiten bis zu

André Lorenz, NÜRNBERGER

»Kunden können zwischen drei vermögensverwalteten Depots wählen.«

über 100 Prozent der Beitragssumme fest. Im Ergebnis wählt jeder Kunde seine persönliche Beitragsgarantie – individuell und nach eigenem Bedarf.

poolworld: Wie gestaltet sich dabei die Anlagestrategie des InvestGarant und welcher Unterschied liegt zwischen den einzelnen Garantiestufen?

Lorenz: Das gewählte Sicherungsniveau entscheidet bei der Kapitalanlage maßgeblich über das Verhältnis von Chance und Risiko. Je weniger Garantie gewählt

wird, desto mehr Kapital kann in eine freie Anlage mit höheren Renditechancen investiert werden. Die Grundsätze der Anlagestrategie bleiben jedoch über alle zur Auswahl stehenden Garantiestufen gleich: Der InvestGarant arbeitet nach dem bewährten Dreitopf-Hybrid-System der NÜRNBERGER.

poolworld: Wie funktioniert dieses im Detail?

Lorenz: Die Kapitalanlage besteht hierbei aus drei Teilen: dem sicheren Deckungsstock der NÜRNBERGER, einem Garantiefonds und einem frei gewählten Investmentfonds für die sogenannte freie Anlage. Somit wählt der Kunde nicht nur das Garantieniveau, sondern indirekt auch das Investment seiner Altersvorsorge. Bei der niedrigsten Garantiestufe wird der Sparbeitrag in der Regel kaum mehr in den Deckungsstock investiert, aber überwiegend in die chancenreicheren Garantiefonds und die freie Anlage.

poolworld: Gibt es weitere Highlights in der Anlagestrategie?

Lorenz: Ja, allerdings. Die NÜRNBERGER bietet ihren Kunden eine weitere hervorragende Lösung bei fondsgebundenen Produkten und so auch in der Anlagestrategie des InvestGarant. Für die freie Anlage können sie zwischen drei vermögensverwalteten Depots – defensiv, offensiv und dynamisch – wählen. Hierbei kontrollieren professionelle NÜRNBERGER-Anlagespezialisten dauerhaft, wie sich die aktuelle Anlage entwickelt, und justieren gegebenenfalls nach. Das Besondere daran: Dieser Service ist für unsere Kunden kostenlos. ■

Wer sich absichert, lebt sorgenfreier

Die Delta Direkt Risikolebensversicherung bietet zur Absicherung der Hinterbliebenen ein Bündel an Vorteilen und zusätzlich günstige Prämien.



Wir alle möchten in guter Erinnerung bleiben. Dazu gehört: keine Schulden hinterlassen, keine finanziellen Belastungen und keine ruinösen Verpflichtungen, sondern finanzielle Sicherheit für die Hinterbliebenen ermöglichen. Zu diesem Zweck eignet sich die Risikolebensversicherung der Delta Direkt ideal, gerade in puncto Preis/Leistung. Denn im Mai hat der Versicherer die Prämien in vielen Konstellationen gesenkt. Die Preissenkung kann bis zu 20 Prozent betragen. Die günstigeren Beiträge gibt es in allen Tarifen. So zahlt beispielsweise ein 30 Jahre alter unverheirateter Handwerker mit einfachem Schulabschluss fast 17 Prozent weniger. Die Versicherungssumme beträgt in diesem Fall 150.000 Euro; die Vertragslaufzeit dauert zehn Jahre. Vorausgesetzt ist, dass der Kunde einen optimalen Body-Mass-Index (BMI) hat und seit mindestens zehn Jahren Nichtraucher ist.

Den Risikoschutz dem Leben anpassen

Außerdem neu in allen Delta-Direkt-Tarifen: Bis zu einer Versicherungssumme von 400.000 Euro ist keine ärztliche Untersuchung notwendig. Der Kunde beantwortet die Gesundheitsfragen direkt im Antrag. Bei höheren Summen kann eine Gesundheitsprüfung bequem von zu Hause erfolgen. Zu besonderen Anlässen wie Heirat oder Geburt eines Kindes lässt sich der Risikoschutz ohne erneute Risikoprüfung anpassen.

Einfache Immobilienfinanzierung

Die Risikolebenstarife der Delta Direkt eignen sich auch für die Absicherung einer Immobilien- oder Praxisfinanzierung. Hier ist eine Absicherung von Krediten nun bis zu einer Todesfallsumme von 400.000 Euro möglich. Wer eine Immobilie, eine Arztpraxis oder eine Kanzlei neu erwirbt, profitiert von der

vereinfachten Risikoprüfung dieser Tarife. Dafür beantwortet der Kunde fünf kurze Risikofragen.

Bonuskriterien für niedrige Beiträge

Alle Tarife der Delta Direkt berücksichtigen Faktoren wie Familienstand, Anzahl der Kinder, Ausbildung und Rauchver-

Je geringer das individuelle Risiko, desto höher der Delta-Bonus.

halten bei der Beitragsberechnung. Dabei gilt: Je geringer das individuelle Risiko, desto höher der Delta-Bonus. So kann dieser Risikoschutz faire und niedrige Beiträge anbieten. Delta Direkt bietet vier bedarfsgerechte Absicherungsmöglichkeiten: konstante Risikoabsicherung, gegenseitige Partnerabsicherung, lineare Kreditabsicherung und maßgeschneiderte Hypothekenabsicherung.

Über die Delta Direkt

Die Delta Direkt ist eine 100-prozentige Tochter der Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871). Mit Delta Direkt haben Sie einen Partner für die Risikolebensversicherung, der die wichtigsten Voraussetzungen für eine qualitäts-, leistungs- und serviceorientierte Zusammenarbeit erfüllt – ein Leben lang. ■

IDD: Umsetzungsgesetz in Kraft

Die neue Fassung sieht unter anderem ein Provisionsabgabeverbot vor.



Am 28. Juli 2017 wurde das Gesetz zur Umsetzung der europäischen Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) im Bundesgesetzblatt veröffentlicht. Ein Teil der darin enthaltenen Regelungen ist damit bereits in Kraft getreten und wirksam. So die Bestimmungen zur Abgabe von Provisionen im Versicherungsbereich.

Allerdings ist ein Teil der neuen Regelungen zum Provisionsabgabeverbot im neuen Paragraphen 34d GewO festgehalten. Und der tritt erst am 23. Februar 2018 in Kraft. Die Kanzlei Wirth hält das für inkonsistent und vermutet einen Redaktionsfehler im Gesetzgebungsverfahren. Die neue Bestimmung, welche grundsätzlich verbietet, Zuwendungen an Versicherungskunden weiterzugeben, kennt aber auch Ausnahmen. Neben einer Bagatellgrenze von 15 Euro je

Kunde, Vertrag und Jahr heißt es, dass das Provisionsabgabeverbot keine Anwendung findet, soweit die Zahlung an den Kunden zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrags verwendet wird. „Ein zahnlöser Tiger“, so Rechtsanwalt Norman Wirth. „Jede Zahlung einer Versicherung oder eines Versicherungsvermittlers an den Kunden kann zumindest indirekt zur Prämienreduzierung führen. Wenn der Gesetzgeber eine transparente und verbraucherorientierte Regelung wirklich will, muss er nachbessern.“

Ob das Provisionsabgabeverbot so Bestand haben wird, darf allerdings bezweifelt werden. Denn die Regelung gibt es in anderen europäischen Ländern nicht. Ein Rechtsgutachten von Prof. Hans-Peter Schwintowski sieht die Neuregelung zum Provisionsabgabeverbot

kritisch. Es verstößt nach Überzeugung Schwintowskis gegen das Standstill-Gebot des Artikels 4 Absatz 3 EUV, wonach die Mitgliedsstaaten keine neuen Wettbewerbsbeschränkungen einführen dürfen.

Das IDD-Umsetzungsgesetz hält weitere Punkte fest:

1. den Erhalt des Provisions- und Courtagesystems als Leitvergütung
2. Vertriebssteuerung nur noch im Kundeninteresse
3. gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Vertriebswege, das heißt auch für den Online-Vertrieb
4. die Festschreibung der bestehenden Transparenzvorschriften zur Verhinderung der irreführenden Provisionsoffenlegung
5. kein Vertrieb ohne Beratung
6. kein Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler.

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) begrüßte diese Punkte und forderte zudem die Einführung einer Dienstleistungsvergütung, die neben der Abschluss- und Betreuungsprovision als dritte Vergütungskomponente Einzug in die Vergütungssysteme finden soll. Erst im Oktober werden Neuigkeiten aus Brüssel erwartet. Denn die delegierten Rechtsakte der EU-Kommission, die beispielsweise näher bestimmen werden, was unter „Interessenkonflikt“ zu verstehen ist und wie ein solcher Konflikt vermieden beziehungsweise aufgelöst werden könnte, fehlen noch immer. ■

A

B

Alles richtig gemacht beim Asset Deal

Wie Makler ihre Bestandsübertragung sicher und sauber umsetzen können

Früher war alles leichter! Im Falle der Bestandsübertragung, des sogenannten Asset Deals, entspricht diese Aussage sogar der Wahrheit, denn heute ist es Maklern nicht mehr ohne Weiteres möglich, ihre Bestände zu verkaufen. Grund dafür sind strikte Datenschutzregeln, die die sichere Übertragung sensibler Versicherungsdaten Dritter garantieren sollen, sich in der Praxis aber oft als schwer umsetzbar herausstellen. Wir haben fünf Punkte zusammengestellt, auf die Makler bei der Bestandsveräußerung unbedingt achten sollten.

1. Wer als Käufer in Betracht kommt

Es liegt nahe, bei der Suche nach Kaufinteressenten zunächst den eigenen Kontaktpool zu durchforsten. Es ist aber nicht zwingend notwendig, nur an Makler zu verkaufen, die man persönlich gut kennt. Wichtiger als Sympathie sind Vertrauen und Liquidität des Käufers. Zwar ist ein Vertrauensverhältnis wünschenswert, aber auch eine langfristige Ausrichtung des Käufers sollte eine Rolle

spielen. Darüber hinaus muss der eigene Bestand gut in den des Käufers passen.

2. Welche Kundendaten für Interessenten offengelegt werden dürfen

Das A und O ist es, sich mit bestehenden Datenschutzrichtlinien vertraut zu machen und sie einzuhalten. Gerade wenn Kaufinteressenten fordern, Kundendaten einsehen zu dürfen, muss entlang der Bestimmungen genau geprüft werden, welche Angaben weitergegeben werden dürfen. Oft sind es lediglich statistische Werte, wie beispielsweise die Verteilung bestimmter Altersgruppen im Gesamtkundenbestand.

3. Was genau man übernehmen darf

Anders als häufig angenommen können Kundenbeziehungen nicht ohne Weiteres übernommen werden, da der Versicherungsnehmer das Vertragsverhältnis nicht mit dem Makler, sondern mit der Versicherungsgesellschaft abgeschlossen hat. Übernehmen kann man demnach lediglich die Möglichkeit,

bestehende Kundenbeziehungen durch Neuabschlüsse zu revitalisieren, oder mögliche Courtageansprüche gegenüber den Versicherungsunternehmen.

4. Wie man den Kaufpreis errechnet

Bei der Berechnung des Kaufpreises sollte man sich unbedingt die betriebswirtschaftlichen Zahlen der vergangenen Geschäftsjahre ansehen und eine realistische Wachstumsprognose erarbeiten. Lediglich die Jahrescourtage als Grundlage für den Kaufpreis zu doppeln, würde dem Wert der Assets nicht gerecht.

5. Hilfe holen

Viele den Verkauf betreffende Fragen sind steuerlicher, rechtlicher oder wirtschaftlicher Natur und bedürfen der Hilfe eines Fachmanns. Dieser sollte sein Expertentum belegen können, nicht selbst ernannt sein. Das und die unterschiedlichen Honorare erfordern eine ausgiebige Recherche. Gründliche Vorbereitung ist also erforderlich. ■

Der lange Weg zur Einigkeit

Mit den neuen Allgemeinen Deutschen Spediteurbedingungen 2017 hat sich einiges geändert. Sprechen Sie mit Ihren Kunden!

Über Jahre hinweg regelten die Allgemeinen Deutschen Spediteurbedingungen (ADSp) 2003 als Geschäftsbedingungen die Haftung der auftragnehmenden Spediteure sowie die Rechte und Pflichten aufseiten des Spediteurs und des verladenden Unternehmens. Im Laufe der Zeit erwarben sie so den Charakter einer bereitliegenden Rechtsordnung sowohl für Logistiker als auch für Verlager. Die 2013 in Kraft getretene Seerechtsreform brachte eine Änderung der Rechtsgrundlage der ADSp mit sich und machte eine Anpassung der Bedingungen notwendig. Genau hier schieden sich die Geister von Logistikern und Verladern. Den beiden Parteien gelang es nicht, ihre jeweiligen Vorstellungen in einem gemeinsamen Bedingungsnetzwerk zu bündeln. So „wählten“ die Verlager die ADSp von 2003 ab, da sie hier zu viele Nachteile für sich sahen. Die Situation verschärfte sich, als die Verlager mit den DTLB (Deutsche Transport- und Lagerbedingungen) eigene Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) herausbrachten, wodurch sich Logistikunternehmen gezwungen sahen, eiligst ei-

gene AGB aufzustellen – die ADSp 2016. Da Logistiker und Verlager jedoch über Jahre hinweg partnerschaftlich verbunden gewesen waren, konnten sie die Uneinigkeit erfreulicherweise schnell beilegen:

Mit den ADSp 2017 ist es den beteiligten Parteien nicht nur gelungen, wieder ein gemeinsames Vertragswerk aufzulegen, sondern durch den Beitritt weiterer wichtiger Trägerverbände eine noch breitere Akzeptanz und damit verbundene Rechtssicherheit des neuen Bedingungsnetzwerkes am Markt zu erzeugen.

Seit das besagte Seerechtsänderungsgesetz 2013 in Kraft getreten ist, besteht für die Auftraggeber von Frachtführern/Verfrachtern unter Umständen eine verschuldensunabhängige und unbegrenzte Absenderhaftung. Dies betrifft jeden Auftraggeber von Verfrachtern, nicht nur den Spediteur. Diesem Umstand wird in den ADSp 2017 Rechnung getragen, da sie die Haftung von Auftraggebern auf 200.000 Euro begrenzen. Dieser Haftungsteil ist üblicherweise nur über die Betriebshaftpflichtversi-

cherung abzudecken. maxpool empfiehlt daher, diesen Punkt unbedingt mit den verbundenen Betriebshaftpflichtversicherern zu klären, und kann den Kunden angebundener Vertriebspartner passende Lösungen anbieten.

Weitere Änderungen für Logistiker

Die vereinbarten Haftungsgrenzen haben sich für Logistiker deutlich erhöht.

Diese Verbände empfehlen die ADSp 2017

- Deutscher Speditions- und Logistikverband (DSLTV)
- Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL)
- Bundesverband Möbelspedition und Logistik (Amö)
- Bundesverband Wirtschaft, Verkehr und Logistik (BWVL)
- Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI)
- Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA)
- Handelsverband Deutschland (HDE)
- Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)

Übersicht über Neuerungen in den ADSp		
Haftungsgrenzen (gelten nicht bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit)	ADSp 2003	ADSp 2017
Fracht- und Speditionsgeschäft		
Güterschäden	5 €/kg	8,33 SZR*
Seehafenspedition	2 SZR*/kg	2 SZR*/kg
Lieferfristüberschreitung	3-faches Frachtentgelt	3-faches Frachtentgelt
Sonstige Vermögensschäden	3-facher Betrag wie bei Güterschäden, max. 100.000 €	3-facher Betrag wie bei Güterschäden, max. 125.000 €
Grenze für Gesamthaftung		
Pro Schadensfall	max. 1 Mio. € oder 2 SZR/kg	max. 1,25 Mio. € oder 2 SZR/kg
Pro Schadensereignis	max. 2 Mio. € oder 2 SZR/kg	max. 2 Mio. € oder 2 SZR/kg
Lagergeschäft		
Güterschäden	5 €/kg – max. 5.000 € je Schadensfall, 25.000 € bei Inventurdifferenzen	8,33 SZR* – max. 35.000 € je Schadensfall, 70.000 € bei Inventurdifferenzen
Andere als Güterschäden	max. 5.000 € je Schadensfall, max. 2 Mio. € je Schadensereignis	5.000 € je Schadensfall, max. 2,5 Mio. € je Schadensereignis

*Das Sonderziehungsrecht ist eine Recheneinheit des Internationalen Währungsfonds (IWF/IMF International Monetary Fund).

Wichtig ist zudem, dass Spediteure zunehmend dazu verpflichtet sind, ihre Kunden hinsichtlich einer Transportversicherung zu beraten und ihnen eine passende Versicherungslösung zu besorgen. Dies gilt in der Regel nur dann nicht, wenn sie ausdrücklich von ihrem Auftraggeber davon freigesprochen werden. Das maxpool-Team hält Versicherungslösungen und Empfehlungen zur Anwendung beziehungsweise zur wirksamen Vereinbarung für seine Vertriebspartner bereit und steht jederzeit für Fragen zur Verfügung. ■

Kontakt

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

Mehrwert für Makler!

Erhalten Sie per WhatsApp brandaktuelle Nachrichten direkt von der procontra Redaktion. Einfach QR-Code scannen, auf den Anmelde-Button klicken und den Anweisungen folgen!



**procontra
WhatsApp**

Fügen Sie die angegebene Nummer in Ihr Adressbuch hinzu und schreiben Sie uns eine WhatsApp-Nachricht mit start.

NEU

Alle Schäfchen ins Trockene

Die zunehmenden extremen Wetterkapriolen machen auch Landwirten zu schaffen. Ein gutes Risikomanagement zahlt sich für sie aus.



Im Frühjahr bangten Tausende Obstbauern um ihre Ernte, weil die Temperaturen nach einem warmen März plötzlich wieder unter den Gefrierpunkt sanken. Doch nicht nur Ernteausfälle infolge extremer Wetterumschwünge, sondern auch Brände oder Tierseuchen können Landwirte um ihre Existenz bringen. Für sie ist es deshalb unverzichtbar, sich umfassend gegen sämtliche Risiken abzusichern, die das Führen eines landwirtschaftlichen Betriebs mit sich bringt. Damit dies sowohl Landwirten als auch Maklern mühelos gelingt, hat die Concordia eine Bündelpolice entwickelt, mit der sich sowohl der Betrieb als auch der Landwirt und seine Familie versichern lassen. Der Tarif AgrarKompakt deckt mehrere Risiken auf einmal ab und bündelt rechtlich eigenständige Verträge verschiedener Versicherungszweige übersichtlich in einer Police. Dazu zählen unter anderem: Gebäudeversicherung, Inhaltsversicherung, Elektronikversicherung, Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung, Kfz-

Versicherung und Berufsunfähigkeitsvorsorge (alle Punkte siehe Kasten).

Highlights für Landwirte

Das Sicherheitskonzept bietet Landwirten einen Preisvorteil für ihre Zugmaschinen und Anhänger. Zudem beinhaltet die Gebäude- und Inhaltsversicherung einen Unterversicherungsverzicht. Auch profitieren Landwirte von attraktiven Bündelungsnachlässen sowie von einer beitragsfreien Differenzdeckung für bis zu drei Monate vor Vertragsbeginn. Der in AgrarKompakt enthaltene Concordia-Sorglos-Rechtsschutz mit Spezial-Straf-Rechtsschutz punktet mit einer sogenannten Besserstellungs-Garantie, die auf Wunsch nach den Bedingungen des unmittelbaren Vorversicherers reguliert.

Highlights für Makler

Dank der Bündelung bietet der Tarif dem Makler Haftungssicherheit. Ist keine Bündelpolice gewünscht, können die enthaltenen Sparten auch einzeln ver-

Sicherheitskomponenten von AgrarKompakt

- Gebäudeversicherung
- Inhaltsversicherung inkl. Mehrkosten und Ertragsausfall
- Inhaltsversicherung für Obst- und Gemüseanbaubetriebe
- Inhaltsversicherung für Weinbaubetriebe
- Elektronikversicherung
- Elektronikversicherung für Fotovoltaikanlagen
- Betriebshaftpflichtversicherung
- Produkthaftpflichtversicherung
- Umweltschaden-Haftpflichtversicherung mit Umweltkasko-Versicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Kfz-Versicherung
- Maschinen-Kasko
- Alters-, Berufsunfähigkeits- und Hinterbliebenenvorsorge
- Absicherung bei Krankheit, Unfall und Pflege
- Hausrat

sichert werden. Auf Wunsch kann sich der Makler beim Einschätzen der Risiken vor Ort von einem Landwirtschaftsspezialisten unterstützen lassen. Der Tarif AgrarKompakt ist eine echte Alternative zur AgrarPolice der R+V Versicherung, befindet maxpool.

Tipp: Auch für sogenannte Resthöfe, die keine landwirtschaftlichen Betriebe mehr sind, bietet die Concordia ein passendes Absicherungskonzept. ■

Kontakt

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

Alles fit!

Selbstständige Fitnesstrainer müssen nicht nur sportbegeistert, sondern auch gut versichert sein. Denn ihre Tätigkeit birgt vielfältige Risiken.



Eine fehlerhafte Trainingsanweisung oder der unsachgemäße Umgang mit einem Fitnessgerät können existenzbedrohende Schäden herbeiführen. Ist der Trainer für solche Fälle nicht ausreichend versichert, haftet er mit seinem gesamten Privatvermögen. Bei Personenschäden können die Kosten schnell in die Millionen gehen – eine wirtschaftliche Belastung, die wohl kaum jemand stemmen kann. Eine Berufshaftpflichtversicherung schafft Abhilfe, denn sie übernimmt die Kosten für entstandene Schäden. Hier ist die Initiative des Maklers gefragt, denn in Deutschland ist eine solche Versicherung nicht obligatorisch. Die proaktive Ansprache von Trainern in der Fitnessbranche lohnt sich, denn diese Kundenklientel wächst aufgrund des anhaltenden Gesundheitstrends immer weiter.

maxpool unterstützt seine Vertriebspartner bei der Kundenberatung mit den Haftpflichttarifen der Gothaer. Diese bieten sowohl haupt- als auch nebenberuflichen Trainern einen bran-

chenspezifischen und individuellen Versicherungsschutz. Die Berufshaftpflichtversicherung für selbstständige Hauptberufler sichert etwa die Durchführung branchenüblicher Indoor- und Outdoor-Kurse sowie Tagesveranstaltungen wie etwa Lauftraining, Mountainbiking oder Inlineskating ab. Sie greift auch, wenn der Trainer fremde berufliche Schlüssel oder Codekarten für Gebäude verliert. Im Schadensfall prüft die Berufshaftpflichtversicherung zudem die Schadensersatzpflicht des Kunden, wehrt unberechtigte Ansprüche ab und sorgt dafür, dass berechnete Ansprüche befriedigt werden.

Selbstständige nebenberufliche Fitnesstrainer lassen sich über die Privathaftpflichtversicherung der Gothaer absichern. Dabei sollte das Augenmerk vor allem auf den erzielten Jahresumsatz gelegt werden. Je höher er ausfällt, desto umfassender sollte auch der Versicherungsschutz sein. Während Trainer mit einem Jahresumsatz von bis zu 6.000 Euro im Basistarif der Gothaer

ausreichend abgesichert sind, empfiehlt sich für Trainer mit einem Jahresumsatz von bis zu 12.000 Euro je nach konkreter Tätigkeit der Abschluss der Tarifvarianten Top oder Plus. Auch in der Privathaftpflichtversicherung prüft die Gothaer die Schadensersatzpflicht des Kunden und kümmert sich um die Abwehr beziehungsweise Befriedigung unberechtigter beziehungsweise berechtigter Ansprüche.

Eine Tarifübersicht, die Versicherungsbedingungen sowie den Antrag finden maxpool-Partner im maxINTERN unter Gewerbeversicherung/Haftpflichtversicherung/Berufs-HPV/Fitnesstrainer. Für Rückfragen und weiterführende Informationen steht das Komposit-Management jederzeit gern zur Verfügung. ■

Kontakt

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

Ran ans Gewerbe!

Schneller, effizienter und ganz genau: Die maxpool-Gewerbeplattform hilft bei der Auswahl von Gewerbeversicherungen.

»Makler können den Kunden im Beratungsgespräch aktiv in die Tarifauswahl einbeziehen!«

Andreas Goetzke-Pfeil
Teamleiter Komposit-
Management



Bei Gewerbeversicherungen trennt sich oft die Spreu vom Weizen. Eine vernünftige Risikoanalyse inklusive Ausschreibung kann für Makler deshalb zu einer echten Herausforderung werden. Sie ist aufwendig und zeitintensiv, bietet jedoch keinerlei Abschlussgarantie. Für viele ein Grund, sich lieber auf andere Versicherungssparten zu konzentrieren.

Dabei lohnt sich der Vertrieb von Gewerbeversicherungen (siehe Seite 8), und Makler tun gut daran, der Sparte mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Mit der neuen Gewerbeplattform unterstützt maxpool angebundene Partner dabei, Risikoanalyse und Ausschreibung so einfach wie möglich zu gestalten. Auf der Plattform, zu der maxpool-Partner über das maxINTERN gelangen, lassen sich die Tarife der führenden Gewerbeversicherer kostenlos online vergleichen und anfragen. Zudem können mit nur wenigen Mausklicks Angebote berechnet, Tarife gegenübergestellt und Deckungsnoten erzeugt werden. Die Tarifauswahl ist denkbar vielfältig. Das Angebot umfasst

Betriebshaftpflichtversicherungen, Inhaltsversicherungen, Vermögensschadens-Haftpflichtversicherungen und Firmen-Rechtsschutzversicherungen. Auch Sparten wie die gewerbliche Gebäudeversicherung, Maschinen- und Glasversicherung, D&O- und Veranstalter-Haftpflichtversicherungen werden sukzessive in die Gewerbeplattform integriert. Darüber hinaus können Makler auf Spezialtarife zugreifen und profitieren insgesamt von exklusiven Sonderkonditionen.

Und so funktioniert's: einfach Branche, gewünschte Versicherungsart und die zur Tarifberechnung notwendigen Angaben wie etwa Mitarbeiterzahl oder Umsatz eingeben. Anschließend zeigt die Plattform alle infrage kommenden Tarife an. Diese lassen sich nun miteinander vergleichen. Den vom Kunden gewünschten Tarif über die Plattform auswählen, Deckungsnote erzeugen lassen und diese als Antrag über das maxOffice bei maxpool einreichen. Schon ist der Kunde versichert! Da Makler auch von unter-

wegs Zugriff auf die Gewerbeplattform haben, können sie den Kunden im Beratungsgespräch aktiv in die Tarifauswahl einbeziehen.

Sollte eine Betriebsart nicht auf der Gewerbeplattform enthalten sein oder Makler für ihre Kunden eine Absicherung benötigen, die sich nicht über die Plattform berechnen lässt, können sie ihre individuelle Anfrage einfach und schnell direkt an das Komposit-Management von maxpool richten. Gleiches gilt für komplizierte Risiken.

Abschlüsse können über die Gewerbeplattform aktuell noch nicht getätigt werden. Anträge (inklusive Vermittlernummer) nimmt das Komposit-Management per E-Mail an komposit@maxpool.de entgegen. ■

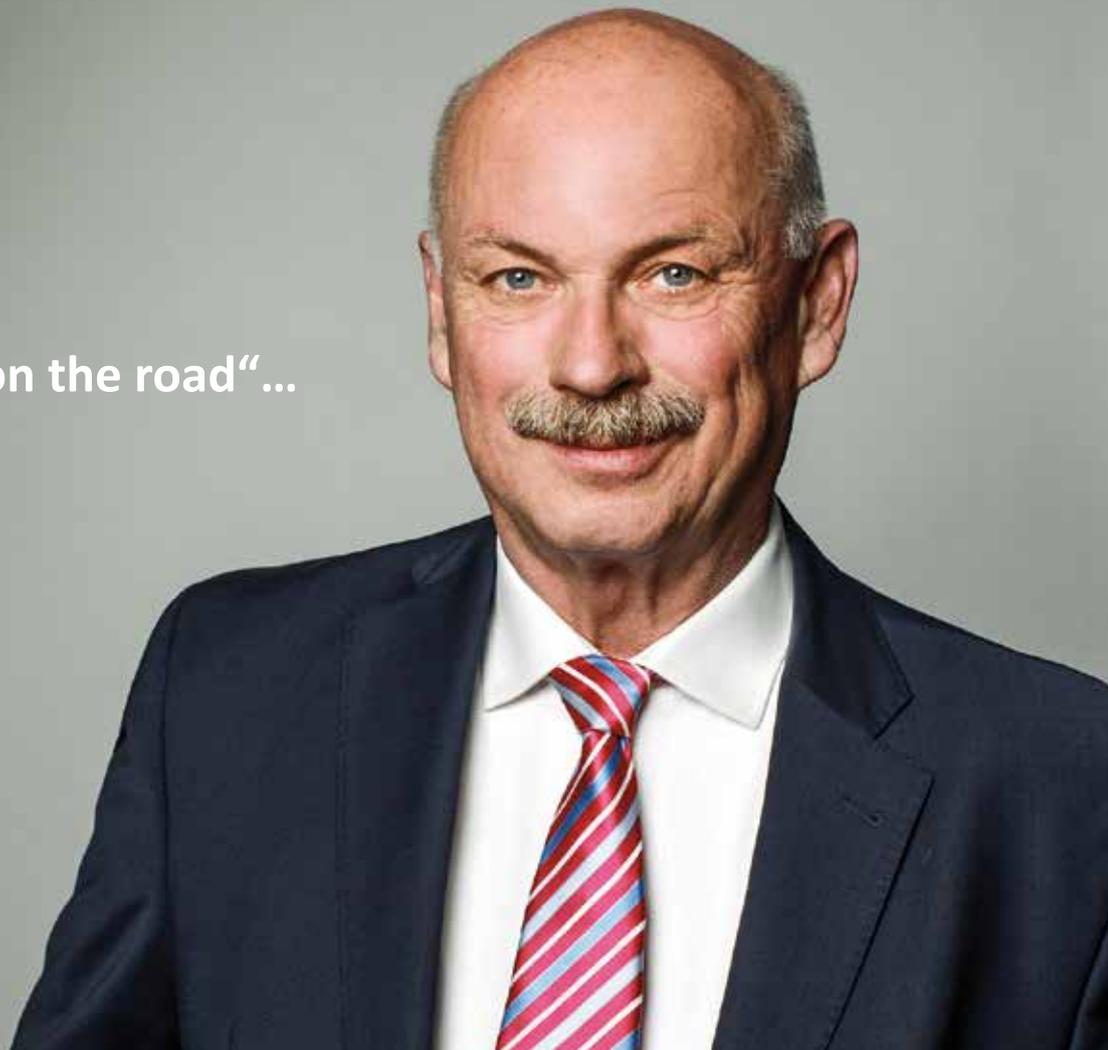
Fünf gute Gründe für die neue maxpool-Gewerbeplattform:

1. Einfacher Einheitsantrag, das Portal enthält circa 1.000 Betriebsarten.
2. Transparenter Tarifvergleich, direkte Beantragung, eine Deckungsnote folgt unmittelbar per E-Mail.
3. Einfache Dokumentation, das Online-Fragenformular dient als elektronisches Beratungsprotokoll.
4. Individuelle Berechnung, komplexe Fragen bearbeiten Experten individuell.
5. Voller Kundenschutz, komplette Courtage, trotz Gewerbeportal gilt Makler als alleiniger Kundenbetreuer.

Kontakt

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

Nicht mehr „on the road“...



... aber noch lange nicht reif für den Ruhestand!

Die Straßen Deutschlands kennt er inzwischen wie seine Westentasche. Nach fast 25 Jahren im vertrieblichen Außendienst bei den Unternehmen der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe AG nimmt Hans Joachim Feyerherd den Fuß vom Gas.

Ans Aufhören denkt er aber noch lange nicht. Vielmehr tauscht er seine zeitintensive Tätigkeit als maxpool-Maklerbetreuer gegen eine Beratungsfunktion im Bereich Vertrieb-/Marketing-Projekte, um sich mehr seinem Privatleben widmen zu können.

Die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe AG dankt Hans Joachim Feyerherd ganz herzlich für sein Engagement und seine langjährige Treue und freut sich auf die neue Form der Zusammenarbeit!

Zahnersatz to go

Für Kassenpatienten kann ein Zahnarztbesuch persönlich und finanziell schmerzhaft sein, denn die gesetzlichen Krankenkassen übernehmen nur noch Standardleistungen.

»Die Versicherer bieten ihre Zahnzusatzpolicen vermehrt nach dem Prinzip der Schadensversicherung an.«



Karim Nommensen
Teamleiter
Vorsorge-Management KV

Speziell bei Ersatzmaßnahmen wie zum Beispiel Kronen, Inlays und Implantaten müssen Kunden mit einem hohen Eigenanteil rechnen, der schnell in den vierstelligen Bereich rutschen kann. Eine Zahnzusatzversicherung kann die finanzielle Belastung auffangen. Makler sollten möglichst früh mit der Kundenansprache beginnen, denn die Absicherung greift nicht, wenn sie erst nach dem Eintreten des Leistungsfalls abgeschlossen wird.

Eine solide Zahnzusatzversicherung sollte die Kosten für Inlays und Implantate, für augmentative Leistungen (Knochenaufbau), für Funktionsanalytik und

-therapie sowie für Zahnbehandlung und Prophylaxe erstatten und nicht auf ein Preis-Leistungs-Verzeichnis beschränkt sein. Sicher gibt es noch weitere Leistungspunkte wie etwa eine fehlende Begrenzung auf die Gebührenordnung für Zahnärzte, keine Anrechnung von GKV-Leistungen oder die Behandlung durch Zahnärzte ohne Kassenzulassung. Hier sprechen wir allerdings schon von einem Top-Schutz, und es muss ja nicht immer gleich der Porsche sein.

Die Versicherer bieten ihre Zahnzusatzpolicen vermehrt nach dem Prinzip der Schadensversicherung an und verzichten darauf, Altersrückstellungen zu bilden. Dies halten wir für unkritisch, da der Schadensverlauf in Zahnzusatztarifen mit zunehmendem Alter des Kunden abnimmt. Im stationären Bereich sind Tarife nach dem Prinzip der Schadensversicherung hingegen mit Vorsicht zu genießen, da Schäden hier gerade im Alter auftreten und hohe Kosten verursachen. Bei Tarifen ohne Altersrückstellungen

steigen in bestimmten Altersstufen die Prämien. Kunden erhalten dadurch ein außerordentliches Kündigungsrecht.

Im Rahmen der Gesundheitsprüfung fragt der Versicherer in der Regel die Anzahl der fehlenden Zähne ab. Fehlen Zähne, kann die Summenstaffel verlängert oder begrenzt, ein Risikozuschlag erhoben oder eine Leistung für die fehlenden Zähne ganz ausgeschlossen werden. Knifflig wird es, wenn bei der Gesundheitsprüfung auch gefragt wird, ob und seit wann ein Zahnersatz vorhanden ist. Dies führt häufig zu Nachfragen beim Kunden und gegebenenfalls auch beim Zahnarzt.

Für Kunden, die bereits einen Zahnersatz haben und mit einem Leistungsausschluss für fehlende Zähne einverstanden sind, bieten sich Tarife ohne Gesundheitsprüfung an. Gesellschaften wie die R+V oder die uniVersa bieten hier Versicherungslösungen mit guten Leistungen an. Die Antragstellung ist einfach und unkompliziert. Obwohl auf Gesundheitsfragen verzichtet wird, sind laufende und angeratene Behandlungen auch über diese Tarife nicht versicherbar. Maklern empfiehlt es sich daher, ihre gesetzlich krankenversicherten Kunden frühzeitig auf eine Zahnzusatzversicherung anzusprechen. maxpool ist hier gern behilflich und informiert ausführlich über die Absicherungsmöglichkeiten. ■

So teuer kann's werden

Rechenbeispiel:

Eigenanteil bei Zahnersatz

1 Implantat mit Knochenaufbau und Suprakonstruktion	= 3.066,27 €
GKV-Leistung	= 386,51 €
Verbleibender Eigenanteil	= 2.679,76 €

Kontakt

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

Und es lohnt sich doch!

Zahlen lügen nicht: Die betriebliche Altersvorsorge lohnt sich für Arbeitnehmer durchaus.

»Ein Arbeitnehmer kann sich für aktuell 72 Euro weniger Einkommen eine zusätzliche Nettoaltersrente von 204 Euro sichern.«

Claudia Tüscher
Teamleiterin
Vorsorge-Management bAV



Altersvorsorgeprodukte bekommen in den Medien regelmäßig ihr Fett weg. Die Kritik ist teilweise berechtigt und sie muss auch sein, sonst gäbe es keinen Fortschritt und keine Verbesserung.

Viele Kritikpunkte sind aber auch subjektiv. So belegen Zahlen, dass gerade die betriebliche Altersvorsorge sich für den Arbeitnehmer durchaus lohnt.

Beispiel: Ein 30-jähriger, lediger Arbeitnehmer mit einem Bruttoeinkommen von 3.500 Euro entscheidet sich für eine betriebliche Altersvorsorge (Sonderbeitrag Krankenversicherung 1,10 Prozent, Arbeitnehmerbeitrag 150 Euro, Zuschuss vom Arbeitgeber 20 Prozent oder 30 Euro).

Brutto-/Nettoberechnung

beim Arbeitnehmer:

Bruttoeinkommen:	3.500 €
Entgeltumwandlung:	150 €
Arbeitgeberzuschuss 20 %:	30 €
Gesamtbeitrag DV:	180 €
Nettoaufwand AN:	72 €

Von 180 eingezahlten Euro „merkt“ der Arbeitnehmer nur 72 Euro. Sie kennen diese Berechnung sicherlich. Wichtig ist aber nicht nur, was eingezahlt, sondern auch, was ausgezahlt wird. Wenn wir für den Arbeitnehmer einen Vertrag bei einem soliden deutschen Anbieter mit 30 Prozent Aktienanteil anlegen, ergeben sich eine Garantierente von 187,85 Euro und eine Gesamtrente mit 5 Prozent Wertentwicklung in Höhe von 457,39 Euro.

Sie finden 5 Prozent etwas sportlich? Dann lassen Sie uns von 400 Euro monatlicher Altersrente ausgehen. Folgende Abzüge müssen berechnet werden:

Bruttorente:	400 €
Steuer:	92 €
(gesetzliche Rente wurde mit 1.600 € berechnet)	
Krankenversicherung:	58 €
Pflegepflichtversicherung:	10 €
Nettorente:	240 €

Für einen Nettoaufwand von 72 Euro erhält der Arbeitnehmer also eine Nettoaltersrente von 240 Euro.

Gesetzliche Altersrente berechnen

Durch die Entgeltumwandlung reduziert sich die gesetzliche Altersrente. Bei einer Einzahlung von monatlich 150 Euro über 37 Jahre werden bei der Rentenversicherung 66.600 Euro weniger Einkommen verbeitragt. Beispiel mit den Werten von 2017:

Für das Durchschnittseinkommen von 37.103 Euro wird ein Entgeltpunkt erworben. Für das Einkommen von 66.600 Euro können somit 1.795 Entgeltpunkte angesetzt werden. Pro Entgeltpunkt gibt es aktuell einen Rentenwert von 30,45 Euro, also eine gesamte Rente in Höhe von 54,66 Euro (zukünftige Erhöhung von Rentenwert und Durchschnittsentgelt nicht berücksichtigt, ebenso Nachhaltigkeitsfaktor).

Ziehen wir von der Bruttorente 5,38 Euro für Kranken- und Pflegeversicherung und Steuern in Höhe von 13,29 Euro ab, ergibt sich eine gesetzliche Nettorente in Höhe von 35,99 Euro. Ziehen wir diese von der Nettorente aus der betrieblichen Altersvorsorge ab, ergibt sich ein Vorteil von 204 Euro. Der Arbeitnehmer hat also für aktuell 72 Euro weniger Einkommen eine höhere Nettoaltersrente (204 Euro) lebenslang.

Sie wollen einen Vergleich mit den anderen Anlageformen? Dies würde hier den Rahmen sprengen. Aber nehmen Sie bitte eines mit auf den Weg: Jeder Arbeitnehmer, der etwas zur Altersvorsorge gemacht hat, steht finanziell besser da als einer, der nichts gemacht hat. ■

Kontakt

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

Beitragsbefreiung für Fremdverträge

Was tun, wenn im Falle einer Berufsunfähigkeit kein Geld mehr für Altersvorsorge und private Krankenversicherung übrig ist?



Statistisch gesehen wird jeder vierte Arbeitnehmer im Laufe seines Lebens berufsunfähig. Wenn der Ernstfall eingetreten ist und es zu finanziellen Engpässen kommt, setzen viele den Rotstift zuerst bei Versicherungen und bei der persönlichen Vorsorge an. Nicht weitergezahlte Rentenbeiträge führen allerdings zwangsläufig zu Altersarmut – ein Umstand, der unbedingt vermieden werden sollte.

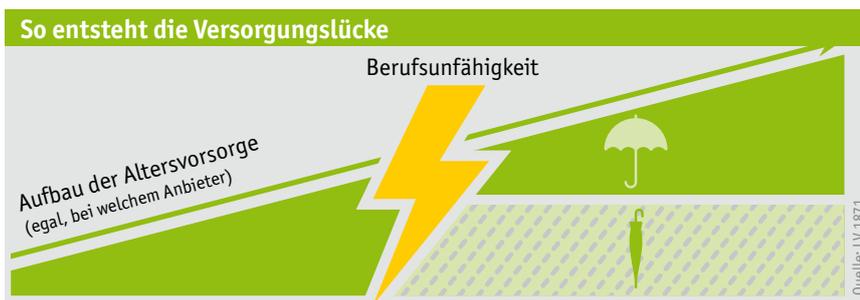
Mit dem Golden BU Vorsorgeschutz der LV 1871 können Sie Ihren Kunden einen

Berufsunfähigkeitsschutz anbieten, der im Ernstfall die weiteren Beiträge für die private Altersvorsorge und Krankenvollversicherung bis zu einer Höhe von 250 Euro übernimmt. Auf diese Weise lassen sich alle Vorsorgeziele erreichen und der gewohnte Lebensstandard auch im Alter sicherstellen. Dabei spielt es keine Rolle, bei welchem Versicherer der Kunde seine Altersvorsorge abgeschlossen hat. Der Vorsorgeschutzschirm der LV 1871 übernimmt zwei Vorsorgeverträge bis zu einem Gesamtbeitrag von 3.000

Euro im Jahr. Seit Anfang 2017 besteht nach einer Wartezeit von nur drei Jahren Versicherungsschutz, und das ohne Gesundheitsprüfung oder etwaige Gesundheitsfragen. Verursacht ein Unfall die Berufsunfähigkeit, entfällt die Wartezeit ganz und es werden umgehend Schutzleistungen angeboten.

Ebenfalls seit Beginn des Jahres gelten neue Berufseinstufungen. Diese erfolgen nunmehr in den Clustern „Akademiker“, „kaufmännisch tätig“ und „handwerklich/körperlich tätig“. Über den Golden BU Vorsorgeschutz abgesichert werden können Vorsorgeprodukte wie Banksparpläne, Bausparverträge und Fondssparpläne, aber auch Kapitallebens-, Riester- und sonstige Rentenversicherungen sowie private und gewerbliche Darlehen und private Krankenvollversicherungen. Sollten im Falle einer Berufsunfähigkeit keine Fremdverträge mehr als Leistungsempfänger bestehen, wird als Versicherungsleistung eine Anwartschaft auf Altersrente bei der LV 1871 gebildet, sodass kein Geld verloren geht. Die Zahlung der Altersrente beginnt in diesem Fall mit Ablauf der BU-Versicherung.

Weiterführende Informationen zum Golden BU Vorsorgeschutz inklusive Informationen zur Antragsstellung erhalten Sie beim Vorsorge-Management. ■



Kontakt

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

SCHUFA-Falle bei Vertragsabschluss vermeiden

Schützen Sie sich vor bösen Überraschungen und sprechen Sie Ihren Kunden frühzeitig auf die zu ihm gespeicherten SCHUFA-Informationen an.

»Der wohl größte Vorteil eines Online-SCHUFA-Zugangs: Verbraucher werden per E-Mail oder SMS über neue Meldungen informiert.«

Katharina Schlender
Maklerbetreuerin Finanzierung



Jeder Makler hat schon erlebt, dass Gesellschaften oder Kreditinstitute abgeschlossene Verträge nach Abfrage der SCHUFA ablehnen, weil negative Meldungen vorliegen oder der SCHUFA-Score zu schlecht ist. Ein unzufriedener Kunde und ein nicht belohnter Beratungsaufwand sind die Folgen.

Unser Tipp: Raten Sie Ihrem Kunden, regelmäßig seine SCHUFA-Daten zu überprüfen. Wir zeigen Ihnen, wie's geht.

SCHUFA-Daten regelmäßig online einsehen (unsere Empfehlung)

Auf www.meineschufa.de können sich Verbraucher registrieren und eines von drei Online-Paketen buchen. Das günstigste Paket „meineSchufa kompakt“ ist schon ab 3,95 Euro im Monat erhältlich. Nach erfolgter Anmeldung erhalten Verbraucher eine Bestätigungsmail und per Post eine SuperPIN, mit der sie

ihre SCHUFA-Daten online einsehen können. Zu den Informationen zählen persönliche Daten, Verträge inklusive Bank- und Anbieternamen sowie der Basis-Score. Zudem können Verbraucher Rückfragen zu Einträgen stellen und Fehler korrigieren lassen. Der wohl größte Vorteil: Verbraucher werden per E-Mail oder SMS über neue Meldungen informiert, die sie betreffen.

Datenübersicht einmal pro Jahr kostenlos anfordern

Einmal jährlich können Verbraucher über das auf der SCHUFA-Website hinterlegte Bestellformular kostenlos eine Auskunft als Datenübersicht nach Paragraph 34 BDSG anfordern. Diese ist jedoch nicht zur Weitergabe an Dritte wie zum Beispiel den Vermieter geeignet, da sie alle bei der SCHUFA gespeicherten Informationen des Verbrauchers inklusive

aller Score-Werte und Informationen enthält.

Bonitätsauskunft zur Weitergabe an Dritte nutzen

Zur Weitergabe an Dritte ist die „Bonitätsauskunft“ geeignet, die für 29,95 Euro angefordert werden kann. Sie enthält nur so viele Daten, dass Dritte Auskunft über die Kreditwürdigkeit erhalten. Wer bereits für den Online-SCHUFA-Zugang registriert ist, erhält die Bonitätsauskunft für ein Drittel der Kosten.

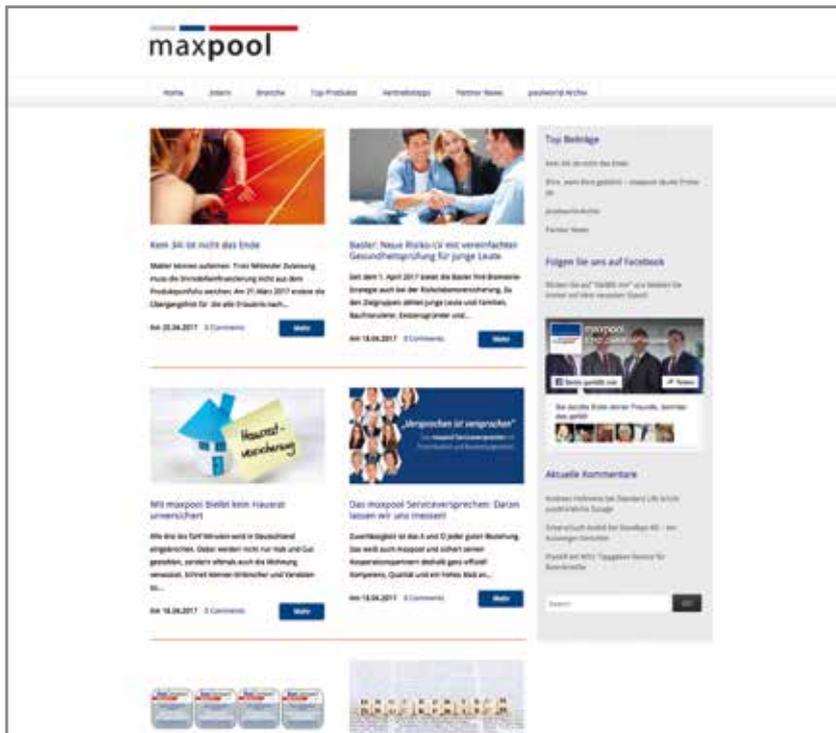
Gut zu wissen

Neu gemeldete negative SCHUFA-Einträge über nicht bezahlte Rechnungen bis 2.000 Euro können sofort gelöscht werden, wenn sie binnen sechs Wochen nach Eintrag bezahlt und vom Gläubiger als beglichen gemeldet werden.

Seit September 2016 können sich Privatpersonen, die Opfer von Identitätsdiebstahl geworden sind, bei der SCHUFA registrieren, um einem weiteren Datenbetrug vorzubeugen. Privatpersonen können bei der SCHUFA zudem Auskünfte zu Unternehmen einholen. Die einmalige Investition von 28,50 Euro kann zum Beispiel Bauherren vor der Vergabe eines Auftrags an ein nicht solventes Bauunternehmen schützen. ■

Kontakt

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



Der maxpool-Blog ist umgezogen

Seit nunmehr fünf Jahren bloggt maxpool über interne Neuigkeiten und Entwicklungen in der Finanz- und Versicherungsbranche. Daran wird sich auch weiterhin nichts ändern, allerdings ist der maxpool-Blog ab sofort unter einer neuen URL erreichbar: www.maxpool.de/blog. Leser, die den Blog unter der altbekannten Webadresse www.maxpool-blog.de aufsuchen, werden aktuell zwar noch weitergeleitet; diese Weiterleitung ist jedoch nicht mehr lange aktiv. Daher der Aufruf an alle Vertriebspartner: Bleiben Sie uns auch weiterhin treu und fügen Sie die neue URL in Ihrem Webbrowser am besten gleich zu Ihren Favoriten hinzu.

Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel	28	Koch, Ingo	38 ff.
Benöhr, Sylvia	6	Kulczya, Ewa	6
Carallo, Christopher	44, 56	Lorenz, André	44
Czernetzki, Yvonne	17	Nahles, Andrea	7
Donnet, Philippe	32	Nommensen, Karim	14, 54
Drewes, Oliver	3, 7	Padge, Franziska	6
Drewes, Peter	25	Röhler, Klaus-Peter	32
Feyerherd, Hans Joachim	53	Trumpf, Donald	7
Goetzke-Pfeil, Andreas	52	Tüschler, Claudia	55
Gruel, Michael	6	Wirth, Norman	46
Klahn, Stefan	20, 24, 26	Wolf, Marion	6
Knof, Manfred	32	Wolter, Sissy	17

Firmenverzeichnis

Allianz	14, 32, 36	ERGO	7
Alte Oldenburger	14	Generali	32
APRAXA	16	Gothaer	51
ascore	16, 26	HALLESCHER	14
Barmenia	14	HanseMerkur	14
Check24	32, 34	iNeeds	34
Concordia	7, 16, 50	LV 1871	45, 56
Continentale	14	NÜRNBERGER	44
Corporate Insurance	7	R+V	50, 54
D.A.S.	7	SCHUFA	38 ff., 57
Delta Direkt	45	uniVersa	54
DKV	14	Winninger	6
DVAG	32	Wirth Rechtsanwälte	46

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, Sylvia Benöhr, Christopher Carallo, Yvonne Czernetzki, Oliver Drewes, Andreas Goetzke-Pfeil, Stefan Klahn, Nina Kollar, Dennis Kröger, Nina Müller-Peltzer, Karim Nommensen, Katharina Schlender, Claudia Tüschler

Lektorat:

TextSchleiferei.de

Layout und Gestaltung:

Art Director: Niels Flender
Layout: Sabine Müller

Anzeigenverkauf:

Nadin Prüwer
Telefon: (0 40) 607 71 29 24
E-Mail: n.pruewer@alsterspree.de

Anzeigenservice:

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

Herstellungslitung:

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: fifeflyingfife/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.



Die Geschenkpolice

Basler KinderVorsorge Invest Vario

Ein perfektes Geschenk für die Zukunft von Kindern, Patenkindern oder Enkelkindern.

- Schon ab 25 € im Monat
- individuell investieren in Fonds und Klassik (Vario)
- Abschluss ohne Elternunterschrift möglich
- Versorgermitversicherung bei Tod und BU (optional)
- BU-Option ohne Gesundheitsprüfung*
- Vertragsübergabe an das Kind ab 18 Jahre frei wählbar
- Kostenvorteil bei Abschluss von 2 Verträgen

* Bis 500 € Monatsrente bei Abschluss zum Berufsstart. Bis 1.000 € mit vereinfachter Gesundheitsprüfung



Geschenkkurkunde zum Ausdrucken auf:
www.Basler-Kinderwelt.de



m³ makler
management.ag
Vertriebsservice-Gesellschaft der Basler Versicherungen

Informieren Sie sich jetzt bei der maklermanagement.ag
www.maklermanagement.ag, Tel. +49 (40) 35 99 46 60
E-Mail: mm-maklerservice@maklermanagement.ag

Basler
Versicherungen



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