

# poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



## Der „Sekretär“ ist startklar

Die neue Maklerzukunft kann beginnen

### Arbeitskraft- absicherung im Fokus

Zur Berufsunfähigkeitspolice  
gibt es Alternativen

### Erste Online-Messe für Vermittler

maxpool erwartet  
Sie auf profino

### Pferdehalterhaft- pflicht von maxpool

OLG-Urteil zeigt, wie wichtig  
die Absicherung ist



Mit der Börse  
fürs Alter vorsorgen,  
ohne die Kurse im  
Auge zu behalten.



EIN GRUND MEHR,  
**DIE ALLIANZ**  
ZU EMPFEHLEN.

## Von Experten gemanagt: InvestFlex mit StrategieDepots.

Am Kapitalmarkt investieren ist gut. Noch besser: Mit InvestFlex StrategieDepots die Renditechancen des Kapitalmarktes für die langfristige Altersvorsorge nutzen. Innerhalb der StrategieDepots übernehmen die Experten der Allianz die Zusammenstellung und laufende Optimierung der Fonds-Portfolios. So gewinnen Sie nicht nur Zeit für sich und Ihre Kunden, sondern genießen gleichzeitig umfangreichen Service und hohe Transparenz.

### Darum InvestFlex mit StrategieDepots empfehlen:

- Drei StrategieDepots je nach individueller Risikopräferenz wählbar
- Aktives Management der Fonds-Portfolios durch Allianz Experten
- Zusammensetzung, Umschichtungen und Wertentwicklung sind jederzeit einsehbar
- Beitragsgarantie zwischen 100%, 80%, 60% und 0% wählbar
- Attraktive Fondsquoten sorgen für langfristige Renditechancen
- Stabilität durch Finanzstärke und weltweites Anlage-Know-how

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



InvestFlex und weitere Highlights live auf der DKM.  
Mehr unter [makler.allianz.de/dkm](https://makler.allianz.de/dkm)

**Allianz** 

## Liebe Maklerinnen und Makler,

**V**or knapp 100 Jahren brach der Gründer unserer Unternehmensgruppe, Hinrich Gaede senior, zu einer damals gewaltig großen Reise auf. Er fuhr kurz nach dem Ende des Ersten Weltkrieges mit dem Schiff in die USA, um zu sehen, wie die Kollegen in Übersee das Versicherungsgeschäft betreiben, und um zu prüfen, ob sinnvolle Kooperationen zwischen Deutschland und den USA machbar sind.

Aus damaliger Sicht sicherlich ein mutiges Unterfangen, einfach mal über den Tellerrand zu blicken, was auch in der Tat interessante und langjährige Kooperationen einbrachte. Im Rahmen der Vorbereitungen zu unserem 100-jährigen Jubiläum im letzten Jahr las ich die internen Aufzeichnungen Herrn Gaedes zu dieser Reise und beschloss, es ihm bei passender Gelegenheit gleichzutun. Also reiste ich im Herbst 2017 kurz entschlossen für eine persönliche Studienreise in die USA, wobei ich nicht wie Herr Gaede die Versicherungshochburg New York als Ziel sah, sondern stattdessen in das FinTech-Eldorado Silicon Valley in Kalifornien reiste.

Ich wollte mir vor Ort ein Bild davon machen, wie die modernen Big Player namens Google, Facebook & Co. funktionieren. Ich wollte schauen, ob es in den USA Maklerpools gibt, wie Versicherungsmakler dort arbeiten und welche technischen Tools und Möglichkeiten es dort gibt.

Also flog ich nach Kalifornien und durchstreifte das Silicon Valley für eine gute Woche auf eigene Faust. In vielerlei Hinsicht war ich tief beeindruckt und inspiriert. Andererseits stellte ich fest, dass auch in den USA vor allem mit Wasser gekocht wird. Zumindest habe ich keine Technik gefunden, die maxpool oder unseren „Sekretär“ irgendwie in den Schatten stellen würde. Das beruhigt – in jedem Fall hat sich die Reise aus meiner Sicht sehr gelohnt. Lesen Sie meinen kleinen Reisebericht in dieser poolworld ab Seite 14.

Ich wünsche Ihnen insgesamt viel Spaß beim Lesen der poolworld und ich wünsche Ihnen und Ihren Lieben – auch im Namen meiner Kollegen – eine besinnliche Weihnachtszeit und einen guten Rutsch in ein erfolgreiches Jahr 2018.

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](http://www.Phoenix-Kinderhaus.de)

**Registrierung des Vereins:**

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

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

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

# Inhalt

10



37



22



42

## ■ maxpool

<b>Interne Meldungen</b> News von maxpool im Überblick	<b>6</b>
<b>„Schade, maxpool erst jetzt kennengelernt zu haben“</b> Norbert Kaulfersch kam auf Umwegen zu maxpool.	<b>8</b>
<b>So spielt die Musik</b> Die Frage nach der Vorversicherung	<b>10</b>
<b>maxpool 2.0</b> Mit starker Präsenz auf der Onlinemesse profino positioniert sich der Qualitätspool neu.	<b>12</b>
<b>Im Land der Ideen</b> Ein Reisebericht über Leben und Arbeiten im Silicon Valley von maxpool-Chef Oliver Drewes	<b>14</b>
<b>Mission: Spezialwissen</b> Beliebte Präsenzwshops	<b>20</b>

## ■ Titel

<b>maxpool startet digitale Offensive mit IDD-konformen Lösungen</b> Mit maxOffice und „Sekretär“ sicher in die Zukunft	<b>22</b>
---	-----------

## ■ Versicherungen

<b>Buschfunk</b> News aus der Branche	<b>30</b>
<b>Konditionen wie für Großanleger</b> Fondsgebundene Altersvorsorge	<b>32</b>
<b>Jung und günstig</b> BUs lohnen sich schon für Schüler.	<b>34</b>
<b>Sichern Sie den Bestand</b> Nutzen Sie den LV-Zweitmarkt.	<b>35</b>
<b>Zwei wichtige Urteile</b> PKV und Bestandsübernahme	<b>36</b>

<b>Tierhalterhaftpflicht</b> Der Pferdefuß liegt im Detail.	<b>37</b>
<b>Wichtiger Schutz</b> INTER-Lösung für das Baugewerbe	<b>38</b>
<b>Neueinstellungen als Vertriebschance</b> Durch Nachfrage des Staates steigt auch das Kundenpotenzial.	<b>40</b>
<b>Erste Wahl in Sachen Gesundheitsschutz</b> ZahnTOP und AmbulantPLUS von SIGNAL IDUNA	<b>42</b>

<b>Arbeitskraftabsicherung</b> Alternativen zur BU	<b>44</b>
<b>Alles bleibt anders – dank Nahles</b> Was das BRSG ändert	<b>46</b>
<b>Kapitaleffiziente Klassik</b> mit Günstiger-Prüfung	<b>48</b>

## ■ Vertriebstipps

<b>Viele gute Gründe</b> Die Deckungskonzepte von maxpool	<b>50</b>
<b>Alle Jahre wieder</b> Wichtiges zum Jahresendgeschäft	<b>52</b>
<b>Wer zahlt im Krankheitsfall?</b> Warum Krankentagegeld so wichtig ist	<b>53</b>
<b>Erhöhung des Freibetrags zur Direktversicherung</b> Für diese Kunden lohnt es sich.	<b>54</b>
<b>Immobilienfinanzierung</b> Die sieben häufigsten Irrtümer	<b>56</b>
<b>maxpool-Blog, Verzeichnisse, Impressum</b>	<b>58</b>



## Für Unternehmerhelden gemacht: Gothaer GewerbeProtect.

- Flexible Produktwelt mit modularen Versicherungsbausteinen
- Digitale Unterstützung – von der Kundenanfrage bis zur Bestandsbetreuung
- Fallabschließende Prozesse für mehr Vertriebszeit
- PlusBausteine für branchenspezifische Risiken

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Key-Account-Manager  
Michael Ledwina • Telefon 0151 112221311 • E-Mail [michael\\_ledwina@gothaer.de](mailto:michael_ledwina@gothaer.de)

**Gothaer**

## »Neuzugänge« bei maxpool: Auszubildende werden übernommen



Clemens Bahe



Dennis Kröger

Vom Azubi zum festangestellten Fachberater, diesen Weg haben Dennis Kröger und Clemens Bahe erfolgreich beschritten. Im Spätsommer beendeten beide ihre dreijährige Ausbildung zum Kaufmann für Versicherung und Finanzen und verstärken das Vorsorge-Management seitdem als qualifizierte Fachberater. Während Kröger auf den Bereich Leben spezialisiert ist, berät Bahe Makler im Bereich Krankenversicherung. maxpool gratuliert beiden Nachwuchskräften an dieser Stelle noch einmal zur bestandenen Prüfung und freut sich auf die weitere Zusammenarbeit.

## Neu: Factsheets zu den maxpool-Deckungskonzepten

Beim sogenannten „Elevator Pitch“ kommt es darauf an, jemanden in kürzester Zeit von einer Geschäftsidee oder einem Produkt zu überzeugen. Auch maxpool-Partner können ihren Kunden ab sofort in der Länge einer Aufzugfahrt die Vorteile der maxpool-Deckungskonzepte aufzeigen. Die neuen Factsheets im DIN-A4-Format vermitteln Kunden kurz und optisch ansprechend die Highlights der maxpool-Deckungskonzepte: max-Hausrat Premium, max-Wohngebäude Premium, max-PHV

Premium, max-UV Premium, max-THV Exklusiv (Hunde), max-THV Exklusiv (Pferde). Prämienbeispiele geben dem Kunden ein Gefühl für das Preis-Leistungs-Verhältnis des jeweiligen Deckungskonzepts und runden die Factsheets somit inhaltlich ab. Vertriebspartner von maxpool finden die Factsheets im maxINTERN in der Rubrik „Service“ unter „Vermittlerflyer“. Anfragen für gedruckte Exemplare (Handbestand) nimmt das Marketing-Team per E-Mail an [redaktion@maxpool.de](mailto:redaktion@maxpool.de) entgegen.



## Jahresendgeschäft: maxpool verlängert Servicezeiten

Das Jahresendgeschäft ist in vollem Gange. Um angebundene Vertriebspartner in dieser arbeitsintensiven Zeit optimal zu unterstützen, gelten bei maxpool verlängerte Servicezeiten. Bis zum 31. Dezember 2017 sind alle Fachabteilungen von 9.00 bis 18.00 Uhr und damit eine Stunde länger für Vertriebspartner verfügbar. Durch die längere Erreichbarkeit lassen sich Rückstände zum Beispiel in der Antragsbearbeitung vermeiden, zudem können Anfragen von Maklern tagesaktueller beantwortet werden.



## Mit maxpool Gewerbe neu entdecken



Seit Mai dieses Jahres unterstützt die maxpool-Gewerbeplattform Makler bei der Vermittlung von Gewerbeversicherungen. Verschiedene Funktionen können genutzt werden. Über die Plattform lassen sich aktuell folgende Versicherungsarten miteinander vergleichen und berechnen:

Betriebshaftpflichtversicherung, Firmenrechtsschutzversicherung, Elektronikversicherung, Inhaltsversicherung, Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung und Cyber-Versicherung. Weitere Versicherungsarten wie gewerbliche Gebäudeversicherung, Maschinen- und Glasversicherung, D&O und Veranstalterhaftpflicht folgen in Kürze.

Auch Deckungsnoten können mit nur wenigen Klicks über die Gewerbeplattform erzeugt werden. Anträge, denen die Vermittlernummer beigefügt sein muss, nimmt das Komposit-Management per E-Mail entgegen. Vermittler mailen bitte an: [komposit@maxpool.de](mailto:komposit@maxpool.de).

Das Team bearbeitet darüber hinaus komplizierte Risiken und Betriebsarten, die auf der Plattform (noch) nicht zu finden sind. Zur maxpool-Gewerbeplattform gelangen angebundene Vertriebspartner über das maxINTERN. Für Rückfragen steht das Komposit-Management telefonisch unter (0 40) 29 99 40-390 zur Verfügung.

## Interview



**»Der Faktor Mensch darf neben der Technik nicht zu kurz kommen.«**

Daniel Ahrend  
Geschäftsführung  
maxpool GmbH

**poolworld:** Sie verantworten bei maxpool unter anderem den Bereich IT und haben das Kunden- und Vertragsverwaltungssystem maxOffice federführend mitentwickelt. Was fasziniert Sie an Technik?

**Daniel Ahrend:** Die Entwicklung der Technik ist der treibende Motor unserer Gesellschaft. Sie ermöglicht es, unser Leben komfortabler zu gestalten. Technik begeistert mich schon seit meiner Kindheit. Ich glaube, insbesondere Lego-Technik und Modellbau haben zu dieser Leidenschaft beigetragen. Aber auch die Schule und das Studium hatten einen großen Anteil. Zwei zentrale Fragestellungen, die mich immer begleitet haben, waren: „Wie kann ich mit minimalem Aufwand den maximalen Erfolg erzielen?“ und „Warum soll ich etwas unnötig doppelt machen?“ Auf unseren Arbeitsalltag in der Finanzdienstleistung übertragen haben wir hier noch sehr viel Entwicklungsbedarf.

Die Technik hat allerdings auch eine Kehrseite. Die wirkliche, wertschätzende Kommunikation nimmt immer weiter ab und das private wie auch berufliche Leben wird immer schneller. Mittlerweile spricht man bei Menschen, die durch das Smart-

phone permanent abgelenkt sind, von „Smombies“ – eine Kombination aus Smartphone und Zombie – und überlegt, für sie Ampeln und Schilder in den Boden einzulassen. Neben der rasanten Entwicklung der Technik darf der Faktor Mensch nicht zu kurz kommen.

**poolworld:** Auf welche Herausforderung(en) in Ihrem Joballtag könnten Sie gut verzichten?

**Ahrend:** Wenn die Programmierer mir sagen, dass etwas nicht geht, oder wenn etwas für mich persönlich gefühlt zu lange dauert.

**poolworld:** Wenn Sie Ihre leitende Position mit einer Sportart vergleichen müssten, welche wäre das und warum?

**Ahrend:** Man kann zum American Football sehr viele Vergleiche ziehen, da diese Sportart sehr facettenreich ist. Es erfordert sehr viel Training, Erfolge stellen sich nicht sofort ein, sondern müssen langfristig geplant werden. Die Analyse der Wettbewerber spielt eine große Rolle, danach richtet sich unter anderem die eigene Taktik. Zudem braucht man auf jeder Position die richtigen Spielertypen, die absolute Profis auf ihrer Position sind. ■

# »Schade, maxpool erst jetzt kennengelernt zu haben«

Der Görlitzer Makler Norbert Kaulfersch wurde auf Umwegen freier Finanzdienstleister und arbeitet heute erfolgreich mit maxpool zusammen. poolworld stand er Rede und Antwort.



**poolworld:** Welcher berufliche Weg hat Sie in die freie Maklerschaft geführt?

**Norbert Kaulfersch:** Bis 1991 habe ich als Hochschulingenieur – daraus wurde dann nach der Wende der Diplom-Ingenieur – vorwiegend im Reparaturbereich des Kraftwerks Hagenwerder gearbeitet. Ich war Leiter von Großinstandhaltungen und am Ende im Investitionsbereich tätig. Im Oktober 1990 habe ich dann mein Gewerbe für Versicherungen und Finanzdienstleistungen angemeldet, um mich möglichst schnell auf die neue Situation nach der Wende einzustellen. Diese Tätigkeit übte ich ein Jahr lang nebenberuflich aus, 1991 wurde sie dann zu meinem Hauptberuf – zwei Jahre bevor der Kraftwerksbetrieb eingestellt wurde.

**poolworld:** Auf welchen Feldern beraten Sie, wo liegen Ihre Schwerpunkte?

**Kaulfersch:** Ich berate vorwiegend – zu 90 Prozent – im privaten und weniger im gewerblichen Bereich, wobei die Schwerpunkte in der kompletten Angebotspalette der Sachversicherungen, der Absicherung bei Berufsunfähigkeit

und im Krankenzusatzversicherungsbe-  
reich liegen. Ich weiß aber auch, dass  
ich mich jederzeit an maxpool wenden  
kann, sollten sich meine Beratungs-  
schwerpunkte verändern.

**poolworld:** Wie kam es zur Kooperation  
mit maxpool?

**Kaulfersch:** Im August 2014 kam es zu  
einem Todesfall im vorangegangenen  
Maklerbüro. Daraufhin war ich gezwun-  
gen, dieses Büro innerhalb von fünf  
Monaten zu verlassen, um mir nach  
22-jähriger Zusammenarbeit eine neue  
Existenz für die Kunden aufzubauen. Die  
Partnerschaft mit maxpool wurde mir  
durch einen anderen Partner empfohlen.

**poolworld:** Welche maxpool-Services  
nutzen Sie am intensivsten?

**Kaulfersch:** Am meisten nutze ich das  
Kunden- und Vertragsverwaltungssys-  
tem maxOffice sowie die Vergleichsrech-  
ner. Dort sind mehrere verfügbar, und  
ich greife besonders gern und häufig  
auf das Trixi-Kfz-Vergleichsprogramm  
zu. Dadurch muss ich mir kein eigenes  
Kundenverwaltungsprogramm zule-  
gen, was eine Kostenersparnis mit sich

bringt – und man hat dadurch immer  
einen kompletten Überblick über alle  
Kundendaten.

**poolworld:** Wie fällt Ihr Resümee der  
Makler-Pool-Kooperation aus?

**Kaulfersch:** Die Zusammenarbeit mit  
maxpool kann ich nur als äußerst posi-  
tiv bezeichnen. Eigentlich ist es schade,  
dass man den Maklerpool von der  
Geschäftsführung an mit allen seinen  
Mitarbeitern erst jetzt notgedrungen  
aufgrund des erforderlich gewordenen  
Bürowechsels kennengelernt hat. Bei  
Fragen gibt es immer kompetente An-  
sprechpartner, von denen man in kür-  
zester Zeit eine Antwort erhält. Auch  
bei rechtlichen Problemen, was zum  
Beispiel die Beratungsdokumentati-  
onen betrifft, kann man der Unterstüt-  
zung von maxpool vertrauen. Es gibt bei  
maxpool eigentlich keine Sparte, die  
man als Makler vermisst. Somit muss  
man sich nicht mehr mit unendlich  
vielen Versicherungen, Fondsgesell-  
schaften etc. auseinandersetzen, was  
eine nicht unerhebliche Zeitersparnis  
mit sich bringt. ■



# Unterstützung

**Golden BU Vorsorgeschutz: 100 Prozent BU-Schutz ohne Risikofragen**

Mit dem Golden BU Vorsorgeschutz können Vorsorgeverträge wie Bausparverträge, (Fonds-)Sparpläne, Renten- und Kapitalversicherungen aber auch Beiträge zu privaten Krankenvollversicherungen und Darlehensverträgen gegen Berufsunfähigkeit abgesichert werden.

- 100 Prozent BU-Schutz ohne Risikofragen
- lediglich drei Jahre Wartezeit
- einfache Beitragsermittlung

**Ihre Ansprechpartnerin**

Nicole Tröndle  
Maklerbetreuerin  
Mobil: 0160 / 587 26 68  
nicole.troendle@lv1871.de



# So spielt die Musik

Die Frage nach der Vorversicherung oder: eine nicht immer eindeutige Antragsfrage

**P**aul Schulz (Name geändert) ist Diplom-Musikpädagoge, klassischer Gitarrist und im gesamten europäischen Raum ein viel gefragter Künstler. Bei seinen Auftritten benötigt er teilweise unterschiedlichste Gitarren und möchte seine „Schätze“ entsprechend versichern.

Am 25. Januar 2017 lässt er sich von seinem Makler bezüglich einer Musikinstrumentenversicherung beraten. Da nur wenige Gesellschaften diese spezielle Versicherung anbieten, ist schnell eine Auswahl getroffen. Der Makler beantragt gemeinsam mit Schulz online den Versicherungsschutz für dessen Konzertgitarre „Fuerte II Spezial Michael Wiechmann“ inklusive Zubehör mit einem Wert von 7.400 Euro. Im Online-Antragsformular wird neben den üblichen Fragen zum Versicherungsnehmer und zum Wert des Musikinstruments auch die Frage nach einer Vorversicherung gestellt.

Schulz äußert seinem Makler gegenüber, dass er die zu versichernde Gitarre erst letztes Jahr erworben habe und hierfür erstmalig Versicherungsschutz beantrage. Folglich wird die Frage nach der Vorversicherung im Antrag mit Nein beantwortet. Wenige Tage später erhält Schulz den Versicherungsschein mit dem gewünschten Versicherungsbeginn zum 1. Februar 2017.

Am 15. Mai nimmt der Musiker an einer Veranstaltung in der Hochschule der Künste in Bremen teil und spielt ein Stück auf seiner neu versicherten Gitarre. In der Mittagspause verstaut er diese im dazugehörigen Etui und nimmt sie mit nach draußen, um auf einer Parkbank in Ruhe zu essen und die Sonne zu genießen. Dabei schläft



er für einen kurzen Moment ein. Als er wieder aufwacht, muss er feststellen, dass jemand seine Gitarre gestohlen hat. Passanten helfen ihm zwar bei der Suche nach der Gitarre beziehungsweise dem Täter, jedoch ohne Erfolg. Noch am selben Tag erstattet er Anzeige bei der zuständigen Polizei und meldet den Diebstahl seiner Versicherung. Am 22. Juni erhält er indes anstelle der erhofften Erstattung ein Rücktrittsschreiben der Gesellschaft sowie eine Leistungsablehnung.

Die Gesellschaft wirft Schulz eine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung vor. Bei internen Recherchen war der Gesellschaft aufgefallen, dass sie im System bis dahin drei Versicherungsverträge mit ihm mit Laufzeiten von fünf Jahren, vier Monaten und sechs Wochen gespeichert hatte. Jede der versicherten Gitarren ist nach Angabe der Gesellschaft gestohlen worden. Der Versicherer verweist auf die falsch ausgefüllte Antragsfrage nach einer Vorversicherung und macht nach Paragraph 19 VVG von seinem Rücktrittsrecht zum Vertragsbeginn Gebrauch. Gleichzeitig wirft die Gesellschaft Schulz grobe Fahrlässigkeit vor, da er nicht das erste

Sissy Wolter, maxpool-Leistungsservice

**»Im Leistungsservice lernt man nie aus.«**

Mal an öffentlichen Orten eingeschlafen und bestohlen worden sei. Es hätte mit seinem Schadensverlauf aus der Vergangenheit erwartet werden können, dass er anders handelt, um einen etwaigen Diebstahl zu verhindern. Hilfesuchend wird nun der maxpool-Leistungsservice eingeschaltet.

„Ich wusste bislang gar nicht, dass es überhaupt eine Musikinstrumentenversicherung gibt. Im Leistungsservice lernt man nie aus. Ich habe mich auf die neue Herausforderung gefreut“, sagt Sissy Wolter rückblickend. Das Team nimmt sich zunächst des Antrags-

formulars an und prüft die Frage nach der Vorversicherung im Detail. „Wir kamen zu dem Schluss, dass die gestellte Frage ‚Vorversicherung ja/nein‘ keinerlei Hinweis darauf enthält, ob sie sich auch auf alle im Eigentum oder in der Vergangenheit besessenen Instrumente bezieht. Folglich musste und konnte der Kunde davon ausgehen, dass mit der Frage nur die für das einzelne Instrument als zu versicherndes Risiko bestehenden oder bestandenen Versicherungen gemeint waren. Die Frage nach einer Vorversicherung zum Beispiel in der Wohngebäudeversicherung bezieht sich schließlich auch nur auf das zu versichernde Gebäude. Eine derart ungenaue Formulierung darf nicht zulasten des Versicherungsnehmers gehen“, erklärt Wolter weiter.

In Paragraph 19 Absatz 5 VVG ist geregelt, dass das Versicherungsunternehmen bei einer Anzeigepflichtverletzung nur dann vom Rücktrittsrecht Gebrauch machen kann, wenn es den nicht angezeigten Gefahrenumstand – im vorliegenden Fall die bereits bestehenden alten Verträge – nicht kannte. Die nach eigenen Angaben der Gesellschaft angestellten internen Recherchen bestätigen jedoch, dass der Versicherer die Daten bei Antragsprüfung bereits hätte checken können, um den Antrag gegebenenfalls abzulehnen. Schulz hatte all seine Instrumente ausnahmslos über diese Gesellschaft versichert, so dass man von einer Kenntnis des Versicherers über die Vorschäden ausgehen kann. „Ist die Gesellschaft nicht selbst schuld, wenn sie es bei der Aufnahme des Antrags versäumt, den Kunden beziehungsweise seine alten Verträge zu überprüfen?“, fragt Wolter.

Nachdem der Leistungsservice dem Rücktritt widersprochen hat, muss das Team den Vorwurf der groben Fahrlässigkeit entkräften. Nach einem ausführlichen Telefonat mit Schulz relativieren sich viele Vorwürfe der Gesellschaft. Laut Schulz ereigneten sich die Vorschäden während eines

Zeitraums von mehr als 20 Jahren. „Bei einem Musiker, der von Berufs wegen täglich mit mehreren Musikinstrumenten unterwegs ist, sind vier Schäden innerhalb eines derart langen Zeitraums nicht außergewöhnlich“, erklärt Wolter. Zudem entkräftet Schulz die Angabe des Versicherers, dass es in der Vergangenheit bereits drei Diebstähle gegeben hätte. Vielmehr sei Ende der

Sissy Wolter, maxpool-Leistungsservice

**»Eine ungenaue Formulierung darf nicht zulasten des Versicherungsnehmers gehen.«**

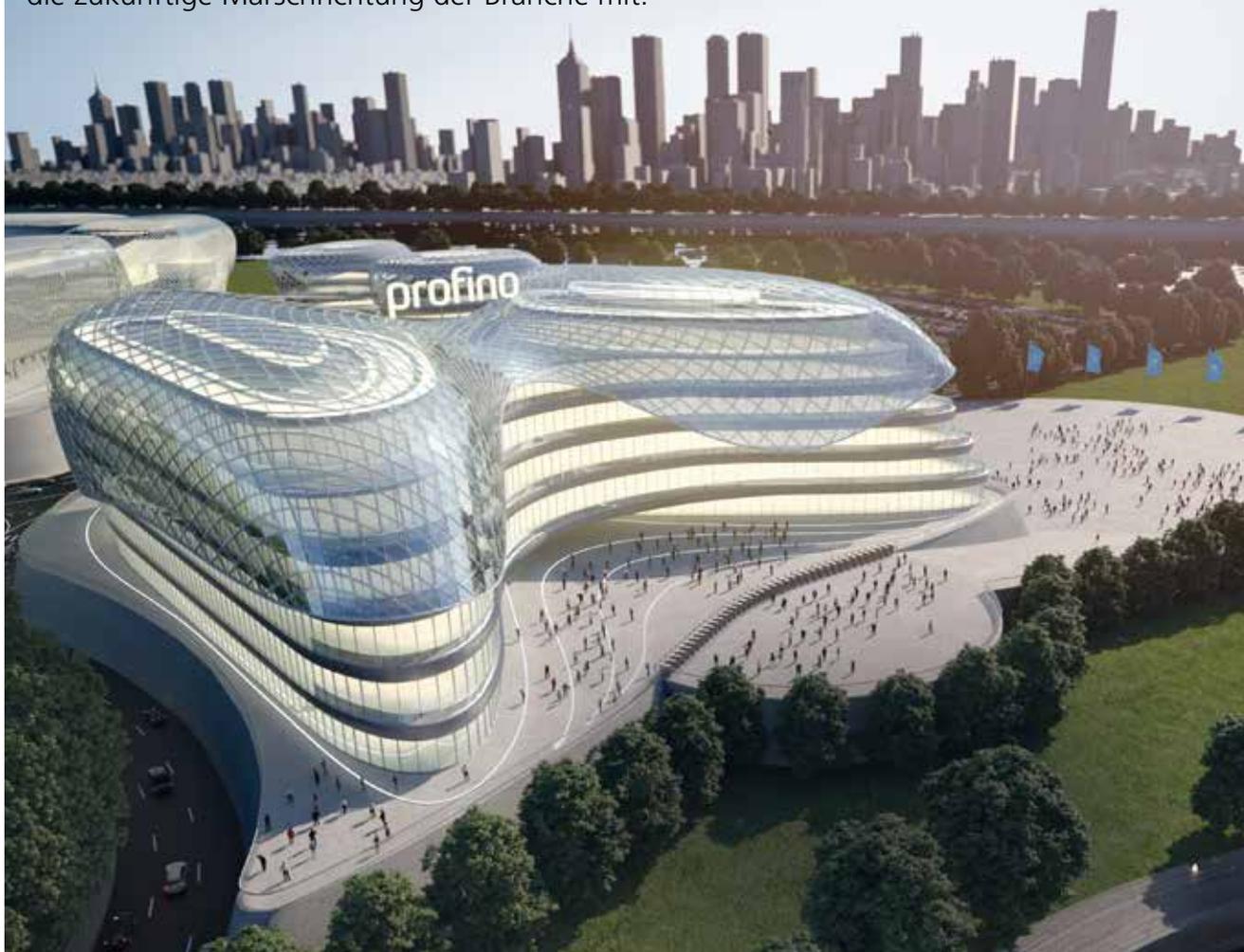
1980er-Jahre eine Gitarre zu Bruch gegangen. Nur Mitte der 1990er-Jahre sei ihm im öffentlichen Nahverkehr eine Gitarre entwendet worden, während er für fünf Minuten die Augen geschlossen hatte, und 2014 sei er Opfer einer Trickdiebstahl-Bande geworden. „Der Vorwurf der Versicherungsgesellschaft, Herr Schulz hätte aus der Vergangenheit wissen müssen, dass das Einschlagen an öffentlichen Plätzen zu einem Diebstahl führt, und sich somit grob fahrlässig verhalten, ist nicht nachvollziehbar“, so Wolter.

Auch im aktuellen Schadensfall gab es weder Anzeichen der Müdigkeit bei Paul Schulz noch sonstige Anhaltspunkte, die auf ein baldiges Einschlafen hindeuteten. Weiterhin gilt im Allgemeinen eine Parkbank auf dem Hochschulgelände nicht als bedeutender Gefahrenbereich für einen Diebstahl beziehungsweise ist die Gefahr nicht größer als anderswo.

Wolter fasst zusammen: „Die unzureichende Antragsprüfung sowie die unpräzise Formulierung der Vorversicherungsfrage im Antrag führten letztlich zu einer Fehlentscheidung des Versicherers, welche nicht zulasten des Kunden gehen darf.“ ■

# maxpool 2.0

2017 steht bei maxpool ganz im Zeichen der Digitalisierung. Mit neuen Tools und starker Präsenz auf der Onlinemesse profino positioniert sich der Qualitätspool neu und definiert die zukünftige Marschrichtung der Branche mit.



**V**on Anfang an stand für maxpool fest, sich auf der neuen Onlinemesse profino zu positionieren. Neben einer erhöhten digitalen Sichtbarkeit versprach sich der Maklerpool einen noch einfacheren Austausch zu Produkten, Vertriebsmöglichkeiten und Weiterbildungsmaßnahmen für seine 6.000 angebotenen Versicherungsmakler.

„Eine optimale Maklerbetreuung heißt für uns, sich für unsere Partner voll einzusetzen und ihnen eine umfangreiche Unterstützung zu bieten. Das beinhaltet jeden Bereich, nicht nur die Absicherung der Endkunden, sondern auch die der Makler, eine fundierte Be-

ratungsunterstützung, die Übernahme von Haftungsrisiken, Weiterbildungsangebote, Vertriebstipps und vieles mehr. Dafür möchten wir alle uns zur Verfügung stehenden Kanäle nutzen, um unseren Mitgliedern die bestmögliche Betreuung zukommen zu lassen. Das muss in heutiger Zeit nicht mehr nur analog, sondern auch digital passieren, denn nur, wenn wir uns jetzt auf die neuen Gegebenheiten einlassen, sind unsere Makler für die Zukunft gerüstet“, erklärt Katharina Schlender, Maklerbetreuerin Finanzierung bei maxpool.

Daher hat sich maxpool zum Start von profino vergangenen Juli auch für ein umfangreiches Messepaket entschieden.

## #leichterfinden am maxpool-Stand

Zunächst ist der Hamburger Maklerpool mit einem eigenen, virtuellen Stand vertreten. Hier können unabhängig beratende Versicherungsmakler jederzeit umfassende Informationen abrufen. Diese umfassen neben Kontaktlisten, Mustervorlagen und Bildungsgutscheinen auch Anträge, Broschüren, Highlightblätter, Produktfolder, -infos und -vergleiche, Factsheets und Formulare, Tarifinformationen, Zertifikate, Erklärungsvideos und Sendungen des hauseigenen Infosenders maxTV. Alle Materialien sind dabei selbstverständlich kostenfrei und gut auffindbar in der Datenbank des Standes hinterlegt. Sie können ge-

treu dem profino-Motto #leichterfinden jederzeit heruntergeladen werden. Die freie Verfügbarkeit der Unterlagen bietet Maklern eine von Öffnungszeiten und Feiertagen unabhängige Materialbeschaffung – eine Aufgabe, die im Makleruniversum in der Vergangenheit viel Zeit gekostet hat. Die Datenbank wird ständig aktualisiert und erweitert, mittelfristig sollen hier alle für den Makler relevanten Unterlagen leicht zugänglich abgelegt sein.

Darüber hinaus informiert maxpool seine Makler am Stand direkt über neue Produkte und Abläufe des Maklerpools. Verlinkungen in einzelne Unterbereiche bieten dabei schnelleren Zugriff auf relevante Unterlagen und zusätzliche Informationen.

#### #leichtervernetzen in Echtzeit

Als einer der größten Maklerpools Deutschlands und „bester Freund“ der rund 6.000 kooperierenden Versicherungsmakler legt maxpool aber auch großen Wert auf den direkten Austausch mit seinen Mitgliedern. Hier kommt der zweite Baustein der Messe ins Spiel: #leichtervernetzen. Über die am Stand integrierte Chatfunktion können die Makler in Echtzeit mit dem Qualitätspool in Kontakt treten und komplexe Fragen zur Angebotspalette stellen. So garantiert maxpool eine fundierte „Beraterberatung“, die das Unternehmen sich schon in seiner Firmenphilosophie auf die Fahnen geschrieben hat.

#### #leichterweiterbilden kostenfrei

Auch den dritten Zweig der Messe, nämlich #leichterweiterbilden durch kostenfreie Webinare in der sogenannten Live-Akademie, weiß maxpool für sich und seine angebotenen Partner zu nutzen. Die Webinare „10 gute Gründe! Warum an maxpool kein Weg vorbeiführt“ mit Kevin Jürgens und „TIPP-Top! Erfolgreich Tippgeber für Immobilienfinanzierung sein – so geht’s!“ mit Katharina Schlenker erfreuten sich größter Beliebtheit und sind für Interessierte auch in der

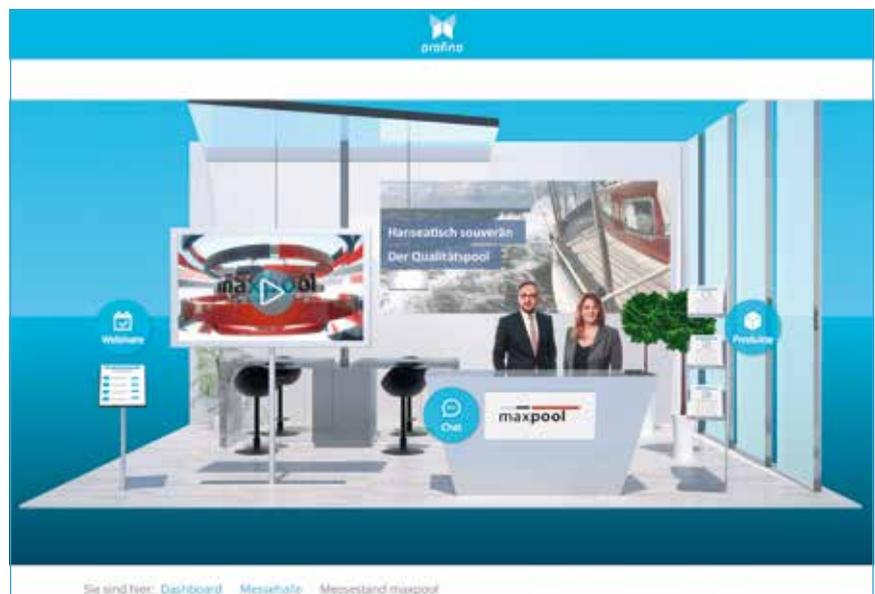
profino-Mediathek abrufbar. Weitere Webinare von maxpool sind in Planung.

Der Erfolg gibt maxpool recht. Von Anfang an zählt der Stand der Hamburger zu den beliebtesten der Messe und kann sich über konstant positives Feedback vonseiten seiner Besucher freuen.

Insgesamt legt maxpool größten Wert auf eine qualitativ hochwertige und umfangreiche Betreuung und bietet auch aus dem eigenen Haus digitale Tools zur Vereinfachung bestimmter Arbeitsabläufe an. So bietet das Endkundenportal „Sekretär“ eine moderne Versicherungs-

zeitig sein digitales Beratungsangebot umfassend.

„Wir kennen die Widrigkeiten, mit denen sich unsere Mitglieder tagtäglich auseinandersetzen müssen, genau und sehen es daher als eine unserer wichtigsten Aufgaben, Prozesse zu optimieren. Dazu entwickeln wir zum einen selbst relevante Tools, die den Arbeitsalltag des Vermittlers erleichtern, und schließen uns zum anderen zukunftsorientierten Projekten wie profino an, da wir glauben, dass die Maklerzukunft hier ebenfalls einen großen Mehr-



Am maxpool-Stand finden Makler vielfältige Informationen.

betreuung durch online einsehbare Verträge, ein allumfassendes digitales Büro sowie zahlreiche weitere Features an. Mit dem Verwaltungssystem maxOffice können die Makler auf eine vollautomatische Bestandsführung mit integrierter Vertragsverwaltung auch für Fremdverträge zugreifen. Das prämierte Vorgangsmanagement erleichtert die Korrespondenz durch die Digitalisierung der Eingangspost über den Scanservice verbunden mit einer umfangreichen Datensicherung über das max-Datenanerkonto (lesen Sie ab Seite 22 mehr zu maxpools digitaler Offensive).

Mit der Präsenz auf profino schließt maxpool den Kreis und erweitert gleich-

wert davontragen kann. Unser Bemühen in diesen Feldern schafft Vertrauen und die Möglichkeit, den Fokus auf das Kerngeschäft der Beratung zu konzentrieren, gute Abschlüsse zu erzielen und den Kunden qualitativ auf höchstem Niveau zu beraten. Und ein zufriedener Kunde, der wiederkommt, ist für jeden Makler eine Qualitätsauszeichnung“, sagt maxpool-Vorstand Oliver Drewes.

Damit erweitert maxpool aber nicht nur für seine angebotenen Partner das bestehende Angebot, sondern positioniert sich als einer der ersten Maklerpools in der digitalen Maklerlandschaft von morgen. Ihr Weg zu profino: messe.profino-online.de ■

# Im Land der Ideen

Auf seinem Trip durch das Silicon Valley informierte sich maxpool-Chef Oliver Drewes über die dortige Arbeitswelt, die US-Versicherungsbranche und wie man in Las Vegas zu Geld kommt. Ein Reisebericht



Natürlich reise ich als klassischer deutscher Manager im Anzug und im schwarzen Mercedes.

**A**lle Welt spricht über Digitalisierung und darüber, dass die Big Player aus den USA, Google, Amazon & Co., eines Tages möglicherweise auch den deutschen Versicherungsmarkt „übernehmen“ könnten. Auch findige

Start-ups drängen ständig mit revolutionären Ideen auf den Markt, und alles scheint beispiellos in Bewegung zu sein. Und von den USA gesteuert.

Grund genug für mich, im August eine kleine Studienreise in die USA zu



Auf meiner USA-Reise wurde ich von meinen Freunden Tobias Reitmayr (li.) und Benjamin Pätzold (M.) begleitet.

unternehmen, mich einmal selbst im berühmten Silicon Valley umzusehen und mir ein Bild zu machen.

## Spontaner Entschluss

Kurz entschlossen und ungeplant schob ich in meinen Kalender im August eine Woche „Silicon Valley“ ein und verabredete mich spontan mit zwei uralten Schulfreunden von mir. Einer von ihnen ist ein ausgewanderter Deutscher, der sich vor mehreren Jahren in Tucson, Arizona als Tauchlehrer niedergelassen hat. Für mich war es die erste Reise in die USA, da ich meine Freizeit ansonsten stets in Afrika bei unserem Kinderhaus oder natürlich in Europa verbracht habe. Die Ziele meiner Reise waren: das Silicon Valley und die dortigen Technik-Giganten besuchen und mir dazu einen eigenen Eindruck verschaffen. Dabei wollte ich bewusst nicht eine gebuchte Touri-Tour oder ein künstliches Manager-Seminar buchen, sondern einfach mal einen ganz subjektiven Eindruck durch spontane Kontakte auf eigene Faust gewinnen. Ferner hatte ich mich

mit mehreren Versicherungsmaklern verabredet, um einen Eindruck von der Versicherungsbranche in den USA zu gewinnen. Ich wollte den Tauchshop meines uralten Busenkumpels inmitten der Wüste Arizonas sehen und in Las Vegas kurz etwas Geld verlieren. In Tucson hatte ich zudem einen Termin mit einem Ausschließlichkeitsvermittler der Farmer Insurance.

### Auf eigene Faust

Ich hatte den klaren Vorsatz, mir einen Volkswagen zu mieten, um damit durch den Süden der USA zu cruisen. Natürlich einen VW mit einem Dieselmotor, um alle Klischees eines Deutschen zu erfüllen. Leider gab es bei mehreren Autovermietern keinen VW-Diesel und daher mietete ich mir ein anderes Flaggschiff der deutschen Ingenieurskunst, einen Monstergeländewagen von Mercedes mit mehr als 500 PS und gewaltigem Sound. Somit bin ich mit meinem blubbernden Daimler und konsequent im schwarzen Anzug mit Krawatte durch das Silicon Valley gefahren und habe mich beeindruckt lassen. Mit meiner Krawatte und meinem typischen „Old-School-Manager-aus-Deutschland-Outfit“ mit Mercedes fiel ich auch tatsächlich massiv auf. Vermutlich war ich im gesamten Silicon Valley der einzige Manager, der eine Krawatte um den Hals und ein Einstecktuch trug, was mir die Kontaktaufnahme zu amerikanischen Managern in kurzen Hosen und Google-T-Shirt vielfach erleichterte. Ich besuchte Apple in San José, Google, Facebook und weniger bekannte Unternehmen. Ich verzichtete bewusst auf die geführten Manager-Touren mit beeindruckenden Power-Point-Präsentationen und schlaun Vize-Präsidenten, die als Referenten vom Jahrmarkt im Himmel berichten. Stattdessen

### *Wofür braucht Facebook Tausende von Mitarbeitern?*

besuchte ich meine ausgesuchten Stationen auf eigene Faust, bummelte auf Firmengeländen herum und suchte Gespräche mit Mitarbeitern der Firmen. Einzelne Termine hatte ich auf unterschiedlichen Wegen von Deutschland aus vorbereitet, teilweise auch über neu gesuchte Facebook-Kontakte, und ansonsten habe ich vor Ort spontane Gespräche geführt und Eindrücke gesammelt. Mit Mitarbeitern der genannten Konzerne, mit Versicherungsmaklern und natürlich mit meinem alten Schulfreund, der ja inzwischen auch in den USA die Versicherungsbranche aus Kundensicht kennt. Jedoch erstaunlich uninteressiert ist. Aber er erklärte mir Obamacare.

Zusammenfassend meine ich, dass die großen Konzerne im Silicon Valley alle unter dem typischen Konzern-Syndrom leiden. Es ist kaum ein Unterschied, ob man auf dem Campus der R+V oder der Allianz lustwandelt oder eben im Silicon Valley auf dem Campus von Google oder Apple. Das Wetter ist natürlich anders – in Kalifornien war es unfassbar heiß. Besonders

in einem schwarzen Anzug – aber das zog ich durch. Ich fand erstaunlich große Konzernzentralen mit riesigen Gebäuden und großen Arealen vor, auf denen Tausende von Menschen arbeiten. Wofür braucht Facebook Tausende von Mitarbeitern? In der Mittagspause fahren vor eine solche Konzernzentrale eine Vielzahl an unterschiedlichen Imbissfahrzeugen vor, um eine interessante Alternative zur klassischen Kantine zu bieten. Da gibt es Imbissfahrzeuge mit Salaten, mit gesunden Smoothies, aber auch mit typischem Fast Food. Die Konzerne versuchen übereinstimmend und für mein Gefühl schon fast krampfhaft, mit lustigen Dingen den Eindruck eines Start-ups irgendwie aufrechtzuerhalten. So findet sich beispielsweise bei Google in der Haupthalle eine lustige Röhrenrutsche, mit der die Mitarbeiter beschwingt und schnell in den Feierabend kommen. So etwas kannte ich nur aus deutschen Freibädern. Google bietet seinen Mitarbeitern auch bunte und frei zugängliche Fahrräder, um auf dem Firmengelände rasch herumfahren zu können. Bunte Statuen, lustige Bilder und Fitnesscenter findet man auch nicht in dieser Form und in diesem Ausmaß bei Allianz



Mit einem Google-Fahrrad über das Google-Gelände

& Co. in Deutschland. Ich dachte viel darüber nach, wie diese Konzerne so viel erwirtschaften, um sich derartige Konzernzentralen leisten zu können. Apple baut gerade einen unglaublich großen Hauptsitz neu, um die etwas zerklüftete Zentrale räumlich zu konsolidieren. Haben diese Konzerne mit Verwaltungskostenquoten zu kämpfen, die mit denen der deutschen Versicherungsindustrie vergleichbar sind? Ist es für einen 

» Konzern wie Google überhaupt relevant, wie hoch die internen Kosten sind? Eigentlich ja nicht ...

Mein Eindruck war, dass alle genannten Konzerne im Grunde ungesund stark gewachsene Konzernzentralen haben, wobei ich andererseits nicht tief genug in den Geschäftsmodellen stecke, um dies abschließend bewerten zu können. Ich bin mir aber ganz sicher, dass es da nicht nur einzelne Menschen, sondern sogar ganze Teams gibt, die eigentlich gar keine Aufgabe haben, aber beschäftigt wirken und somit irgendwie stets dabeibleiben. Zusammenfassend würde ich aber den Eindruck von den Konzer-

### Echte Teamplayer

Aus meiner Sicht kann man die US-Amerikaner in zwei Gruppen einteilen. Der einen Gruppe sieht man das viele Fast Food deutlich an. Amerikaner scheinen gute Restaurants generell kaum zu kennen und nicht besonders zu mögen. Ein klassisches italienisches Restaurant muss man intensiv suchen. Amerikaner gehen sich schnell einen Burger „einwerfen“. Zumindest ein großer Teil der Bevölkerung tut das, und diese Menschen scheinen stolz auf ihre Bäuche zu sein – und diese Fast-Food-Fraktion scheint meiner Wahrnehmung nach in den USA die deutliche Mehr-

ist wohl der relevanteste strukturelle Unterschied zwischen den USA und Deutschland – die allgemeine Arbeitsmoral der Mehrheit der Mitarbeiter. Von frustigen Ausnahmen einmal abgesehen, schien mir die Masse dieser sportlichen und gesunden Menschen mental sehr aufgeräumt, humorvoll, kreativ und belastbar zu sein. Schlichtweg „gut drauf“. Natürlich sind meine Eindrücke nicht repräsentativ, aber ich habe von unterschiedlichen Seiten den Tagesablauf der Mitarbeiter wie folgt beschrieben bekommen: In den meisten Arbeitsfeldern gibt es Teams von ungefähr zehn Menschen. Solch ein Team trifft sich



Mit dem Android-Männchen auf dem Google-Gelände



Auf dem Weg zum Silicon Valley

nen so beschreiben, dass sie der Zentrale einer deutschen Großversicherung sehr ähnlich sind, nur dass die Leute legerer herumlaufen, ihre Mittagspause picknickartiger auf Decken und barfuß auf Rasenflächen verbringen und Rutschen und andere lustige Dinge an verschiedenen Stellen verbaut sind. Ansonsten sehe ich keine erkennbar eklatanten Unterschiede zu deutschen Konzernen.

heit zu bilden. In den Konzernen sind sie jedoch eher die Minderheit, da die zweite Gruppe die Masse der dortigen Mitarbeiter ausmacht. Es sind die, die offenbar gerne am Salat-Imbisswagen anstehen, Smoothies trinken und sportbegeistert sind. Ganz ohne Bauch. Dass diese sportliche Fraktion dominiert, schien mir jedoch nur in Kalifornien in den genannten Konzernen so. Und das

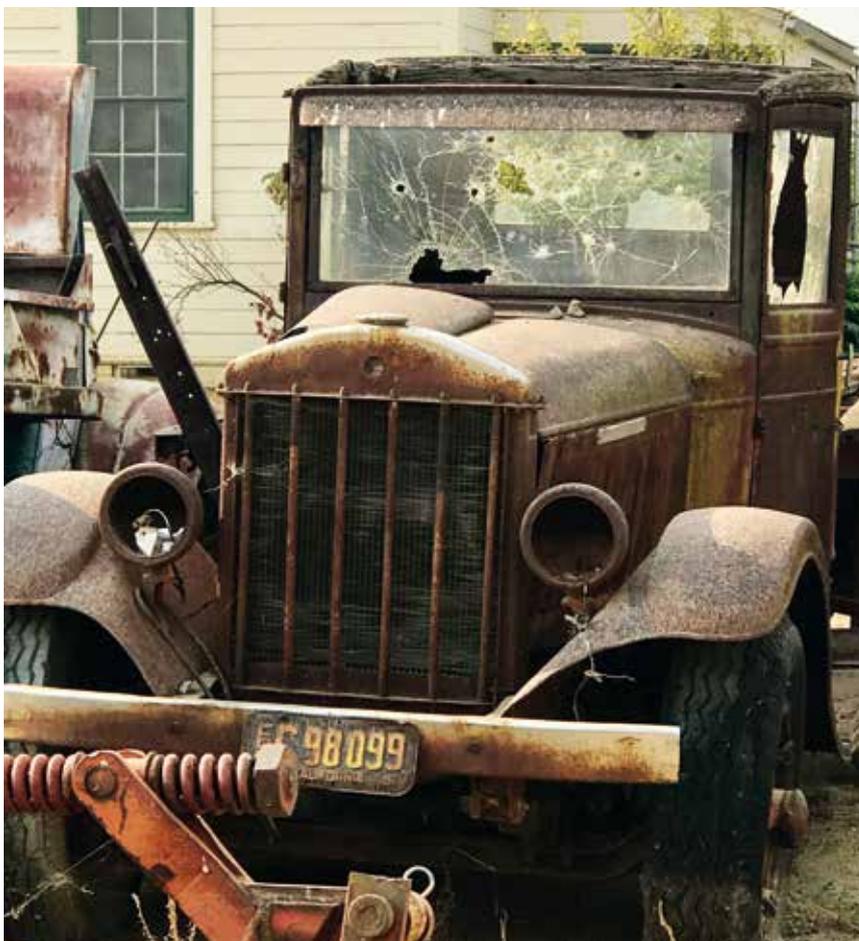
jeden Morgen pünktlich um acht Uhr zu einem gemeinsamen Frühstück. Meine Frage nach dem klassischen Dauerzuspätkommer, den es ja wohl in jedem menschlichen Team gebe, wurde mehrfach verneint. So etwas gibt es dort offenbar nicht. Das Team findet sich also pünktlich um acht Uhr (!) komplett zusammen, was sicherlich in Deutschland schon mal schlicht unvorstellbar wäre.

Während des gemeinsamen Frühstücks (!) werden die Aufgaben des Tages besprochen und meist an Zweiergruppen verteilt. Zugleich scheinen in diesen Runden die Schwierigkeiten und die Schlechtleistungen einzelner Kollegen besprochen zu werden. Viele neue Mitarbeiter fliegen in den ersten Monaten gleich wieder raus, was anscheinend oftmals eine Teamentscheidung ist. Es scheint nicht einfach zu sein, in ein solches Team hineinzuwachsen. Wer sich

Beispiel einen Burrito. Ein Bild, welches ebenfalls aus meiner Sicht gar nicht nach Deutschland zu übertragen wäre.

Danach wird wieder emsig gearbeitet, bis 18 oder 19 Uhr. Also rund zehn Stunden. Diejenigen mit Familie, die

*Die Einstellung der Mitarbeiter scheint mir gravierend anders zu sein.*



Impressionen am Wegesrand

aber einmal eingearbeitet hat und eingespielt ist, scheint fest etabliert zu sein und langfristig zu bleiben, sprich: wenig Fluktuation. Nach dem Frühstück gehen alle an ihre Arbeit und zur Mittagspause finden sich meist alle wieder zusammen. Zum Beispiel auf einer sehr großen Picknickdecke auf der Wiese des Campus. Dann wird gelacht, man ist ausgelassen und offenbar essen alle das Gleiche, zum

deutliche Minderheit, macht dann hektisch Feierabend. Die übrigen Mitarbeiter arbeiten weiter, oder man bestellt Pizza für die übrig gebliebenen Teammitglieder. Nach weiteren 1 bis 3 Überstunden gehen die Teammitglieder dann in kleinen Zweiergruppen zum Laufen oder ins Fitnesscenter, um nach 10 bis 12 Stunden Arbeit beim Sport noch mal den Tag zu besprechen. Danach fällt man

dann müde ins Bett, wobei die meisten Mitarbeiter offenbar in Fahrradreichweite vom Unternehmen wohnen.

### **Und in Deutschland ...?**

Wie schon gesagt, meine Eindrücke sind natürlich nicht repräsentativ, aber der geschilderte Tagesablauf begegnete mir ähnlich wie beschrieben häufiger, sowohl bei Google als auch bei Facebook und ähnlich auch bei Apple.

Im Ergebnis finde ich also die Strukturen der Konzerne und deren Erscheinungsbilder den hiesigen deutschen Konzernen sehr ähnlich. Die Einstellung der Mitarbeiter hingegen scheint mir gravierend anders zu sein. Zumindest im Hause maxpool muss ich selbstkritisch feststellen, dass keines unserer Teams ein solches Pensum, eine solche Moral und einen solchen Teamzusammenhalt hat. Und ich dachte immer, dass wir bei maxpool schon außergewöhnlich seien. Bei uns gibt es vereinzelt ähnliche Leistungsträger, die zumeist auf eine gute Karriere hinsteuern. Aber in den USA scheint mir diese Leistungsbereitschaft in der Breite in den Belegschaften gegeben zu sein. Es scheint, als wäre diese Arbeitsweise regelrecht normal. Strukturell sehe ich dieses Thema daher etwas mit Sorge. Wenn eine Volkswirtschaft ein solches Pensum vorhält, im Team spielt und die Menschen dabei entspannt und aufgeräumt wirken, so als hätten sie schlichtweg Spaß im Team und an der Arbeit. Eine andere Volkswirtschaft arbeitet präzise 7,36 Stunden, wobei jeder sehr stark auf sich selbst achtet und dabei oftmals überarbeitet wirkt und sich ärgert, dass schon wieder Montag ist ... Wohin führt dieser Unterschied in den Volkswirtschaften? Ist es eine Frage der Zeit, bis die USA mit dieser Arbeitsmoral uneinholbar am Rest der Welt vorbeiziehen? Gelingt es den genannten Konzernen, dieses Arbeitspensum und dieses Engagement der Mitarbeiter dauerhaft aufrechtzuerhalten? Gelingt es Deutschland und dem Rest der Welt, dieses US-Modell zu übernehmen? 

### » Versicherungen in den USA

Meine Gespräche hinsichtlich der Versicherungsbranche haben zusammengefasst folgende Erkenntnisse gebracht: Ich habe durchaus nicht den Eindruck, dass US-Konzerne einen derart komplexen Markt wie die deutsche Versicherungsindustrie erobern wollen oder können. Deren Geschäftsfelder sind einfacher und profitabel und die Versicherungsbranche wird in den nächsten Jahren keine Konkurrenz bekommen. Auch



Mit John J. Jewell, einem Ausschließlichkeitsvermittler der Farmers Insurance

Amazon und den gesprochenen Anfragen an „Alexa“ messe ich nicht viel Bedeutung zu. Es dauert noch viele Jahre, bis solche Versicherungsthemen in Deutschland ankommen und relevant werden. Und wenn es so weit sein sollte, dann würde ein Google oder ein Amazon nur Nischen bespielen. Eine umfassende Beratung zu komplexen Themen und eine echte Konkurrenz für deutsche Versicherungsmakler halte ich für nicht erkennbar in den kommenden Jahren.

Meine übrigen Gespräche mit verschiedenen Versicherungsmenschen brachten zusammenfassend folgende Eindrücke: Das Prämiengefüge in den USA scheint insgesamt eher günstiger zu sein. Der Vergleich fällt etwas schwer, da der komplette Wiederaufbau eines Hauses in den USA ungleich günstiger ist als in Deutschland. Bekanntlich mögen die US-Bürger Holzhäuser sehr gerne, die bei einem Sturm dann komplett „im Stück“ davonfliegen können. Die Bodenplatte als Fundament für das neue Haus steht dann ja noch ... Solch eine Bauart ist natürlich im Wiederaufbau deutlich günstiger als ein klassisches deutsches Steinhaus. Erstaunlich fand ich, dass die Feuerprämien augenscheinlich ebenfalls sehr ähnlich sind. Wenn man hingegen mit einem deutschen Versicherer über ein Holzhaus auch nur spricht, bekommt der bekanntlich rote Stressflecken und nennt Abwehrprämien. Autoversicherungen

und andere Bereiche sind in den USA deutlich kompakter und kombinierter als bei uns. Beispielsweise gibt es Haftpflichtversicherungen für Privat, inklusive Autobenutzung und anderer Bereiche wie berufliche Haftung, zum Paketpreis. Bei uns sind solche Produktkombinationen inklusive Kfz hingegen undenkbar.

Vergleicht man im Haftpflichtbereich die Prämien bezogen auf einzelne Risiken im Detail, scheinen mir die Beiträge in den USA im Haftpflichtbereich um den Faktor 3 bis 5 teurer zu sein. Sicherlich spielen die dortigen berühmten Gerichtsurteile mit spektakulären Millionenentschädigungen für verschütteten heißen Kaffee und dergleichen eine entscheidende Rolle und machen Haftpflicht zu einer schwer kalkulierbaren Sparte.

Das Courtagensystem scheint mir in den USA und Deutschland sehr ähnlich zu sein. Tendenziell scheinen Courtagen im

*In Schadensfällen scheinen US-Vermittler ihre Kunden sehr intensiv zu betreuen.*

Sachbereich in den USA geringer zu sein und im Vorsorgebereich ist die Abschlussvergütung geringer, dafür die laufende Betreuungscourtagage höher – aber in Summe alles sehr ähnlich. Honorarberatung scheint in den USA kaum vertreten zu sein. Zumindest meine Gesprächspartner wiesen zum Thema der Beratung gegen Honorar immer wieder auf den Industriebereich hin und verneinten diese Beratungsform hinsichtlich Privatkundenberatungen. Ich habe noch den Satz eines meiner Gesprächspartner im Ohr: „Honorarberatung gibt es, ist aber nur etwas für Konzerne und Trump-Typen. Nichts für normale Kunden.“

### Ähnlichkeiten mit Deutschland

Außerdem sprach ich mit JJ, einem Ausschließlichkeitsvermittler für die Farmer Insurance. Auch ein sehr angenehmer und aufgeräumter Mensch, der seit vielen Jahren in Tucson seine Agentur führt und dies sicherlich sehr erfolgreich. Er bestätigte meine Vermutung, dass sich die Ausschließlichkeitsvermittler in den USA genauso von den freien Maklern unterscheiden, wie es bei uns der Fall ist. Identische Verschiebungen in Vergütungsfragen und Probleme bei der Konkurrenzfähigkeit und Schwierigkeiten mit den Spielregeln des Hauptkonzerns sind die Themen. Dafür genießen sie die Sicherheit einer großen (Versicherungs-)Familie. JJ hat seinen Weg gefunden, und auf mich wirkte er sehr kompetent und erfahren. Ein freies Maklerleben schien ihn aber genauso zu faszinieren, wie in Deutschland jeder AÖler beim Thema Freiheit leuchtende Augen bekommt. In Schadensfällen scheinen US-Vermittler ihre Kunden zudem ebenfalls sehr intensiv oder sogar intensiver als in Deutschland zu betreuen.

Das Auftreten der Online-Versicherer sehen Makler und Vermittler in den USA gelassen, aber auch mit etwas Sorge – ebenfalls sehr ähnlich wie in Deutschland.

Noch eine operative Erkenntnis gewann ich, und sie machte mich nach-

solidierten Abrechnungen, objektivem und unabhängigem Angebotswesen und Verwaltungstechniken, bis hin zu einem neutralen Endkundenportal, bekamen alle leuchtende Augen. Etwas mit Maklerpools Vergleichbares scheint es in den USA nicht wirklich zu geben. Einfache

Fahrzeug kaum den dritten Gang wirklich gebraucht hat. Man lässt den Wagen bei guter Musik für ein paar Hundert Meilen rollen, stoppt bei einigen Sehenswürdigkeiten, plaudert über alte Zeiten und schwups, ist man nach ein paar Stunden in Las Vegas. Seit ich Las Vegas gesehen habe, werde ich Hamburg und seine Reeperbahn nie wieder als Metropole bezeichnen. Las Vegas ist wirklich die real gewordene menschliche Vorstellungskraft, um nicht zu sagen der wahre Wahnsinn. Mitten in der Wüste wurden unglaubliche Bauwerke mit beeindruckenden Wasserspielen errichtet, bei einem Stromverbrauch, der dem von ganz Deutschland entsprechen dürfte. Zudem ist diese Stadt von schier unglaublichen Menschenmengen überlaufen. Was wollen die alle in dieser Stadt? Unser Hotel hatte ähnlich viele Check-in-Schalter wie der Hamburger Flughafen. Ich war sprachlos, genauso wie der Croupier, als ich tatsächlich mit einem hübschen Gewinn von seinem Tisch aufstand. Somit habe ich mein erklärtes Reiseziel, „in Las Vegas etwas Geld zu verspielen“, nicht geschafft, was ich aber persönlich sehr okay fand.



Mit zwei Freunden bei Apple

denklich: In den USA kennt man die digitale Unterschrift gar nicht. Also diese bei uns recht neue Technik der Unterschrift mit einem Finger auf einem Smartphone oder Tablet. In den USA ist der Datenschutz offenbar erheblich entspannter. Dort schließt man Versiche-

### *Macht unsere Komplexität wirklich alles besser oder sicherer?*

rungsverträge durch „doppelten Klick“ ab. Ähnlich wie bei einem Softwareupdate von iTunes oder dergleichen. Warum ist bei uns in Deutschland alles so kompliziert? Macht unsere Komplexität wirklich alles besser oder sicherer?

Eines hatten meine Gesprächspartner übrigens gemeinsam: Als ich kurz vor unserem deutschen Geschäftsmodell eines Maklerpools erzählte, mit kon-

Plattformen schon, aber nichts in der Arbeitsweise eines maxpools. Das hat mich sehr gefreut und ich habe den Vorsatz, dass maxpool irgendwann einmal, wenn wir in Deutschland nicht mehr so viel zu tun haben, auch mal eine Niederlassung in den USA errichten müsste. Mal sehen, ob dieser Tag jemals kommen wird und ob bis dahin nicht Facebook seine geschlossenen Gruppen zum Maklerpool weiterentwickelt hat.

Nach meinen sehr erhellenden Studienkapiteln blubberten meine beiden deutschen Kumpels und ich übers Wochenende mit dem Daimler Richtung Las Vegas. Ich tauschte meinen schwarzen Anzug gegen kurze Hosen und wir hatten viel Spaß in sehr kurzer Zeit. In den USA bekommt man tatsächlich ein anderes Verhältnis zu Distanzen. Obwohl alles nur im Zeitlupentempo mit zumeist 80 Stundenkilometern fährt und unser heftig übermotorisiertes

### **Persönliches Fazit**

Auf meiner Reise habe ich viele Eindrücke und Erkenntnisse gesammelt und interessante Gespräche geführt. Einen Tauchshop in der Wüste von Tucson, Arizona finde ich immer noch exotisch, obwohl er super aussah und ich dort tolle neue Badelatschen kaufte. Neben den hier geschilderten Themen habe ich auch verschiedene Inspirationen für maxpool sammeln können. Selbstkritisch stelle ich aber fest, dass ich mich nicht ausreichend mit Start-ups und neuen Ideen befasst habe, die möglicherweise auch für Deutschland und maxpool im Allgemeinen und für den „Sekretär“ im Besonderen relevant sein könnten. Dafür hat meine kurze Zeit in den USA nicht ausgereicht. Insofern muss ich da leider irgendwann noch mal für eine Woche hin und weiterstudieren. ■

# Mission: Spezialwissen

Bei den beliebten Präsenzworkshops von maxpool können Makler sich für ihren Beratungsalltag fit halten.

**S**ind denn Präsenzveranstaltungen noch zeitgemäß? Der digitale Wandel macht auch vor der Maklerbranche nicht halt. Kundenberatung und Weiterbildung verlagern sich zunehmend ins Netz, Video-Chats mit Kunden, Onlinemessen wie profino (siehe Seite 12) und Webinare stehen bei Maklern hoch im Kurs. Trotzdem empfiehlt es sich von Zeit zu Zeit, den heimischen Computer gegen einen externen Seminarraum zu tauschen. Präsenzworkshops haben auch im Zeitalter digitaler Kommunikation durchaus ihre Berechtigung, besonders wenn es um komplexe Themen wie zum Beispiel die Absicherung von Arbeitskraft geht. Komplizierte Sachverhalte lassen sich, wie der Geschäftsführer der Deutschen Makler Akademie Joachim Zech dem Finanzmagazin procontra verriet, besser in Gruppen vermitteln. Aber auch weitere Gründe sprechen dafür, dass Makler

**Katharina Schlender, maxpool**

**»Die Spezial-Tage wirken sich enorm positiv auf die Zusammenarbeit mit unseren Maklern aus.«**



Ein Banner im Eingangsbereich weist den Teilnehmern der Spezial-Tage in Hamburg den Weg.

Präsenzveranstaltungen nicht gänzlich links liegen lassen sollten. So lassen sich Themen in dieser Veranstaltungsform viel ausführlicher beleuchten als beispielsweise in einem einstündigen Webinar. Ein weiteres Plus ist der Netzwerkcharakter, lebt die Maklerbranche doch von Kontakten und dem gegenseitigen Austausch. „Viele Makler sind als Einzel-

kämpfer unterwegs und genießen es, statt in Foren auch einmal persönlich miteinander zu fachsimpeln, Ideen auszutauschen und unterschiedliche Beratungsansätze zu diskutieren. Präsenzworkshops bieten hierfür die ideale Gelegenheit“, erläutert Kevin Jürgens, Maklerbetreuer bei maxpool. Bei maxpool sind Präsenzworkshops das ganze

Jahr über fester Bestandteil des Veranstaltungsangebots. Die sogenannten „maxpool Spezial-Tage“ richten sich an ausgewählte Makler und widmen sich ausnahmslos allen Produktparten. Das Veranstaltungskonzept sieht keine Massen-Beschallung vor, sondern zielt darauf ab, kleinen und exklusiven Workshop-Gruppen von bis zu 30 Teilnehmern

zielgerichtet und nachhaltig Themen zu vermitteln. An jeweils zwei Tagen geben interne Fachberater und sorgfältig ausgewählte externe Referenten einen umfassenden Marktüberblick über die jeweilige Sparte, stellen innovative Produktlösungen vor und geben Impulse für neue oder alternative Beratungsansätze. „Dass die Spezial-Tage bei unseren Vertriebspartnern auf ein so reges Interesse stoßen, gibt unserem Konzept recht. Nahezu alle Präsenzworkshops finden mit der maximalen Teilnehmerzahl statt. Es kommt sogar vor, dass wir Wartelistenplätze vergeben müssen“, so Jürgens.

Die Vorbereitung der Spezial-Tage erfolgt durch die jeweilige Fachabteilung von maxpool und beginnt etwa drei Monate im Voraus. Ist ein passender Termin gefunden, werden Themen identifiziert und Referenten angefragt. maxpool gelingt es dabei regelmäßig, bekannte Branchengrößen wie zum Beispiel Hagen Engelhard oder Repräsentanten der SCHUFA AG als Redner zu gewinnen. Auch inhaltlich wird großer Wert auf Qualität gelegt. „Während der gesamten

### *Von Zeit zu Zeit sollte man den heimischen Computer gegen einen externen Seminarraum tauschen.*

Vorbereitungsphase fragen wir uns, welche Informationen wir Maklern an die Hand geben müssen, damit sie in der betreffenden Sparte erfolgreich sein können. Die Antwort auf diese Frage bildet die Basis für die inhaltliche Ausgestaltung eines Präsenzworkshops“, führt Jürgens aus.

Damit die Spezial-Tage stets den Nerv der angebundenen Vertriebspartner treffen, können die Teilnehmer die besprochenen Themen und vortragenden Referenten am Ende der Veranstaltungen mittels Feedbackbogen bewerten. „Die

Feedbackbögen sind ein wichtiger Gradmesser für die Qualität der Spezial-Tage und enthalten oft wertvolle Tipps, wie wir die Veranstaltungen noch besser gestalten können“, erklärt Jürgens. Um das an den Spezial-Tagen erworbene



Auch der Seminarraum selbst kann nicht verfehlt werden.

Wissen möglichst lückenlos zu erhalten, stellt maxpool den Teilnehmern im Anschluss an die jeweiligen Veranstaltungen das vorgestellte Präsentationsmaterial im PDF-Format zur Verfügung.

Es sind aber nicht nur die fachlichen Inhalte, die Makler an den Spezial-Tagen schätzen. Auch das Rahmenprogramm kommt bei ihnen gut an. So steht am Ende des ersten Veranstaltungstages ein gemeinsames Abendessen in lockerer Atmosphäre auf der Agenda, das Raum für Gespräche bietet und das Miteinander fördert. „Wenn wir unsere Makler zwei Tage nach Hamburg einladen, sollen sie die Zeit zwischen den Workshops nicht allein verbringen müssen. Als Qualitätspool legen wir sehr viel Wert darauf, Maklern die Zusammenarbeit mit uns so angenehm wie möglich zu gestalten. Dazu zählt unserer Ansicht nach auch, dass sich Makler und Fachberater persönlich kennen. Das Abendprogramm ist die ideale Gelegenheit, um außerhalb des Seminarraums und fernab vom Telefon persönlich ins Gespräch zu kommen“, fasst Katharina Schlender,

Maklerbetreuerin Finanzierung, zusammen. „Wir haben festgestellt, dass sich die Spezial-Tage enorm positiv auf die Zusammenarbeit mit unseren Maklern auswirken, und das sowohl fachlich als auch persönlich“, so Schlender weiter.



Die Spezial-Tage von maxpool finden hauptsächlich in Hamburg statt. Auch wenn die Hansestadt wohl immer eine Reise wert ist, werden die Präsenzworkshops zunehmend auch zum Beispiel bei Produktpartnern in anderen Regionen durchgeführt, um Maklern aus Hamburg-fernen Regionen die Anreise zu erleichtern.

Die Einladung zu den Spezial-Tagen erfolgt durch die maxpool-Maklerbetreuer. Vertriebspartner, die sich für eine Teilnahme an den Spezial-Tagen interessieren, sollten sich nicht scheuen, proaktiv auf jene zuzugehen. „Wir freuen uns immer, wenn unsere Vertriebspartner die Spezial-Tage nutzen möchten, um ihr Spartenwissen zu vertiefen und ihren Vertrieb zu optimieren“, so Maklerbetreuer Jürgens. ■

#### Kontakt

Kooperations-Management  
Telefon: (0 40) 29 99 40-330  
E-Mail: [kooperation@maxpool.de](mailto:kooperation@maxpool.de)



# maxpool startet digitale Offensive mit IDD-konformen Lösungen

Mit dem optimierten Kunden- und Vertragsverwaltungssystem maxOffice und dem neuen Endkundenportal SEKRETÄR erhalten maxpool-Partner zukunftssträchtige Systemlösungen für die Versicherungsvermittlung. Auch und gerade vor dem Hintergrund zunehmender Regulierung durch die IDD.

**E**s war ein zähes Ringen im ersten Halbjahr. Monatelang gingen Verbände und Interessenvertreter der freien Finanzdienstleister wie der AfW Bundesverband Finanzdienstleistungen auf die Barrikaden und protestierten gegen die vorgesehenen Regularien der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD in deutsches Recht. Die drei an

der Ausformulierung des Gesetzentwurfs beteiligten Ministerien (Justiz, Wirtschaft, Finanzen) waren weit vom originalen Kontext der Richtlinie abgewichen und hatten zahlreiche Partikularinteressen eingebracht.

Plötzlich war von einem Verbot sämtlicher Servicegebührenmodelle für den Makler und von einer Beratungspflicht

der Versicherer auch der Kunden von Versicherungsmaklern die Rede. maxpool und andere Branchenteilnehmer sprachen von einem Eingriff in die Gewerbefreiheit der Makler und einer nachhaltigen Benachteiligung des Vertriebswegs Makler gegenüber der Ausschließlichkeit, sollten diese Bestimmungen Gesetz werden und ab Januar

2018 branchenweit gelten. Zahlreiche eingeführte und sinnvolle Geschäftsmodelle der deutschen Makler wären über Nacht gesetzwidrig geworden.

### IDD-konforme Lösungen

Der anhaltende und konzertierte Protest der Branche, dem sich auch Versicherer wie Standard Life sehr aktiv anschlossen, zeigte jedoch Wirkung. In mehreren Experten-Anhörungen zum laufenden Gesetzgebungsverfahren wurden die Argumente vorgebracht und vehement diskutiert. Seit Juli 2017 ist klar: der IDD-Gesetzentwurf wird in wesentlichen Punkten entschärft. Ein Sieg für die Interessenvertretung der Makler. Die Dop-

– nach einigen Anpassungen in Sachen IDD – seit November live geschaltet und bietet den maxpool-Partnern und ihren Kunden unschätzbaren Mehrwert.

### maxOffice mit Optimierungen

maxOffice ermöglicht Maklern einen umfassenden Überblick und Zugriff auf alle über maxpool geführten Kunden- und Interessentendaten und minimiert dadurch den Verwaltungsaufwand. Seit 2013 ist die Version **maxOffice Classic** eingeführt. Sie steht allen angebotenen maxpool-Partnern zur Verfügung und wird von nahezu 100 Prozent der Partner regelmäßig genutzt – eine Erfolgsgeschichte.



Im SEKRETÄR lassen sich Belege aller Art archivieren und mit Notizen versehen.

pelberatung durch Versicherer und das Verbot für Servicegebührenmodelle sind vom Tisch. Damit kann die Branche weiterhin im Sinne des Kunden vielfältige Services anbieten, die nunmehr auch IDD-konform sind.

Eine gute Nachricht für die Branche und für Makler. maxpool war vorbereitet und hat in diesem Jahr zahlreiche neue Entwicklungen im IT-Bereich für Makler umgesetzt, getestet und an den Markt gebracht. Das bereits eingeführte Kunden- und Vertragsverwaltungssystem maxOffice wurde mit neuen benutzerfreundlichen Anwendungen ausgestattet, eine Premium-Variante ist in Vorbereitung. Und: Das neue Endkundenportal SEKRETÄR von maxpool ist

maxOffice wurde seit der Lancierung mit vielen nützlichen Funktionen versehen. Dazu zählen:

- Alle Kundendaten im Direktbestand und maxpool-Verträge in einem System vereint
- Schnittstelle zu einer Vielzahl führender Vergleichsrechner
- Kontrolle über alle Geschäftsprozesse
- Anwendung auf mobilen Endgeräten möglich
- Dreifach-Datensicherung: lokal auf dem Rechner (jederzeit), via maxpool (täglich) und auf einem Datenanderkonto bei der Kanzlei Michaelis

Seit Juni stehen den Partnern weitere Features zur Verfügung, die im Zuge eines umfangreichen Relaunches »

## 5 Top-Vorteile

Mit maxOffice classic oder premium haben Sie:

### 1. Kontrolle über alle Ihre Geschäftsprozesse

- Makler haben ihre Geschäftsvorfälle inkl. Durchlaufzeiten jederzeit im Blick
- Über das maxOffice lässt sich eine elektronische Abrechnung inkl. Vorschau als PDF oder CSV generieren
- Es gibt eine Kalenderfunktion mit historischer Archivierung (nur in maxOffice Premium)

### 2. Ihre individuellen Bedürfnisse berücksichtigt

- maxOffice ermöglicht eine schnelle Abbildung von Mitarbeiterhierarchien
- Kundendaten können individuell kategorisiert werden
- maxOffice lässt sich auf das Corporate Design des Maklers anpassen
- Der Makler kann das Dashboard individuell anpassen

### 3. einen Überblick über alle Verträge

- Bestandsübersicht und Vertragsverwaltung sind 24/7 verfügbar
- maxOffice ermöglicht Schadenerfassung, -meldung und eine Übersicht über Schäden
- maxOffice bietet ein übersichtliches Dokumentenarchiv
- Fremdverträge lassen sich in maxOffice ganz einfach erfassen und pflegen

### 4. Ihren Verwaltungsaufwand minimiert

- Daten können reibungslos an Vergleichsrechner übergeben werden
- Es lässt sich ein dynamischer Vertragsspiegel inklusive Logo per E-Mail versenden
- maxOffice bietet ein Echtzeit-Ticketssystem für die Korrespondenz mit maxpool
- E-Mails und Termine können automatisch am Kunden/Vertrag archiviert werden

### 5. absoluten Top-Standard bei der Datensicherheit

- Dreifach-Datensicherung: lokal auf dem Rechner (jederzeit), via maxpool (täglich) und auf einem Datenanderkonto bei der Kanzlei Michaelis
- Daten werden jederzeit an den Makler ausgehändigt, auch ohne Zustimmung durch maxpool
- Vollständiges und unbefristetes Datenarchiv
- Die Verbindung von maxOffice zum Webserver ist mit mindestens 128 Bit SSL-verschlüsselt

erarbeitet wurden. Zu den Optimierungen gehören etwa die verbesserten Sicherheitsstandards: „Wir haben nun Standards wie die Großkonzerne facebook, Google, Microsoft, Paypal, Twitter, Instagram oder Amazon“, erläutert Mitglied der Geschäftsleitung Daniel Ahrend, der maxOffice federführend mitentwickelt hat.

Was heißt das? Wie die Top-Unternehmen setzt maxpool ebenfalls ein sogenanntes OAuth-2-Protokoll als standardisiertes Verfahren ein. Damit wird Nutzern über einen automatischen Zugangs-Token für eine bestimmte Zeit Zugriff auf die Serverlandschaft und die Ressourcen von maxOffice erlaubt. Die Inhalte des Datenverkehrs werden über das Kommunikationsprotokoll „https“ verschlüsselt übertragen und sind dadurch manipulationssicher. Das OAuth-2-Protokoll und die https-Verschlüsselung dienen dazu, maxOffice vor Cyber-Angriffen zu schützen.

### Schneller, sicherer und responsiv

maxOffice ist aber nicht nur sicherer, sondern auch schneller geworden. Die gesamte Datenbank wurde optimiert und ist nun mit modernster Technik und besseren Prozessen in der Vorgangserfassung ausgestattet.

Vorbei sind nun auch die Zeiten, in denen maxOffice auf dem Handy schwierig zu bedienen war. Dank dem neuen responsiven Design kann maxOffice nun auch auf mobilen Endgeräten wie Smartphones und Tablets bedienungsfreundlich genutzt werden. Das heißt, die maxOffice-Oberfläche passt sich automatisch an die Displays mobiler Endgeräte an.

Alle diese neuen Features wurden in einem ersten Schritt von ausgewählten maxpool-Maklern getestet. Das Feedback dabei war ausgesprochen positiv, so dass nun alle an maxpool angebotenen Partner davon profitieren können. Die Nutzung ist für angeschlossene aktive Partner von maxpool weiterhin kostenlos (siehe Grafik Kostenstruktur maxOffice).

## Vorteile der Servicevereinbarung

### Vorteile für Kunden

- Zusätzlicher Versicherungsschutz in Form von interessanten Zusatzdeckungen und Assistenzleistungen im Rahmen der „Service-Vereinbarung“.
- Verschiedene Leistungsstufen, je nach Bedarf und den Möglichkeiten des Kunden.
- Der „SEKRETÄR“ ist online am PC (in Kürze dann auch als APP) verfügbar, somit sind alle Unterlagen und Infos jederzeit und überall für den Kunden einsehbar.
- Verwaltung aller Belange und Unterlagen, nicht nur aus dem Versicherungsbereich.
- Scanservice für erleichtertes Digitalisieren der Papier-Post und Ordner des Kunden.
- Zahlreiche weitere nützliche Funktionen und Leistungen.
- Hilfestellung auch im Schadenfall

### Vorteile für Makler

- Zusätzlicher Ertrag aus Servicegebühren für den Makler.
- Zusätzlicher Ertrag aus Online-Abschlussmöglichkeiten (auch neue Produkte in der Zukunft).
- Stärkere Kundenbindung und eine dauerhaft enge Beziehung durch zusätzlichen Versicherungsschutz und Mehrwerte für Kunden. Wettbewerbsfähig gegenüber FinTechs.
- Bessere Haftungssicherheit im Schadenfall, da schwierige Schäden juristisch begleitet werden.
- Alleinstellungsmerkmal auch im Wettbewerb zu anderen Maklern.
- Einfache Abwicklung der „Servicegebühren“ auch bei Sondergebühren und Beratungshonorar, da diese über den „SEKRETÄR“ und maxpool abgewickelt werden.
- Der „SEKRETÄR“ ist ein sogenanntes „White Label“ und somit ein hauseigenes Produkt des Maklers.

### Vorteile für Kunden und Makler

- Beiden Seiten sparen viel Zeit, Arbeit und damit Geld
- Verbessert die Kommunikation und intensiviert die Beziehung
- Ermöglicht eine moderne und zukunftsfähige Zusammenarbeit

## VORSCHAU: maxOffice Premium mit mehr Funktionen

maxOffice Premium ist eine erweiterte Version von maxOffice, die im Zuge des jüngsten Relaunches entwickelt wurde. Die Premium-Version bietet sämtliche

Funktionen von maxOffice Classic und verfügt über folgende Zusatzfunktionen:

- Zweite Datenbank für Direktbestände
- Umfangreiche Mail- und Kalenderfunktion
- Vollständige Vertragsverwaltung für alle Verträge des Maklers
- Umfangreiche Datenerfassung und Pflege der Direktverträge möglich
- Auf Wunsch kann der Makler die Module Outlook Exchange und Scanservice hinzubuchen. Der Scanservice ist auch mit maxOffice Classic buchbar.

Weitere Zusatzmodule, die in Vorbereitung sind, betreffen Postversand, Endkundenportal und elektronische Unterschrift. maxOffice Premium wird Maklern voraussichtlich in der ersten Hälfte des Jahres 2018 zur Verfügung stehen.

Aufgrund des großen Leistungsvolumens wird hier eine zusätzliche Gebühr fällig, wie die Grafik zur Kostenstruktur zeigt. Bis zum 30.06.2018 ist die Nutzung der Premium-Variante für maxpool-Makler kostenfrei.

maxOffice bietet in beiden Versionen dem Makler alle wichtigen und notwendigen Features, die er heutzutage für sein Geschäftsmodell benötigt. Die Liste der Vorteile ist lang (Highlights siehe Kasten/Spalte Vorteile). „Damit starten wir unsere digitale Offensive in die Zukunft des Maklergeschäftes“, sagt maxpool-Vorstand Oliver Drewes.

## Endkundenportal SEKRETÄR gestartet

Wir haben bereits in früheren Ausgaben ausführlich über den SEKRETÄR, das Endkundenportal für Kunden von Maxpool-Partner berichtet. Das vielseitige Portal ebnet den Weg in ein ergänzendes, gebührenfinanziertes Geschäftsmodell. Damit schafft maxpool die Grundlage für ein hybrides Makler-Geschäftsmodell, das die courtagebasierte Beratung mit gebührenpflichtigen Serviceleistungen vereint. 

# Marktführend versichern heißt max-Hausrat Premium vermitteln



Prämien senkung um bis zu 35 Prozent

Gemeinsam erfolgreich  
seit 1998  
in Kooperation mit



## 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.

**Der SEKRETÄR: Serviceübersicht**

Übersicht der Leistungsstufen	Stufe 1
Alle Leistungen rund um die Beratung und um den Abschluss von Finanz- und Versicherungsverträgen, gemäß Maklervertrag und Vollmacht	uneingeschränkt
Objektive und individuell bedarfsabhängige Beratung im besten Preis-/Leistungsverhältnis	uneingeschränkt
Zugriff auf Spezialtarife und Sonderkonzepte	teilweise/ eingeschränkt enthalten
Beratungsleistung auch im Schadenfall: Beratungsleistungen, die inhaltlich über die gesetzlich vorgeschriebenen Beratungspflichten des Maklers hinausgehen	enthalten, jedoch ohne externem Fachanwalt
<b>Darüber hinausgehende Services*</b>	
Zugang zum Kundenportal „SEKRETÄR“: Online Kundenportal zur Einsicht bestehender Versicherungsverträge und zur kompletten Onlineverwaltung der persönlichen Haushaltsunterlagen mit zahlreichen Zusatzfunktionen	–
Speicherplatz im Kundenportal „SEKRETÄR“: je weitere 10 GB Kosten mtl. € 0,99	–
ScanService der Papierpost: danach Kosten pro Blatt € 0,09	–
ScanService für Ordner (pro Ordner)**: Preis pro Ordner	–
Preisnachlass EGARDIA Alarmanlage: Onlinebasierende Alarmanlage mit weiteren Hauskontroll-Funktionen; Preisnachlass auf das EGARDIA-Basispaket	–
Reisegepäckversicherung: Pauschale Reisegepäckversicherung, nach Vorleistung ggf. weiterer vorhandener Absicherungen	–
Internet-Konto-Schutzbrief: Vermögensschäden bei Phishing/Pharming/Hacking in den Bereichen Online-/E-Mail-Banking / Internet-Bezahlvorgänge, weltweiter Versicherungsschutz	–
SOS-Hotline für mobile Endgeräte: Hilfestellung und Beratung durch IT-Fachleute bei Virusbefall von mobilen Endgeräten (Mobiltelefone und Tablets) mit dem Ziel der Wiederherstellung von verlorenen Daten.	–
Purchase-Protection: Ersatz gekaufter Waren innerhalb von 60 Tagen bei Einbruchdiebstahl/Raub/Abhandenkommen (ohne Liegenlassen)/Zerstörung/Beschädigung/Elementarereignisse; Geldleistung oder Reparatur nach Ermessen des Versicherers. (Wichtige Ausschlüsse: Mobiltelefone, Fahrzeuge, Sammlerstücke, Tiere und Pflanzen)	–
Rückgabeversicherung: Für Online- und Offline gekaufte Waren erfolgt Unterstützung und ggf. Kostenersatz bei Nicht- oder Schlechtleistung des Händlers; für Gegenstände des persönlichen Gebrauchs ab 50 Euro. (Wichtige Ausschlüsse: medizinische Heil- oder Hilfsmittel, gebrauchte Gegenstände und Fahrzeuge)	–
Reiseunannehmlichkeiten: Reiseunannehmlichkeiten: Bei Flugverspätung/Gepäckverspätung (ab 4 Stunden) erfolgt eine Kostenerstattung (Erstattung nachweislich entstandener Kosten für Verpflegung und Unterkunft bis 300 Euro; für notwendige Ersatzkäufe/Ersatzbekleidung, Bedarfs- und Hygieneartikel bis zu 800 Euro)	–
Reise-Verkehrsmittelnfallversicherung: Versichert ist der Unfall bei der Benutzung von Verkehrsmitteln (z.B. Flug, Bahn) auf einer Reise, sowie auch dem Hauptverkehrsmittel nachfolgende öffentliche Verkehrsmittel, die auf dem Weg vom/zum Hauptverkehrsmittel genutzt werden (Bsp. S-Bahn, Bus)	–
Autoschutz: Wiederbeschaffung/Kostenersatz bei Verlust/Diebstahl von Autoschlüssel, Führerschein, Fahrzeugpapiere	–
<b>Grundlage für Zusammenarbeit</b>	<b>Maklervertrag</b>
<b>Monatlicher Servicebeitrag</b>	<b>Stufe 1</b>
Kostenanteil für maxpool-Technik und Versicherungsschutz***	0,00 Euro
Kosten des Maklers***	0,00 Euro
<b>Monatlicher Servicebeitrag Summe (UVP von maxpool)</b>	<b>0,00 Euro</b>

Alle genannten Preise sind netto; d.h. sie verstehen sich zzgl. Umsatz- bzw. Versicherungssteuer

\* Platzhalter für individuelle hausinterne Zusatzleistungen des Maklerbetriebes

\*\* Genaue Beträge der Kosten für Speicherplatz und den ScanService folgen ab 01.11.2017

\*\*\* Die Aufgliederung der Kosten zwischen Makler und maxpool wird nur in dieser Musterbroschüre exemplarisch gezeigt. Der Makler kann seine Kosten individuell festlegen; für Kunden ist dann nur der „Monatliche Servicebeitrag“ insgesamt in einer Summe ersichtlich.

Stufe 2	Stufe 3
uneingeschränkt	uneingeschränkt
uneingeschränkt	uneingeschränkt
uneingeschränkt	uneingeschränkt
enthalten, jedoch ohne externem Fachanwalt	enthalten, inkl. externer Erstberatung durch einen Fachanwalt
enthalten	enthalten
bis 5 GB	bis 10 GB
zu 10 Poststücke im Monat	bis zu 25 Poststücke im Monat
45 Euro	35 Euro
10% Preisnachlass	25% Preisnachlass
500 Euro Versicherungssumme	1.000 Euro Versicherungssumme
-	10.000 Euro Versicherungssumme
-	10 Stunden Beratungsservice pro Jahr
-	1.500 Euro Versicherungssumme je Gegenstand, maximal 3.000 Euro pro Jahr
-	1.500 Euro Versicherungssumme je Gegenstand, maximal drei Schadenfälle pro Jahr
-	bis zu 300 Euro + 800 Euro Kostenerstattungen je Unannehmlichkeit
-	200.000 Euro Versicherungssumme bei Vollinvalidität; 100.000 Euro Versicherungssumme bei Unfalltod
-	Kostensersatz für maximal drei Schadenfälle pro Jahr
<b>Maklervertrag und Service-Vereinbarung</b>	<b>Maklervertrag und Service-Vereinbarung, nebst Anlagen</b>
<b>Stufe 2</b>	<b>Stufe 3</b>
2,60 Euro	7,50 Euro
5,00 Euro	7,50 Euro
<b>7,60 Euro</b>	<b>15,00 Euro</b>

» So stellt maxpool den angebotenen Maklern eine White Label-Servicevereinbarung zur Verfügung. Hiermit kann der Makler seinen Kunden unterschiedliche Leistungsumfänge von Stufe 1 bis 3 anbieten. Während Stufe 1 in erster Linie die Beratung gemäß Maklervertrag abdeckt, schließen die Stufen 2 und 3 die Nutzung des „Sekretärs“ und andere Extras ein. „In der vollumfänglichen dritten Stufe kommen weitere interessante Services und sinnvolle Absicherungen, etwa für die Reise oder den Online-Alltag hinzu“, erläutert maxpool-Chef Oliver Drewes.

Oliver Drewes, maxpool

**»Mit 75 Servicevereinbarungen kann der Makler bereits eine 450 Euro-Kraft refinanzieren.«**

Der SEKRETÄR ermöglicht dem Kunden eine nahezu vollständige digitale Haushaltsverwaltung die weit über Versicherungsfragen hinausgeht. Er kann damit zunächst die digitale Ablage, Archivierung und Verwaltung verschiedenster Dokumente organisieren - vom Versicherungsvertrag und diesbezüglicher Korrespondenz über den Vertrag mit dem Fitnessstudio oder Handyanbieter bis hin zu Rechnungen und Steuerbelegen. Auch Vorsorgevollmachten, Testamente und wichtige privaten Schreiben können archiviert werden. Die Hoheit darüber, was wo gespeichert wird und wer darauf Zugriff hat, liegt allein beim Kunden, der auch die Zugriffsrechte des Maklers individuell steuern kann.

Der Kunde verfügt mit dem SEKRETÄR demnach über ein persönliches digitales Büro, das er optisch individualisieren kann, etwa mit eigenen Fotos zu den jeweiligen Rubriken. Die Technik wird als „White Label“-Lösung ausgeliefert, trägt also nicht maxpool im Titel, sondern den Namen des jeweiligen maxpool-Partners.



Über maxOffice steuert der Makler die Inhalte des SEKRETÄR für seine Kunden.

» Der SEKRETÄR ist als Baukastensystem konzipiert. Makler legen selbst die jeweiligen Preise für die Leistungen fest, sprich definieren selbst ihren (Gebühren-)Anteil. maxpool gibt hier lediglich eine Empfehlung. Hierzu ist ein dreistufiges Vergütungsmodell umgesetzt. Stufe 1 ist kostenfrei. Dort findet der Kunde alles, was mit der Versicherungsvermittlungs- und -Verwaltungstätigkeit zu tun hat. Stufe 2 und 3 umfassen den Zugang zum Kundenportal SEKRETÄR und einen Scan Service der übrigen Korrespondenz. In Stufe 3 profitieren Kunden von zahlreichen Zusatzversicherungen wie etwa einem Internet-Konto-Schutzbrief oder einem Schutz gegen Reiseunannehmlichkeiten (siehe Tabelle zum SEKRETÄR). Um diese zu nutzen, ist der Abschluss der Servicevereinbarung des Kunden mit dem Makler die Voraussetzung.

**maxpool-Servicevereinbarung bietet Win-win-Situation**

„Service-Vereinbarungen sind ein Megatrend in der Branche. Maxpool hat als erster Maklerpool dieses Konzept über den SEKRETÄR professionalisiert“, sagt Vorstand Oliver Drewes. Kunden bezahlen nämlich gerne für zusätzliche Services Ihres vertrauten Maklers und für

*»Die Servicevereinbarung und der SEKRETÄR sind etwas für alle Kunden, nicht nur für die technisch affinen.«*

den Makler entsteht so eine neue wiederkehrende und courtageunabhängige Einnahme. Diese steigert nicht nur den

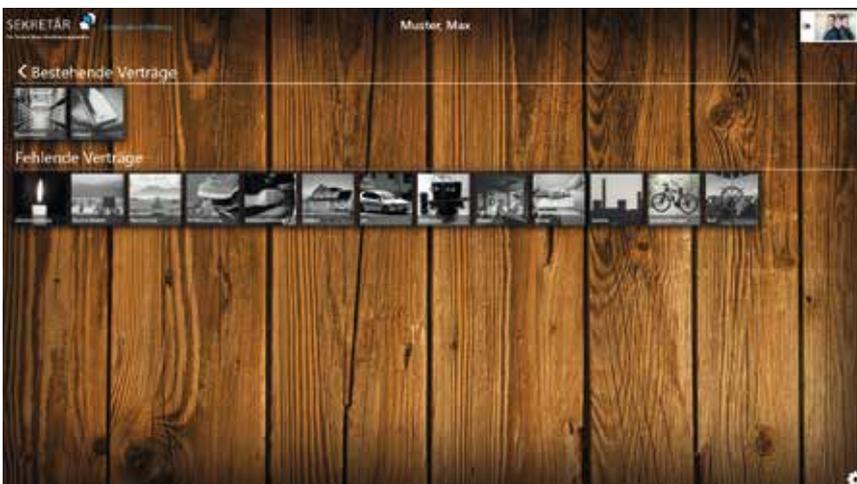
Unternehmenswert, sie erlaubt Maklern auch zum Beispiel die Refinanzierung ihres Back-Offices. „Mit 75 Service-Vereinbarungen mit Ihren Kunden können Sie bereits eine 450-Euro-Kraft refinanzieren, bei 400 bis 500 Servicevereinbarungen ist eine Vollzeitkraft drin“, macht Drewes die Bedeutung des Konzeptes plakativ.

Die umfassenden Vorteile sind eine Win-Win-Situation für Makler und für Ihre Kunden (siehe Kasten Vorteile der Servicevereinbarung). Und zwar für alle Kunden, nicht nur die besonders technikaffinen.

Mit dem SEKRETÄR berät der unabhängige Makler wie gewohnt qualitativ hochwertig und neutral und liefert seine üblichen Mehrwerte. Seine klassische Leistung des Maklers wird nun aber durch technische Innovationen und zusätzliche Mehrwerte sinnvoll ergänzt. Dadurch wird die Kundenbeziehung nachhaltig gefestigt. Ein Erklärvideo steht Maklern auf [www.maxpool-sekretaer.de](http://www.maxpool-sekretaer.de) neben vielen weiteren Informationen zum SEKRETÄR zur Verfügung.

Interessenten können sich unter [www.maxpool-sekretaer.de](http://www.maxpool-sekretaer.de) registrieren, per Mail an [kooperation@maxpool.de](mailto:kooperation@maxpool.de) oder per Telefon (040/299940-330) Kontakt mit maxpool aufnehmen.

Mit diesen umsichtig vorbereiteten Änderungen und Neuentwicklungen schafft maxpool eine IDD-konforme, anwenderfreundliche und qualitätsorientierte IT-Umgebung für den Makler. maxpool-Partner sparen mit maxOffice und dem SEKRETÄR viel Zeit in Abwicklung und Verwaltung und haben somit wesentlich mehr Zeit für die Beratung und die Kundenpflege zur Verfügung. „Unsere Partner können sich darauf verlassen, dass wir auch zukünftig alle Software-Tools bedarfsgerecht optimieren und falls nötig stets an die Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen anpassen“, so Drewes. Der maxpool-Partner ist somit immer auf der sicheren Seite. ■



Im SEKRETÄR haben Kunden alle Unterlagen und Verträge stets auf einen Blick.



*Sichern Sie Ihre  
Arbeitskraft –  
Ihr wichtigstes  
Kapital.*

## MetallRente.BU

Ihre private Berufsunfähigkeitsversicherung

Bei Rückfragen unterstützt Sie

- › **Ihr Key Account Manager**  
Jan-Hendrik Deutschmann  
0151.16177056  
[jan-hendrik.deutschmann@swisslife.de](mailto:jan-hendrik.deutschmann@swisslife.de)
- › **Ihr Backoffice Team**  
089.38109-2010

**Torsten Leue** wird im kommenden Jahr neuer Vorstandschef von Talanx und löst damit Herbert Haas ab, der in den Aufsichtsrat aufrücken soll. Leue ist derzeit noch Vorstandsvorsitzender der Talanx International.



# Buschfunk

■ **Run-offs: Jetzt mischt die Politik mit** Seit einigen Wochen ist es das Topthema in den Medien und so langsam kommt es auch in der Politik an: Bestandsverkäufe laufender Lebensversicherungen, sogenannte Run-offs, beunruhigen Verbraucher und könnten den Ruf der Versicherungsbranche weiter schädigen. Dies soll durch eine stärkere Regulierung unterbunden werden. Denn selbst wenn in der Branche momentan keine Risiken für Endverbraucher gesehen werden, fußt jeder Abschluss einer Lebensversicherung auf einem lebenslangen Versprechen. Zumindest CDU/CSU und Grüne machen sich jetzt für eine stärkere Regulierung im kommenden Jahr stark. Bezüglich der Bestands- und Abschlussprovisionen müssen sich Makler jedoch keine Sorgen machen, denn sobald eine Vermittlung erfolgreich abgeschlossen werden konnte, hat der Makler einen Anspruch auf Vergütung, solange der Vertrag nicht storniert wird.

■ **Diese Versicherungen suchen die Deutschen** In einer aktuellen Studie hat Google die Suchanfragen seiner Nutzer hinsichtlich Versicherungen unter die Lupe genommen. Zunächst hat sich die Gesamtzahl an Suchanfragen im Bereich Versicherungen im Vergleich zum 3. Quartal des vorangegangenen Jahres um 6 Prozent erhöht. Das heißt, dass monatlich circa 1,17 Millionen

Suchanfragen zum Thema Versicherung gestellt werden. Zwar suchen die Deutschen immer noch vorwiegend nach klassischen Versicherungen wie Rente (110.000-mal gegoogelt), Rechtsschutz (90.500-mal) und Hausrat (60.500-mal). Darüber hinaus scheint auch der Bedarf an Cyberversicherungen zu steigen, Suchanfragen hierzu konnten einen Zuwachs von 81 Prozent im Vergleich zum Vorjahr verzeichnen. Übertroffen wurde dies nur noch vom Suchbegriff Kinderinvaliditätsversicherung. Dieser legte um 82 Prozent auf 1.600 monatliche Anfragen zu.

■ **BdV verliert auch im Berufungsverfahren gegen AXA** Der Bund der Versicherten (BdV) klagte bereits im vergangenen Jahr gegen die AXA-Hausratsklausel, worin die Pflichten der Versicherten bezüglich einer Stehlgutliste nicht ausreichend beschrieben seien. Nach Auffassung des BdV würden Versicherten dadurch unberechtigt Leistungen gekürzt. Schon damals entschied das zuständige Landesgericht gegen die Klage des BdV, das Gericht sah eine unzureichende Beschreibung der Kundenpflichten als nicht gegeben. Auch in der Berufung verlor der BdV jetzt gegen AXA, denn auch das Oberlandesgericht Köln entschied in seinem Urteil, dass AXA die Auflagen klar dargestellt hat und man vom Versicherten durchaus verlangen kann, eine Stehlgutliste unverzüg-

lich, und somit innerhalb kürzester Zeit, zur Verfügung zu stellen. Doch der BdV gibt nicht auf. Da eine Revision nicht zugelassen wurde, plant der Bund der Versicherten die Klage nun außerhalb des Gerichtsstands Köln ein weiteres Mal verhandeln zu lassen.

■ **Bundesgerichtshof urteilt zur Rentenpfändung in Privatinsolvenz** Auf dieses Urteil haben viele Verbraucher mit Bangen gewartet. Jetzt hat der Bundesgerichtshof entschieden, dass Altersvorsorge, genauer die Riester-Rente, bei einer privaten Insolvenz nicht pfändbar ist. Zumindest nicht, wenn sie staatlich gefördert wurde und nicht den Höchstbetrag übersteigt. Wichtig hierbei ist, ob zum Zeitpunkt des Insolvenzverfahrens der Altersvorsorgevertrag förderfähig war, also schon ein Zulagenantrag gestellt wurde und dessen Gewährung vorlag. Vorangegangen war dem Urteil ein Streit zwischen einer Frau und einem Insolvenzverwalter, nach dessen Auffassung die Riester-Rente zur Insolvenzmasse zähle, wogegen die Frau sich mit dem Verweis wehrte, dass laut Paragraph 851 Absatz 1 Zivilprozessordnung (ZPO) die Altersvorsorge nicht übertragbar ist. Nach einem zunächst positiven Urteil vom Amtsgericht verurteilte daraufhin das Landgericht die Frau zur Zahlung eines Teilbetrags. Nun entschied der BGH und beendete damit den Rechtsstreit. ■

# GANZ NACH IHREM GUSTO: DIE RISIKO-LEBEN DER EUROPA!

Wir servieren Ihnen fünf Vorteile:

- 1 Etablierter Versicherer
- 2 Passgenaue Tarife
- 3 Zuverlässiger Service
- 4 Schneller 24-Stunden-Service
- 5 Lukrative Provision



Appetit auf mehr? Kontaktieren Sie uns!

0221 5737-300 ODER [VEP.EUROPA.DE](http://VEP.EUROPA.DE)

**EUROPA**  
VERSICHERUNG PUR.

# Konditionen wie für Großanleger

Bei der Konzeption neuer fondsgebundener Altersvorsorgelösungen ist es wichtiger denn je, auf niedrige Kosten zu achten – ohne dabei die Qualität des Produkts zu vernachlässigen.

**D**ie neue Fondspalette der Zurich Versicherung umfasst hochwertige Investmentfonds in Form besonders kostengünstiger Anteilsklassen. Kunden profitieren somit bei zahlreichen Fonds von Konditionen, die bisher nur Großanlegern vorbehalten waren. Zusätzlich werden diverse Exchange Traded Funds (ETFs) angeboten.

„Mit der neuen Produktlinie eröffnen wir unseren Kunden völlig neue Chancen. Unter anderem punktet sie mit sehr hoher Transparenz. Insgesamt sind die Produkte für Kunden und für Vermittler äußerst attraktiv“, so Jawed Barna, Vorstand Vertrieb & Partnerschaften der Zurich Gruppe Deutschland.

Die neuen fondsgebundenen Produkte stellen mit verbesserten gemanagten Depotmodellen besonders auf die Vermögensverwaltung ab. So finden Kun-

den einen einfachen Zugang zu professionell gemanagten und transparenten Anlagestrategien. Zur Wahl stehen dabei die risikoadjustierten Ausprägungen „Einkommen“, „Balance“, „Wachstum“ und „Dynamik“. Insgesamt bietet der Versicherer jetzt acht Depotmodelle an: Vier gemanagte Depotmodellvarianten „Plus“ basieren auf aktiv gemanagten und sehr preisgünstigen Fonds. Weitere vier Depotmodelle basieren auf Exchange Traded Funds. Damit wurden zum einen die erfolgreichen, bereits seit 1995 bestehenden, von Experten gemanagten Depotmodelle weiterentwickelt und zum anderen das für Kunden und Vermittler komfortable Managementmodell auf ETFs ausgeweitet.

Die Ersparnis bei den Fondskosten kommt den Kunden direkt zugute. Je nach persönlicher Präferenz können die-

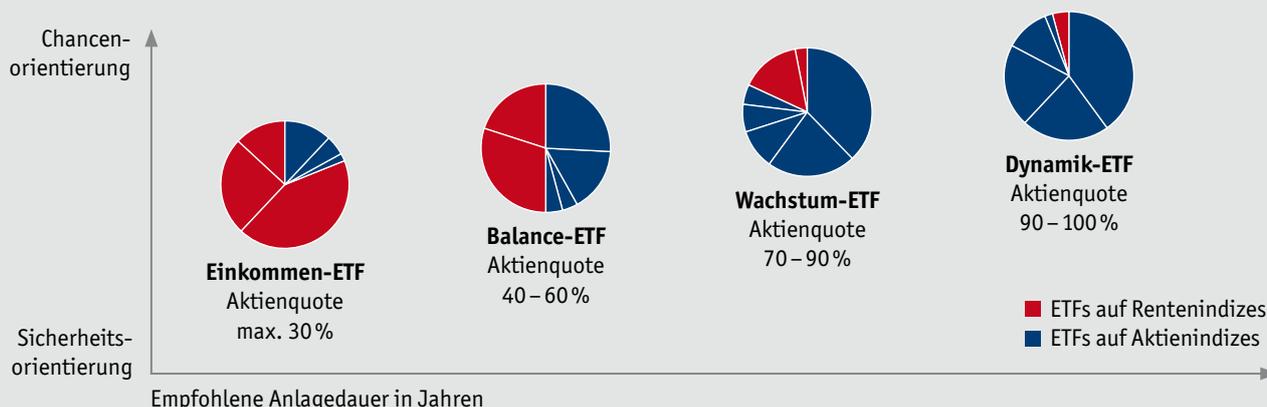
se entweder auf passiv gemanagte ETFs, aktiv gemanagte Fonds oder eine Kombination aus beiden setzen. Das passende Portfolio kann dem Chance-Risiko-Profil entsprechend gewählt werden. Fällt die Wahl auf eines der gemanagten Modelle, profitiert der Kunde dauerhaft von einem professionellen Anlagemanagement und muss sich selbst um nichts mehr kümmern. Für diese Zusatzleistung erhebt Zurich keine Managementgebühr. Egal ob individuelle Fondsanlage mit Einzelfonds oder gemanagte Depotmodelle, die Fondsqualität steht für Zurich an erster Stelle. ■

## Kontakt

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

## ETF-Unterteilung basierend auf Anlagedauer

Mit steigendem Aktienanteil kann die Anlage stärker schwanken. Daher empfiehlt sich ein längerer Anlagehorizont.



Quelle: Zurich Gruppe Deutschland



**Günstige Beiträge  
Top-Absicherung**

## Basler Berufsunfähigkeitsversicherung

# Was hat sie?

**Jung und günstig in die Einkommensabsicherung starten!**

- günstige Beiträge und Premium-Absicherung
- Einsteiger-Tarif: Startbeitrag um 40 % reduziert und voller Versicherungsschutz
- zusätzliche Absicherung für Arbeitsunfähigkeit, Pflege oder schwere Krankheiten
- verkürzte Gesundheitserklärung für unter 30-Jährige (bis zu 2.000 EUR BU-Rente)

Profitieren Sie von den Erfahrungen der Basler bei der Einkommensabsicherung.

**m<sup>2</sup> 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**  
Ludwig-Erhard-Str. 22, 20459 Hamburg

**Stiftung  
Warentest**

**Finanztest**



**SEHR GUT  
(1,5)**

**Berufsunfähigkeits-  
versicherung Basler  
Lebensversicherungs-AG**

Im Test:  
**74 Berufsunfähigkeits-  
versicherungen**

**Ausgabe 7/2017  
www.test.de**

17VN51

 **Basler**  
Versicherungen

# Jung und günstig

An die Arbeit, fertig, los: Lieber früher als später sollten Schüler, Azubis und Studenten eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen haben – auch aus Kostengründen.



**J**unge Leute haben in der Regel keinen oder kaum Anspruch auf eine Erwerbsminderungsrente vom Staat. Psychische Erkrankungen oder Krebs können aber auch sie jederzeit treffen. Die Berufsunfähigkeitsversicherung sollte daher so früh wie möglich abgeschlossen werden. Die Chance auf einen Vertragsabschluss ist dann auch höher. Später können Erkrankungen (etwa Knieverletzungen oder Allergien) den Abschluss erschweren oder sogar verhindern.

## **87 Prozent der 16- bis 25-Jährigen ohne Absicherung**

Eine Studie des Marktforschungsinstituts YouGov für die Basler Lebensversicherungs-AG ergab, dass die BU-Besitzquote bei 16- bis 25-Jährigen mit 13 Prozent besonders niedrig ist. Sie hätten sich noch nicht ausreichend mit dem Thema beschäftigt und könnten sich auch später darum kümmern, nannten die jungen Erwachsenen als Hauptgründe. Anreiz kann aber ein Preisvorteil in den ersten Jahren sein, fanden die YouGov-Marktforscher heraus. Bei nied-

rigen Einstiegsbeiträgen könnten sich 55 Prozent der jüngeren Zielgruppe vorstellen, doch eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen.

*»Finanztest« bewertet das Basler-Produkt mit »sehr gut«.*

## **Bedürfnisse und Möglichkeiten müssen berücksichtigt werden**

Genau hier setzt die Basler mit ihrer neuen BU-Lösung an. Nur wenige Versicherer bieten eine echte Berufsunfähigkeitsabsicherung für Studenten, Auszubildende und Schüler an. Bei der Basler ist das schon für Schüler ab zehn Jahren möglich. Studenten und Auszubildende werden mit ihrem angestrebten Berufsbild abgesichert. Das heißt: Sie werden so eingestuft, als hätten sie ihre Ausbildung bereits abgeschlossen, das führt zu sehr günstigen Prämien. Azubis und Studenten können bei Abschluss bis zu 1.500 Euro BU-Rente im Monat vereinbaren. Ein weiterer Pluspunkt ist die

verkürzte Gesundheitsprüfung für unter 30-Jährige: Es wird nur das abgefragt, was wirklich notwendig ist.

Zusätzlich besteht bis zum Alter von 34 Jahren die Möglichkeit, sich mit dem Einsteigertarif abzusichern. Dabei werden in den ersten fünf Versicherungsjahren die Startbeiträge um 40 Prozent reduziert. Der volle Versicherungsschutz gilt dennoch von Anfang an.

Die umfangreichen Nachversicherungsregelungen der Basler bieten einen unkomplizierten Schutz, der mitwächst. Darüber hinaus kann die Versicherung durch frei kombinierbare Zusatzbausteine wie KrankheitenSchutz, PflegeSchutz oder ArbeitsunfähigkeitsSchutz erweitert werden. Der im Marktvergleich sehr günstige Basler ArbeitsunfähigkeitsSchutz – „Gelber-Schein-Regelung“ – kommt bei den Kunden sehr gut an.

Im Übrigen wird die Basler Berufsunfähigkeitsversicherung von allen Top-Ratingagenturen mit der bestmöglichen Bewertung ausgezeichnet. Auch „Finanztest“ bewertet das Produkt mit „sehr gut“, ein für Verbraucher sehr wichtiges Qualitätsurteil. ■

# Sichern Sie Ihren Bestand – nutzen Sie den LV-Zweitmarkt

Klassische Kapitallebens- und Rentenversicherungsverträge verkaufen sich gut weiter.

Viele Versicherungsnehmer lösen ihre Lebensversicherung vorzeitig auf. Der GDV spricht von 12,4 Milliarden Euro Stornovolumen im Jahr 2016. Die Gründe für die Vertragskündigung sind vielfältig und reichen von Scheidung, Überschuldung oder Krankheit bis hin zur Sorge über die aktuelle Wertentwicklung und die damit verbundenen Renteneinbußen im Alter. Die Alternative zum Storno, der Verkauf am Zweitmarkt für Lebensversicherungen, ist vielen Kunden immer noch unbekannt. Der Beratungsbedarf ist also groß, und dennoch trauen sich viele Kunden nicht, ihren Berater anzusprechen, sondern kündigen ihre Versicherung am liebsten unauffällig direkt beim Versicherer.

*Die Auszahlung des LV-Kaufpreises erfolgt schneller als bei Kündigung vom Versicherer.*

## Vermeidung von Bestandsverlusten bei Storno durch bessere Kundenberatung?

Auch Vermittler nutzen den Zweitmarkt für Lebensversicherungen im Rahmen ihrer Kundenberatung viel zu wenig. Die meisten haben aber stornowillige Kunden in ihrem Bestand und verpassen mit jeder Kündigung die Chance, diese Kunden in ihrer individuellen Lebenssituation mit hoher Expertise zu beraten. Und dabei ist es heute so einfach wie nie. Fast alle klassischen Kapitallebens-

und Rentenversicherungsverträge werden vom Zweitmarkt gekauft. Der Kunde bekommt mehr als bei einer Kündigung und behält in den meisten Fällen einen Todesfallschutz. Der Vermittler sichert seinen Bestand und erhält für seine Beratung eine Provision. Es sollte zu einer verantwortungsvollen Betreuung gehören, den Versicherten über Alternativen wie den Verkauf der Lebensversicherung aufzuklären.

terladen und seinem Kunden innerhalb weniger Minuten eine Entscheidungsgrundlage bieten. Die Auszahlung des Kaufpreises erfolgt schneller als bei Kündigung vom Versicherer. Gewinner kauft nahezu alle Kapitallebens- und Rentenversicherungen, die folgende Mindestkriterien erfüllen: 10.000 Euro Rückkaufswert und drei Jahre Restlaufzeit (bei größeren Policen werden auch kürzere Laufzeiten geprüft). Den Status



## Transparenter und einfacher Ankaufsprozess

Der neue Kooperationspartner von maxpool, die Winner AG, macht es Vermittlern komfortabel. Das Unternehmen bündelt jahrzehntelange Erfahrung und bietet einen bisher einzigartigen Onlineprozess beim Ankauf von Lebensversicherungen. Der Vermittler kann einen von Winner bereits verbindlich unterzeichneten Kaufvertrag herunter-

geladen und seinem Kunden innerhalb weniger Minuten eine Entscheidungsgrundlage bieten. Und seine Provision erhält er zeitgleich mit der Auszahlung des Kaufpreises an den Kunden. ■

### Kontakt

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



# Zwei für Makler wichtige Urteile



Wie weit gehen die Maklerpflichten bei einem Krankenversichererwechsel? Und müssen nach einer Bestandsübernahme alle Verträge überprüft werden? Zu diesen Fragen gab es jüngst abschließende Urteile.



## Fall 1: PKV-Wechsel

Der Kunde einer auf Krankenversicherungen spezialisierten Maklerin wechselte 2014 mit seiner Vollversicherung von der AXA zur Continentale. Diese verlangte ein knappes Jahr später einen Beitragsaufschlag von rund 113 Euro, nachdem sie festgestellt hatte, dass ein bekannter Vitamin-D-Mangel im Antrag unterschlagen worden war. Daraufhin zog der Kunde vor Gericht und forderte von der Maklerin, alle durch den Wechsel entstandenen und zukünftig entstehenden Mehrkosten zu übernehmen. Denn sie habe vor dem Wechsel von dem Vitamin-D-Mangel gewusst, diesen aber für irrelevant erklärt. Außerdem habe sie im Beratungsgespräch nicht darauf hingewiesen, dass das Risiko einer nachträglichen Anfechtung bei der Continentale besonders hoch sei. Die Maklerin bestritt beide Vorwürfe, konnte allerdings keine Beratungsdokumentation vorweisen.

Wie schon die Vorinstanz entschied nun das Oberlandesgericht Dresden im Sinne der Maklerin. Die Verletzung der Dokumentationspflicht führe zwar prin-

zipiell zu einer Beweiserleichterung für den Kläger. Doch dieser könne nicht belegen, dass er die Maklerin über seine „Vorerkrankung“ informiert habe. Überdies sei er auf die Bedeutung wahrheitsgemäßer Gesundheitsangaben hingewiesen worden. Auch eine Pflicht der Maklerin, die Anfechtungspraxis eines Versicherers zur Sprache zu bringen, sieht das Gericht nicht (Aktenzeichen 4 U 1512/16).

OLG Dresden

*»Eine Verletzung der Dokumentationspflicht führt jedoch für sich genommen noch nicht zu einem Schadensersatzanspruch.«*

## Fall 2: Bestandsübernahme

Ein Makler übernahm 2008 den Bestand eines Kollegen, der in den Ruhestand wechselte. Dazu gehörte auch eine 1996 abgeschlossene und 2003 nach einem Umzug angepasste Hausratversicherung. Beim Versicherungsneh-

mer kam es 2012 zu einem Einbruch, Schmuck und Uhren im Wert von über 73.000 Euro wurden entwendet. Laut den Bedingungen der Hausratpolice war Schmuck allerdings nur bis 20.000 Euro abgedeckt. Die Differenzsumme wollte der Kunde von seinem neuen Makler erstattet haben. Schließlich habe der ihn bei Bestandsübernahme nicht danach gefragt, ob die Deckung auch noch ausreichend sei.

Das Oberlandesgericht Frankfurt folgte nun dem Landgericht und wies die Klage ab. Der Kunde sei in der Pflicht gewesen, seinen Makler darüber zu informieren, dass in größerem Umfang Schmuck hinzugekommen war. Eine Pflicht zur ungefragten „Bestandsaufnahme“ beim Kunden bestehe für den übernehmenden Makler nicht. Ebenso wenig sei eine „ständige Erinnerung“ an die Obliegenheit notwendig, werterhöhende Anschaffungen mitzuteilen. Der Makler müsse nur bei vertragsrelevanten Veränderungen tätig werden, die außerhalb der „Sphäre des Versicherungsnehmers“ liegen (Aktenzeichen 4 U 223/15). ■

# Pferdehalterhaftpflichtversicherung richtig abschließen

Der Pferdefuß findet sich im Detail, auch in der THV.



Über die unbedingte Notwendigkeit einer Tierhalterhaftpflichtversicherung muss man mit Pferdebesitzern deutlich weniger diskutieren als mit vielen Hundehaltern.

Makler, die ihre Kunden auch in außergewöhnlichen und selten vorkommenden Schadensfällen gut versichert wissen möchten, sollten bei der Tarifauswahl auf sehr umfangreiche Leistungseinschlüsse sowie auf Details in den Vertragsbedingungen achten.

In der Branche hat kürzlich ein Urteil des OLG Nürnberg (Aktenzeichen 4 U 1162/13 vom 29. März 2017) für Aufsehen gesorgt. Eine Pferdebesitzerin war mit einer anderen Reiterin eine Reitbeteiligung eingegangen. Die Reiterin, der nicht das Pferd gehörte, hat sich bei einem Reitunfall eine Querschnittslähmung zugezogen, woraufhin ihre Krankenversicherung die Pferdebesitzerin auf Kostenersatz verklagte. Das Gericht hat daraufhin entschieden, dass die Pferdebesitzerin 50 Prozent der medizinischen Behandlungskosten zu tragen hat. Nach Auffassung des Gerichts ändert eine Reitbeteiligung nichts daran, dass die Beklagte alleinige Halterin des Pferdes war. Somit haftet sie grundsätzlich für von dem Pferd verursachte Schäden. Die Beklagte selbst, also die

Besitzerin des Pferdes, war jedoch davon ausgegangen, dass etwaige Schäden im Hinblick auf die Reitbeteiligung von ihrer Haftpflichtversicherung abgedeckt seien. Und genau hier sieht man, dass der Teufel immer wieder im Detail liegt. Das Urteil zeigt, dass auch beim Abschluss einer Pferdehalterhaftpflichtversicherung eine umfangreiche und detailgenaue Recherche zwingend erforderlich ist.

*Der Qualitätspool bietet ein Deckungskonzept an, das den höchsten Qualitätsansprüchen genügt.*

maxpool genießt als Deckungskonzeptionär (auch) in der Sparte der Tierhalterhaftpflichtversicherungen ein hohes Ansehen. Der Qualitätspool bietet ein Deckungskonzept an, das den höchsten Qualitätsansprüchen genügt, da es unter anderem auch im Falle von Reitbeteiligungen umfassenden Versicherungsschutz bietet.

Die Pferdehalterhaftpflichtversicherung max-THV deckt beispielsweise folgende Risiken und Leistungspunkte obligatorisch ab:

- Ansprüche der Reitbeteiligung gegen den Pferdehalter,
- Regressansprüche von Sozialversicherungsträgern, Sozialhilfeträgern, privaten Krankenversicherungsträgern,
- das Reiten und Führen des Pferdes im Straßenverkehr, wenn ungewöhnliche/gebisslose Zäumungen verwendet werden,
- eine Forderungsausfalldeckung ohne Mindestschadenshöhe und ohne Sublimit inklusive Vorsatztaten des Schädigers sowie
- eine Update-Garantie.

Darüber hinaus sind im Tarif max-THV Premium ohne Mehrbeitrag entgeltliche Kutschfahrten und eine „kleine“ Reitlehrerhaftpflichtversicherung eingeschlossen.

Hinzu kommt, dass maxpool die Haftung für die Produktauswahl übernimmt und über den max-Leistungsservice umfangreiche Unterstützung bei der Geltendmachung etwaiger Versicherungsschäden bietet. ■

## Kontakt

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



# Wichtiger Schutz für das Baugewerbe

Wer Betrieb und Einkommen absichern will, kommt um eine Betriebshaftpflichtpolice nicht herum. Denn: Fehler passieren jedem einmal. Manchmal können sie sogar richtig teuer werden – besonders dann, wenn Dritte dabei zu Schaden kommen.

**D**er Alltag von Handwerkern birgt so manche Gefahr. Insbesondere Unternehmen in der Baubranche brauchen daher einen umfassenden Schutz. Die INTER Versicherungsgruppe kommt diesen besonderen Bedürfnissen mit einem speziellen Produkt nach. Die INTER Betriebshaftpflichtversicherung für das Baugewerbe deckt die drei wichtigsten Risiken ab:

*Die INTER-Lösung für das Baugewerbe deckt die drei wichtigsten Risiken ab.*

## **Vermögensschäden aus Arbeit und Leistungen bis 100.000 Euro**

Ein Installateur hat den Auftrag, Wartungsarbeiten an der Gastherme einer Großkantine durchzuführen. Dazu muss der Mitarbeiter den Hauptgashahn

abstellen. Nachdem er seine Arbeiten abgeschlossen hat, vergisst er den Hauptgashahn wieder anzudrehen und nimmt versehentlich die Schlüssel zum Heizungskeller mit. Aufgrund dieser Versäumnisse kann die Großkantine an diesem Tag zur Mittagszeit kein Essen ausgeben. Der Kantinenbetreiber erhebt Anspruch auf den Gewinnausfall.

## **Aktive Werklohnklage**

Der Auftraggeber ist der Meinung, dass ihm bei den Arbeiten des Versicherungsnehmers ein Schaden an seinem Eigentum in Höhe von 20.000 Euro entstanden sei. Die Rechnung für die Werkleistung des Versicherungsnehmers in Höhe von 1.500 Euro hat er noch nicht bezahlt. „Bis das mit dem Schaden geklärt ist, behalte ich den Werklohn in dieser Höhe ein“, so der Auftraggeber. In solch einem Fall bleibt dem Versicherungsnehmer nur die gerichtliche Durchsetzung der Werklohnforderung.

## **Subunternehmerbeauftragung auch für alle versicherungsnehmerfremden Bautätigkeiten und -verrichtungen im Baugewerbe**

Bei Umbauarbeiten beauftragt der Maurerbetrieb als Subunternehmer einen Verputzerbetrieb. Der Subunternehmer verursacht auf der Baustelle einen versicherten Schaden. Der Maurerbetrieb (Versicherungsnehmer) haftet für diesen Schaden, kann aber Regress beim Subunternehmer nehmen.

Die INTER Betriebshaftpflicht für das Baugewerbe leistet in den beschriebenen Fällen und darüber hinaus, etwa bei Besitz, Halten und Gebrauch nicht zulassungs- und nicht versicherungspflichtiger Fahrzeuge. Übrigens: Bei der INTER gilt der Versicherungsschutz auch für alle im Unternehmen tätigen Familienangehörigen und Mitarbeiter. Weitere Informationen zum INTER Gewerbeschutz online auf: [www.inter-makler.net/Gewerbeschutz](http://www.inter-makler.net/Gewerbeschutz) ■



[www.makler-gewerbeschutz.de](http://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](mailto:maklerservice-gewerbe@inter.de)

# Neueinstellungen als Vertriebschance

Der Staat ist der größte Arbeitgeber Deutschlands. Die Nachfrage nach Lehrern, Polizisten, Soldaten & Co. steigt stetig – und damit auch das Kundenpotenzial!



Im Bildungsbereich ist bis zum Jahr 2020 bereits ein ermittelter Unterbedarf von mehr als 100.000 Lehrern bekannt, im Bereich innere Sicherheit (Polizei) sind die Bedarfe ebenfalls enorm hoch.

Beamte müssen die Krankenversicherungspflicht in Deutschland erfüllen. Ohne den entsprechenden Nachweis einer adäquaten Krankenversicherung erbringt der Dienstherr gegebenenfalls keine Leistung. Somit hat man über die zwingend notwendige Krankenversicherung einen Einstieg für weitere unverzichtbare Absicherungen für Beamte, etwa die Dienstunfähigkeitsabsicherung, Diensthaftpflicht und gegebenenfalls spezielle Unfallversicherung.

Die DBV ist seit über 140 Jahren Spezialversicherer für den öffentlichen Dienst und bietet auf den besonderen Bedarf zugeschnittene Lösungen, mit denen

Kunden im Ernstfall bestens abgesichert sind.

In der Krankenversorgung benötigen Beamte immer eine Restkostenversicherung, da die Beihilfe nur einen prozentualen Teil (mindestens 50 Prozent) im Rahmen der Fürsorgepflicht übernimmt. Mit den Produkten VisionB-U als Einstiegsprodukt (Kompaktschutz gut & günstig) mit integriertem Optionsrecht auf einen höheren Versicherungsschutz und Tarifgruppe B-U (Topschutz) stehen hier zwei bedarfsgerechte Produkte zur Verfügung. Ergänzende Produkte, wie der Beihilfeergänzungstarif BN-U, der stationäre Zusatztarif BW2-U, das ergänzende Krankenhaustagegeld KHT-U, der Kurkostentarif und die Pflegevorsorge, runden den bedarfsgerechten Versicherungsschutz ab.

Beamte verfügen in der Regel über ein deutlich höheres Einkommen und

Sicherheitsbedürfnis als der Rest der Bevölkerung. Sie werden bei Dienstunfähigkeit je nach Status in der Regel entlassen oder in den Ruhestand versetzt. Selbst wenn sie die Mindestversorgung bekommen, ist diese in der Regel unzureichend. Die Absicherung der Dienstunfähigkeit bei Beamten auf Widerruf/Probe, aber auch bei Beamten auf Lebenszeit ist somit unerlässlich. Die Dienstunfähigkeitsversicherung leistet, wenn der Dienstherr den Kunden als dienstunfähig einstuft, ohne dass dieser sich einer BU-Prüfung unterziehen muss. Mit der Dienstanfänger-Police können sich auch Beamte auf Widerruf und auf Probe dank möglicher hoher DU-Rente auf einen ausreichenden Existenzschutz verlassen. Optional kann die Teildienstunfähigkeit eingeschlossen werden.

Im Rahmen der erstmaligen Veröffentlichung der Solvency-II-Quoten konnte die DBV Leben eine starke Bedeckung von 253 Prozent nachweisen. Die BU-/DU-Produkte haben außerdem erneut Top-Platzierungen von „Finanztest“ erhalten. Die DBV wird sich somit auch langfristig als starker Geschäftspartner erweisen und Ihnen daneben das nötige Fachwissen zur Zielgruppe und hervorragende Verkaufsinstrumente zur Verfügung stellen. Nutzen Sie die Chancen mit dieser Zielgruppe! ■

## Kontakt

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

# Sie geben alles. Wir geben alles für Sie: Die Dienstunfähigkeits- versicherung für Beamte.

Spezialist für den Öffentlichen Dienst. **DBV**

**Die Dienst- und Berufsunfähigkeitsversicherung der DBV bietet Schutz von Anfang an – komme, was wolle.**

- ✓ Bedarfsgerechter Dienstunfähigkeitsschutz speziell für Beamte
- ✓ Höhe der Dienstunfähigkeitsversicherung an Lebenssituation anpassbar
- ✓ Auch die Teil-Dienstunfähigkeit ist absicherbar
- ✓ Individueller Vorsorge-Check und Angebot unter [www.öd-navigator.de](http://www.öd-navigator.de)

Die DBV ist auf Versicherungslösungen für den Öffentlichen Dienst spezialisiert – mit maßgeschneiderten Servicelösungen für Makler.

**Mehr Informationen:**  
[www.AXA-Makler.de](http://www.AXA-Makler.de)





# Erste Wahl in Sachen Gesundheitsschutz

Gerade wenn es um gesunde Zähne geht, müssen Kunden immer tiefer in die eigene Tasche greifen. Eine Zusatzversicherung schafft Abhilfe.

haben Makler immer die Möglichkeit, flexibel auf die Wünsche und Bedürfnisse ihrer Kunden einzugehen.

## **AmbulantPLUS – beste ambulante Zusatzversicherung**

Nicht nur im Bereich Zahnersatz müssen Ihre Kunden mit hohen Zuzahlungen rechnen. Auch viele Medikamente erfordern Zuzahlungen aus eigener Tasche. Und Extras kosten schnell mehrere Hundert Euro, etwa Homöopathie, Heilpraktiker, Brillen, Kontaktlinsen und Augenlaserbehandlungen.

Für Vermittler, die ihre Kunden vor hohen Zuzahlungen schützen möchten, hat SIGNAL IDUNA genau die richtige Lösung: AmbulantPLUS. Dieser ambulante Ergänzungstarif bietet umfassenden Schutz für Brillen und Augenlaserkorrekturen, Naturheilverfahren inklusive Vorsorgemaßnahmen inklusive Reiseschutzimpfungen und gesetzliche Zuzahlungen für zum Beispiel Medikamente oder Heilmittel. Auch während Urlaubsreisen ist der Kunde optimal abgesichert – dank integrierter Auslandsreisekrankenversicherung.

Sie haben Fragen? Melden Sie sich gerne bei Ihrem Ansprechpartner: ■

## **Kontakt**

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

**D**ie Zuzahlungen für GKV-Versicherte gehen durch die Decke: Knapp vier Milliarden Euro zahlten gesetzlich Versicherte 2016 zum Beispiel für Medikamente dazu. SIGNAL IDUNA zeigt, wie Kunden in Zukunft nicht nur beim Thema Zahnarzt „Oh!“ statt „Aaaah!“ sagen.

## **ZahnTOP – Höchstleistung für höchste Ansprüche**

Kunden wünschen sich eine höchstmögliche Erstattung im Bereich der Zahnversorgung, und das zu einem Beitrag, der überschaubar ist? Kein Problem, der Tarif ZahnTOP bietet die passende Lösung.

Die Zahnzusatzversicherung übernimmt die Kosten für eine einfache Zahnersatzversorgung in voller Höhe und erstattet 90 Prozent der Kosten für hochwertigen Zahnersatz, kieferorthopädische Behandlung bis zum 21. Lebensjahr oder professionelle Zahnreinigung. Auch der Beitrag überzeugt. So haben Kunden bis zum 39. Lebensjahr

die Möglichkeit, den Tarif auch ohne Alterungsrückstellungen abzuschließen. Sollte der Beitrag trotzdem einmal zu hoch sein, bietet SIGNAL IDUNA Alternativen: Der Tarif ZahnPLUS(pur) übernimmt 70 Prozent der Kosten für Zahnersatz, die Zahnzusatzversicherung ZahnSTART pur erstattet 50 Prozent. So

*Makler können jederzeit flexibel auf die Wünsche und Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen.*

## **ZahnTOP und AmbulantPLUS – Ihre Vorteile auf einen Blick**

- Keine Wartezeiten
- Vereinfachte Gesundheitsprüfung
- Bis zu drei fehlende Zähne können gegen Zuschlag mitversichert werden
- Für jeden Kunden das passende Angebot: Angebote mit und ohne Alterungsrückstellungen



## Zulagen vom Staat – Dynamik und Sicherheit von uns

### VPV Power-Riester – Altersvorsorge mit staatlicher Förderung

- > Modernes dynamisches Hybridprodukt mit speziell für die VPV aufgelegten Wertsicherungsfonds
- > Optimierung der Anlageergebnisse durch ISS®
- > Ertragssicherheit: eine klare Vorstellung darüber, welche Renditen bei unterschiedlichen Kursverläufen möglich sind
- > Garantierter Rentenfaktor
- > Flexibler Rentenbeginn bis zum 75. Lebensjahr möglich

Vertrauen Sie einem der ältesten Lebensversicherer Deutschlands:  
VPV VERSICHERUNGEN – Der Vorsorgeberater seit 1827.

Mehr erfahren Sie unter:

0 22 34 / 69 09-10 90 oder [www.vpv-makler.de](http://www.vpv-makler.de)

Vereinigte Post.  
Die Makler AG



Hier geht's  
zum Video >

Ein Unternehmen der

**VPV**

Der Vorsorgeberater seit 1827

# Alternativen in der Arbeitskraftabsicherung

Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist nach wie vor die Königsdisziplin der Arbeitskraftabsicherung. Allerdings steigt die Nachfrage nach bezahlbaren Alternativen.

Insbesondere körperlich tätige Menschen müssen für den klassischen Berufsunfähigkeitsschutz tief in die Tasche greifen. Um bestimmte Berufsgruppen finanziell zu entlasten, bietet der Markt eine ganze Reihe Alternativen, mit denen sich der Wegfall des Gehalts im Ernstfall ebenfalls ausgleichen lässt. Diese unterscheiden sich meist in dem Anlass, der zur Auszahlung der Versicherungsleistung führt, wie etwa eine Erwerbsunfähigkeit, schwere Krankheiten oder der Verlust von Grundfähigkeiten.

## Erwerbsunfähigkeitsversicherung

Eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung ist zwar im Schnitt etwa 40 bis 50 Prozent günstiger als eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Allerdings unterscheidet sich der von einer Erwerbsunfähigkeitsversicherung gebotene Schutz in wichtigen Punkten von dem Versiche-

rungsschutz einer Berufsunfähigkeitsversicherung. So leistet die Erwerbsunfähigkeitsversicherung in der Regel erst, wenn der Kunde aus gesundheitlichen Gründen gar keinen Beruf mehr ausüben

*Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung ist kein gleichwertiger Ersatz für eine Berufsunfähigkeitsversicherung.*

kann. Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung kann demnach nicht als gleichwertiger Ersatz für eine Berufsunfähigkeitsversicherung angesehen werden. Allerdings ist sie für Personengruppen sinnvoll, die nur zu ungünstigen Konditionen in der Berufsunfähigkeitsversicherung abgesichert werden können oder von vorneherein abgelehnt werden.

Dazu zählen Selbstständige, Schüler, Azubis und Studenten und Menschen mit Vorerkrankungen.

## Schwere-Krankheiten-Versicherung/ Dread-Disease-Police

Eine Schwere-Krankheiten-Versicherung oder Dread-Disease-Police leistet einmalig, wenn eine vorher abgesicherte Krankheit wie etwa Krebs, Alzheimer oder ein Herzinfarkt eintritt. Für die Auszahlung der Versicherungsleistung ist es unerheblich, ob der Kunde seinen Beruf noch ausüben kann. Für Selbstständige kann eine solche Versicherung zusätzlich zum BU-Schutz sinnvoll sein, um mit der Sofortzahlung den Lebensunterhalt abzusichern und gegebenenfalls einen Nachfolger einzuarbeiten.

## Grundfähigkeitsversicherung

Für körperlich tätige Personen kann eine Grundfähigkeitsversicherung sinnvoll

sein, da sie zur Ausübung ihrer Tätigkeit verhältnismäßig viele grundlegende Fähigkeiten benötigen. Folglich ist das Risiko einer Einschränkung höher, die bei Eintritt auch schneller in die Berufsunfähigkeit führt. Aber auch nicht berufstätige Menschen wie beispielsweise Hausfrauen oder Kinder können zum finanziellen Schutz gegen den Verlust von

*Die Grundfähigkeitsversicherung wird als eigenständige Versicherung oder Zusatzversicherung abgeschlossen.*

Grundfähigkeiten versichert werden, Letztere mit besonders günstigen Prämien. Die Grundfähigkeitsversicherung kann sowohl als eigenständige Versicherung wie auch als Zusatzversicherung abgeschlossen werden.

**Multirente/Kombi-Rente**

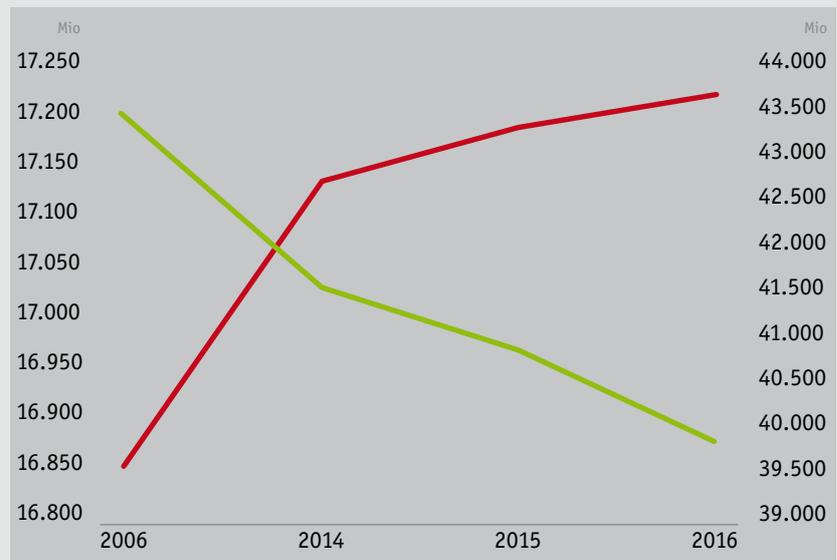
Die Multi- bzw. Kombi-Rente vereint mehrere Versicherungsarten wie Unfall-, Schwere-Krankheiten-, Grundfähigkeits- und Pflegeversicherung in einem Produkt und zahlt eine Rente, wenn Einschränkungen wie Krebs, Demenz oder erschwerte Körperfähigkeiten eintreten. Psychische Krankheiten sind in der Multi- bzw. Kombi-Rente nicht versichert. Allerdings ist sie für so manchen Kunden die einzige Möglichkeit, den Verlust seiner Arbeitskraft überhaupt zu bezahlbaren Konditionen abzusichern.

**Unfallversicherung**

Eine Unfallversicherung ist vergleichsweise günstig, deckt aber nur einen kleinen Teil des Risikos ab. Daher ist sie nur bedingt als Ersatz für eine Berufsunfähigkeitsversicherung geeignet. Allerdings bietet sie ein geringes Maß an Schutz, wenn keine der anderen BU-Alternativen infrage kommt. Auch für Extremsportler kann die Unfallversicherung eine Überlegung wert sein, denn

**Möglichkeiten und Entwicklung der Risikoabdeckung**

Produktarten	Unfallversicherung	Multi-Risk-Policen für den Sachbereich	Grundfähigkeitsversicherung	Multi-Risk-Policen für den LV-Bereich	Erwerbsunfähigkeitsversicherung	Berufsunfähigkeitsversicherung
Basis	Unfallversicherung	Unfallversicherung	Grundfähigkeitsversicherung	Grundfähigkeitsversicherung	Erwerbsunfähigkeitsversicherung	Berufsunfähigkeitsversicherung
Hauptauslöser	Unfall	Unfall	Unfall	Unfall	Unfall	Unfall
		Krebs		Krebs	Krebs	Krebs
		Bewegungsapparat	Bewegungsapparat	Bewegungsapparat	Bewegungsapparat	Bewegungsapparat
		Herz-Kreislauf-Erkrankungen		Herz-Kreislauf-Erkrankungen	Herz-Kreislauf-Erkrankungen	Herz-Kreislauf-Erkrankungen
				Psyche	Psyche	Psyche



■ Anzahl der Erwerbstätigen in Deutschland  
■ Anzahl Bestandsverträge SBU + BU

Quelle: Franke und Bomberg

viele Berufsunfähigkeitsversicherungen verlangen für gefährliche Hobbys einen hohen Risikozuschlag. In solchen Fällen lohnt es sich preislich hin und wieder, den Risikosport aus dem BU-Schutz auszuklammern und dafür eine Unfallversicherung abzuschließen.

Gern unterstützen wir Sie bei der Suche nach dem passenden Versicherungs-

schutz für Ihre Kunden. Sprechen Sie hierzu gern das Vorsorge-Management von maxpool an. ■

**Kontakt**

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

# Alles bleibt anders – dank Nahles-Rente

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) rettet mit der „Nahles-Rente“ die betriebliche Altersversorgung. Oder doch nicht?

**D**ie Zielsetzung war, Altersarmut mithilfe der betrieblichen Altersversorgung abzufedern. Die zweite Säule der Altersversorgung sollte vereinfacht und attraktiver werden, insbesondere für kleine und mittelständische Betriebe. Hierzu wurden verschiedene Studien in Auftrag gegeben. Die wohl wichtigste Frage, die es zu beantworten galt, war, warum fast alle großen, aber kaum kleine und mittelständische Unternehmen eine bAV anbieten. Ein Grund wurde schnell gefunden: die Haftung des Arbeitgebers! Denn wenn der Versorgungsträger die zugesagte Leistung nicht erreicht, muss der Arbeitgeber selbst für die Versorgung oder zumindest die Dif-

ferenz einspringen. Andrea Nahles reagierte prompt mit einem Maßnahmenpaket. Hierzu die wichtigsten Punkte:

- „pay and forget“, also keine Haftung für den Arbeitgeber;
- Anlage in einer Pensionskasse, einem Pensionsfonds oder einer Direktversicherung;
- Beiträge müssen in einem separaten Anlagestock/Sicherungsvermögen angelegt werden;
- keine Garantien auf die Leistung;
- kein Kapitalwahlrecht für den Arbeitnehmer;
- keine Anpassungsprüfungspflicht;
- keine Insolvenzsicherung (weder für

Arbeitgeber noch für die Geldanlage);

- zwingende Beteiligung der Tarifparteien (Gewerkschaften, Arbeitgeberverbände) an der Steuerung der Geldanlage;
- weitere Regelungen im Tarifvertrag möglich, zum Beispiel auch ein Sicherheitsbeitrag, zahlbar vom Arbeitgeber, oder ein „Eintrittsbeitrag“ für nicht tarifgebundene Arbeitgeber;
- Pflicht zur Weitergabe der Sozialversicherungssparnis im Rahmen der Entgeltumwandlung von pauschal 15 Prozent.

Hinzu kommen ein steuerfinanzierter Förderbeitrag für Geringverdiener und

der Freibetrag für die Grundsicherung, auch für bestehende Durchführungswege.

Doch ist das wirklich die Lösung, um die bAV in kleineren Unternehmen zu etablieren? Wir, die bAV-Abteilung von maxpool, haben uns die Lösungsvorschläge einmal genauer angesehen. Im Folgenden gehen wir auf einige Punkte des neuen Gesetzes ein:

**1. Keine Haftung für den Arbeitgeber:** Die Haftung war sicher ein Grund, aber nicht der einzige. Denn mal Hand aufs Herz, bislang hat kein Arbeitgeber nach Auswahl eines finanzstarken Anbieters und eines passenden Tarifs das Thema Haftung als Hindernis gesehen. Vielmehr scheint auch der Druck auf Arbeitgeber, die Arbeitnehmer zwingend zu informieren, Beratungstage anzusetzen oder sich für bestimmte Berater zu entscheiden, eine große Rolle zu spielen. Das können wir aus eigener Erfahrung sagen, denn diese Kritikpunkte begegnen uns tagtäglich in der Beratung von Arbeitgebern.

**2. Als weiteres Hindernis** sehen wir die Komplexität des Themas Altersversorgung generell und betriebliche Altersversorgung im Speziellen. Die schiere Fülle der Möglichkeiten und Durchführungswege raubt Arbeitgebern und auch Arbeitnehmern oft die Motivation. Für Arbeitnehmer wäre es sicher hilfreich, über ein Versorgungskonto zu verfügen, das alle Anwartschaften der Altersversorgung sowie mögliche Freibeträge oder Abzüge im Alter anzeigt. Dies, zusammen mit einer halben Krankenversicherungspflicht auf die Leistungen aus der betrieblichen Altersversorgung, würde diese für Arbeitnehmer wesentlich attraktiver gestalten.

**3. Neugründung der Nahles-Rente** und deren Vertrieb: Es gibt sicherlich gute Zeiten, um einen neuen Abrechnungsverband für eine Altersversorgung zu gründen. Ein eigener Abrechnungsverband bedeutet, dass ein Versicherer nicht seinen bestehenden Deckungs-

stock und damit die günstige Verwaltung nutzen darf. Dies kennen wir noch aus dem Jahr 2002, als Versicherer Pensionskassen für den neuen Paragraphen 3 Nummer 63 EStG gründeten. Die meisten dieser Pensionskassen führen heute ein Schattendasein neben dem Lebensver-

### *Der Erhalt der eingezahlten Beiträge und eine garantierte Rentenzahlung sind vielen Arbeitnehmern wirklich sehr wichtig.*

sicherer, mit höheren Verwaltungskosten und fehlenden Neuabschlüssen. In Zeiten des Niedrigzinses wäre es klug, von den hohen Geldbeständen und bestehenden Anlagen eines Deckungsstocks zu profitieren und keine Neugründung zu starten. Eine Vergütung der Beratung ist unseres Wissens nicht vorgesehen. Auch hierzu ein Blick in die Vergangenheit: Die Riester-Rente galt zu Beginn ebenfalls als zu komplex in der Beratung und wurde damals kaum von Vermittlern angeboten. Als dieser Umstand korrigiert wurde, schnellten die Abschlusszahlen in die Höhe. Komplexe Themen wie diese müssen dem Arbeitnehmer erklärt werden.

**4. Garantie und Kapitalwahlrecht:** Eine Geldanlage ohne Garantie wird über eine längere Laufzeit eine höhere Rendite bringen als eine Geldanlage mit Garantie. Aber der Knochen muss dem Hund schmecken. Und Garantien schmecken dem Arbeitnehmer. Der Erhalt der eingezahlten Beiträge und eine garantierte Rentenzahlung sind vielen Arbeitnehmern wirklich sehr wichtig, genauso wie das Kapitalwahlrecht, so unsere Erfahrung. Darüber hinaus fragen wir uns, ob die Geldanlage wirklich so viel renditestärker sein wird als die Anlage mit Kapitalerhalt in einen investorientierten Tarif. Wie wird es wohl beim Reporting innerhalb der

Gewerkschaft aufgenommen, wenn die Kapitalanlage innerhalb eines Jahres 20 Prozent Wertverlust erlitten hat, sich aber ganz bestimmt bald wieder erholen wird? Um Irritationen bei Mitgliedern beziehungsweise Arbeitnehmern zu vermeiden, sollten Schwankungen eher vermieden werden. Das bedeutet wiederum, sicherere Anlagen mit geringeren Renditechancen zu unterstützen.

**5. Arbeitgeber und Gewerkschaften:** Viele kleine und mittelständische Betriebe sind nicht tariflich gebunden und kein Mitglied in einem Arbeitgeberverband. Gerade diese Arbeitgeber haben keine Affinität zu den Aktionen der Gewerkschaften. Diese Arbeitgeber betrachten alle Aktionen aus dieser Richtung eher mit Misstrauen und werden gewerkschaftlich organisierte Branchenlösungen oft ablehnen.

**Fazit:** Einige Neuerungen, die Nahles auf den Weg gebracht hat, sind durchaus positiv zu bewerten, so zum Beispiel der Freibetrag für die Grundsicherung oder die Zuschuss-Verpflichtung vonseiten der Arbeitgeber. Für Vermittler bedeuten

*Für Vermittler, die den Bereich bAV nur nebensächlich betreuen möchten, wird es zunehmend schwieriger, dies haftungssicher umzusetzen.*

die Änderungen auch zusätzliche Beratungsarbeit, da die bAV komplexer und beratungsintensiver wird. Für Vermittler, die den Bereich bAV nur nebensächlich betreuen möchten, wird es zunehmend schwieriger, dies haftungssicher umzusetzen. Der Mehrwert besteht jedoch in einer Belebung der bAV durch das neue BRSG. Die bislang bekannten Durchführungswege und Produkte haben sich in der Vergangenheit bewährt und konnten Vermittler und Kunden immer überzeugen. ■

# Kapitaleffiziente Klassik mit einzigartiger Günstiger-Prüfung

Mit der neuen, kapitaleffizienten klassischen Produktlinie der Continentale gewinnt der Kunde immer – denn er hat die Sicherheiten von heute und profitiert von den Chancen der Zukunft.

**D**ie Niedrigzinsphase lässt sicherheitsorientierte Kunden bei ihrer Altersvorsorge zögern. „Sie wünschen sich Renditechancen, wollen aber keine Fondsanlage. Es sollte jedoch niemand mit der Altersvorsorge warten“, betont Dr. Helmut Hofmeier, Vorstand Leben im Continentale Versicherungsverbund. Zusätzlich zur Rente Classic hat die Continentale Lebensversicherung daher ihr Angebot um eine transparente kapitaleffiziente klassische Produktlinie erweitert, die auch im aktuellen Marktumfeld höhere Renditechancen ermöglicht.

## Monatliche Überschüsse lassen Rentenguthaben wachsen

Die Continentale Rente Classic Pro und Continentale Rente Classic Balance bieten Garantien genau dann, wenn es für die Altersvorsorge wichtig ist: zum Rentenbeginn und in der Rentenphase. In beiden Varianten profitiert der Kunde während der Ansparphase von der Anlage seiner Beiträge im bestehenden Sicherungsvermögen des substanzstarken Versicherers. Zum vereinbarten Renten-

beginn stehen mindestens 100 Prozent der ursprünglich vereinbarten Altersvorsorgebeiträge als Mindestkapitalwert zur Verfügung. Diese Garantie gilt auch für alle Sonderzahlungen, individuellen Erhöhungen und Nachversicherungen. „Das Prinzip ist ganz einfach: Schlanke Garantien in der Ansparphase ermöglichen bessere Renditechancen“, erläutert Dr. Hofmeier. Die Überschüsse werden monatlich dem Guthaben zugeführt. Zum Rentenbeginn kommen Schlussüberschüsse und die Beteiligung an den Bewertungsreserven hinzu. Daraus ergibt sich das Verrentungskapital.

## Das Beste kommt zum Schluss

Aus diesem Verrentungskapital mit den dann gültigen Rechnungsgrundlagen erhält der Classic-Pro-Kunde eine lebenslange garantierte Rente. Dabei hat er von Anfang an die Planungssicherheit der garantierten Mindestrente. Diese basiert auf dem Mindestkapitalwert sowie den bei Vertragsbeginn vereinbarten Rechnungsgrundlagen. Wer sich mehr Sicherheit wünscht, wählt die

Rente Classic Balance. Sie sieht eine zusätzliche, am Markt einzigartige Günstiger-Prüfung vor. Dabei vergleicht die Continentale beim Verrentungskapital, welche Rechnungsgrundlagen sich vorteilhafter auf die Rente auswirken: die vom Vertragsbeginn oder die zum Rentenbeginn. Der Versicherte erhält immer die höhere Rente, mindestens auch hier die garantierte Mindestrente.

*Wer sich mehr Sicherheit wünscht, wählt die Rente Classic Balance mit einer einzigartigen Günstiger-Prüfung.*

Die Continentale Rente Classic Pro und Classic Balance können ab zehn Euro monatlich abgeschlossen werden – und zwar als private Rente, Basisrente oder betriebliche Altersversorgung. Mehr Informationen erhalten Vermittler unter [www.contactm.de/kapitaleffiziente-klassik](http://www.contactm.de/kapitaleffiziente-klassik) ■



Bei uns wird es ab 01.09.  
noch farbenfroher!

## NEU: Effiziente Altersvorsorge für Vorwärtsdenker

### Continentale Rente Classic Pro und Rente Classic Balance

Wir erweitern unsere Produktpalette um eine kapitaleffiziente Produktlinie – als BasisRente, Direktversicherung und Pensionszusage im Rahmen der bAV sowie als private Vorsorge. Sie sind der ideale Grundbaustein für Kunden, die ihre Altersvorsorge mit einer sicheren Anlage effektiv aufbauen wollen und sich dabei gezielt auf wirklich wichtige Garantien konzentrieren – für ein lebenslanges Einkommen im Alter.

#### Garantien, auf die es ankommt – zum vereinbarten Rentenbeginn

- 100% Garantie auf alle Altersvorsorgebeiträge, inkl. Sonderzahlungen und Erhöhungen außer Dynamik.
- Günstigerprüfung – für eine garantiert höchstmögliche Leistung.
- Garantierte Rente – für ein verlässliches lebenslanges Einkommen.

#### Sichere Anlage – mit besseren Renditechancen

- Höhere laufende Überschüsse durch schlankere Garantien in der Ansparphase.
- Sichere Anlage im bestehenden klassischen Sicherungsvermögen der Continentale.
- Partizipation an unserer nachhaltig erfolgreichen Kapitalanlagepolitik.



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/Kapitaleffiziente-Klassik](http://www.contactm.de/Kapitaleffiziente-Klassik)

125  
1892-2017  
Continentale  
Lebensversicherung

Die  
Continentale

# Viele gute Gründe sprechen dafür ...

... gerade die Deckungskonzepte von maxpool zu verkaufen.

*»Für Makler führt an den Deckungskonzepten von maxpool kein Weg vorbei.«*

Kevin Jürgens  
Maklerbetreuer



**S**eit nunmehr 20 Jahren sorgt maxpool mit außergewöhnlich leistungsstarken Deckungskonzepten für Aufsehen am Markt. Bei der Entwicklung der marktführenden Tarife legt der erfahrene Deckungskonzeptionär neben Innovation und Kompetenz auch viel Wert auf Beständigkeit. So besteht die Zusammenarbeit mit der Medien-Versicherung, dem Risikoträger der Hausrat- und Wohngebäudetarife, schon seit 1998 und damit von Anfang an. Das Bemerkenswerte: Während dieser langen Zeit wurde noch nie eine Prämienanpassung vorgenommen.

Die Deckungskonzepte von maxpool zeichnen sich durch zum Teil unschlagbar günstige Versicherungsprämien und durch äußerst kundenfreundliche Bedingungen aus. An dieser Stelle sei die in der Hausrat- und Wohngebäudeversicherung außergewöhnlich faire Formulierung zur „groben Fahrlässigkeit“ hervorgehoben, die Kunden auch dann nicht im Regen stehen lässt, wenn bei der Herbeiführung des Schadens Ob-

liegenheiten verletzt oder Sicherheitsvorschriften missachtet worden sind. Auch den optional in der Hausrat- und Privathaftpflichtversicherung wählbaren Baustein „max-Leistungsschutz“, im Branchenjargon auch „Erweiterte Vorsorge“ genannt, sucht man bei vielen Anbietern vergeblich. Aber auch im engen Kreis der Anbieter, die eine solche erweiterte Deckung anbieten, hebt der „max-Leistungsschutz“ sich hervor, denn nur er gilt auch für Schäden im Ausland.

In der PHV einmalig am Markt ist der sofortige Versicherungsschutz mit den besseren Leistungen der max-PHV Premium als Differenzdeckung zum Vorvertrag, wenn der Kunde in das maxpool-Deckungskonzept wechselt. Nicht allein, aber auch deshalb meint maxpool, mit der max-PHV Premium den besten Privathaftpflicht-Tarif aller Zeiten anzubieten – und das zu einem extrem günstigen Preis.

In Zusammenarbeit mit der Barmenia neu aufgelegt und verbessert wurden

Anfang 2017 die max-Unfall-Deckungskonzepte. Insgesamt vier Tarife und fünf optionale Leistungserweiterungen bieten Ihnen die Möglichkeit, den Versicherungsschutz optimal auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden abzustimmen. Eine fast schon revolutionär gute Gliedertaxe im „max-UV Premium mit max-Gliedertaxe“ und der völlige Verzicht auf die Beantwortung von Gesundheitsfragen im Tarif max-UV suchen am Markt ihresgleichen. Neu ist ebenfalls die Option, die Höhe der Courtage zwischen 0 und 30 Prozent selbst zu bestimmen.

Auch die THV-Deckungskonzepte sind am Markt bestens etabliert. Das liegt zum Beispiel an folgenden Leistungen: Versicherungsschutz für entgeltliche Kutschfahrten, beitragsfrei eingeschlossene Reitlehrer-Haftpflichtversicherung, Versicherungsschutz bei der Missachtung des Leinenzwangs für Hunde, Innovationsklausel und Forderungsausfalldeckung ohne SB. Weiteres Plus: Die Hundehaftpflichtversicherung ist im Basistarif schon für unschlagbar günstige 39,63 Euro erhältlich (SB: 125 Euro).

Vollkommen einmalig und außergewöhnlich am Markt ist, dass maxpool für alle hauseigenen Deckungskonzepte die Haftung für die Produktauswahl übernimmt.

**Fazit:** Für Makler führt an den Deckungskonzepten von maxpool kein Weg vorbei. ■

## Kontakt

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

# Lebensversicherung verkaufen?

**AN UNS KOMMEN SIE  
NICHT VORBEI!**

*...die bessere Alternative!*

- Ihr Kunde benötigt Geld oder sucht eine neue Kapitalanlage?
- Wir schaffen Liquidität: schnell - einfach - online
- Werden Sie unser Partner.



Die Winner AG bietet Kunden  
mehr Geld für ihre Lebensversicherung!

[www.winner.de](http://www.winner.de) - Tel. 040 - 822 193 650

**Wir zahlen mehr und schneller als die Versicherung.**

# Alle Jahre wieder

Das Jahresendgeschäft ist die wohl anstrengendste Phase des Versicherungsjahres. Was Sie jetzt wissen müssen

»Auch Schüler und Studenten sollten bei der Kundenansprache berücksichtigt werden.«



Jan Köhler  
Fachberater für privates  
Vorsorge-Management

Im Gegensatz zu den Vorjahren stehen zum Jahreswechsel keine Gesetzesänderungen an, die das Jahresendgeschäft zusätzlich antreiben. Als Makler können Sie sich daher voll und ganz auf die zum Jahresende alljährlich wiederkehrenden Themen konzentrieren.

## Riester-Rente

Zum 1. Januar 2018 wird die Grundzulage in der Riester-Rente von 154 auf 175 Euro erhöht. Nutzen Sie diese gute Neuigkeit, um Kunden noch in diesem Jahr für das Thema Riester zu begeistern und ihnen schon jetzt die maximale Förderung vom Staat zu sichern. Aber auch bestehende Verträge sollten Sie nicht außer Acht lassen. Hier sollten Sie prüfen, ob die Beiträge für die maximale Förderung schon gezahlt wurden oder ob für den Erhalt der vollen Zulagen noch eine Sonderzahlung fällig ist.

## Rürup-Rente

Auch der Abschluss einer Basisrente

noch in diesem Jahr kann für Kunden lukrativ sein, da sie die Beiträge steuerlich absetzen und damit ihre persönliche Steuerlast mindern können. Kunden mit bestehenden Verträgen sollten Sie ebenfalls kontaktieren, sofern diese noch nicht den für eine maximale steuerliche Absetzbarkeit notwendigen Beitrag zahlen. Sie können sich durch eine Zuzahlung einen Steuervorteil und eine höhere Altersrente sichern.

## Berufsunfähigkeit

Die Beiträge von Biometrie-Produkten steigen mit dem Eintrittsalter. Es kann daher sinnvoll sein, Ihren Bestand auf Kunden zu prüfen, die noch auf der Warteliste stehen oder bereits mit einem Abschluss geliebäugelt haben, und diese Kunden nach Möglichkeit noch 2017 zu versichern. Auch Schüler und Studenten sollten bei der Kundenansprache berücksichtigt werden.

Zudem lohnt es sich zu prüfen, ob und welche Bestandskunden den Beruf gewechselt haben. Hier kann ein erneuter

Preis-Leistungs-Vergleich sinnvoll sein, um Einsparpotenzial zu identifizieren und Versorgungslücken aufzudecken. Eingesparte Beträge können zum Beispiel in die Altersvorsorge investiert werden. Bei Kunden mit unverändertem Beruf kann geprüft werden, ob der Beruf bei einer anderen Gesellschaft günstiger eingestuft wird als beim bestehenden Anbieter.

Nicht nur im Jahresendgeschäft sollten Makler bei Bestandsverträgen immer im Blick behalten, ob die ursprünglich abgeschlossenen Absicherungshöhen noch ausreichen oder ob das Gehalt eines Kunden gestiegen ist. In diesem Fall kann oftmals von einer Nachversicherungsgarantie Gebrauch gemacht werden.

## Neuerungen zum Geldwäschegesetz

Um unnötige Antragsnachbearbeitungen zu vermeiden, hier noch ein Praxistipp: Bei vielen Gesellschaften muss neben der Identifizierung des Versicherungsnehmers und/oder des wirtschaftlich Berechtigten mittels Angabe von zum Beispiel Personalausweisdaten neuerdings auch eine Kopie des Legitimationspapiers beigefügt werden.

Achten Sie daher bitte auf entsprechende Hinweise der Gesellschaften in den Anträgen. Vorrangig betrifft diese Neuerung die Bereiche Altersvorsorge und Risikolebensversicherung. ■

## Kontakt

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

# Wer zahlt Ihren Kunden im Krankheitsfall das Gehalt?

Hausfinanzierung, Miete und weitere Verpflichtungen müssen auch im Krankheitsfall bezahlt werden. Wer länger als sieben Wochen krankgeschrieben ist, braucht Alternativen.

**G**esetzlich krankenversicherte Angestellte erhalten zwar ab der siebten Krankheitswoche ein Krankengeld. Dieses beträgt jedoch maximal 70 Prozent des Brutto- und nicht mehr als 90 Prozent des Nettoverdienstes. Da der Arbeitgeber vom Krankengeld noch seinen Anteil an Sozialversicherungsabgaben zahlen muss, kann das Einkommen um bis zu 22 Prozent niedriger ausfallen. Um die Existenz ihrer Kunden im Ernstfall abzusichern, sollten Makler dringend den Abschluss eines Krankentagegelds ab der siebten Woche empfehlen.

Bei der Tarifauswahl sind Gesellschaften zu bevorzugen, die auf ein ordentliches Kündigungsrecht verzichten. Dazu zählen Barmenia, BBKK, Concordia und HALLESCHÉ. Auch ohne Gesundheitsprüfung abschließbare Tarife sind möglich. Das leisten etwa die Hanse-Merkur und der Münchener Verein. Eine Sonderlösung für Angestellte bietet die ARAG bei gleichzeitigem Abschluss einer BU-Versicherung, die nicht zwingend bei der ARAG geschlossen werden muss.

Freiwillig gesetzlich versicherte Selbstständige und Freiberufler haben keinen Anspruch auf Krankengeld, da sie einen ermäßigten Beitragssatz zahlen. Sie können aber zum allgemeinen Beitragssatz das gesetzliche Krankengeld ab der siebten Woche wählen. Dieses beträgt jedoch stets 70 Prozent des Arbeitseinkommens und ist auf den gesetzlichen Höchstbetrag von 101,50 Euro pro Tag (Stand 2017) begrenzt. Die gesetzlichen Kassen bieten über Wahltarife auch frühere Karenzzeiten an. Ent-

*»Makler sollten dringend den Abschluss eines Krankentagegelds empfehlen.«*

Karim Nommensen  
Teamleiter  
Vorsorge-Management KV



scheidet sich der Kunde dafür, bindet er sich für drei Jahre an die Krankenkasse und kann in dieser Zeit nicht in die private Krankenversicherung wechseln.

## **Tagegeldabsicherung für PKV-Versicherte**

Privat versicherte Arbeitnehmer erhalten nach Ablauf der sechswöchigen Lohnfortzahlung nur Krankengeld, wenn sie mit dem PKV-Vertrag auch einen Krankentagegeld-Tarif abgeschlossen haben. Zu empfehlen ist, das Krankentagegeld mit der Heilkostenversicherung bei derselben Gesellschaft abzuschließen. Dies gilt auch für privat versicherte Selbstständige. Leider sehen wir häufig, dass Kunden diesen Bereich nicht absichern. Dabei trifft den Selbstständigen ein Ausfall der Arbeitskraft bereits ab dem ersten Tag. Die Karenzzeit, also der Beginn der Tagegeldzahlung, lässt sich an die finanziellen Möglichkeiten des Kunden anpassen.

Wir raten, die ersten 20 bis 30 Tage aus Rücklagen aufzufangen.

Für Juristen, Steuerberater und Mediziner bietet die DKV Gruppenverträge an. Vorteile sind etwa Kontrahierungszwang, Verzicht auf das ordentliche Kündigungsrecht und günstige Prämien.

## **Krankentagegeld:**

### **Wie lange wird gezahlt?**

Das gesetzliche Krankengeld wird für maximal 78 Wochen wegen derselben Erkrankung innerhalb von drei Jahren gezahlt. In der PKV ist in der Regel eine unbegrenzte Leistung vorgesehen. Bei Kunden, die länger ein Krankentagegeld beziehen, wird überprüft, ob eine Arbeits- oder Berufsunfähigkeit vorliegt. ■

## **Kontakt**

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

# Erhöhung des Freibetrags zur Direktversicherung

Für welche Kunden lohnt sich die Erhöhung, die das Betriebsrentenstärkungsgesetz ab Januar 2018 ermöglicht?

»Privat krankenversicherte Arbeitnehmer mit einem Einkommen oberhalb der BBG können nur profitieren.«

Claudia Tüscher  
Teamleiterin  
Vorsorge-Management bAV



**N**eben Zuschüssen für Geringverdiener und Freibeträgen zur Anrechnung auf die Grundsicherung wurde im Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) auch eine Erhöhung des steuerlichen Freibetrags gemäß Paragraf 3 Nummer 63 EStG von 4 auf 8 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) zur Deutschen Rentenversicherung beschlossen.

Dies betrifft die Verträge zur Direktversicherung, Pensionskasse und zu Pensionsfonds.

Wichtig ist, dass weiterhin nur 4 Prozent der BBG sozialversicherungsfrei bleiben.

## Was ist zu beachten, wenn eine pauschalversteuerte Direktversicherung nach Paragraf 40b EStG besteht?

Die Beiträge für die pauschalversteuerte Direktversicherung werden von den 8 Prozent der BBG in der Summe abgezogen. Der restliche Freibetrag kann noch ausgeschöpft werden.

**Hinweis:** Durch die Sozialversicherungspflicht auf die Beiträge oberhalb der 4 Prozent hat der Arbeitgeber bei einer höheren Entgeltumwandlung keine Ersparnis in der Sozialversicherung, die er weitergeben könnte. Somit muss beim Arbeitgeber angefragt werden, ob eventuelle Zuschussregelungen für die 8 Prozent der BBG gelten oder nur für die 4 Prozent gezahlt werden.

## Wem können Sie die Erhöhung sinnvoll anbieten und wer sollte die Erhöhung nicht nutzen?

### 1. Arbeitnehmer mit einem Einkommen unterhalb der BBG:

Für sie ist der Freibetrag nicht geeignet. Sie sparen auf den Beitrag keine Sozialversicherung, zahlen aber später für die Leistung die vollen Krankenversicherungspflichtbeiträge. Hier ist ein Vertragsabschluss vom Fördergedanken her nicht sinnvoll.

### 2. Gesetzlich krankenversicherte Arbeitnehmer mit einem Einkommen oberhalb der BBG:

Auf den Beitrag fällt keine Sozialversicherung an, weil das Einkommen oberhalb der BBG liegt. Für die Leistung besteht jedoch Krankenversicherungspflicht. Für diese Arbeitnehmer lohnt sich eine Einzahlung, wenn der Arbeitgeber einen Zuschuss ab 20 Prozent gibt. Dieser kompensiert die spätere Krankenversicherungspflicht und der Arbeitnehmer profitiert vom geringeren Steuersatz im Rentenalter.

### 3. Privat krankenversicherte Arbeitnehmer mit einem Einkommen oberhalb der BBG:

Diese Arbeitnehmer können von dem neuen Freibetrag nur profitieren. Die PKV verlangt auch im Rentenalter einen festen Beitrag, unabhängig vom Renteneinkommen.

Hier kann der Arbeitnehmer voll von den Steuervorteilen der bAV profitieren. Wenn es einen Arbeitgeberzuschuss gibt, rechnet es sich noch mehr.

### 4. Gesellschafter-Geschäftsführer (GGF) einer GmbH:

Ein GGF möchte seine Altersversorgung meist über die GmbH umsetzen, insbesondere wenn er sozialversicherungsfrei eingestuft wird.

Eine Versorgung über eine Unterstützungskasse oder Pensionszusage ist vielen Regularien unterworfen und gerade in den ersten Jahren oft nicht möglich.

In der Direktversicherung können aber völlig ohne gesetzliche Einschränkungen die 8 Prozent der BBG über den Arbeitgeber abgeschlossen werden. Dies kann durch Entgeltumwandlung oder durch Arbeitgeberfinanzierung umgesetzt werden.

Für die Sozialversicherung gelten zwar die Einschränkungen wie oben beschrieben. Aber viele GGF sind sozialversicherungsfrei, haben ein Einkommen oberhalb der BBG oder sind privat krankenversichert.

Gerade bei einer Übernahme der Beiträge vom Arbeitgeber lohnt sich die Versorgung auf jeden Fall.

**5. Arbeitnehmer oder auch GGF, die 4 Prozent der BBG bereits in die Direktversicherung einzahlen und zusätzlich noch eine Berufsunfähig-**

#### **keitsabsicherung wünschen:**

Auch hier fällt gegebenenfalls die Sozialversicherung auf den Beitrag an (siehe Fälle oben). Aber der Arbeitnehmer/GGF profitiert von dem Steuervorteil und gegebenenfalls von einem Arbeitgeberzuschuss.

Natürlich müssten auf die Leistung dann Krankenversicherungsbeiträge gezahlt werden. Der Steuervorteil ist sicher; unklar ist hingegen, ob der Arbeitnehmer/GGF die Leistung bekommen wird (ob der Versicherungsfall je eintritt). Somit kann diese Absicherung durchaus sinnvoll sein, insbesondere wenn Gruppenkonditionen mit Vergünstigungen angeboten werden.

#### **Handlungsempfehlungen:**

- Selektieren Sie Ihre Kunden. Sprechen Sie die Arbeitgeber auf Zuschüsse für die

gesamten 8 Prozent der BBG an. Die höheren Beiträge werden fast ausschließlich von den Top-Verdienern und damit von den Schlüsselpositionen genutzt (zum Beispiel Geschäftsführung). Dies ist eine Arbeitnehmergruppe, die für den Arbeitgeber besonders wertvoll ist.

- Sprechen Sie jene Ihrer Kunden an, die angestellt und privat krankenversichert sind.

- Sprechen Sie Ihre GGF an, ob sie die Versorgung aufstocken möchten. ■

#### **Kontakt**

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

## *Lebensversicherer transparent*

Reduzieren Sie Ihr Haftungsrisiko



Jetzt neu in  
**3 Versionen**

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

Alle Infos unter [www.lv-check.net](http://www.lv-check.net)

# Sieben Irrtümer in der Immobilienfinanzierung

Am Finanzierungsmarkt kursieren zahlreiche Mythen und Irrtümer. Fehleinschätzungen und Unwissenheit sind Gift für die Kundenbeziehung.

»Erfahrungsgemäß können wir gemeinsam verhindern, dass falsche Erwartungen beim Kunden entstehen.«

Maren Straatmann  
Abteilungsleiterin Finanzierung



**A**ls Berater sollten sie daher stets den Wahrheitsgehalt von Informationen prüfen. Die aus unserer Sicht sieben häufigsten Irrtümer werden im Folgenden beleuchtet:

## 1. Selbstständigkeiten kürzer als zwei Jahre sind nicht finanzierbar

Dies ist zwar grundsätzlich richtig, es gibt aber Ausnahmen. So bietet der Einstieg in eine bereits seit Jahren bestehende Firma/Praxis oder der firmeninterne Wechsel vom Angestellten zum geschäftsführenden Gesellschafter derselben Firma durchaus die Möglichkeit, den Erfolg des Unternehmens für den meist geforderten Zeitraum von drei Jahren rückwirkend nachzuweisen und der Bank vorzustellen. Darüber hinaus gibt es Branchen wie etwa die IT, in denen ein gelegentlicher Wechsel zwischen Selbstständigkeit und Angestelltenverhältnis durchaus üblich ist.

## 2. Grunderwerbssteuer fällt immer auf die Gesamtkosten an

Nein. Die Steuer entfällt zum Beispiel dann, wenn eine Immobilie zwischen Ehegatten oder Eltern/Kindern verkauft wurde oder wird. Soweit der Kauf eines Neubau-Grundstücks getrennt vom Bauauftrag des Hauses erfolgt, entfällt die Grunderwerbssteuer nur auf den Grundstückskaufpreis. Ebenso ist im Kaufvertrag definiertes Zubehör oder mitverkauftes Inventar nicht zu versteuern – aber ACHTUNG: siehe Punkt 7.

## 3. Mehrfamilienhäuser tragen sich selbst

Das mag auf dem Taschenrechner so sein, allerdings setzen viele Banken nicht die vollen, sondern nur 75 Prozent der Mieteinnahmen an und kalkulieren eine fiktive Ratenbelastung von jährlich 7 bis 8 Prozent auf das Darlehen, die sich der Darlehensnehmer unabhängig von

der heutigen Rate leisten können muss. Darüber hinaus werden bei Objekten mit mehreren Wohneinheiten ein passender Vermögenshintergrund und/oder ein gehobenes Mindesteinkommen für Kapitalanlagen gefordert.

## 4. Probezeiten und Befristungen sind K.-o.-Kriterien

Auch in diesem Punkt kann eine gute Erklärung die Kreditwürdigkeit retten. Gesprächsbereit sind die Banken zum Beispiel bei Kunden, die sich durch ihren selbst gewählten Jobwechsel in Position und Gehalt verbessern oder in einer Branche (wie Gesundheitswesen oder Forschung) tätig sind, in der befristete Verträge üblich sind. Auch ein höherer Eigenkapitalanteil oder ein zweites gutes Einkommen im Haushalt erhöhen die Wahrscheinlichkeit einer positiven Kreditentscheidung.

## 5. Seit der WIKR muss das Darlehen mit Renteneintritt abgezahlt sein

Nicht zwingend – auch das Darlehen eines heute 40-jährigen Immobilienkäufers kann durchaus bis ins Rentenalter hineinlaufen. Hier gilt: Wer gut fürs Alter vorgesorgt hat, erfüllt auch die Vorgabe der Bank, sich als Darlehensnehmer auch bei Renteneintritt weiterhin die monatliche Rate leisten zu können. Sollte sich im Zuge der Beratung hier also eine Altersvorsorgelücke auftun, ist dies der ideale Ansatz für ein weiteres Beratungsgespräch.

## 6. Kaufen ist günstiger als Mieten

So einfach ist es nicht, denn die Immobilienpreise sind parallel zum gefallenem Zinsniveau stark angestiegen. Dadurch müssen heute oft betragsmäßig höhere Darlehen aufgenommen werden als noch vor ein paar Jahren. Darüber hinaus können nicht vorhandenes Eigenkapital oder/und größere bestehende Ratenkredite (0-Prozent-Finanzierungen und Kfz-Leasing eingeschlossen) selbst bei einem vermeintlich ausreichenden Haushaltseinkommen zur Kreditablehnung führen. Gern wird auch angenommen, dass Kunden sich bei einer monatlichen Darlehensrate, die der bisher gezahlten Monatsmiete gleichkommt, Eigentum in jedem Fall leisten können. Vergessen werden dabei häufig die anfal-

lenden Bewirtschaftungskosten für ein Haus, die seitens der Banken mit zwei bis drei Euro pro Quadratmeter kalkuliert werden, die neuen, meist höheren Versicherungsbeiträge sowie die Rücklagenbildung für Modernisierungen.

## 7. Mobiliar im Kaufvertrag spart Geld ein

Auf den ersten Blick ist diese Annahme korrekt, denn auf den im Vertrag ausgewiesenen Preis für zum Beispiel die mitverkaufte Einbauküche fällt keine Grunderwerbssteuer an. Nur ist die Krux dabei: Banken rechnen diesen Betrag aus dem anzusetzenden Immobilienwert heraus und setzen voraus, dass diese Positionen aus Eigenkapital bezahlt werden. Ein reduzierter Beleihungswert

führt schnell zu höheren Zinskonditionen oder die Finanzierung ist gar nicht mehr darstellbar.

Werden Sie zukünftig mit diesen oder vergleichbaren Aussagen rund um das Thema Immobilienfinanzierung konfrontiert, halten Sie rechtzeitig Rücksprache mit den Finanzierungsexperten von maxpool und holen Sie unseren Rat ein. Erfahrungsgemäß können wir so gemeinsam verhindern, dass falsche Erwartungen beim Kunden entstehen und entscheidende Fehler bei der Finanzierungsplanung gemacht werden. ■

### Kontakt

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

# Werden Sie Tippgeber für Immobilienfinanzierung

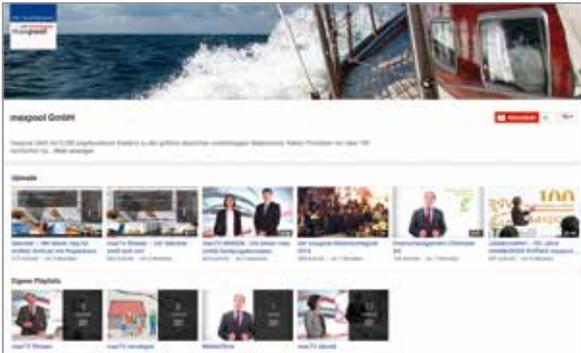


maxpool

- ✓ Kundenüberleitungsbogen einfach und schnell per E-Mail senden
- ✓ Attraktive Tippgebervergütung von 0,50 % der Darlehenssumme bei erfolgreicher Darlehensvermittlung durch die maxpool-Experten



Bei den maxpool-Finanzierungsspezialisten sind Ihre Kunden in den besten Händen!  
Kontaktieren Sie uns gern! Telefon: (0 40) 29 99 40 - 860, E-Mail: [finanzierung@maxpool.de](mailto:finanzierung@maxpool.de)



## maxTV Aktuell: jetzt noch knackiger!

In der Kürze liegt die Würze, das gilt ab sofort auch für maxTV Aktuell. In dem Nachrichtenformat, das sich in erster Linie an Vermittler richtet, informiert maxpool in Zukunft erheblich kompakter über interne Neuigkeiten und aktuelle Entwicklungen der Branche. So wird die Berichterstattung über maximal drei relevante Themen pro Sendung auf das Wichtigste reduziert und somit so kurz wie möglich gehalten. Dadurch erhalten die maxTV-Aktuell-Sendungen einen zeitgemäßen Newsflash-Charakter.

Über Details zu einzelnen Themen wie zum Beispiel zu den maxpool-Deckungskonzepten können Interessierte sich auf Wunsch anschließend in dem Format maxTV Wissen wesentlich umfassender informieren. Hier steht jeweils ein Thema im Fokus der Sendung. Es wird so präsentiert, dass Makler schnell alle Informationen erhalten, die sie für den Vertrieb benötigen.

Die maxTV-Sendungen werden regelmäßig im hauseigenen Newsletter veröffentlicht und sind jederzeit auf dem YouTube-Channel von maxpool unter <https://www.youtube.com/user/maxpoolgmbh> abrufbar.

### Personenverzeichnis

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

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

### Firmenverzeichnis

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

### 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, Yvonne Czernetzki, Oliver  
Drewes, Hans Joachim Feyerherd, Ennedi  
Gargiso, Kevin Jürgens, Nina Kollar, Jan  
Köhler, Oliver Lepold, Nina Müller-Peltzer,

Karim Nommensen, Inga Oldewurtel,  
Katharina Schlender, Klaus Secker, Maren  
Straatmann, Claudia Tüscher, Sissy Wolter

**Lektorat:**  
TextSchleiferei.de

**Layout und Gestaltung:**  
Art Director: Niels Flender  
Layout: Sabine Müller, Julia Bettin

**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

**Herstellungsleitung:**  
Marcel Berno

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

**Mediadaten mit Preisliste:**  
[www.maxpool.de](http://www.maxpool.de) > Mediale Infos >  
poolworld > Mediadaten

**Bildnachweis:**  
Deckblatt: fotolia / georgejmcittle

**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 CRÈME DE LA CRÈME: unsere Kfz-Versicherung!

jährlich ab  
€ **70**<sup>93\*</sup>



<b>Stiftung Warentest</b>	<b>Weit besseres Beitragsniveau</b>
<b>Finanztest</b>	Im Test: 157 Kfz-Angebote
<b>1</b>	Ausgabe 12/2016 www.test.de
	16OG23
<b>BESTNOTE</b>	
Kfz-Haftpflicht + TK (Basis-Tarif) 20-, 40- und 70-jährige Kunden	

\* smart fortwo Coupé, Haftpflicht 100 Mio. € pauschal, inkl. Teilkasko mit 150 € Selbstbeteiligung (SB), SF-Klasse 35, PLZ 26340, KOMFORT-Tarif.

**Appetit auf mehr? Kontaktieren Sie uns!**

**0221 5737-300 ODER VEP.EUROPA.DE**

**EUROPA Versicherung AG · Piusstraße 137 · 50931 Köln**

**EUROPA**  
VERSICHERUNG PUR.



Wir zeigen Ihnen, wie Ihre Kunden in Zukunft beim Thema Zahnarzt **„Oh!“** statt **„Aaaah!“** sagen.

Schützen Sie Ihre Kunden vor hohen finanziellen Belastungen beim Zahnarzt. Mit einer Zahnzusatzversicherung der SIGNAL IDUNA können Sie immer mit der besten Versorgung rechnen. Wir übernehmen generell 90%, bei einer einfachen Zahnersatzversorgung sogar 100%. Informieren Sie sich jetzt bei Ihrem Ansprechpartner!

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen