

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Super Start für den »Sekretär«!



**Das Portal für Makler und ihre Kunden
begeistert die ersten Nutzer**

Nicht mit uns!

maxpool kritisiert die Beitragserhöhungen der WWK und führt Beschwerde

MiFID II ist da

Was 34f-Vermittler jetzt alles wissen müssen und worauf es ankommt

Plus Jubiläumsrabatt

So schützt die max-Hausrat Premium das Eigentum Ihrer Kunden

DURCHSCHNITT



UNTERDURCHSCHNITTLICH? KÖNNEN WIR.

Ziemlich unterdurchschnittlich sogar –
denn das Verteuerungsrisiko unserer
BU-Beiträge liegt bei nur 23 %.

Mehr unter www.allianz-fuer-makler.de/bu

Allianz 

Liebe Leserinnen und Leser,

Am laufenden Band gibt es neue Gesetze und neue Herausforderungen für unsere Branche. Aktuell sind es die Überschriften IDD und Datenschutzgrundverordnung, die uns alle in Bewegung halten. Die gesetzlichen Veränderungen der letzten Jahre haben dazu geführt, dass es eine unglaubliche Menge an Papier und fachlichen Inhalten gibt, die selbst bei den banalsten Versicherungsarten an den Kunden auszuhändigen und ihm zu erläutern sind. Inzwischen sind die Umfänge so abstrakt geworden, dass der Gesetzgeber mit Produktinformationsblättern gesteuert, auf denen „auf einem Blatt“ noch einmal alles übersichtlich zusammengefasst wird.

Da stelle ich mir schon mal die Frage: Wozu eigentlich das Ganze? Gibt es wirklich Kunden, die sich so detailliert für die gesammelten Inhalte, die wir da zu transportieren gezwungen sind, interessieren? Wäre es nicht einfacher, die Prozesse „schlank“ zu halten und nur dem einen von 100 Kunden, der tatsächlich mal nachfragt, dann die Fülle an Informationen zukommen zu lassen? Aber nein, das wäre offenbar zu einfach. Also sind wir als Branche gezwungen, sämtliche Kunden mit Material zu versorgen, das diese eigentlich gar nicht haben wollen, und ihnen zugleich Fragen zu beantworten, die sie niemals gestellt haben oder je stellen würden.

Bitte verstehen Sie mich nicht falsch: Ich lege großen Wert auf qualitativ hochwertige, objektive und gute Beratung. Aber langsam komme ich wirklich ins Kopfschütteln, was uns und unseren gemeinsamen Kunden da aufgebürdet wurde.

Leider liegt es nicht in der Macht von maxpool, diese Dinge zu vereinfachen. Es liegt aber an uns allen, diese Herausforderungen weiterhin mit Humor zu sehen und uns nicht „unterkriegen“ zu lassen.

Mit unserem neuen Endkundenportal „Sekretär“ und den damit einhergehenden „Servicevereinbarungen“ bringen wir echte Verbesserungen. Ihnen als Makler verschaffen wir damit ein zusätzliches Ertragsfeld und Ihnen und Ihren Kunden liefern wir viele Mehrwerte und auch Vereinfachungen in der Verwaltung der bestehenden Verträge – trotz vieler Informationen.

Nach anfänglichen Startschwierigkeiten mit dem System „Sekretär“ nehmen wir mit diesem neuen Ertragsfeld zusehends Fahrt auf. Machen Sie mit und steigen Sie ein!

Viel Spaß beim Lesen der aktuellen poolworld.

Herzlichst,
Ihr Oliver Drewes



FURAHA PHÖNIX
KINDERHAUS

**Wir wollen
Welten bewegen!**



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

Hermann Gmeiner

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.

c/o Hamburger Phönix AG

Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg

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

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

Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

Registrierung des Vereins:

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

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

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

Inhalt

28



24



14



42

■ maxpool

Interne Meldungen News von maxpool im Überblick	06
Ausschreibung digital Die maxpool-Gewerbepattform	08
Wer nicht fragt...? Im Vorfeld erkundigen	10
Hilfe für Zweiradfans Am 1. März ist die Kleinkraftsaison gestartet.	12
Nicht mit maxpool Beschwerde bei der BaFin eingelegt	14
Neuer Service: maxPOST Briefe schreiben mit maxpool	16
Fairer Top-Unfall-Schutz Bedarfsgerechte Lösungen	18
Marktführender Schutz mit der max-Hausrat Premium	20
Sicher im Schadensfall Das müssen Sie beachten!	22
Sondereinsatz für Afrika FURAHA PHÖNIX Kinderhaus	24

■ Titel

Praxistest »Sekretär« Das Endkundenportal überzeugt.	28
---	-----------

■ Versicherungen

Buschfunk News aus der Branche	36
MiFID Worauf es für 34f-Vermittler nun ankommt	38
IDD wird in Teilen verschoben Das müssen Sie wissen.	40
Bauboom Bauunternehmer: dranbleiben und profitieren!	41
Kein Risiko eingehen? Für Unternehmen ist die Transportversicherung eine der wichtigsten Absicherungen.	42

Altersvorsorge neu gedacht Mit innovativen Produktkonzepten bietet ERGO bisher ungekannte Flexibilität.	44
--	-----------

Weiterbildung: Jetzt schon Nachweise sammeln! 15 Stunden jährlich müssen sich Vermittler weiterbilden.	45
---	-----------

»Im Zweifel nie!« Ein Gastbeitrag von Norman Wirth	46
---	-----------

Aber sicher! Kautions- und Bürgschaftsversicherung	48
---	-----------

Oldtimer versichern Kasko-Versicherung reicht nicht.	50
---	-----------

Steiler Zahn Der Trend zu privater Vorsorge hält an.	51
---	-----------

Komplettschutz gegen Cybercrime Jetzt absichern!	52
---	-----------

Die Erfolgsstory geht weiter Die Produkte von Zurich Life Assurance stehen bei Kunden hoch im Kurs.	53
--	-----------

Delta Direkt Maßgeschneiderter Schutz	54
--	-----------

Unschlagbarer BU-Schutz mit den Versorgungswerken	55
--	-----------

Ärzte-KV Sie muss leistungsstark und flexibel sein.	56
--	-----------

Die »große Freizeit« Aber reicht das Ersparnis?	57
--	-----------

Plan B bei Berufsunfähigkeit Existenzielles Risiko	58
---	-----------

Zulagen vom Staat Torsten Poetz im Interview	59
---	-----------

■ Vertriebstipps

Aus aktuellem Anlass Jetzt Kfz-Anträge einreichen!	60
---	-----------

Pimp my PKV Empfehlungen für Sie und Ihre Kunden	62
---	-----------

Geringverdiener und die betriebliche Altersversorgung	63
--	-----------

Passt garantiert! Die Risiko-LV – ein sinnvoller Begleiter	64
---	-----------

Stolperfalle Zinsabsicherung Tipps für die Kündigung	65
---	-----------

maxpool-Blog, Verzeichnisse, Impressum	66
---	-----------



Über **liebevolle Pflege** freut sich jeder –
na ja, fast jeder.

Es läuft leider nicht immer alles glatt im Leben. Da ist es doch beruhigend, auch in schwierigen Zeiten den gewohnten Lebensstandard aufrecht erhalten zu können. Ergänzen Sie deshalb die Basisabsicherung der Pflegepflichtversicherung Ihrer Kunden mit einem Angebot der SIGNAL IDUNA und schon ist das Problem gelöst. Wirksamer PflegeSchutz geht alle an und ist keine Frage des Alters! Informationen erhalten Sie bei Ihrer Maklerdirektion.



Jan Schönteich
Key Account Manager
Hans-Henny-Jahnn-Weg 49
22085 Hamburg
Telefon 040 41247184
Mobil 0171 6321566
Fax 040 41244907184
jan.schoenteich@signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen



Jubiläum für Ennedi Gargiso

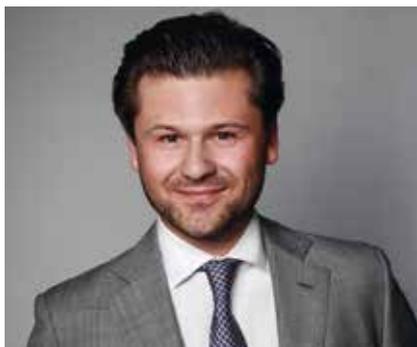
Gleich zu Beginn des neuen Geschäftsjahres gab es bei maxpool einen Grund zum Anstoßen: Ennedi Gargiso feierte sein 15-jähriges Firmenjubiläum innerhalb der Unternehmensgruppe. Am 2. Januar 2003 kam er zur HAMBURGER PHÖNIX AG und stieg in den darauffolgenden Jahren bis in den Vorstand des Fachinstituts für betriebliches Vorsorgemanagement auf. 2012 trat er zudem in die Geschäftsleitung von maxpool ein und leistet seitdem insbesondere mit seiner Expertise in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge einen wichtigen Beitrag zum Erfolg des Maklerpools. Das gesamte Team gratuliert Ennedi Gargiso an dieser Stelle noch einmal herzlich zu diesem außergewöhnlichen Jahrestag.

Willkommen im Team!

Als Reaktion auf das anhaltende Unternehmenswachstum erweitert maxpool

sein Team kontinuierlich. Seit Juni 2017 verstärkt Sebastian B. Jürgensen die Rechtsabteilung als Syndikus-Rechtsanwalt und Prokurist.

Ebenfalls zu den „neuen“ Gesichtern gehört Jan Köhler, der das Vorsorge-Management seit August 2017 als Fachberater für privates Vorsorgemanagement unterstützt.



Sebastian B. Jürgensen



Jan Köhler

Tolga Tanir kennen die Vertriebspartner von maxpool bereits seit Oktober 2017 als Ansprechpartner im Kooperations-Management.

Und auch die Marketing-Abteilung ist um einen Experten reicher: Benjamin Clemens kümmert sich als Media-Manager um das Thema Bewegtbild und ist in seiner Funktion unter anderem für die Erklärfilme zum neuen Endkundenportal „Sekretär“ zuständig.



Tolga Tanir



Benjamin Clemens

Mit Cigdem Gin (siehe Interview) konnte maxpool darüber hinaus die Position der Abteilungsleiterin Vertriebsunterstützung besetzen. In ihrer Funktion steuert Gin die Vertriebsaktivitäten von maxpool und betreut die Produktpartner. Zudem begleitet und optimiert sie interne Projekte und Prozesse. maxpool begrüßt die neuen Kollegen an dieser Stelle noch einmal herzlich im Team und freut sich auf eine gute Zusammenarbeit.

Neu im maxINTERN: IDD-konforme Vertragsunterlagen

Im Zuge des am 23. Februar 2018 hierzulande in Kraft getretenen IDD-Umsetzungsgesetzes müssen Versicherungs- und Finanzmakler auch ihre Vertragsunterlagen an die neuen Vorschriften anpassen.

maxpool nimmt seinen Vertriebspartnern diese Arbeit ab. Ab sofort können angebundene Makler im maxINTERN in der Rubrik Service unter „Rechtsservice“ rechtlich geprüfte, IDD-konforme Vorlagen zum Beispiel für Erstinfor-

mationen, Einwilligungserklärungen oder Maklerverträge als beschreibbare PDF-Dokumente herunterladen. Auch eine Geeignetheitserklärung steht zum Download bereit. Die Liste der Vertragsunterlagen wird sukzessive erweitert.

max-Rechtsschutz Premium neu strukturiert

Vertriebspartner von maxpool können in der Sparte Rechtsschutz ab sofort wieder ein maxpool-Deckungskonzept integrieren. Dank seiner modularen Produktstruktur bietet der neu strukturierte max-Rechtsschutz Premium für die unterschiedlichsten Ansprüche eine passende Absicherung. Die Grundlage bildet der D.A.S. Rechtsschutz, in dem sich die Lebensbereiche Privat, Beruf, Verkehr und Wohnen in sämtlichen Kombinationen absichern lassen. Die obligatorischen Bausteine Leistungs-Plus und Service-Plus sorgen für eine noch umfassendere Absicherung in den gewählten Lebensbereichen, sie bieten zudem neue Leistungen sowie auch höhere Deckungssummen (Leistungs-Plus) und erweitern den Schutz um zusätzliche Expertise und weitere Serviceleistungen (Service-Plus). Besonderes Plus für maxpool-Partner: Unabhängig von der tatsächlichen Laufzeit des Vertrages und/oder der Beendigung des schadenfreien Zeitraums wird zugunsten des Versicherungsnehmers eine schadenfreie Vertragsdauer von drei Jahren angenommen, sofern der Versicherungsnehmer einen vom Versicherer empfohlenen Rechtsanwalt mit der Wahrnehmung seiner rechtlichen Interessen beauftragt.

Interview



»2018 zu einem
absoluten Erfolgsjahr
machen«

Cigdem Gin
Prokuristin/
Abteilungsleiterin Vertriebsunterstützung

poolworld: Welche Funktion bekleiden Sie bei maxpool und wie sieht Ihr Tätigkeitsbereich aus?

Cigdem Gin: Ich unterstütze maxpool seit Februar 2018 als Prokuristin und Abteilungsleiterin Vertriebsunterstützung. In dieser neu geschaffenen Position bin ich für die Steuerung der Vertriebsaktivitäten und für die Betreuung der mit maxpool kooperierenden Produktgeber zuständig. Darüber hinaus begleite ich die internen Projekte und Prozesse und wirke aktiv bei der Erarbeitung und Umsetzung von Optimierungsmaßnahmen mit. Ich bin mir sicher, dass mein Aufgabenfeld im Laufe der Zeit noch um den einen oder anderen Zuständigkeitsbereich erweitert wird, und freue mich jetzt schon auf alles, was kommen wird.

poolworld: Was reizt Sie an Ihrem neuen Aufgabenbereich besonders?

Gin: In erster Linie freue ich mich darauf, meine Erfahrungen aus über 18 Jahren Branchenkenntnis bei maxpool einfließen zu lassen. Darüber hinaus finde ich es sehr spannend, eine neu geschaffene Position zu bekleiden und die Aufgabenbereiche sowie Workflows neu zu definieren beziehungsweise aktiv mitzugestalten.

poolworld: Welche Ziele haben Sie sich beruflich für 2018 gesetzt?

Gin: Ich habe in maxpool ein stark wachsendes Unternehmen mit einer dynamischen Besetzung gefunden, das motiviert ist, 2018 zu einem absoluten Erfolgsjahr zu machen. Mein Ziel ist es, diese Motivation zu 100 Prozent aufrechtzuerhalten. ■

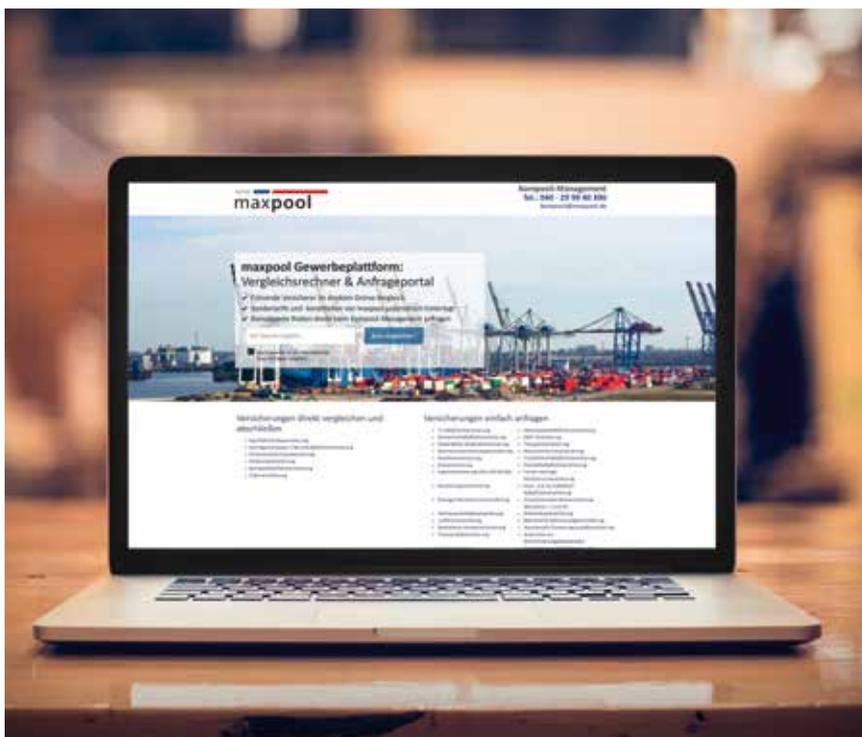
Ralf Barth: Von der Elbe an den Rhein



In Hamburg sagt man Tschüss. Nach knapp 15 Jahren bei maxpool stellt sich Ralf Barth neuen Herausforderungen und verlegt seinen Lebensmittelpunkt nach Düsseldorf. „Nach 25 Jahren im wunderschönen Hamburg habe ich mich entschieden, wieder in die Nähe meiner Familie zu ziehen“, wird der langjährige Abteilungsleiter Betrieb bei maxpool in einer internen Mitteilung zitiert. „In seiner Tätigkeit bei maxpool hat Ralf Barth in mehrfacher Hinsicht zum Unternehmenserfolg beigetragen. So war er wesentlich am Unternehmensumbau beteiligt, der nach dem Wechsel der Geschäftsführung 2012 erfolgte. Aber auch die Themen Digitalisierung, Controlling und Bestandsdatenqualität trieb er federführend und erfolgreich voran“, sagt Daniel Ahrend, Mitglied der Geschäftsleitung. maxpool dankt Ralf Barth herzlich für seine langjährigen Verdienste und wünscht ihm privat wie beruflich alles Gute.

Ausschreibung digital

Die Gewerbeplattform von maxpool ermöglicht ein automatisiertes Ausschreibungsverfahren.



Vergleichsrechner erleichtern auch Maklern im Gewerbe-geschäft die Arbeit erheblich. Gerade komplizierte Risiken lassen sich allerdings nicht immer pauschal über Vergleichs-rechner abbilden. Ausschreibungen sind daher ein unvermeidliches Übel im Ar-

Lange Wartezeiten und zahlreiche Nachfragen der Versicherer sind mit der Ausschreibungsplattform Vergangenheit.

beitsalltag eines Maklers. Dafür muss er unzählige Anfragen bei verschiedenen Versicherern stellen, und das oft mit nur unzureichenden Risikodaten. Die Folge sind lange Wartezeiten und zahlreiche

Nachfragen des Versicherers. Da Ausschreibungen im Gewerbebereich aber weiterhin ein fester Bestandteil des Beratungsprozesses bleiben, hat maxpool den hauseigenen Gewerbe-Vergleichs-rechner um eine Plattform ergänzt: Über die erweiterte Gewerbeplattform können Makler Ausschreibungen zukünftig digital und hoch automatisiert abwickeln und so viel Zeit sparen.

Nachtloser Prozess – auch für Ausschreibungen

Im Gegensatz zu anderen Programmen ist die Ausschreibungsplattform von maxpool direkt in die Gewerbeplattform integriert. Das bedeutet, dass der Makler zunächst wie gewohnt den digitalen Vergleichsrechner nutzt. Erst wenn dieser ein komplexes Risiko nicht pauschal darstellen kann oder das Produkt des ge-

wünschten Versicherers nicht verfügbar ist, kommt die Ausschreibungsplattform zum Einsatz.

Die bei der Risikoanalyse generierten Daten werden automatisch in die Ausschreibung eingefügt. Anders als bei manuell verfassten Ausschreibungen erhält der Versicherer stets alle für die Policierung relevanten Informationen.

Mehr als nur Ausschreibungen

Bei der Entwicklung der Ausschreibungsplattform lag das Augenmerk insbesondere darauf, den kompletten Prozess vollständig abzudecken und dadurch eine All-in-one-Plattform anstelle vieler Insellösungen anzubieten.

So erhält der Makler über die Gewerbeplattform stets Einblick in den Status quo der Ausschreibung und wird in Echtzeit per E-Mail über eingegangene Angebote informiert. Zudem ermöglicht die Plattform einen digitalen Vergleich der erhaltenen Angebote. Wie auch beim Gewerbe-Vergleichsrechner werden die Tarifmerkmale übersichtlich gegenübergestellt. Das garantiert einen einfachen, schnellen und transparenten Vergleich aller eingehenden Angebote. Anschließend kann Antrag für das gewünschte Produkt wie gewohnt über die Plattform vom Makler erzeugt werden. Abschlüsse können über die Gewerbeplattform hingegen noch nicht getätigt werden, sondern sind per E-Mail beim Komposit-Management einzureichen. ■

Kontakt

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

#SchutznachWunsch

Schützen Sie, was Ihren Kunden wichtig ist

Risikolebens- versicherung

Die Absicherung
für die Liebsten



Die Risikolebensversicherung, die Sie selbst zusammenstellen können:

- ▲ günstiger Basisschutz
- ▲ frei kombinierbare Zusatzbausteine
- ▲ vereinfachte Risikoprüfung für viele Berufe

Jetzt Informieren
deltadirekt.de





Wer nicht fragt...?

Ist ein Versicherer selbst schuld, wenn er nicht nachfragt?
Dieser Problemstellung ist der maxpool-Leistungsservice auf den Grund gegangen.

Makler X ist im Beratungsgespräch mit seinem Kunden Y und thematisiert den Bedarf an einer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Herr Y ist selbstständiger Fliesenleger, und gerade bei handwerklichen Berufen ist eine Absicherung der Arbeitskraft zu empfehlen. Der Kunde füllt noch am selben Tag einen BU-Antrag aus und schließt eine monatliche BU-Rente in Höhe von 1.700 Euro ab. Die Gesundheitsfragen werden allesamt verneint – Herr Y ist mit seinen 30 Jahren gesundheitlich nicht vorbelastet. Nur kurze Zeit später schließlich wird der Antrag von der Gesellschaft ohne Rückfragen oder Nachbearbeitungen poliziert.

Zwei Jahre später überprüft der Makler den Vertrag und spricht mit dem Kun-

den über eine Anpassung der BU-Rente, da die betrieblichen Einnahmen gestiegen sind. Herr Y möchte die entstandene Lücke gerne schließen und beantragt bei derselben Gesellschaft eine weitere BU-Rente in Höhe von monatlich 700 Euro. Auch dieser Antrag wird innerhalb kürzester Zeit anstandslos poliziert.

Wiederum zwei Jahre später erhält Herr Y die Diagnose GIST. Bei dieser Erkrankung handelt es sich um eine sehr seltene Form von Krebs (Bindegewebsstumoren im Verdauungstrakt). Herr Y muss sich einer entsprechenden Behandlung unterziehen und kann seinen Beruf als Fliesenleger für unbestimmte Zeit nicht mehr ausüben. Daraufhin füllt er mit seinem Makler den BU-Leistungsantrag aus und verschickt alle geforderten Unter-

lagen wie beispielsweise Einkommensnachweise und ärztliche Atteste an die Gesellschaft. Nach einiger Zeit erhält er ein Schreiben der Gesellschaft, mit dessen Inhalt er nicht gerechnet hat: Der Versicherer lehnt die Leistung ab und ficht beide Verträge an.

„Leider kommt es bei BU-Leistungsanträgen regelmäßig vor, dass die Gesellschaft Kunden mit unerwarteten Ergebnissen konfrontiert und es zu Rückfragen oder sogar zu Leistungsablehnungen kommt“, sagt Sissy Wolter vom maxpool-Leistungsservice. Dieser einzigartige Service bietet nicht nur Unterstützung bei abgelehnten Leistungen, sondern hilft Kunden auch dabei, BU-Leistungsanträge einzureichen. „Wir können zwar nicht garantie-

ren, dass die Leistung auch reibungslos ausgezahlt wird. Allerdings kann der betroffene Kunde von unserer langjährigen Erfahrung bei der Begleitung von BU-Leistungsansprüchen und von dem Fachwissen unseres Expertengremiums profitieren“, erläutert Syndikus-Rechtsanwalt Sebastian B. Jürgensen.

Die Gesellschaft wirft dem Kunden Y arglistige Täuschung vor, da er sein Einkommen in beiden Anträgen nicht korrekt angegeben und somit eine viel zu hohe BU-Rente versichert habe. Sofort nimmt Herr Y Kontakt mit seinem Makler auf, der wiederum den maxpool-Leistungsservice um Unterstützung bittet. „Es ist immer ärgerlich, wenn die Leistung abgelehnt wird, aber in dieser Situation fühlt man mit dem Kunden besonders mit. Gerade eine Krebsdiagnose erhalten und dann wird die BU-Leistung verweigert“, so Wolter.

Nach Durchsicht aller Unterlagen und Überprüfung der einst eingereichten Anträge wird das Dilemma schnell sichtbar: Herr Y hat in beiden Anträgen bei der Frage nach dem „Brutto“ seine Betriebseinnahmen angegeben, ohne davon die Betriebsausgaben abzuziehen, um so den betrieblichen Gewinn ermitteln zu können. Ein fataler Fehler, wie sich im Schreiben der Gesellschaft widerspiegelt, denn bei Selbstständigen ist für die Berechnung der Rentenhöhe der Gewinn vor (brutto) oder nach Steuern (netto) relevant. Der Vorwurf der arglistigen Täuschung hat zur Folge, dass keinerlei Anspruch auf eine BU-Rente besteht.

„Ich konnte mir nicht vorstellen, dass der Kunde vorsätzlich ein zu hohes Einkommen angegeben hat, um so eine höhere BU-Rente abzuschließen. Schließlich hat er die letzten Jahre auch die Beiträge gezahlt. Und dass er an Krebs erkrankt wird, konnte er auch nicht bei dem vermeintlichen Betrug einkalkulieren.“ Nach einem ausführlichen Gespräch mit Herrn Y und seinem Makler stellte sich tatsächlich heraus, dass hier ein folgenschweres Missverständnis vor-

lag. Herr Y war bei der Frage nach dem Brutto ähnlich wie bei einem Angestellten davon ausgegangen, dass davon die Ausgaben/Abzüge getätigt würden, und sah seine Betriebseinnahmen als sein Brutto an. Es sei niemals seine Absicht

Sebastian B. Jürgensen,
Syndikus-Rechtsanwalt

»Wenn der Versicherer bei einer solch wichtigen Frage nicht nachfragt, kommt er seiner Obliegenheit nicht nach.«

gewesen, die Gesellschaft zu täuschen. Zudem fehlten schlichtweg die Indizien für eine vorsätzliche Falschangabe.

Bei dem Vorwurf einer arglistigen Täuschung liegt die Beweislast beim Versicherer. Durch eine ausführliche Stellungnahme von Herrn Y und dem Makler konnte der maxpool-Leistungsservice

den Vorwurf entkräften, so dass Herrn Y „nur noch“ eine grob fahrlässige vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung vorgeworfen wurde. Eine Anfechtung der Verträge durch die Gesellschaft war somit nicht mehr möglich. Dennoch stand nun die Gefahr eines Rücktritts von den Verträgen im Raum.

Auch jenen konnte der maxpool-Leistungsservice aushebeln: Herr Y hatte in beiden Anträgen ungenaue Angaben über sein Einkommen gemacht, indem er es mit „ca.“ beziffert und vergessen hatte, bei „brutto“ oder „netto“ das Kreuzchen zu setzen. „Wenn der Versicherer keine Nachfrage anstellt, wenn eine solch wichtige Frage ungenau beantwortet wird, kommt er seiner Nachfrageobliegenheit nicht nach“, so Jürgensen. Und tatsächlich: Die Gesellschaft hat die Anträge ohne Rückfrage bei Herrn Y poliziert und nach eigenem Ermessen entschieden, ob die Angaben „brutto“ oder „netto“ sind. Der maxpool-Leistungsservice verfasste einen Widerspruch gegen die Anfechtung der Verträge sowie die Leistungsablehnung.

Neben der Entkräftung des Vorwurfs der arglistigen Täuschung und dem Hinweis auf die nicht erfüllte Nachfrageobliegenheit des Versicherers wurde auf dessen fehlendes Rücktrittsrecht gemäß Paragraph 19 (4) VVG hingewiesen. Laut diesem Paragraphen darf der Versicherer bei grob fahrlässiger Anzeigepflichtverletzung nicht vom Vertrag zurücktreten, wenn dieser auch bei Kenntnis der nicht angezeigten Umstände – wenn auch zu anderen Bedingungen – zustande gekommen wäre.

Der Widerspruch führte bei Herrn Y dazu, dass seine BU-Rente in beiden Verträgen an das tatsächliche Einkommen angepasst und die BU-Leistungsprüfung wieder aufgenommen wurde.

Wolter resümiert: „Wir sind immer sehr froh, wenn wir dem Kunden zu seinen berechtigten Ansprüchen verhelfen können, und hoffen, dass sich Herr Y nun ausschließlich auf seine Genesung konzentrieren kann.“ ■

Der maxpool-Leistungsservice auf einen Blick

- Gültig für alle Sparten und alle versicherungsförmigen Produkte im maxpool-Bestand
- Einzigartiger und exklusiver Service für maxpool-Partner und ihre Kunden
- Unterstützung zur schnellen und reibungslosen Abwicklung berechtigter Leistungsansprüche
- Argumentationshilfe und „Enthaftungshilfe“ für den Makler bei unberechtigten Leistungsansprüchen
- Interdisziplinäres Expertengremium
- Für aktive maxpool-Partner und deren Kunden kostenlos
- Juristischer Beistand im tatsächlichen Streitfall auch vor Gericht durch die maxpool Rechtsberatungsgesellschaft mbH in Kooperation mit der Kanzlei Wirth (Gerichtsverfahren sind kostenpflichtig)

Hilfe für Zweiradfans



Am 1. März ist die Kleinkraftsaison gestartet. Doch ohne blaues Versicherungskennzeichen geht für Zweiradfans nichts.

Über maxpool können Makler den Kleinkraftradfahrern unter ihren Kunden einfach und schnell neue Kennzeichen besorgen. Der Qualitätspool bietet seinen Vertriebspartnern dafür kostenfrei die Tarifrächner der Versicherer Die Bayerische und BGV Badische Versicherungen an, auf die Makler über das maxINTERN unter Sachversicherungen/Kleinkraftträder zugreifen können.

Bei beiden Tarifrächnern sind lediglich die Kerndaten einzugeben. Abgefragt werden beispielsweise die Fahrzeugart, die Höchstgeschwindigkeit, das Alter des Halters, der Fahrzeughersteller und die Kontaktdaten des Versicherungsnehmers. Die Eingabe der Daten dauert nur wenige Minuten, danach ist die Arbeit für Makler erledigt. Die nun versicherten Kunden erhalten ihre Kennzeichen anschließend direkt vom Versicherer, die Lieferung erfolgt innerhalb zweier Werktage per Post. Makler können den ohnehin schon geringen Aufwand sogar noch weiter reduzieren.

Die Bayerische bietet auch einen Endkundenrechner an, den Makler kostenfrei in ihre Website integrieren können. Kunden erhalten so die Möglichkeit, sich selbst um ihren Versicherungsschutz zu kümmern. Die Online-Abschlüsse über die Website werden dem jeweiligen Makler selbstverständlich direkt zugeordnet und vergütet.

Die beiden Versicherer, Die Bayerische und BGV, unterscheiden sich im Wesentlichen in den Beiträgen. So ist die BGV bei Fahrern unter 23 Jahren günstiger, da der Versicherer nicht nach dem Mindestalter der Fahrer fragt. Darüber hinaus bietet die BGV im Gegensatz zur Bayerischen auch eine Teilkaskoversicherung ohne SB an. Bei Fahrern, die älter als 23 Jahre sind, ist die Bayerische hingegen günstiger. Egal für welches Angebot Makler sich entscheiden: Kunden profitieren auf jeden Fall von den Vorteilen, die die Kooperation ihres Maklers mit maxpool mit sich bringen. Egal ob Roller oder Moped: Ganz unge-

fährlich ist der Fahrspaß nicht. Makler sollten ihre Kunden daher auch auf das wichtige Thema Unfallversicherung ansprechen. In diesem Bereich kann maxpool selbst mit einem marktführenden Angebot überzeugen. Die haus-eigenen Unfall-Deckungskonzepte max-UV, max-UV Plus, max-UV Premium und max-UV Premium mit Gliedertaxe bieten für jeden Absicherungsbedarf und für jeden Geldbeutel eine bedarfsgerechte Versicherungslösung und bestechen durch eine ganze Reihe besonderer Leistungsmerkmale zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Details zu den einzelnen Deckungskonzepten finden Makler im maxINTERN in der Rubrik „maxpool-Deckungskonzepte“.

Kontakt

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



Die Zukunft kann kommen

Wie muss eine Rente sein,
damit sie Ihre Kunden
überzeugt? Renditestark?
Sicher? Unkompliziert?

Die **RELAX RENTE COMFORT
PLUS VON AXA** vereint all diese
Vorteile und macht Vorsorge
damit noch einfacher. Denn mit
den Kapitalanlegern von AXA
sitzen Experten am Steuer.

Mehr Infos unter www.AXA-Makler.de



So nicht!

Der Anruf ging am 21. Dezember 2017 bei maxpool ein. Ohne tiefergehende Begründung müsse die WWK zum Jahreswechsel erneut die Beiträge bestehender Risikolebens- und Berufsunfähigkeitsstarife erhöhen. So lautete die Botschaft, die der für maxpool zuständige Maklerbetreuer der WWK dem Vorsorge-Management in den nächsten Minuten in aller Kürze überbrachte. Gleich mehrere Gründe sind dafür verantwortlich, dass maxpool sich infolge dieses Anrufs im Januar dazu veranlasst sah, seinem Ärger in einer vielbeachteten Pressemitteilung Luft zu machen und anschließend Beschwerde bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gemäß Paragraph 294 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) einzureichen.

Beitragsanpassung als Täuschungsmanöver

Die WWK hat in den Jahren 2016 und 2018 drastische Beitragsanpassungen in den hauseigenen Berufsunfähigkeits- und Risikolebensversicherungen vorgenommen, die aus Sicht von maxpool in ihrer Höhe – 2016 um bis zu 35 Prozent, 2018 um bis zu 40 Prozent – am Markt beispiellos sind. maxpool sieht sowohl sich als Makler(pool) als auch Kunden durch die erheblichen Beitragserhöhungen massiv getäuscht: „Bei uns im Bestand sind mehr als 1.000 Verträge von den gravierenden Erhöhungen betroffen. Als Interessenvertreter der Kunden und vor dem Hintergrund des eigenen Vermögens- und Reputationschadens, möchten wir Ihnen diesen Umstand als prüfungswürdigen Vorgang vorlegen und uns entsprechend beschweren“, heißt es dazu in dem von maxpool bei der BaFin eingereichten Anschreiben. Nach Auffassung und den Branchenkenntnissen von maxpool ist

Nach den erneuten Beitragserhöhungen der WWK geht maxpool in die Offensive und legt Beschwerde bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ein.

es undenkbar, dass die WWK beispielsweise durch einen schlechten Schadensverlauf in der Berufsunfähigkeitsversicherung derart „kurzfristig“ zu den erheblichen Beitragsanpassungen genötigt war. Ein historisch gewachsener Gesamtbestand wie der der WWK kann versicherungstechnisch keinesfalls derart kurzfristige und gravierende Beitragsanpassungen begründen. Vielmehr muss sich das erhebliche Tarifdefizit aus Sicht von maxpool über einen jahrelangen Zeithorizont angebahnt haben. Folglich geht maxpool davon aus, dass die Neukunden bis zum Jahr 2015 massiv getäuscht worden sind, da die WWK gewusst haben muss, dass eine kräftige Beitragserhöhung bevorsteht. Gleiches gilt auch für die Neukunden aus den Jahren 2016 und 2017, denn aus Sicht von maxpool liegt auch hier der begrün-

dete Verdacht nahe, dass dem Management der WWK bereits 2016 bewusst war, dass die Beiträge zum Jahreswechsel 2017/2018 in einem zweiten Schritt erneut erhöht werden. Die Neukunden aus dieser Übergangszeit wurden mit hoher Sicherheit ebenfalls bewusst getäuscht.

„Ich persönlich vermute, dass die WWK dieses Manöver aus politischen und verkaufstaktischen Gründen in zwei Schritten aufgeteilt hat“, sagt maxpool-Chef Oliver Drewes. „Damit hat die WWK dem Ruf unserer Branche enorm geschadet und sich absolut kundenunfreundlich verhalten. Zudem hat der Versicherer die gewissenhafte Beratung zahlreicher Makler manipuliert und getäuscht und sie somit unglaubwürdig dastehen lassen, was aus unserer Sicht unverzeihlich ist“, so Drewes weiter.



Mangelhaftes Kommunikationsverhalten

Schon die erste Beitragsanpassung 2016 wurde seitens der WWK nicht ausreichend kommuniziert. So erfuhren Makler wie auch maxpool erst durch die bereits vom Versicherer in Kenntnis gesetzten Kunden von den gestiegenen Beiträgen. Erst auf Nachfrage informierte die WWK maxpool am 21. Dezember 2016 mit einer Kundenliste über die Erhöhung. maxpool reichte anschließend beim Vorstand der WWK Beschwerde über die mangelhafte Informationspolitik ein.

Obwohl die WWK maxpool auf die Beschwerde hin versicherte, in Zukunft „besser zu kommunizieren“, erfuhr der Maklerpool und damit die Maklerschaft auch von der jetzigen Beitragsanpassung erst wieder am 21. Dezember 2017. Sogar Kooperationspartner, die eine engere Zusammenarbeit mit der WWK pflegen als maxpool, erhielten verschie-

denen Aussagen zufolge keine frühere Information. „Offensichtlich ist die Vorgehensweise, Informationen direkt vor Weihnachten herauszugeben, ein fester Bestandteil der Kommunikationsstrategie des Versicherers“, mutmaßt Drewes.

Fazit

Die WWK scheint ihre Kommunikation zum Thema Beitragsanpassung sehr bewusst auf das Ende des Jahres zu legen, damit etwaig „umzudeckende“ Kunden in jedem Fall ein ungünstigeres Eintrittsalter beim potenziell neuen Versicherer hinzunehmen haben.

Oliver Drewes, maxpool-Chef

»Die WWK hat dem Ruf unserer Branche enorm geschadet und sich absolut kundenunfreundlich verhalten.«

Bereits im Jahr 2015 (und früher) müssen die Aktuarien der WWK eine drastisch fehlerhafte Tarifierung in den BU-Tarifen festgestellt haben. In jedem Fall wird 2016 klar gewesen sein, dass der zweite Schritt einer Beitragsanpassung bevorsteht, der sicherlich nur aus politischen und verkaufstaktischen Gründen bis 2018 „gestreckt“ wurde. Beitragsanpassungen in dieser Dimension sind beispiellos und können nicht in einem so kurzen Zeitraum entstehen. Vielmehr bahnt sich ein solch erhebliches Beitragsdefizit über mehrere Jahre an. Kunden und Makler wurden über die unterschiedlichen Vergleichsrechner und sonstige vertriebliche Bemühungen der WWK bewusst in einen sehr preiswerten Tarif „gelockt“, der, so ist anzunehmen, bereits früh erkennbar ganz erheblich defizitär verlief. Insbesondere bei einer so langfristig wichtigen Versicherungsart wie der Berufsunfähigkeitsversicherung sieht maxpool das strategische Verhalten der WWK als unverantwortlich an: „Die WWK hat damit den beratenden Makler, uns als Maklerpool und jeden einzelnen Kunden getäuscht.“

Die der BaFin vorliegende Beschwerde zielt darauf ab, dass die Bundesanstalt den Sachverhalt der unangemessenen plötzlichen und extrem hohen Beitragsanpassung im Rahmen einer dezidierten Außenprüfung der WWK analysiert.

maxpool führt indes zum ersten Mal Gespräche mit dem Bund der Versicherten (BdV). „Als Maklerpool und damit als Interessenvertreter der Makler und der versicherten Kunden ist es an der Zeit, sich mit den Partnern zu solidarisieren, die ebenfalls das Interesse der Versicherten im Blick haben. Zwar stehen wir dem Verband in vielen Fragen nach wie vor skeptisch gegenüber, allerdings sind neue Wege gefragt, um mit dem kunden- und maklerunfreundlichen Verhalten der WWK umzugehen. Wir müssen Kante zeigen und dürfen nicht einfach still zusehen, wenn Kunden und Makler offenbar bewusst getäuscht wurden“, kommentiert Drewes. ■



NEUER SERVICE: MAXPOST



Wer sich Aufmerksamkeit verschaffen will, muss seinen Kunden Briefe schreiben. Mit maxpool gelingt dies zeit- und kostensparend.

Wer kennt das nicht? Man möchte eine Kundenaktion zu einem speziellen Thema durchführen, dafür aber nicht auf die Standardlösung E-Mail zurückgreifen. Oder es ist notwendig, neue Gesetzesänderungen zu kommunizieren beziehungsweise wegen eines Bestandskaufs allen Kunden einen neuen Maklervertrag zukommen zu lassen. In diesen Fällen verhält es sich grundsätzlich so: Die Idee ist schnell geboren, doch mit der Umsetzung kommen die Herausforderungen. Das Anschreiben und die Vordrucke sind rasch erstellt und nun beginnt die eigentliche Arbeit: Die Anschreiben müssen personalisiert, un-

Die Makler müssen lediglich die Dokumente zur Verfügung stellen und maxpool übernimmt anschließend die komplette Abwicklung.

terschiedliche Dokumente zusammengeführt, ausgedruckt, kuvertiert, frankiert und letztendlich zur Post gebracht werden. All diese unterschiedlichen Tätigkeiten nehmen viel Zeit und natürlich

auch Geld für Toner, Briefpapier, Umschlag und Briefmarken in Anspruch. Der Service maxPOST von maxpool schafft nun Abhilfe. Mit ihm sparen Makler nicht nur bares Geld, wenn sie eine Briefaktion über maxPOST durchführen – sondern vor allen Dingen auch wertvolle Zeit. Denn sie müssen sich nicht mehr mit den genannten administrativen Tätigkeiten auseinandersetzen und können sich ausschließlich auf den Vertrieb konzentrieren.

So funktioniert maxPOST: Die Makler stellen lediglich die Dokumente zur Verfügung und maxpool übernimmt anschließend die komplette Abwicklung. Wer darüber hinaus aber auch Unterstützung bei der Erstellung von Serienbriefen benötigt, findet in maxpool ebenfalls den richtigen Ansprechpartner.

Der Maklerpool hat bereits sehr erfolgreich erste Aktionen durchgeführt und konnte schon über 30.000 Kundenanschriften über maxPOST versenden. ■

Rechenbeispiel Großbrief

9 Seiten für 500 Kunden
(Anschreiben und Maklervertrag – Kalkulationsgrundlage:
Arbeitskraft mit 40 h/Woche und 2.500 € Bruttogehalt)

Variante	Eigenleistung	maxPOST
Papier (4.500 Seiten)	60,00 €	inklusive
Umschläge (550 Stück)	100,00 €	inklusive
Briefmarken (500 Stück)	725,00 €	inklusive
Zeit (15 Stunden)	235,00 €	inklusive
Gesamtkosten	1.120,00 €	900,00 €

Kontakt

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



Zulagen vom Staat – attraktive Courtage für Makler

VPV Power-Riester – lohnt sich für Ihre Kunden und für Sie:

- > 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
- > Flexibler Rentenbeginn bis zum 75. Lebensjahr möglich
- > Attraktive Courtage für Makler

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

Vereinigte Post.
Die Makler AG

Ein Unternehmen der

VPV

Der Vorsorgeberater seit 1827

Top-Unfall-Schutz zu fairen Prämien

Mit den Tarifen max-UV, max-UV Plus und max-UV Premium bietet maxpool in Zusammenarbeit mit der Barmenia seit 2017 für jeden Absicherungsbedarf und jeden Geldbeutel eine bedarfsgerechte Lösung.



Unfalltarife gibt es auf dem deutschen Markt wie Sand am Meer – doch nur wenige ragen heraus. Warum die von maxpool gemeinsam mit der Barmenia Allgemeinen Versicherungs-AG aufgelegten Tarife zu den besten gehören, illustrieren die folgenden Highlights und Preis-Leistungs-Vergleiche:

Verzicht auf einen Mitwirkungsanteil

Im Tarif max-UV Premium verzichtet maxpool komplett auf einen Mitwirkungsanteil. Sollten sich Krankheiten oder Gebrechen bei den Folgen eines Unfalls ausgewirkt haben, wird die Leistung aufgrund dieser Mitwirkung nicht gekürzt.

max-Gliedertaxe

In der Tarifvariante Premium bietet maxpool die marktführende max-Gliedertaxe an, die mit überdurchschnittlich hohen Werten glänzt und im Falle einer dauerhaften Invalidität hohe

Zahlungen ermöglicht; nachfolgend ein paar Beispiele:

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

Neue Berufsgruppendifferenzierung

maxpool unterscheidet in den neuen Tarifen sechs statt der herkömmlichen zwei Berufsgruppen, es findet somit keine pauschale A- oder B-Einstufung mehr statt und die Prämien sind für viele Berufe mit körperlicher Tätigkeit sehr günstig. Zukünftig zahlt es sich im Einzelfall also aus, eine möglichst konkrete Berufsbezeichnung anzugeben und nicht nur pauschal beispielsweise

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

Verzicht auf Gesundheitsfragen im Tarif max-UV

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

Die neuen max-Unfalldeckungskonzepte – marktführendes Preis-Leistungs-Verhältnis in allen Segmenten

In den nachfolgenden Vergleichen haben wir die neuen max-Unfalldeckungskonzepte mit bei Maklern beliebten Tarifen von Wettbewerbern verglichen. Dabei haben wir folgende Leistungskategorien gebildet:

- Tarife mit Verzicht auf einen Mitwirkungsanteil und marktführender Gliedertaxe
- Tarife mit Verzicht auf einen Mitwirkungsanteil
- Tarife mit einem Mitwirkungsanteil von 50 Prozent.

max-UV Premium mit max-Gliedertaxe			
Berechnungsgrundlage: Grundsumme 100.000 € Progression 350 % Tod 5.000 € KHT 20 € Geburtsdatum 01.01.1973 Jahresprämien inkl. Versicherungssteuer	Marktführende Gliedertaxe und Verzicht auf Mitwirkungsanteil		
	maxpool (Barmenia)	InterRisk	HanseMerkur
	max-UV Premium mit max-Gliedertaxe	XXL mit MaxiTaxe	Top-Schutz Gliedertaxe III
Jahresprämie inkl. VSt. Berufsgruppe A bzw. 1 am Beispiel eines/r Bankkaufmanns/-frau	203,22 €	254,78 €	219,00 €
Jahresprämie inkl. VSt. Berufsgruppe A bzw. 1 am Beispiel eines/r wissenschaftlichen Mitarbeiters/-in an einer öffentlichen Uni (10 % ÖD-Nachlass)	182,90 €	254,78 €	219,00 €
Jahresprämie inkl. VSt. Berufsgruppe A bzw. 2 am Beispiel eines/r kaufmännischen Angestellten	233,65 €	254,78 €	219,00 €
Jahresprämie inkl. VSt. Berufsgruppe B bzw. 2 am Beispiel eines/r Fitnesstrainers/-in	233,65 €	377,47 €	341,85 €
Jahresprämie inkl. VSt. Berufsgruppe B bzw. 3 am Beispiel eines/r Gärtners/-in	292,05 €	377,47 €	341,85 €

max-UV Premium				
Berechnungsgrundlage: Grundsumme 100.000 € Progression 350 % Tod 5.000 € KHT 20 € Geburtsdatum 01.01.1973 Jahresprämien inkl. Versicherungssteuer	Verzicht auf Mitwirkungsanteil			
	maxpool (Barmenia)	InterRisk	Haftpflichtkasse	VHV
	max-UV Premium	XXL mit Plus-Taxe	Vollschutz	Exklusiv
Jahresprämie inkl. VSt. Berufsgruppe A bzw. 1 am Beispiel eines/r Bankkaufmanns/-frau	153,48 €	182,42 €	167,61 €	151,01 €
Jahresprämie inkl. VSt. Berufsgruppe A bzw. 1 am Beispiel eines/r wissenschaftlichen Mitarbeiters/-in an einer öffentlichen Uni (10 % ÖD-Nachlass)	138,13 €	182,42 €	167,61 €	151,01 €
Jahresprämie inkl. VSt. Berufsgruppe A bzw. 2 am Beispiel eines/r kaufmännischen Angestellten	176,60 €	182,42 €	167,61 €	151,01 €
Jahresprämie inkl. VSt. Berufsgruppe B bzw. 2 am Beispiel eines/r Fitnesstrainers/-in	176,60 €	270,25 €	313,86 €	151,01 €
Jahresprämie inkl. VSt. Berufsgruppe B bzw. 3 am Beispiel eines/r Gärtners/-in	220,75 €	270,25 €	313,86 €	342,42 €

max-UV Plus			
Berechnungsgrundlage: Grundsumme 100.000 € Progression 350 % Tod 5.000 € KHT 20 € Geburtsdatum 01.01.1973 Jahresprämien inkl. Versicherungssteuer	Berücksichtigung einer Mitwirkung erst ab 50 %		
	maxpool (Barmenia)	Ammerländer	VHV
	max-UV Plus	Exklusiv	Klassik
Jahresprämie inkl. VSt. Berufsgruppe A bzw. 1 am Beispiel eines/r Bankkaufmanns/-frau	118,25 €	121,80 €	135,48 €
Jahresprämie inkl. VSt. Berufsgruppe A bzw. 1 am Beispiel eines/r wissenschaftlichen Mitarbeiters/-in an einer öffentlichen Uni (10 % ÖD-Nachlass)	106,43 €	121,80 €	135,48 €
Jahresprämie inkl. VSt. Berufsgruppe A bzw. 2 am Beispiel eines/r kaufmännischen Angestellten	136,04 €	121,80 €	135,48 €
Jahresprämie inkl. VSt. Berufsgruppe B bzw. 2 am Beispiel eines/r Fitnesstrainers/-in	136,04 €	197,12 €	135,48 €
Jahresprämie inkl. VSt. Berufsgruppe B bzw. 3 am Beispiel eines/r Gärtners/-in	170,04 €	197,12 €	212,85 €

Stand: 19.01.2018; Quelle: softfair und Tarifrechner der InterRisk

Marktführender Schutz für das Hab und Gut Ihrer Kunden!

Mit der max-Hausrat Premium verschaffen Sie Ihren Kunden »den ganzen Markt in einer Police« – dank max-Leistungsschutz.

Seit mittlerweile über 20 Jahren arbeiten maxpool und die Medien-Versicherung a. G. aus Karlsruhe erfolgreich zusammen. Unsere Konzepte in den Sparten Hausrat- und Wohngebäudeversicherung erfüllen dabei seit jeher alle Ansprüche an modernen und bedarfsgerechten Versicherungsschutz und glänzen darüber hinaus mit Alleinstellungsmerkmalen.

maxpool und Medien-Versicherung – verlässliche Partner

Bei der Zusammenarbeit von maxpool und Medien-Versicherung gab es keine Beitragsanpassungen im Bestand! Seit Mai 2015 profitieren maxpool-Vertriebspartner vom max-Leistungsschutz im Tarif max-Hausrat Premium: Kein Deckungsnachteil gegenüber Wettbewerbs-

tarifen, individuelle Nachteile werden im Schadensfall reguliert – „der ganze Hausrat-Markt in einer Police“!

Versicherungsnehmer mit dem max-Leistungsschutz sind immer auf dem aktuellsten Stand des Marktes versichert.

Streitigkeiten mit dem Versicherer im Schadensfall wegen zu niedriger Sublimits oder nicht versicherter Kosten gehören somit der Vergangenheit an. Mit diesem Tarif sinkt für den Makler das

Risiko der Beraterhaftung auf ein Minimum und der Kunde erhält einen der besten Leistungsumfänge am Markt.

Neben dem max-Leistungsschutz glänzen die Tarife Plus und Premium nach wie vor mit einer der fairsten Regelungen bei grob fahrlässigen Verletzungen von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften bei der Schadensverursachung. Im Gegensatz zu den meisten Tarifen verzichten maxpool und Medien-Versicherung a. G. auch in diesen Fällen auf eine Quotelung. Als Versicherungsnehmer kann man sehr schnell in eine Situation geraten, in der Obliegenheitspflichten oder Sicherheitsvorschriften ins Spiel kommen. Spätestens an diesem Punkt möchte weder der Makler mit seinem Kunden noch beide mit dem Versicherer darüber

maxpool muss den Vergleich mit den marktführenden Hausrat-tarifen nicht scheuen.

Versicherer	maxpool (Medien-Versicherung)	ADCURI
Tarif	max-HR Premium inkl. max-Leistungsschutz	Premium
ascore-Rating	★★★★★★	★★★★★★
Erweiterte Vorsorge (kein Deckungsnachteil ggü. Wettbewerbsstarifen)	ja	ja
Grob fahrlässig verursachte Schäden	–	–
Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bis zur VS	ja	ja
Verzicht auch bei Verletzung von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften	ja	bis 10% der VS, max. 5.000 €
Risikoorte**		
70173 Stuttgart, Bolzstraße 1	78,52 € (63,42 €)*	108,71 €
80331 München, Blumenstraße 1	81,54 € (65,68 €)*	95,05 €
51371 Leverkusen, Solinger Straße 1	117,78 € (95,13 €)*	135,03 €
06132 Halle/Saale, Stendaler Straße 1	143,45 € (114,76 €)*	154,15 €
22523 Hamburg, Rungwisch 1	163,83 € (131,37 €)*	201,58 €

*Prämie ohne max-Leistungsschutz

** Berechnungsgrundlage: Einfamilienhaus mit 100 qm Wohnfläche und Unterversicherungsverzicht (kein Glas, kein Elementar, fünf Jahre schadenfrei)



diskutieren müssen, dass der Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit nicht generell gemeint war. Grundsätzlich regeln die Versicherer dieses Thema in den VHB für die Hausratversicherung, weitere Regelungen in Besonderen Bedingungen oder Klauseln sind durchaus üblich. Die nachfolgenden Beispiele veranschaulichen die Verletzung von Sicherheitsvorschriften und Obliegenheitspflichten:

- Der VN sperrt die wasserführenden

Anlagen nicht ab und beheizt die unbewohnte Dachgeschosswohnung nicht.

- Der VN lässt die Wohnungseingangstür mehrere Stunden nur ins Schloss fallen oder lässt ein Fenster in Kippstellung.
 - Der VN unterlässt die Mängelbeseitigung am Dach grob fahrlässig.
- Anschließend kommt es zu einem Sturmschaden.

Mit den Tarifen max-Hausrat Plus und max-Hausrat Premium sind Versicherungsnehmer und Makler auch in die-

sen Fällen immer auf der sicheren Seite. Darüber hinaus sind in der max-Hausrat Premium alle heute üblichen Leistungserweiterungen einer modernen Hausratversicherung inkludiert, auch die Kostenlimits liegen überdurchschnittlich hoch; beispielsweise sind die Kosten für die Außenversicherung bis zur Versicherungssumme und Wertsachen bis zu 50 Prozent mitversichert.

Zusätzlich bekommt der Makler einen kompakten Marktüberblick mit einer hinreichenden Auswahl an Tarifen. Er kann somit dem Kunden die führenden Tarife anbieten und gleichzeitig die Deckungslücken billiger Tarife aufzeigen.

Fazit: Im maxpool-Deckungskonzept max-Hausrat Premium inklusive max-Leistungsschutz ist die Kombination aus generellem Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensverursachung **plus** Ausgleich eventueller Deckungsnachteile gegenüber Wettbewerbstarifen im Schadensfall versichert – **der gesamte Markt in einer Police!**

Die folgende Tabelle zeigt, dass maxpool den Vergleich mit marktführenden Hausrattarifen (laut „AssCompact“) nicht scheuen muss und das vielleicht beste Preis-Leistungs-Verhältnis in diesem Segment des Marktes bietet. ■

InterRisk	Haftpflichtkasse	Ammerländer	VHV
XXL schadenfrei	Einfach komplett	Excellent	Exklusiv
★★★★★★	★★★★★★	★★★★★★	★★★★★
nein	ja	ja	ja
-	-	-	-
ja	ja	ja	ja
nur in bestimmten Fällen	nein	bei Verletzung behördlicher Sicherheitsvorschriften sowie der Obliegenheit, die Wohnung in der kalten Jahreszeit zu beheizen	bis 5.000 €
146,35 €	121,38 €	99,09 €	148,96 €
83,63 €	121,38 €	94,37 €	120,72 €
146,35 €	121,38 €	122,68 €	188,97 €
146,35 €	166,68 €	165,15 €	188,97 €
188,16 €	196,87 €	122,68 €	220,38 €

Stand der Berechnungen: 25.01.2018
 Quellen: softfair und Tarifrechner der Gesellschaften

Richtig versichert = sicher im Schadensfall



Die für Makler so wichtige – und daher obligatorische – Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung sollte nicht vernachlässigt werden. Wird der Courtageumsatz nicht regelmäßig aktualisiert, kann eine Leistungsverweigerung drohen.

Von der „vergessenen“ Gewerbehalle im Gebäudevertrag über den „falschen“ Einschluss in der Krankenversicherung bis hin zur „fehlerhaften“ Geldanlage erreichen uns tagtäglich Schadensersatzforderungen. Sie haben sich im Jahr 2017 auf mehr als 24 Millionen Euro summiert.

Glücklicherweise ist die daraus resultierende tatsächlich geleistete Schadenszahlung deutlich geringer. Aber diese hohe Summe zeigt auch, dass Ihr Kunde mit Unterstützung seines Anwalts bei Verlusten gleich welcher Art deutlich sensibilisierter ist.

Nach Eingang der Klage durch den gegnerischen Anwalt wird neben der Prüfung des vereinbarten Versicherungsumfangs (ist der schadensrelevante Vorgang überhaupt gedeckt?) zunehmend auch die korrekte Umsatzangabe geprüft, die bekanntermaßen in den meisten auf dem Markt vorhandenen Deckungskonzepten als Prämienberechnungsgrundlage dient.

Oftmals prüft der Vermittler nach erfolgtem Abschluss des Vertrages, der ja unter Umständen auch schon viele Jahre zurückliegt, nicht mehr seinen Jahresumsatz. Geschweige denn, dass er gegebenenfalls die Umsatzangabe erhöht und folgerichtig auch mehr Prämie bezahlt. Leider werden auch die Prämienregulierungsbögen, die vonseiten der Versicherer zu Beginn einer neuen Versicherungsperiode an die Kunden versandt werden, oftmals nicht korrekt oder auch gar nicht ausgefüllt.

Hier begeht der Vermittler (Kunde) eine Obliegenheitsverletzung und gefährdet seinen Versicherungsschutz. Und dies meist nur, um den einen oder anderen Euro Prämie einzusparen.

Wir können nur ausdrücklich darauf hinweisen, dass bei fälschlicher Angabe des jährlichen Courtageumsatzes gerade hier dem Versicherer Tür und Tor geöffnet werden, im Falle des Falles (Schadensfall) möglicherweise von der Ersatzpflicht zurückzutreten. Aus diesem

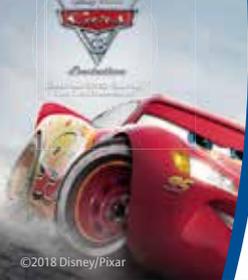
Grunde halten wir unsere Kunden immer wieder dazu an, neben dem richtigen Versicherungsumfang auch den korrekten Courtageumsatz zu überprüfen.

Als Kooperationspartner von maxpool im Bereich Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung unterziehen wir Ihren Vertrag gerne einer kostenfreien Überprüfung, auch und gerade bezogen auf einen möglicherweise höheren Courtageumsatz Ihres Unternehmens. Versichern Sie sich richtig, auch um im möglichen Schadensfall mit unserer Unterstützung sicher dazustehen.

Weiterführende Informationen erhalten Sie im maxINTERN in der Rubrik „Service“ unter „VSH/VSH-Check“.

Kontakt

Corporate Insurance
Versicherungsmakler GmbH
Jens-Olaf Teschke
E-Mail: vsh@maxpool.de



Weil wir Cars lieben:
Die neue Allianz
Autoversicherung.

Jetzt im
**Vergleicher
am Start!**

Unserer Tarife SMART und KOMFORT bieten folgende Highlights:

PREMIUM- SCHUTZBRIEF

Wieder mobil
in **60 Minuten.**

- Wegfall der 50 km-Grenze
- Abschleppen in Wunschwerkstatt

WERKSTATTBONUS 20% Beitragssenkung

Der Kunde kann
aus **3 Werkstätten**
auswählen.

- kostenloses Ersatzfahrzeug
- Hol- und Bringservice
- 3 Jahre Garantie
- Gratis-Reinigung des Fahrzeugs

BEITRAGSSCHUTZ (Produktlinie Komfort)

Bei
Schadenfreiheit
**nie mehr
mehr bezahlen.**

- abschließbar bis zu einem Kunden-Alter 65
- stabiler Versicherungsbeitrag über die gesamte Laufzeit
- Änderungen der SF-Klasse werden angerechnet



Allianz

Sondereinsatz für Afrika

Es ist inzwischen eine lieb gewordene Tradition, dass sich in der zweiten und dritten Januarwoche aktive Vereinsmitglieder des FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e. V. zusammenfinden und gemeinsam nach Kenia fliegen.



Marcel Tepe, Henryk Mützelburg und Christian Hепен (v. l.) mit einer Gruppe Kindern aus dem FURAHA PHÖNIX Kinderhaus

G ereist wird auf private Kosten, versteht sich. Ziel der Reise ist das Kinderhaus in Barani, etwa eine Stunde nördlich von Mombasa. So fanden sich auch im Januar 2018 insgesamt 19 aktive Vereinsmitglieder in dem ostafrikanischen Land ein. Der Kinderhaus-Verein ist eine gemeinnützige Einrichtung, die 2004 unter anderen vom maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes gegründet wurde, der den Verein seitdem als Vorsitzender leitet.

Der größte Teil der Reisegruppe landete in Nairobi, um von dort aus zunächst eine Massai-Kommune zu besuchen, die nur drei Autostunden von der Hauptstadt entfernt liegt. In den dortigen Massai-Örtchen Oiloilalei und Chilli-Chilli läuft seit mehreren Jahren ein se-

parates Projekt des Kinderhaus-Vereins. Mit Extra-Spendengeldern hat dieses im Massai-Land gewissermaßen eine Patenschaft für die beiden Orte übernommen und dort Brunnenanlagen repariert, die Geschäftsidee einer Schmuckproduktion unterstützt, eine Ziegenzucht mit 120 Tieren begründet und verschiedene andere Vorhaben realisiert. Mit dem Erfolg der dortigen Projekte sind die aktiven Mitglieder sehr zufrieden, die Massai wurden insgesamt schon über sechs Jahre kontinuierlich unterstützt. Nur das kürzlich begonnene Projekt einer dort gegründeten Straußenfarm bereitet Drewes und seiner kleinen Reisegruppe etwas Kopfzerbrechen. „Hier im Massai-Land eine Straußenfarm zu gründen ist und bleibt eine ausge-

zeichnete Idee. Strauße sind wertvoller als die abgemagerten Rinder, die die Massai hier traditionell züchten“, sagt Drewes. „Strauße leben hier frei in ihrer natürlichen Umgebung, sie sind in der

»Man muss kein Ökonom sein, um zu erkennen, dass eine Straußenfarm einen enormen Zugewinn in die Kommunen einbringt.«

hiesigen Umwelt weniger anfällig etwa für Krankheiten und sie verbrauchen deutlich weniger Wasser. Zudem haben Strauße unter optimalen Bedingungen eine Reproduktionsrate von bis zu 60

Jungen pro Jahr, eine abgemagerte Kuh schafft in dieser Zeit maximal zwei Kälber. Man muss kein Ökonom sein, um zu erkennen, dass wir den Massai mit einer Straußenfarm einen enormen Zugewinn in die Kommunen einbringen können“, so Drewes weiter. Also ein gewaltiger Fortschritt, den der Kinderhaus-Verein den Massai bringen möchte. Aber es gibt Schwierigkeiten: „Wir haben bereits zwei Anlagen für die Straußenzucht angelegt und hatten auch schon einen ersten Besatz an Straußen. Zudem haben wir den Kampf mit den behördlichen Auflagen inzwischen weitgehend hinter uns. Allerdings kämpfen wir an unterschiedlichen Stellen mit Korruption und ganz ungewöhnlichen Problemen, weshalb diese großartige Idee noch nicht richtig funktioniert. Wir arbeiten noch an einer erfolgreichen Umsetzung des Projekts. Manchmal dauern die Dinge in Afrika einfach extrem lange. Aber wir bestreiten dieses Projekt im Massai-Land nur mit geringen Sonderspendenmitteln aus dem Verein heraus, Verschiedenes habe ich zudem privat eingebracht. Allerdings sind wir sehr maßvoll, da wir durch Korruption kein Geld verlieren wollen. Wir finalisieren das Projekt erst dann, wenn wir auch den Eindruck haben, dass es tragfähig ist. Das ist aktuell aus unterschiedlichen Gründen noch nicht der Fall“, erläutert Drewes. Also verbrachte die Gruppe zwei Tage im Land der Mas-

sai mit Blick auf den Kilimandscharo, verhandelte über die unterschiedlichen Projekte mit Dorfältesten und feierte mit den Massai eine kleine Party. „Wir haben mit den Frauen der Kommunen ein Projekt mit insgesamt sechs Nähmaschinen begründet, das sehr gut läuft. Zudem beginnen wir ein Projekt mit einer kleinen Hühnerzucht zur Gewinnung von Eiern,

»Die Massai wurden insgesamt schon über sechs Jahre lang kontinuierlich unterstützt.«

und auch die Schmuckproduktion läuft kontinuierlich gut“, resümiert Drewes.

Anschließend reiste die Gruppe zum eigentlichen Ziel, dem Kinderhaus in Barani an der Küste Kenias. Auch dort warteten verschiedene Projekte auf die Gruppe und natürlich auch auf Oliver Drewes als Leiter des Vereins. Parallel trafen noch weitere Nachzügler in Mombasa ein, darunter auch Christian Hempen, der ebenfalls als Vorstand im deutschen Förderverein tätig ist.

Neben vielen kleinen Problemchen von Kindern und allgemeinen Renovierungsarbeiten, nahm sich die Gruppe des Baus von Schränken in den Kinderzimmern an. Da die Salzlucht durch das nahegelegene Meer an allem etwas

„nagt“ und heranwachsende Jungen in Kenia nicht ruhiger sind als die in Deutschland, werden Kleiderschränke in den Kinderzimmern aus Stein und Holz massiv gebaut. Die Seitenwände



Der neue Bus ist ab sofort bestens vor extremer Sonneneinstrahlung und Regen geschützt.

sind gemauert und massive Holztüren haben sich als gut und langlebig erwiesen. Fertigbaumöbel hätten hier keine Chance. Im letzten Jahr wurde für das Kinderhaus ein Bus angeschafft, für den nun ein Carport gebaut werden sollte. Außerdem gab es viel zu streichen und zu renovieren, und es wurden zudem Vorbereitungen für die Renovierung des kompletten Dachs getroffen. Natürlich gab es auch im Kinderhaus eine tol- ➤



Manfred Irmeler, Tobias Hecker und Kai Walther (v. L.) besuchen den Kindergarten im örtlichen Frauengefängnis



Ein Teil der Reisegruppe (v. L.): Oliver Drewes, Benjamin Heidtmann, Torben Heffer, Karisa Kithi, Benjamin Clemens, Petra Wolter, Marcel Barrabas, Kevin Jürgens, Andreas Zak, Phil Paschen, Katharina Zimmermann, Tobias Reitmayr, Sascha Damerow



Manfred Irmler mit Straßenkindern beim großen Mittagessen, das der Verein mehrmals im Jahr organisiert. Zu den Spendern gehört unter anderen auch Anna Walther.

» le Party – sowohl für die Kinder vor Ort als auch für die Besuchergruppe aus Deutschland.

Die Bewohner des FURAHA PHÖNIX Kinderhauses sind zumeist Waisen, Halbwaisen oder Straßenkinder aus Mombasa. Sie erhalten im Kinderhaus medizinische Versorgung und eine Ausbildung in angrenzenden Schulen, die im Kinderhaus durch Nachhilfelehrer ergänzt wird. „Häufig haben die Kinder durch ein Leben auf der Straße mehrere Schuljahre verloren. Mit unseren drei hausinternen Lehrern sorgen wir im Kinderhaus dafür, dass sie wieder Anschluss bekommen und eine vernünftige Schulausbildung absolvieren können“, erklärt Drewes.

In der Reisegruppe waren dieses Jahr ungewöhnlich viele Mitarbeiter von maxpool vertreten. Neben Drewes, Kevin Jürgens und Andreas Zak, die schon häufiger im Kinderhaus waren, reiste auch der ehemalige maxpool-Kollege Torben Heffer, der inzwischen in Frankfurt studiert, zum wiederholten Male mit. Auch Jochen Feyerherd war erneut mit dabei. Benjamin Clemens aus der Marketingabteilung, Azubi Sascha Damerow sowie Marcel Barrabas und seine Lebensgefährtin Katharina Zimmermann waren hingegen zum ersten Mal in Kenia. Die ebenfalls mitgereisten guten

Freunde des Kinderhaus-Vereins Benni Heidtmann, Petra Wolter, Tobias Reitmayr und Phil Paschen waren teilweise schon mehrfach mit dabei.

Die Dreiergruppe Christian Hempten, Henryk Mützelburg und Marcel Tepe nutzte die Reise, um im Vorfeld ausgiebig auf Safari zu gehen, und stieß im Kinderhaus zur Gruppe. Eine weitere Dreiergruppe aus Manfred Irmler, Kai Walter und Tobias Hecker bildete in der vierten Januarwoche dann eine separate Nachhut.

Neben den genannten Projekten kümmerte sich Jürgens speziell um den

»Häufig haben die Kinder aus Mombasa durch ein Leben auf der Straße mehrere Schuljahre verloren.«



Einige Mitgereiste fordern die Schüler und Lehrer der Barani-Grundschule zum Fußballspielen heraus.

„PHÖNIX Frisörsalon“, der kürzlich vom Verein gegründet wurde, um einem der ausgelerten Jungen eine Existenzgrundlage zu bieten. Der Laden hat derzeit noch einige Startschwierigkeiten, bei denen ein guter „Vollblutvertriebler“ sicherlich sehr hilfreich ist. Jürgens wird auch weiterhin versuchen, dem jungen Start-up telefonisch und per WhatsApp von Deutschland aus behilflich zu sein. Benjamin Clemens produzierte als alter Fernsehmacher indes einen Trailer und einen Werbefilm zum Kinderhaus.

Neben den genannten Projekten wurden zahlreiche Problemchen der Kinder besprochen und gelöst, Sorgen über die weniger guten Schulleistungen einiger Jungs behandelt, Bilder gemalt und Fußball gespielt. Einzelne Gruppenmitglieder besuchten zudem den Kindergarten im örtlichen Frauengefängnis, den der Verein ebenfalls seit mehreren Jahren mit einigen grundlegenden Dingen unterstützt. Andere statteten wiederum der Barani-Grundschule einen Besuch ab und forderten die Schüler dort zum Fußballspielen heraus. Darüber hinaus wurde ein großes Mittagessen für die Straßenkinder von Mombasa organisiert. Dies macht der Verein mehrmals im Jahr, um mit den Benachteiligten in Kontakt zu bleiben.

Vereinzelt wurden Teile der Reisegruppe aber auch nur faul am Hotelpool gesichtet, um die Akkus wieder aufzuladen. Im Ergebnis hat die Reisegruppe viel geschafft. Und sicherlich war die Reise für alle Beteiligten ein unvergessliches Erlebnis mit vielen schönen und bleibenden Eindrücken. ■

Für alle, die ihre Rente selbst in die Hand nehmen wollen.

Wie renditeorientierte Kunden von der Flexibilität der neuen ERGO Rente Balance profitieren, erfahren Sie auf makler.ergo.de

The ERGO logo is displayed in white, bold, uppercase letters on a red, curved background element.

Mit dem Versprechen der **ERGO** „Versichern heißt verstehen.“

ERGO | Vorsorge



DKV



makler.ergo.de

Im Rahmen einer umfassenden Software-Offensive (wir haben in den letzten Ausgaben der poolworld berichtet) hat maxpool eine IDD-konforme und qualitätsorientierte IT-Umgebung für die angeschlossenen Makler geschaffen. Neben maxOffice ist ein Herzstück der „Sekretär“, das Endkundenportal für die Kunden der maxpool-Partner.

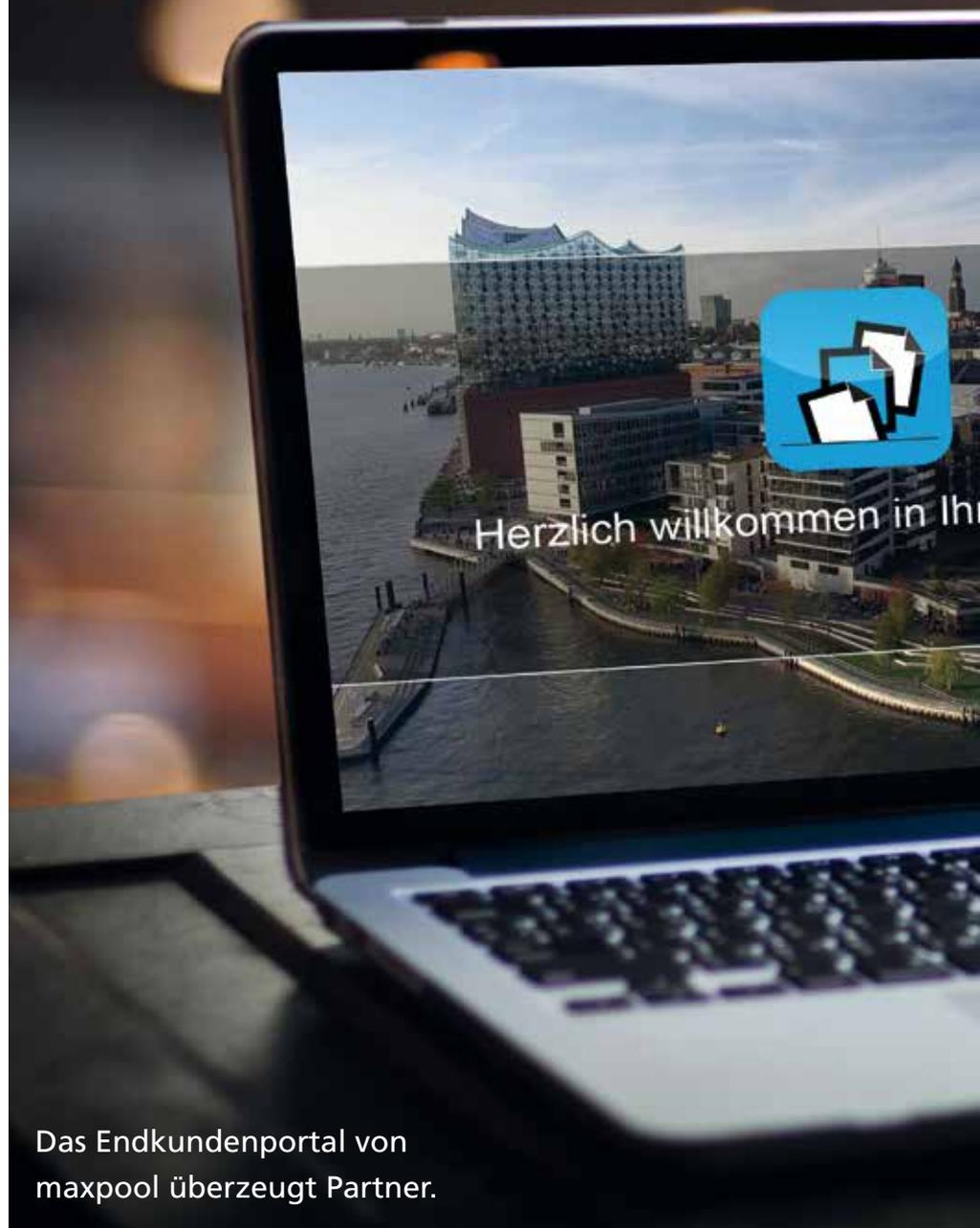
Das vielseitige System ermöglicht Maklern ein hybrides Geschäftsmodell, das die provisionsgestützte Vermittlung mit sinnvollen gebührenpflichtigen Serviceleistungen vereint (siehe Kasten Seite 32). Seit Jahresbeginn 2018 ist die Testphase abgeschlossen. Im ersten Quartal werden nun schrittweise Makler für den „Sekretär“ freigeschaltet. Erste Endkunden sind bereits in den Genuss der Vorteile gekommen (siehe Interview mit Maklerbetreuer Kevin Jürgens auf Seite 32).

»75 Servicevereinbarungen können dem Makler bereits eine 450-Euro-Kraft refinanzieren.«

Der „Sekretär“ ermöglicht eine nahezu vollständige digitale Haushaltsverwaltung, die weit über Versicherungsfragen hinausgeht – der Maklerkunde erhält damit ein persönliches digitales Büro. 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 wichtige private Schreiben können archiviert werden. Die Hoheit darüber, was wo gespeichert wird und wer darauf Zugriff hat, liegt ausschließlich beim Kunden, der aber auch die Zugriffsrechte des Maklers individuell steuern kann.

Der „Sekretär“ bewährt sich in der Praxis



Das Endkundenportal von maxpool überzeugt Partner.

Makler wählen Service individuell aus
Der „Sekretär“ ist als Baukastensystem konzipiert. Makler können dort für ihre Kunden unterschiedliche Mehrwerte und Versicherungsprodukte auswählen. Sie legen auch selbst die jeweiligen Preise für diese Leistungen fest und definie-

ren demnach selbst ihren (Courtage-) Anteil der einzelnen Bausteine. Stufe 1 ist kostenfrei. Dort findet der Kunde alles, was mit der Versicherungsvermittlungs- und -verwaltungstätigkeit zu tun hat. Die Stufen 2 und 3 umfassen den Zugang zum Kundenportal „Sekretär“



Vorteile der Servicevereinbarung

Vorteile für Kunden

- Zusätzlicher Versicherungsschutz in Form interessanter Zusatzdeckungen und Assistenzleistungen im Rahmen der Servicevereinbarung
- 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
- Scan-Service für erleichtertes Digitalisieren der Papier-Post und Ordner des Kunden
- Zahlreiche weitere nützliche Funktionen und Leistungen
- Hilfestellung auch im Schadensfall

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 Schadensfall, da schwierige Schäden juristisch begleitet werden
- Alleinstellungsmerkmal auch im Wettbewerb zu anderen Maklern
- Einfache Abwicklung der Servicegebühren auch bei Sondergebühren und Beratungshonorar, da sie 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

und eine Reihe umfangreicher Services (siehe Seite 34). Um den „Sekretär“ zu nutzen, ist der Abschluss einer Servicevereinbarung des Kunden mit dem Makler zwingende Voraussetzung. „Der Trend bei unseren Maklern geht stark zu Stufe 3, weil es hier umfangreichere Leistun-

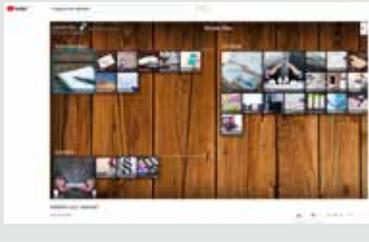
gen und sinnvolle Mehrwerte für Kunden gibt. Diese profitieren hier zudem von zahlreichen Zusatzversicherungen wie etwa einem Internet-Konto-Schutzbrief oder einem Schutz gegen Reiseunannehmlichkeiten“, berichtet maxpool-Vorstand Oliver Drewes aus der Praxis.

Wie verkauft man die Servicevereinbarung?

Servicevereinbarungen mit ihren Kunden zu schließen, ist jedoch für viele Makler noch Neuland. Sie müssen ihre laufende Betreuung dem Kunden überzeugend verkaufen. Hier führen 

Der „Sekretär“ im Video

Medienmanager Benjamin Clemens hat für maxpool mehrere plakative Erklärvideos zum „Sekretär“ produziert. Auf YouTube finden Sie (via www.maxpool-sekretaer.de) einen unterhaltsamen und informativ gestalteten Film. Weitere Clips, die jeweils einen wichtigen Mehrwert des Endkundenportals verständlich erklären und visualisieren, sind in Vorbereitung.



» verschiedene Wege zum Ziel, weiß Drewes. Zum Beispiel über die plakative Darstellung der Mehrwerte des „Sekretärs“ für den Kunden: „Zählen Sie einmal zusammen – der digitale Versicherungsordner, die Zusatzpolicen, der Scan-Service, der Portemonnaie-Ver-

»Auch wichtige Schreiben können archiviert werden.«

lustservice, eine Rechtsberatung, der Schaden-Leistungsservice und vieles mehr ... Das macht locker 80 Euro aus. Dazu kommen dann noch die Leistungen des Maklers“, so Drewes. Wenn der Kunde begreift, dass er hier Dienstleistungen im Wert von 100 Euro erhält, relativiert sich ein Preis von beispielsweise 9,95 Euro sehr schnell.

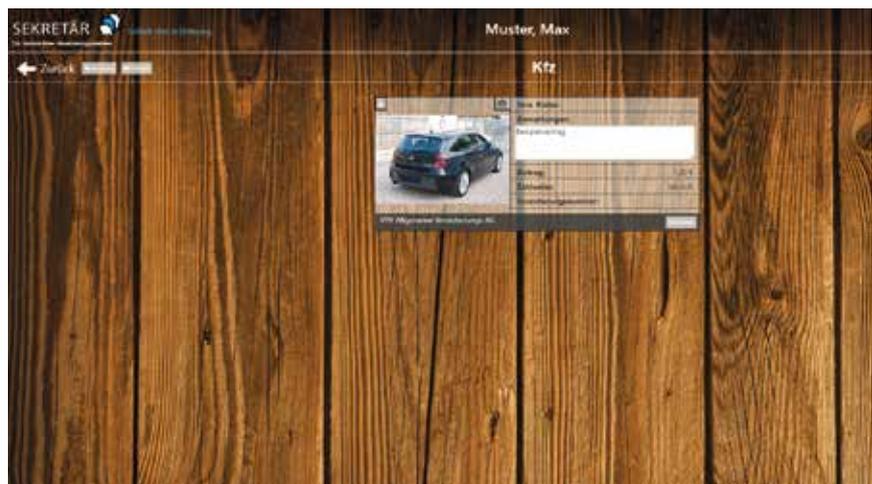
Die Höhe der Servicegebühr legt der Makler frei fest. Die bisher abgeschlossenen Vereinbarungen pendeln sich in Servicestufe 2 bei knapp unter 10 Euro ein. In Servicestufe 3 liegen sie meist zwischen 14 und 19 Euro. „Es gibt auch Makler, die bis zu 50 Euro Gebühr vereinbaren, dann sind im Servicepaket aber auch noch weitere eigene Maklerleistungen mit dabei“, betont Drewes.



Der „Sekretär“ ist als individuelles, digitales Baukastensystem konzipiert.



Beim „Sekretär“ können sogar ganze Ordner digitalisiert und hochgeladen werden.



Handy- oder Kfz-Vertrag und private Schreiben – alle Dokumente können archiviert werden.

Win-win-Situation für Makler und Endkunden

Das erste Feedback der Makler unterstreicht: Kunden bezahlen gerne für

zusätzliche Services ihres vertrauten Maklers. Dieser erschließt sich mit dem „Sekretär“ eine neue, wiederkehrende und courtageunabhängige Einnah- »



INTER CyberGuard

Der KOMPLETT-SCHUTZ gegen Online-Kriminalität.
 Inklusive Versicherung, Norton Sicherheitssoftware
 und Cloud zum Daten-Backup.

Jetzt informieren:

makler-intercyberguard.de



» me. Und diese steigert nicht nur den Unternehmenswert, sie erlaubt Maklern auch zum Beispiel die Refinanzierung ihres Backoffice. „Mit 75 Service-Vereinbarungen mit Ihren Kunden können Sie bereits eine 450-Euro-Kraft refinanzieren, bei 400 bis 500 Servicevereinbarungen ist eine Vollzeitkraft bezahlt“, erläutert Drewes die nachhaltige Bedeutung des Konzepts.

Der „Sekretär“ stößt auf große Resonanz bei den Maklern. Es gibt schon eine umfangreiche Warteliste mit mehreren Hundert Maklern, deren Zugänge schrittweise freigeschaltet werden.

Die geschilderten umfassenden Vorteile stellen somit eine Win-win-Situa-

tion für Makler und für Ihre Kunden dar (siehe Kasten Seite 29). 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 auch die Kundenbeziehung nachhaltig gefestigt.

Interessenten können sich unter www.maxpool-sekretaer.de registrieren, per Mail an kooperation@maxpool.de oder per Telefon (0 40/29 99 40-330) Kontakt mit maxpool aufnehmen. ■

Servicekonzept

Das **maxpool-Servicekonzept** für Zusatzleistungen fußt auf drei Säulen:

1. Makler können ihren Kunden besondere Dienstleistungen anbieten, bei deren Auswahl und Umsetzung maxpool unterstützt. Dazu zählen schnelle Erreichbarkeit oder provisionsfreie Tarife beispielsweise im Kfz-Bereich.
2. die bewährten maxpool-Mehrwerte wie der Leistungsservice, der den Versicherungsnehmern im Schadensfall beisteht, sowie acht Versicherungs- und Assistenzleistungen
3. das Endkundenportal „Sekretär“ als ganzheitliche technische Lösung

Digitaler Kundenservice: »Der Makler behält stets das letzte Wort«

Kevin Jürgens, Maklerbetreuer bei maxpool, über die Implementierung des „Sekretärs“ in der Praxis und das Feedback aus dem Vertrieb



poolworld: Wie viele Makler sind bereits für den „Sekretär“ freigeschaltet?

Kevin Jürgens: Anfang Januar haben wir begonnen, Maklerzugänge freizuschalten. Das passiert individuell nach einem Probelauf. Zurzeit (Anfang Februar) nutzen bereits 70 bis 100 Makler das Endkundenportal. Die ersten Servicevereinbarungen sind unter Dach und Fach, die ersten Endkunden sind auf dem Portal. Wir hatten mit dem „Sekretär“ keinen lauten Markteintritt, das wird aber noch kommen. Bei den Maklern gibt es bereits eine umfangreiche Warteliste mit mehreren Hundert Maklern, die wir nun abarbeiten und schrittweise freischalten.

poolworld: Welche Rückmeldungen haben Sie bisher erhalten?

Jürgens: Wir haben kein einziges negatives Feedback verzeichnet, nur positive Kritik insofern, als es die Aufgaben der Makler sehr erleichtert. Das System kann wesentlich mehr als andere FinTechs, die nur einen Versicherungsordner anzeigen können. Wir stellen ein Komplettpaket für das digitale Büro mit eigenem Ordnersystem zur Verfügung.

poolworld: Welche Empfehlungen geben Sie dem Makler für die Einführung bei seinen Kunden mit?

Jürgens: Er muss die Anwendung natürlich erklären können. Welchen Kunden der Makler die App anbietet, liegt ganz bei ihm. Es erscheint sinnvoll, bei technikaffineren Kunden zu beginnen. Meist sind jüngere Kunden technikaffiner und aufgeschlossener als die 60plus-Kunden, die seltener ein Smartphone benutzen und einer digitalen Verwaltung eher skeptisch gegenüberstehen. Allerdings kann der Makler auch mit den übrigen Mehrwerten wie Reisegepäck- und anderen Versicherungen argumentieren und damit auch die technisch weniger interessierten Kunden begeistern.

poolworld: Ihre Prognose: Wie viele Makler werden mit dem Endkundenportal Ende 2018 arbeiten?

Jürgens: Für die nächste Zeit haben wir ausreichend zu tun mit der Warteliste, das ist jeweils ein sehr individueller Prozess, weil der „Sekretär“ für jeden Makler nach seinen Wünschen individualisiert und personalisiert wird. Daher geht eine Freischaltung nicht über Nacht. Wir gehen auf jeden Fall davon aus, dass Ende 2018 etwa 300 bis 500 angeschlossene Partner den „Sekretär“ aktiv nutzen werden. Wir erwarten einen großen Schwung neuer Anfragen, wenn wir das Angebot noch aktiver vermarkten.

poolworld: Jeder Makler erhält eine individualisierte Version, denn das Portal soll ja als Service des Maklers – und nicht des Pools – wahrgenommen werden. Wie geht das praktisch vor sich?

Jürgens: Im „Sekretär“ selbst kann ich

zwischen fünf verschiedenen Basislayouts wählen. Es gibt sehr viele Individualisierungsmöglichkeiten. Das beginnt bei der Überschrift des „Sekretärs“ und geht dann über in die Begrüßung des jeweiligen Kunden. Dort kann jeder Makler sein Logo und individuelle Texte hinterlegen. Der Makler kann sich selbst und sein Unternehmen vorstellen, er kann ein Telefonverzeichnis anlegen und seine Kunden auf aktuelle Angebote oder Gefahren hinweisen. Zum Beispiel: „Es ist November, lieber Kunde, zieh mal Deine Winterreifen auf.“

poolworld: Das Intro-Video fliegt über den Hamburger Hafen und die Elbphilharmonie. Das passt nicht zu süddeutschen Kunden, oder?

Jürgens: Das Intro-Video kann statt Hamburg, den Sitz maxpools, auch andere Städte anzeigen, Sie können alternativ auch über Berlin, München oder eine neutrale Wiese fliegen. Der Makler

»Makler und Kunde können im Portal sehr vieles individualisieren.«

kann vieles individuell einstellen. So sind die Kacheln im „Sekretär“ anpassbar, sämtliche Bilder, Empfehlungen, Telefonkontakte können ausgetauscht werden. Der Endkunde kann dann noch weiter personalisieren, zum Beispiel auf dem Dashboard des „Sekretärs“ die Bilder austauschen. Also etwa bei den Versicherungsverträgen bei der Kfz-Versicherung ein Bild von seinem Auto hochladen und bei der Tierhalterhaftpflicht von seinem Hund. Der Kunde nimmt den letzten Touch vor.

poolworld: Welchen technischen Support erhält der Endkunde?

Jürgens: Wir haben eine Hotline eingerichtet, dort beantworten unsere Experten alle Fragen der Makler und Kunden, die zur Funktionalität des „Sekretärs“ auftauchen können. Wir vermuten aber, dass wir die Hotline kaum brauchen, weil das System weitgehend selbsterklä-

rend ist. Wir bieten auch eine 0-Hotline an. Hier erfolgt Hilfestellung, falls mal ein mobiles Endgerät von einem Virus befallen sein sollte und Daten verloren gehen. Unsere IT hilft dann bei der Rekonstruktion.

poolworld: An welchen Stellschrauben wird beim „Sekretär“ noch gedreht?

Jürgens: Der „Sekretär“ wird immer „work in progress“ bleiben, weil wir noch viele weitere Ideen für praktische Funktionen haben. Das sind Ergänzungen, die wir schrittweise umsetzen und anprogrammieren werden. Wir arbeiten aktuell an einer webbasierten Version für die App, die auch responsiv gestaltet sein wird. Wenn der Kunde sich den „Sekretär“ auf das Smartphone und andere mobile Endgeräte holt, passt sich das Layout demnach automatisch der Oberfläche an. Die App wird voraussichtlich ab Mai im Apple Store zum Download zur Verfügung stehen. Der „Sekretär“ selbst verfügt bereits über ein responsives Design und läuft auch schon auf allen mobilen Endgeräten.

poolworld: Welche Erweiterungen sind bereits konkret angedacht?

Jürgens: Online-Abschlüsse für Versicherungen sind in Planung. Aktuell kann der Kunde bereits Versicherungen online übertragen. Falls er über Verträge verfügt, die nicht über seinen Makler laufen, kann er diese ebenfalls in den „Sekretär“ einstellen und damit auf den Makler übertragen. Wobei der Makler stets entscheiden kann, ob er sie haben will oder nicht. Der „Sekretär“ kann somit auch Fremdverträge führen.

poolworld: Der Makler hat aber immer das letzte Wort?

Jürgens: Unbedingt. Wir machen das bewusst anders als die Wettbewerber. Bei uns wird immer der Makler gefragt. Es gibt ja auch Makler, die nicht möchten, dass ihre Kunden eigenständig Policen abschließen oder umdecken. Der Makler ist im Zweifel immer in der Haftung. Er kann somit entscheiden, welche Dienste für seine Kunden freigeschaltet werden. ■

Der „Sekretär“: Serviceübersicht

Übersicht über die Leistungsstufen	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3
Alle Leistungen rund um die Beratung und den Abschluss von Finanz- und Versicherungsverträgen, gemäß Maklervertrag und Vollmacht	uneingeschränkt	uneingeschränkt	uneingeschränkt
Objektive und individuell bedarfsabhängige Beratung zum besten Preis-Leistungs-Verhältnis	uneingeschränkt	uneingeschränkt	uneingeschränkt
Zugriff auf Spezialtarife und Sonderkonzepte	teilweise/eingeschränkt enthalten	uneingeschränkt	uneingeschränkt
Beratungsleistung auch im Schadensfall: Beratungsleistungen, die inhaltlich über die gesetzlich vorgeschriebenen Beratungspflichten des Maklers hinausgehen	enthalten, jedoch ohne externen Fachanwalt	enthalten, jedoch ohne externen Fachanwalt	enthalten, inkl. Erstberatung durch externen Fachanwalt
Darüber hinausgehende Services*			
Zugang zum Kundenportal „Sekretär“: Online-Kundenportal zur Einsicht bestehender Versicherungsverträge und zur kompletten Onlineverwaltung der persönlichen Haushaltsunterlagen mit zahlreichen Zusatzfunktionen	–	enthalten	enthalten
Speicherplatz im Kundenportal „Sekretär“: je weitere 10 GB Kosten mtl. 0,99 €	–	bis 5 GB	bis 10 GB
Scan-Service der Papierpost: danach Kosten pro Blatt 0,09 €	–	bis zu 10 Poststücke im Monat	bis zu 25 Poststücke im Monat
Scan-Service für Ordner: Preis pro Ordner	–	45 €	35 €
Preisnachlass EGARDIA-Alarmanlage: online-basierte Alarmanlage mit weiteren Hauskontrollfunktionen; Preisnachlass auf das EGARDIA-Basispaket	–	10 % Preisnachlass	25 % Preisnachlass
Reisegepäckversicherung: pauschale Reisegepäckversicherung, nach Vorleistung ggf. weiterer vorhandener Absicherungen	–	500 € Versicherungssumme	1.000 € Versicherungssumme
Internet-Konto-Schuttbrief: Vermögensschäden bei Phishing / Pharming / Hacking in den Bereichen Online- / E-Mail-Banking / Internet-Bezahlvorgänge, weltweiter Versicherungsschutz	–	–	10.000 € Versicherungssumme
SOS-Hotline für mobile Endgeräte: Hilfestellung und Beratung durch IT-Fachleute bei Virusbefall mobiler Endgeräte (Mobiltelefone und Tablets) mit dem Ziel der Wiederherstellung der verlorenen Daten	–	–	10 Stunden Beratungsservice pro Jahr
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)	–	–	1.500 € Versicherungssumme je Gegenstand, maximal 3.000 € pro Jahr
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 € (wichtige Ausschlüsse: medizinische Heil- oder Hilfsmittel, gebrauchte Gegenstände und Fahrzeuge)	–	–	1.500 € Versicherungssumme je Gegenstand, maximal drei Schadenfälle pro Jahr
Reiseunannehmlichkeiten: Bei Flugverspätung / Gepäckverspätung (ab 4 Stunden) erfolgt eine Kostenerstattung (Erstattung nachweislich entstandener Kosten für Verpflegung und Unterkunft bis 300 €; für notwendige Ersatzkäufe / Ersatzbekleidung, Bedarfs- und Hygieneartikel bis 800 €)	–	–	bis zu 300 € + 800 € Kostenerstattungen je Unannehmlichkeit
Reise-Verkehrsmittelunfallversicherung: Versichert ist der Unfall bei der Benutzung von Verkehrsmitteln (z. B. Flugzeug, Bahn) auf einer Reise, sowie auch von dem Hauptverkehrsmittel nachfolgenden öffentlichen Verkehrsmitteln, die auf dem Weg vom/zum Hauptverkehrsmittel genutzt werden (z. B. S-Bahn, Bus).	–	–	200.000 € Versicherungssumme bei Vollinvalidität; 100.000 € Versicherungssumme bei Unfalltod
Autoschutz: Wiederbeschaffung / Kostenersatz bei Verlust / Diebstahl von Autoschlüssel, Führerschein, Fahrzeugpapieren	–	–	Kostenersatz für maximal 3 Schadenfälle pro Jahr
Grundlage für Zusammenarbeit	Maklervertrag	Maklervertrag und Servicevereinbarung	Maklervertrag und Servicevereinbarung, nebst Anlagen
Monatlicher Servicebeitrag	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3
Kostenanteil für maxpool-Technik und Versicherungsschutz***	0,00 €	2,60 €	7,50 €
Kosten des Maklers***	0,00 €	5,00 €	10,00 €
Monatlicher Servicebeitrag Summe (UVP von maxpool)	0,00 €	7,60 €	17,50 €

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

* Platzhalter für individuelle hausinterne Zusatzleistungen des Maklerbetriebs

** Genaue Beträge der Kosten für Speicherplatz und den Scan-Service folgen.

*** 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.

RELOADED: die max-PHV Premium

Die wohl beste Privathaftpflichtversicherung aller Zeiten!



John von Helldorn/Gettyimages



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

Deckungsnachteile? Ausgeschlossen!

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

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



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

Der Qualitätspool

maxpool

hanseatisch souverän

Dr. Thilo Schumacher ist seit Februar 2018 neuer Vertriebs-Chef der AXA Deutschland. Parallel bleibt der 42-Jährige, der seit 2006 dem Unternehmen angehört, weiterhin Vorstand der AXA Krankenversicherung.



Buschfunk

■ Streit um PKV-Treuhänder weitet sich aus

Nach DKV und AXA sehen sich nun auch SIGNAL IDUNA und Allianz mit Forderungen ihrer PKV-Versicherten nach Prämienrückerstattungen konfrontiert. Hintergrund ist die Frage nach der Unabhängigkeit der Treuhänder, die in den letzten Jahren Beitragsanpassungen abgesegnet haben. In mehreren Gerichtsurteilen wurden klagenden Versicherungsnehmern bereits Rückerstattungen zugesprochen. Die Versicherer jedoch halten ihre Vorgehensweise nach wie vor für richtig und streben nun ein Grundsatzurteil des Bundesgerichtshofs an. Sollte dieser die Treuhänder-Unabhängigkeit ebenfalls verneinen, könnten auf die PKV-Branche Rückforderungen in Milliardenhöhe zukommen. Mit einem Urteil ist frühestens Ende dieses Jahres zu rechnen.

■ Luft nach oben bei Cyber-Versicherungen

Der Schutz gegen Gefahren aus dem Netz wird immer wichtiger, auch für Privatpersonen. Das glauben immerhin zwei Drittel der rund 300 Makler und Mehrfachagenten, die das Analyseunternehmen MRTK kürzlich befragt hat. Selbst eine

private Cyber-Police vermittelt haben jedoch erst 7 Prozent, meist als Zusatzmodul einer anderen Versicherung. Jeder fünfte Befragte will zukünftig in das Geschäft einsteigen. Fortgeschrittener ist der Cyberschutz-Markt hingegen im gewerblichen Bereich: Hier haben bereits 20 Prozent der Beraterprofis selbst Produkte vermittelt. 80 Prozent erwarten weiteres Wachstum.

■ bAV-Verträge oft lückenhaft

Auf zahlreiche Haftungsrisiken für Arbeitgeber – und am Ende auch für Makler – weist das Deutsche Institut für Altersvorsorge (DIA) in seinem Dossier „Mängel in bAV-Verträgen – unerkannte Haftungsfallen“ hin. Grundlage bildet die Auswertung von circa 1.000 Betriebsrenten-Verträgen kleiner und mittlerer Unternehmen. Die wenigsten Vertragswerke entpuppten sich als vollständig und fehlerfrei. So lagen bei 60 Prozent keine Vertragsdokumente für Direktversicherung oder Pensionskasse vor, die Vereinbarungen zur Entgeltumwandlung waren gar bei rund 90 Prozent entweder gar nicht enthalten oder wiesen grobe Mängel auf. Versicherungsablauf und tatsächliches Rentenalter stimmten bei jedem zweiten Vertrag nicht überein. Und das sind

längst nicht alle verbreiteten Fehler. Die resultierenden Haftungsfallen für Arbeitgeber können auch die beratenden Makler bedrohen, wenn sie in Regress genommen werden. Eine Beratungsdokumentation gab es nur bei jedem 20. der untersuchten Verträge.

■ GroKo will BaFin-Aufsicht für 34f-Vermittler

Seit 2013 erst ist das aktuelle Kontroll- und Aufsichtsregime für freie Finanzanlagenvermittler nach Paragraph 34f GewO gültig. Die Zuständigkeit könnte den IHKS und Gewerbeämtern jedoch bald entzogen werden: Die Große Koalition plant, die Aufsicht „schrittweise“ auf die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zu übertragen. Das soll der „Herstellung einer einheitlichen und qualitativ hochwertigen Finanzaufsicht“ dienen. Branchenvertreter halten die Reform für mindestens verzichtbar – schon allein weil die BaFin gar nicht über ausreichend freie Kapazitäten und Know-how verfüge. Sollten die Pläne wie im Koalitionsvertrag skizziert umgesetzt werden, könnte insbesondere auf Makler, die auf Basis von 34d und 34f vermitteln, ein merklicher Mehraufwand zukommen. ■



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

Bewertung: 45 Jahre
Haftzeit: 60 Monate

Basler KinderVorsorge Invest Vario

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

- Schon ab 25 € im Monat
 - Individuell investieren in Fonds und Garantievermögen (Vario)
 - Abschluss ohne Elternunterschrift möglich
 - Vertragsübergabe an das Kind ab 18 Jahre frei wählbar
 - Kostenvorteil bei Abschluss von 2 Verträgen
 - Versorgermitversicherung bei Tod und BU (optional)
 - BU-Option ohne Gesundheitsprüfung
- Bis 500 € Monatsrente bei Abschluss zum Berufsstart; bis 1.000 € Monatsrente mit vereinfachter Prüfung



i Für dieses Produkt gibt es ein Basisinformationsblatt unter „www.basler.de/bib“

Informieren Sie sich jetzt bei der Basler Vertriebsservice AG
www.maklermanagement.ag, Tel. +49 (40) 35 99 46 60
E-Mail: Makler-Service@Basler.de

Basler
Versicherungen

MiFID: Was 34f-Vermittler jetzt alles wissen müssen

MiFID II ist am 3. Januar in Kraft getreten und soll den Anlegerschutz verbessern. Sieben Jahre lang hat es gedauert, bis die zweite Version der „Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente“ in Kraft getreten ist. Worauf es nun ankommt

Die wichtigste Nachricht zuerst: 34f-Vermittler betrifft die Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) nicht. Weder beim Thema Provisionen noch bei den Aufklärungs- und Aufzeichnungspflichten. Das seit Anfang Januar geltende neue Recht MiFID II ist für Finanzanlagevermittler nach Paragraph 34f GewO nicht maßgeblich. Für sie gelten nach wie vor ausschließlich die Pflichten der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV), also der alte Rechtsrahmen.

Grund: Die entsprechende deutsche Verordnung über Finanzanlagenvermittlung, die die Pflichten der Vermittler von Investmentfondsanteilen im Detail regelt, wurde vom deutschen Gesetzgeber nicht rechtzeitig zum Start der MiFID II neu verfasst. Für die 34f-Vermittler bedeutet das zunächst einmal einen Aufschub – sie dürfen nach wie vor aus Provisionsgeschäften Gewinne erzielen.

Das wird sich voraussichtlich auch nach der Umsetzung in deutsches Recht

nicht ändern, um eine Unterscheidung zwischen Anlagevermittlern und Honorarberatern nach wie vor zu gewährleisten. Das heißt, die Berufsausübung kann in der derzeit ausgeübten Form unverändert fortgeführt werden.

Für die 34f-Vermittler bedeutet das zunächst einmal einen Aufschub – sie dürfen nach wie vor aus Provisionsgeschäften Gewinne erzielen.

Keine Aufzeichnungspflicht

Ein weiterer wichtiger Punkt: Die von einem 34f-Vermittler telefonisch erbrachte Anlageberatung muss derzeit nicht aufgezeichnet werden. In Paragraph 34g Absatz 1 Satz 2 Ziffer 3 GewO ist lediglich eine Ermächtigung enthalten,

die vorgibt, dass in die Verordnung auch Vorschriften zur Aufzeichnung telefonischer Beratungsgespräche und der elektronischen Kommunikation eingebunden werden. Eine gesetzliche Pflicht zur Aufzeichnung besteht dagegen nach wie vor nicht – auch keine abgeleitete Aufzeichnungspflicht.

Neue Software kann ab jetzt genutzt werden

Eine speziell auf MiFID-II-Dokumentation abgestellte Software kann bereits ab heute genutzt werden. Da hier die Risikotoleranz und Risikotragfähigkeit des Kunden gesteigert berücksichtigt werden und zudem eine Geeignetheitserklärung erstellt wird, kann dieses System auch unter der noch derzeit geltenden FinVermV eingesetzt werden. Das ist allerdings keine Verschlechterung gegenüber den aktuell geltenden gesetzlichen Anforderungen, sondern übertrifft sogar das Maß der aktuell zu erfüllenden Transparenzvorgaben. ■

Bettlägerigkeit.

Immer selbstbestimmt. Egal, was kommt.

Die Swiss Life Maximo Privatrente sorgt vor – für ein längeres, selbstbestimmtes Leben. [swisslife.de/maximo-privatrente](https://www.swisslife.de/maximo-privatrente)



*Weil man nie weiß, was vor einem liegt, bieten wir Ihren Kunden den Schweizer Vermögensaufbau, der Tag für Tag alles tut, damit sie Ihre Anlageziele erreichen: die **Swiss Life Maximo Privatrente**. Für jeden Anlegertypen geeignet, sicher und flexibel. Vertrauen Sie Swiss Life: Ihr zuverlässiger Partner für ein längeres, selbstbestimmtes Leben.*



SwissLife

IDD wird in Teilen verschoben

Die Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD soll nun wesentlich später zur Anwendung kommen als ursprünglich geplant. So lautet jedenfalls eine bereits im Dezember 2017 kommunizierte Empfehlung der EU-Kommission. Aufgeschoben ist aber nicht aufgehoben.



Demnach soll die verpflichtende Anwendung der Versicherungsvertriebsrichtlinie mit Wirkung zum 1. Oktober 2018 erfolgen, gut sieben Monate später als ursprünglich geplant. Im Hintergrund wird derweil noch an den Stellschrauben gedreht – Stichworte lauten hier „delegierte Rechtsakte“ und „Versicherungsvermittlungsverordnung“. Die Kommission folgt mit diesem Aufschub einem Antrag des EU-Parlaments, das einen Fristenaufschub schon vor einigen Monaten vorgeschlagen hatte. Beantragt wurde die Verschiebung von 16 der insgesamt 28 EU-Mitglieds-

staaten. Für die Versicherer bedeutet dieser Aufschub erst einmal: durchatmen. Denn längst haben es nicht alle Gesellschaften geschafft, die entsprechenden Regeln in die Praxis umzusetzen. Sie haben nun mehr als ein halbes Jahr zusätzlich Zeit, um nötige Vorbereitungen zu treffen. Dies tangiert insbesondere kleinere Versicherer, die nicht über die notwendigen organisatorischen Ressourcen verfügen.

Makler müssen vorbereitet sein

Durchatmen, aber nicht aufatmen. Denn die IDD hat längst Fahrt aufgenommen,

somit ändert sich für die Mitgliedsstaaten am Fahrplan erst mal nichts. Sie mussten bis zum 23. Februar die Gesetzgebung anpassen. Verschieben wird lediglich die Anwendung der IDD. Daher sollten alle Versicherer, Vertriebe und Vermittler den ursprünglichen Termin auch weiterhin im Blick behalten. Die Vorbereitungen in den Maklerbüros dulden keinen Aufschub mehr, da die Kernpunkte stehen. Auch der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) appellierte an die Branche, die Verschiebung nicht zu nutzen, um erst einmal abzuwarten. Denn: Die Beratungsverpflichtung für alle Vertriebswege beispielsweise, also auch für den Online-Vertrieb über Vergleichsportale, wird schon jetzt fällig.

Weiterbildung wird zur Pflicht

Unberührt von der Verschiebung seitens der EU-Kommission bleibt auch die Verpflichtung zur Weiterbildung von mindestens 15 Stunden jährlich für alle deutschen Vermittler, die gegenüber den Aufsichtsbehörden nachgewiesen werden muss. Und zwar nicht nur für die Vermittler an der Basis, sondern auch für viele andere Versicherungsmitarbeiter. Allerdings ist immer noch nicht geklärt, wie die Nachweise erbracht werden müssen. Die noch ausstehende Anpassung der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) muss auch hier noch wichtige Fragen nach Fristen und Zuständigkeiten beantworten. Generell empfiehlt der BVK allen Vermittlern die Teilnahme an der branchenweiten Weiterbildungsinitiative „gut beraten“. ■

Bauboom – Dranbleiber profitieren!

Handwerker und Bauunternehmen freuen sich über volle Auftragsbücher. Freuen Sie sich mit!



Der anhaltende Bauboom eröffnet gut informierten Maklern viele Möglichkeiten, am Aufwärtstrend zu partizipieren: mit fundiertem Know-how und passgenauen Produktlösungen, wie sie derzeit mehrere Gesellschaften anbieten. Dreh- und Angelpunkt ist stets die betriebliche Haftpflichtversicherung, die leistet, wenn Dritte durch Schuld der Firma oder derer Mitarbeiter zu Schaden kommen. Für einen wirklich soliden Schutz gibt es hier allerdings einige Feinheiten zu beachten.

Betriebsbeschreibung = Risikobeschreibung

Fangen Sie mit den Grundlagen an: der Betriebsbeschreibung. Realistisch und aktuell sollte diese aufzeigen, welche Arbeiten der Betrieb durchführen darf, normalerweise, stets und ständig oder nur ab und an durchführt. Jede Tätigkeit sollte mit entsprechendem Hinweis auf Häufigkeit festgehalten werden. Diese Angaben liefern gleichzeitig die Risikobeschreibung.

Beachten Sie die Angabe zusätzlicher Tätigkeiten, die gegebenenfalls über die Grenzen des eigentlichen Gewerks hinausgehen. Zwar sind jene in der Regel erst einmal automatisch mit abgesichert, müssen langfristig allerdings gemeldet werden.

Risiken realistisch einschätzen

Die pauschalen Deckungssummen von meist drei Millionen, teils auch fünf Millionen Euro sind normalerweise ausreichend für „normal“ tätige Handwerksbetriebe. Zählen hingegen Großbaustellen, Flughäfen oder Bahnhöfe als regelmäßige Arbeitsstätten, könnten diese Summen eher knapp werden. Hier kommt entweder eine generelle Erhöhung der Versicherungssumme oder die projektbezogene Aufstockung per Exzedentenversicherung infrage.

Voller Schutz für Bearbeitungsschäden

Bearbeitungsschäden spielen insbesondere bei Baugewerken eine große

Rolle, weshalb sich für Bauhandwerker ganz generell die volle Haftpflicht-Deckungssumme empfiehlt. Achten Sie darauf, welche Schäden bereits im Haftpflichtkonzept Ihrer Wahl mitversichert sind. Der empfehlenswerte Trend geht eindeutig zur Absicherung von Bearbeitungsschäden in Höhe der Sachversicherungssumme.

Wachsam bleiben

Kennen Sie Ihren Kunden: Ist Ihr Kunde in gemieteten Betriebsräumen tätig? Wird mit größeren Mengen Chemikalien hantiert? Besteht erhöhtes Feuerrisiko? Wird der Schutz bei Nachbesserungsbegleitschäden gewünscht? Klären Sie diese wichtigen Fragen frühzeitig und prüfen Sie die Möglichkeiten einer erweiterten Absicherung mit dem Versicherer. Sein Sie aber auch klar und deutlich in Ihrer Aussage darüber, was nicht versicherbar ist: mangelhafte Arbeit. Ihre Kunden werden sowohl Ihre Weitsicht als auch Ihre Klarheit zu schätzen wissen. ■



Kein Risiko eingehen

Für Unternehmen zählt die Transportversicherung zu den wichtigsten Absicherungen.

Fin bekanntes Sprichwort besagt: Vor Gericht und auf hoher See ist man in Gottes Hand. Unternehmen, die Waren und Güter verschiffen oder auf dem Land- und Luftweg transportieren lassen, sollten sich darauf allein aber nicht verlassen. Denn jeder Transport über einen Logistikdienstleister birgt vielfältige Risiken. Kommen Güter beschädigt, unvollständig oder unpünktlich beim Empfänger an, kann dies für das versendende Unternehmen gravierende finanzielle Folgen haben. Der Transportversicherung kommt in der Liquiditäts- und Risikoplanung von Unternehmen deshalb eine wichtige Bedeutung zu, zumal der Wert der versendeten Waren aufgrund der Globalisierung immer weiter steigt.

Verlässt sich ein Unternehmen ausschließlich auf den Transportdienstleister, den er mit dem Versand beauftragt, führt dies im Schadensfall häufig zu einer erheblichen Diskrepanz zwischen dem Wert der versendeten Ware und dem Betrag, der von dem Transportdienstleister eingefordert werden muss. Denn dieser haftet nach den unterschied-

lichsten nationalen und internationalen gesetzlichen Bestimmungen. Und häufig decken die jeweiligen Haftungsbeschränkungen nur einen Bruchteil des tatsächlichen Warenwerts der transportierten Güter ab. Nicht selten kann der Transportdienstleister auch gar nicht in Regress genommen werden. Dies ist für den Versender besonders bitter, da er die durch den Schaden entstandenen Kosten in einem solchen Fall in voller Höhe selbst tragen muss.

Viele Unternehmen sind sich des hohen Risikos, das der Versand von Waren mit sich bringt, nicht bewusst.

Viele Unternehmen sind sich des hohen finanziellen Risikos, das der Versand von Waren mit sich bringt, nur bedingt oder gar nicht bewusst. Für Versicherungsmakler Grund genug, aktiv das Gespräch mit bestehenden und potenziellen Gewerbekunden zu suchen und sie auf die Mehrwerte einer Transport-

versicherung aufmerksam zu machen. maxpool unterstützt angebundene Makler auch in diesem Bereich umfassend und kompetent. Der Qualitätspool kooperiert seit Jahren mit der Hans L. Grauerholz GmbH, einem namhaften Assekuradeur mit viel Know-how und jahrelanger Expertise im Bereich Transportversicherung. Weiterführende Informationen zu den Vertriebspartnern von maxpool findet man im maxINTERN in der Rubrik „Gewerbeversicherung“ unter „Transportversicherung“. Neben allgemeinen Informationen zu den Vorteilen einer Transportversicherung stehen dort unter anderem die für eine erste Risikoeinschätzung notwendigen Risikofragebögen zum Download bereit. Bei Rückfragen können Makler sich jederzeit gern an das Komposit-Management von maxpool wenden. ■

Kontakt

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



Die Nummer eins bei Wohngebäuden

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

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

inkl. maxpool-Leistungsservice + maxpool übernimmt die Produktauswahlhaftung

Der Qualitätspool

maxpool

Verantwortung verbindet.

Altersvorsorge neu gedacht

Mit einem innovativen Produktkonzept bietet ERGO am Markt bisher nicht gekannte Flexibilität in der Altersvorsorge.



Sicherheit oder Renditechancen?“ – das ist eine Frage, die sich viele Menschen jederzeit stellen können. ERGO hat darauf die Antwort. Und auch für Kunden, die auf eine 100-prozentige Beitragsgarantie Wert legen, ist ERGO wieder am Start.

Die neue **ERGO Rente Index** ist erste Wahl für sicherheitsorientierte Kunden. Die Beiträge fließen in das Sicherungsvermögen der ERGO Vorsorge Lebensversicherung. Dabei gilt zum vereinbarten Rentenbeginn eine 100-prozentige Beitragsgarantie für alle planmäßig eingezahlten Beiträge. Darüber hinaus besteht jedes Jahr die Wahlmöglichkeit, ob das Vertragsguthaben von der Wertentwicklung des Munich Re World Wide Trend Index profitieren soll – oder von der ganz normalen Überschussbeteiligung.

Als zweite Neuheit steht ab sofort die **ERGO Betriebs-Rente Index** für die Direkt- und Rückdeckungsversicherung (Direktzusage, Unterstützungskasse) in der betrieblichen Altersvorsorge zur

Verfügung. Damit können auch komplexe Versorgungswerke eingerichtet werden, die den Versorgungsbedarf unterschiedlicher Mitarbeitergruppen abdecken. Sowohl für die Einzelversicherung wie auch als Gruppenversicherung für ganze Belegschaften steht so eine passende Produktlösung bereit. Auch die schon bereits bekannte Systematik



Dr. Michael Fauser

»Wir geben in Leben wieder richtig Gas!«

der Beratungsstufen wurde für die neue indexgebundene Rentenversicherung übernommen. Das Produkt bietet alle Flexibilität, die nach dem Betriebsrentengesetz zulässig ist. Ein besonderes Plus: Durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz wurde der steuerlich geförderte Dotierungsrahmen für die Förderung nach Paragraph 3 Nummer 63 EStG verdoppelt. Das macht das Produkt für Arbeitgeber und Arbeitnehmer doppelt attraktiv.

Aller guten Dinge sind drei: Die **ERGO Rente Balance** ist eine am Markt einzigartige Kombination aus renditestarker Anlage in Investmentfonds und dem sicheren Hafen einer Indexpolice. Sie richtet sich gezielt an Kunden, die neben Sicherheit auch auf höhere Renditechancen und hohe Anlageflexibilität setzen. Sie können in das mehrfach ausgezeichnete ERGO-Investmentfonds-Portfolio namhafter Fondsgesellschaften anlegen, darunter auch in die erfolgreichen ERGO Vermögensmanagementfonds. Anders als bei herkömmlichen Fondspolice bleiben Kunden jedoch sehr flexibel: Wollen sie ihre Gewinne sichern, können sie ihr Geld jederzeit monatlich gebührenfrei in das klassische Sicherungsvermögen umschichten und auch am Munich Re Worldwide Trend Index partizipieren. Ebenso ist jederzeit gebührenfrei der Wiedereinstieg in Fonds möglich – mit dieser Flexibilität ist die ERGO Rente Balance einzigartig am Markt!

Angesichts dieses starken Trios ist es kein Wunder, dass Dr. Michael Fauser, Vorstandsmitglied der ERGO Deutschland und für Lebensversicherungen Inland zuständig, selbstbewusst ins neue Jahr blickt: „Wir geben in Leben wieder richtig Gas!“ ■



Weiterbildung: Jetzt schon Nachweise sammeln!



15 Stunden jährlich müssen sich Vermittler weiterbilden. Auch Mitarbeiter. Wen es betrifft und welche Regelungen immer noch ungeklärt sind

Dass die Weiterbildung mit einem Zeitumfang von 15 Stunden pro Jahr Pflicht für Versicherungsvermittler ist, dürfte den meisten Maklern mittlerweile gegenwärtig sein (siehe auch Seite 40). Wichtig ist aber auch, dass die neue Weiterbildungspflicht sich ebenfalls auf Mitarbeiter im Vermittlerbüro erstreckt. Denn laut EU-Vorgaben gilt dies für alle Mitarbeiter, die als „Versicherungsvertreiber“ tätig sind. Unter diesem Begriff versteht die IDD durchaus mehr als „nur“ klassischen Vertrieb.

Laut Artikel 2 Absatz 1 Nummer 1 IDD ist Versicherungsvertreiber, wer folgende Aufgaben übernimmt:

- Beratung, Vorschlag oder Durchführung anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen
- Abschluss von Versicherungsverträgen
- Mitwirkung bei Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen, insbesondere im Schadensfall

- Bereitstellung von Informationen über einen oder mehrere Versicherungsverträge aufgrund von Kriterien, die ein Kunde über eine Website oder andere Medien wählt
- Erstellung einer Rangliste von Versicherungsprodukten, einschließlich eines Preis- und Produktvergleichs

Nachweise über Weiterbildungen sollten Vermittler jetzt schon sammeln. Auch wenn noch nicht klar ist, in welcher Form jene erbracht werden müssen.

- Rabatt auf den Preis eines Versicherungsvertrags, wenn der Kunde einen Versicherungsvertrag direkt oder indirekt über eine Website oder ein anderes Medium abschließen kann.

Wer also Mitarbeiter in seinem Maklerbüro beschäftigt, sollte die neuen Vorgaben nutzen, um Arbeitsabläufe zu prüfen. Zu bedenken ist dabei auch, dass die Weiterbildungen zum tatsächlichen Einsatzgebiet des Mitarbeiters passen. Denn es muss nachweisbar sein, dass der Mitarbeiter über die für sein Einsatzgebiet erforderlichen Kenntnisse verfügt.

Nachweise über Weiterbildungen sollten Vermittler jetzt schon sammeln. Auch wenn noch nicht ganz klar ist, wem gegenüber und in welcher Form jene erbracht werden müssen. Derzeitiger Stand: Einmal pro Jahr sollen die Weiterbildungen per Selbstauskunft an die zuständige IHK/ans Gewerbeamt gemeldet werden. Laut Referentenentwurf wäre die Erklärung erstmals zum 31. Januar 2019 abzugeben. Für 2018 müssen „nur“ 12,5 Stunden nachgewiesen werden. Allerdings: Der Entwurf ist noch nicht mit den anderen Ministerien abgestimmt und erfahrungsgemäß ist kaum ein Entwurf so verabschiedet worden, wie er in die Abstimmung gegeben wurde. Mit dem Vorliegen eines solchen abgestimmten Entwurfs ist noch im Frühjahr 2018 zu rechnen. ■

»Im Zweifel nie!«

Erlaubte Beratung durch Versicherungsmakler oder Verstoß gegen das Rechtsdienstleistungsgesetz – wo verläuft die Grenze? Ein Gastbeitrag von Norman Wirth, Wirth-Rechtsanwälte

Am Maklermarkt kommt immer wieder die Frage auf, welche Tätigkeiten für einen Versicherungsmakler erlaubt sind und welche die Grenze zur unerlaubten Rechtsberatung überschreiten, also unzulässig sind.

Theoretischer Abriss über die Konfliktlinie zwischen dem Selbstverständnis des Versicherungsmaklers und der theoretischen Brandmauer des Rechtsberatungsgesetzes

Das Berufsbild des Versicherungsmaklers ist in Paragraph 34d der Gewerbeordnung, in den Paragraphen 59 ff. des Versicherungsvertragsgesetzes, im Handelsgesetzbuch und im Bürgerlichen Gesetzbuch geregelt. Zu seinen Aufgaben gehört unter anderem, Kunden zu beraten, Versicherungsverträge für sie abzuschließen und die Versicherungsnehmer anschließend zu betreuen. Der Sinn der Maklertätigkeit besteht darin, produktgeberunabhängig zu beraten und Wissensdefizite des Versicherungsnehmers gegenüber dem Versicherungsunternehmen auszugleichen. Wesentlich ist insofern auch die durch den Bundesgerichtshof im sogenannten „Sachwalterurteil“ vom 22. Mai 1985 angestellte Definition, wonach der Versicherungsmakler treuhänderischer Sachwalter des Versicherungsnehmers mit einem weiten Pflichtenkreis ist. Zur Beratung und Betreuung gehören vielfältige Themen, die vor allem auch originäre Rechtsthemen sind.

Dagegen steht in einem erheblichen Spannungsfeld das sogenannte Juristenmonopol (oder auch Anwaltsmonopol). Zweck des 1935 eingeführten Rechtsberatungsgesetzes war es, die



Rechtssuchenden vor unqualifiziertem Rechtsrat zu schützen. Ziel war es aber auch, die ab 1933 durch das Gesetz über die Zulassung zur Rechtsanwaltschaft ausgeschlossenen jüdischen Rechtsanwälte daran zu hindern, in die vorher noch zulässige nichtanwaltliche Rechtsberatung auszuweichen. 2008 kam es zu einer Neufassung der Regelungen im Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG). Danach ist die Erbringung außergericht-

licher Rechtsdienstleistungen nur mit Erlaubnis zulässig (Paragraph 3 RDG).

Die für Makler entscheidende Ausnahme ist die in Paragraph 5 RDG genannte Annexkompetenz. Dort heißt es: „Erlaubt sind Rechtsdienstleistungen im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit, wenn sie als Nebenleistung zum Berufs- oder Tätigkeitsbild gehören. Ob eine Nebenleistung vorliegt, ist nach ihrem Inhalt, Umfang und sachlichen

Zusammenhang mit der Haupttätigkeit unter Berücksichtigung der Rechtskenntnisse zu beurteilen, die für die Haupttätigkeit erforderlich sind.“

Es stellt sich also immer die Frage, ob die vom Makler ausgeführte Tätigkeit, soweit sie eine Rechtsberatung darstellt, noch eine Annextätigkeit (Nebenleistung) zur eigentlichen Maklertätigkeit ist oder ob doch schon die Grenze hin zur unerlaubten Rechtsberatung überschritten wird. Verständlicher wird dies sicher bei der Betrachtung konkreter Einzelfälle aus der täglichen Arbeitspraxis, mit jeweils kurzer Anmerkung zur Zulässigkeit im Rahmen der Maklertätigkeit oder Unzulässigkeit wegen unerlaubter Rechtsberatung.

Fall 1: Befreiung von der Sozialversicherungsspflicht (Statusfeststellungsverfahren)

Eine Beratung dazu ist beispielsweise laut dem Oberlandesgericht Karlsruhe unzulässig (Urteil vom 08.10.2009, Aktenzeichen 4 U 113/09). Das Bundessozialgericht hat im Jahr 2014 sogar entschieden, dass es auch keine Nebenleistung bei der Steuerberatung ist. maxpool bietet Maklern in diesem Zusammenhang Kooperationen mit einer Rentenberaterin sowie mit einer Steuerberatungsgesellschaft an.

Fall 2: Beratung zur Patientenverfügung oder Vorsorgevollmacht

Es ist zulässig, anwaltlich geprüfte Formulare und Empfehlungen von Juristen im Netzwerk weiterzugeben. Unzulässig wäre dagegen, einzelne Fragen mit dem Kunden durchzugehen und diese rechtlich konkret-individuell zu beantworten. maxpool bietet Maklern in diesem Zusammenhang Kooperationen mit spezialisierten Dienstleistern an, wie beispielsweise der Deutschen Vorsorge-datenbank.

Fall 3: bAV-Beratung

Das ist besonders problematisch, da hier eine Vielzahl von Rechtsgebieten wie

zum Beispiel das Arbeitsrecht, das Sozialversicherungsrecht, das BetrAVG, das Gesellschaftsrecht sowie das Privatversicherungsrecht tangiert werden.

Zulässig sind hier die Analyse und eine darauf aufbauende kundengerechte Versicherungsberatung. Unzulässig ist hingegen die rechtliche (Um-)Gestaltung der zugrunde liegenden Verträge und Rechtsverhältnisse. Hier bestehen allerdings noch erhebliche Grauzonen, weshalb unbedingt auf ein spezialisiertes Netzwerk zurückgegriffen werden sollte. Vertriebspartner von maxpool können in diesem Zusammenhang auf ein kompetentes Spezialteam wie zum Beispiel eine zugelassene Rentenberaterin zugreifen und gegen Honorar Gutachten erstellen lassen.

Unterstützung im Schadensfall ist Maklerpflicht. Leider wird aber auch in der IDD keine konkrete Abgrenzung vorgenommen.

Fall 4: Unterstützung im Schadensfall

Wenngleich in Fachkreisen umstritten, ist dieser Fall ein Klassiker: Sie haben Ihrem Kunden als Makler des Vertrauens eine Versicherung vermittelt und der Versicherungsfall tritt ein. Der erste Ansprechpartner sind in einem solchen Fall häufig Sie, als Person des Vertrauens und ursprünglicher Vermittler („Sie haben mir diese Versicherung vermittelt und jetzt wollen die nicht zahlen!“). Ist nicht gerade die Beratung in einem solchen Schadensfall eine Rechtsberatung im konkreten Einzelfall? Ja. Und trotzdem haben die Gerichte diesbezügliche Streitigkeiten in der Vergangenheit regelmäßig zugunsten der betroffenen Versicherungsmakler entschieden.

Mit der eigentlich eher nur nervigen IDD wird dieser Fall jedoch noch klarer. In Artikel 2 Absatz 1 Nummer 2 der Ver-

sicherungsvermittlungsrichtlinie heißt es:

„Versicherungsvertrieb“ (ist) die Beratung, das Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen, das Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall ...

Die Unterstützung im Schadensfall ist also nach IDD originäre Maklerpflicht. Leider wird aber auch in der IDD keine konkrete Abgrenzung vorgenommen. Es besteht insofern noch immer eine gewisse Rechtsunsicherheit. Denn je komplexer und komplizierter der Leistungsfall ist, desto eher wird bei der Unterstützung des Kunden die Grenze zur unerlaubten Rechtsberatung überschritten. Insbesondere in solch regelmäßig sehr komplexen Fällen, wie sie zum Beispiel bei der Berufsunfähigkeitsversicherung vorliegen, ist es daher dringend ratsam, Zeit und Risiko auf das absolute Minimum zu reduzieren und auf ein kompetentes Netzwerk zurückzugreifen. Dieses bietet zum Beispiel maxpool im Rahmen des Leistungsservice. Er gewährt vollumfängliche Unterstützung durch die Fachleute von maxpool, auch in Kooperation mit der Kanzlei Wirth-Rechtsanwälte, bei der Schadens- und Leistungsregulierung und gilt für alle Verträge, die durch maxpool für den Makler verwaltet werden (auch Bestandsübertragung).

Eine der vielen Weisheiten meines Großvaters lautete: „Im Zweifel nie!“ Und mit der Großvaterweisheit bin ich auch schon bei meinem abschließenden Fazit. Spätestens wenn Sie selbst unsicher sind, ob Ihre beabsichtigte Tätigkeit überhaupt zulässig ist, sollten Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen besinnen, sich nicht dem Risiko einer Tätigkeit außerhalb Ihres Haftpflichtversicherungsschutzes aussetzen und sich vielmehr auf Ihr kompetentes Netzwerk verlassen. Viel Erfolg! ■

Aber sicher!

Mit einer Kautions- und Bürgschaftsversicherung können Unternehmen ihre Liquidität ganz einfach stärken.

Aufträge generieren ist das Hauptziel jedes Unternehmens. Besonders im Baugewerbe kommt es dabei nicht nur auf eine tadellose Umsetzung von Aufträgen an. Kunden möchten vielmehr auch sichergehen können, dass die beauftragte Firma wirtschaftlich solide ist und die vertraglichen Verpflichtungen in vollem Umfang erfüllen kann.

Um dem Wunsch nach finanzieller Sicherheit nachzukommen, greifen viele Betriebe auf eine Bankbürgschaft zurück. Diese ist allerdings mit einem großen Nachteil verbunden: Sie schränkt die Liquidität ein, weil das Bürgschaftsvolumen nicht auf die Kre-

ditlinie der Hausbank angerechnet wird. Für Versicherungsmakler lohnt es sich deshalb, ihre Firmenkunden mit der Kautionsversicherung bekannt zu machen. Damit lassen sich nämlich Bürgschaftsverpflichtungen decken, ohne dass sich dies negativ auf die Liquidität auswirkt.

Vertriebspartner von maxpool können in diesem Zusammenhang zum Beispiel die Kautions- und Bürgschaftsversicherung der VHV anbieten. Die Versicherungslösung punktet vor allem mit einer ausgefeilten Kalkulation und einem äußerst wirtschaftlichen Preis-Leistungs-Verhältnis. Für eine bedarfsgerechte Absicherung stehen verschiedene Bürgschaftsarten zur Auswahl, die bei Behörden und in der Wirtschaft als Alternative zur Bankbürgschaft akzeptiert werden.

Vorteile der VHV

- Spezialversicherer der Bauwirtschaft mit jahrzehntelanger Bauerfahrung
- Enge Kooperation mit Fachverbänden der Bauwirtschaft
- Ausgefeilte Kalkulation und wirtschaftliches Preis-Leistungs-Verhältnis
- Enge Beziehung zu unseren bau-spezifischen Versicherungszweigen
- Aktuelle Entwicklungen werden sofort nutzbar gemacht.
- Bedarfsgerechte und individuelle Versicherungskonzepte

• **Ausführungsbürgschaft:** Mit einer Ausführungsbürgschaft kann sichergestellt werden, dass ein Auftrag vertragsgemäß ausgeführt wird.

• **Mängelansprüchebürgschaft:** Mit dieser Bürgschaftsart kann die Erfüllung von Gewährleistungsansprüchen garantiert werden.

• **Vertragserfüllungsbürgschaft:** Die Vertragserfüllungsbürgschaft dient dazu, eine vertragsgemäße Ausführung und Gewährleistung sicherzustellen.

• **Vorauszahlungsbürgschaft:** Diese deckt das Verlustrisiko aus vorab geleisteten Zahlungen des Auftraggebers.

• **Bauhandwerkersicherungsbürgschaft gemäß Paragraph 648:** Mit dieser Bürgschaftsart wird in der Regel die Bezahlung der Bauleistung durch den Besteller an den Auftragnehmer sichergestellt.

• **Bietungsbürgschaft:** Eine Bietungsbürgschaft gewährleistet, dass die Angebotskonditionen auch nach Auftragserteilung eingehalten werden.

Die genannten Bürgschaftsarten sind identisch mit denen, die Firmenkunden von ihrer Bank kennen.

Weiterführende Informationen zum Thema Kautionsversicherung sowie zur Versicherungslösung der VHV finden maxpool-Partner im maxINTERN in der Rubrik „Gewerbeversicherung“ unter „Kautionsversicherung“. Dort ist unter anderem ein Erklärfilm hinterlegt, der die Vorteile der Kautionsversicherung der VHV in aller Kürze erläutert. ■

Kontakt

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

Marktführend versichern heißt max-Hausrat Premium vermitteln

Jubiläums-Nachlass!

maxpool und Medien-Versicherung feiern
20 Jahre erfolgreiche Zusammenarbeit!

Zu diesem freudigen Anlass erhalten Ihre Kunden
20 Prozent Nachlass auf die Hausratversicherung.*

Und auf die Gebäudeversicherung gibt es dann noch
mal **10 Prozent** extra.

* Sofern sie auch ihr Wohngebäude bei der Medien-Versicherung
versichert haben.



**Gemeinsam erfolgreich
seit 1998
in Kooperation mit**



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
- Seit Beginn der Zusammenarbeit von maxpool und Medien-Versicherung gab es noch nie eine Beitragsanpassung im Bestand

inkl. maxpool-Leistungsservice + maxpool übernimmt die Produktauswahlhaftung

Der Qualitätspool

maxpool
Verantwortung verbindet.



Oldtimer richtig versichern

Oldtimer liegen weiter im Trend. Mit einer einfachen Kaskoversicherung kommen die Klassiker allerdings nicht aus.

Am 21. März 2018 fiel mit der Eröffnung der Techno Classica in Essen der Startschuss für die Oldtimer-Saison. Auch in diesem Jahr zog Europas größte Indoor-Messe für automobile Klassiker wieder Hunderttausende Besucher an, denn die Begeisterung für Oldtimer reißt nicht ab. Egal ob langjähriger oder frischgebackener Oldtimer-Besitzer: Für sie alle beginnt mit der neuen Saison auch (wieder) die Suche nach einem passenden Versicherungsschutz für ihre Lieblinge. Eine einfache Kaskoversicherung reicht dafür in den meisten Fällen nicht aus. Vielmehr kann dem besonderen Charakter der Fahrzeuge nur eine spezielle Oldtimer-Versicherung gerecht werden. Über maxpool können Makler den Oldtimer-Besitzern unter ihren Kunden marktführende Versicherungsleistungen anbieten.

BELMOT

Mit dem Versicherungsprodukt BELMOT der Mannheimer Versicherung AG lassen sich nahezu alle Risiken absichern, denen ein Oldtimer ausgesetzt ist. Die Grunddeckung umfasst unter anderem

Schäden durch Brand, Explosion, Diebstahl, Hagel oder Erdbeben und greift etwa auch bei der Kollision mit Tieren aller Art, bei Vandalismus, bei Tierbisschäden oder bei Kurzschluss. Die Allgefahren-Deckung übernimmt zudem auch die finanziellen Folgen von Bruch-, Getriebe-, Motor- oder Batterieschäden und schließt selbst verschuldete Unfallschäden, Bremsschäden, chemische Reaktionen sowie Fehlbedienung ein. Sowohl die Grund- als auch die Allgefahren-Deckung bieten eine Wertsteigerungsvorsorge in Höhe von 20 Prozent, wenn das Wertgutachten im Schadensfall nicht älter als zwei Jahre ist. Das passende Angebot für den einzelnen Kunden lässt sich schnell und einfach mit einem Online-Rechner ermitteln, der Vertriebspartnern von maxpool im maxINTERN in der Rubrik Sachversicherungen unter KFZ/Oldtimer zur Verfügung steht.

»Best of Cars«

Über die Spezialversicherung „Best of Cars“ der Württembergischen Versicherung lassen sich Pkw ab 20 Jahren versichern. In dem Tarif sind bereits in

der Teilkasko sowohl Schäden durch herabfallende Gebäudebestandteile als auch Vandalismus und Transportschäden mitversichert beziehungsweise eingeschlossen. Tierbisse inklusive Folgeschäden bis zu 5.000 Euro sind indes unbegrenzt mitversichert, Gleiches gilt für grob fahrlässig verursachte Schäden. Ein Wertgutachten ist erst ab einem Marktwert des Pkw in Höhe von 50.000 Euro erforderlich, zudem bietet der Tarif eine Wertsteigerungsvorsorge in Höhe von 20 Prozent. Makler können den passenden Versicherungsschutz für ihre Kunden ebenfalls über einen Online-Rechner im maxINTERN unter Sachversicherungen/KFZ/Oldtimer ermitteln.

Für Rückfragen zum Thema Oldtimer-Versicherung steht das Komposit-Management von maxpool jederzeit gern zur Verfügung. ■

Kontakt

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

Steiler Zahn

Der Trend zu privater Vorsorge für gesetzlich Krankenversicherte hält weiterhin an. Insbesondere Zahnzusatztarife sind sehr gefragt.

Für Zahnbehandlung, professionelle Zahnreinigung und Kieferorthopädie für Kinder müssen Kunden mitunter tief in die eigene Tasche greifen. Darüber hinaus gehen die Zuzahlungen für Zahnersatz buchstäblich durch die Decke. Dabei sollte Zahnersatz kein Luxus sein. Makler können ihre Kunden vor hohen Kosten bewahren, indem sie sie von der Sinnhaftigkeit einer Zahnzusatzversicherung überzeugen. Für einen erfolgreichen Vertrieb benötigen Makler lediglich ein starkes Produkt, wie zum Beispiel den Topseller ZahnTOP der SIGNAL IDUNA.

Sehr günstig für junge Leute

Die Zahnzusatzversicherung bietet mit hohen Leistungen für hohe Ansprüche genau das, was Kunden sich wünschen. Dank des neuen Vertriebsansatzes profitieren insbesondere junge Leute zwischen 20 und 34 Jahren von dem hochwertigen Zahnschutz ZahnTOP pur ohne Altersrückstellungen. Sie zahlen effektiv nur 3,30 Euro¹ monatlich für den Versicherungsschutz. Aber auch für Kunden, die älter als 34 Jahre sind, bietet die TOP-Variante ein sehr attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis.

Die Vorteile von ZahnTOP(pur)

Der Tarif sieht weder Wartezeiten noch eine Begrenzung ab dem fünften Kalenderjahr vor. Zudem werden bis zu 90 Prozent der Kosten für höherwertigen Zahnersatz, Zahnbehandlung und Kieferorthopädie erstattet (inklusive GKV-Leistung: Reduziert sich die Leistung der GKV, übernimmt SIGNAL IDUNA auch



diese Differenz). Folglich erhalten Kunden pro Kalenderjahr bis zu 135 Euro für professionelle Zahnreinigung. Darüber hinaus können Kunden bis zur Vollendung des 39. Lebensjahres wählen, ob sie eine Absicherung mit oder ohne Altersrückstellungen wünschen, und

*Finanztest bewertet
ZahnTOP(pur)
mit der Note »sehr gut«.*

gegen einen Zuschlag bis zu drei Zähne versichern. Weitere Vorteile sind eine vereinfachte Gesundheitsprüfung sowie eine sofortige Annahmeproggnose durch ein transparentes Punkteschema. Die hohe Qualität des Tarifs ist bestätigt – der von Stiftung Warentest durchgeführte Finanztest bewertet ZahnTOP(pur) mit „sehr gut“ (1,1).

Vertriebsunterstützung

Für den Vertriebsalltag stellt SIGNAL IDUNA Maklern zum einen verschiedene Verkaufsmaterialien zur Verfügung. Dazu zählen ein Zahnzusatzleitfaden mit wichtigen Informationen, hilfreichen Tipps und Verkaufsargumenten, ein Video zur Zahnzusatzversicherung sowie Zahnvergleiche. Zum anderen ermöglicht SIGNAL IDUNA eine schnelle und einfache Online-Beantragung des Tarifs ohne Unterschrift des Kunden und garantiert eine schnelle Abrechnung über die SIGNAL IDUNA-App. ■

Kontakt

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

¹ Berechnung des monatlichen Effektivbeitrags in Höhe von 3,34 Euro: Monatsbeitrag (14,59 Euro) abzüglich der auf den Monat heruntergerechneten tariflichen Erstattung für die professionelle Zahnreinigung (90 Prozent vom maximalen Rechnungsbetrag in Höhe von 90 Euro = 135 Euro/12 = 11,25 Euro).

Komplettschutz gegen Cybercrime

Für Internetnutzer ist eine Absicherung gegen Cyber-Angriffe unerlässlich.



Im Durchschnitt ist jeder Deutsche 149 Minuten am Tag online. Das Smartphone spielt dabei eine immer größere Rolle: Allein 2017 wurden hierzulande rund 24 Millionen Geräte verkauft. Das Thema Sicherheit wird von den meisten Internetnutzern jedoch sträflich vernachlässigt. Ob Phishing oder Identitätsdiebstahl, Hacker-Attacke oder Computervirus, falsche Online-shops oder Cybermobbing – die Liste möglicher Angriffe im World Wide Web ist lang und die Zahl der Straftaten explodiert. Allein von 2015 bis 2016 gab es ein Plus von 80 Prozent.

INTER CyberGuard

Die Antwort der INTER Versicherungsgruppe auf die zunehmende Gefährdung ist der INTER CyberGuard – ein Komplettschutz gegen Onlinekriminalität für Privatpersonen. Er deckt das gesamte Schadensspektrum ab und bietet eine umfassende Absicherung vor finanziellen Schäden, die durch Cyber-Angriffe und deren Folgen entstehen. Der Versicherungsschutz umfasst PCs, mobile Endgeräte sowie Smarthome-Technik. Die Deckungssumme beträgt in Abhän-

gigkeit vom Tarif 10.000 oder 15.000 Euro.

Experten leisten erste Hilfe

Zudem bietet der INTER CyberGuard eine juristische Erstberatung, zum Beispiel für Fragen der Persönlichkeits- oder Urheberrechte. Opfer von Cybermobbing können sich psychologisch beraten lassen, über eine eigene Hotline oder beim Psychologen des Vertrauens. Durch die Vermittlung der passenden Experten, die ein wesentliches Element des INTER CyberGuard ist, schafft die INTER für ihre Kunden eine zentrale Anlaufstelle zu den dringendsten Fragen rund um Internetkriminalität.

Norton-Sicherheitssoftware

Um das Gesamtpaket abzurunden, hat INTER die Antiviren-Profis von Norton mit ins Boot geholt: Wer den INTER CyberGuard abschließt, erhält automatisch die Sicherheitssoftware „Norton Security Online“. Diese schützt PC, Laptop sowie mobile Endgeräte präventiv vor Schadsoftware und unbefugten Zugriffen. In Abhängigkeit vom jeweiligen INTER-CyberGuard-Tarif – Basis,

Exklusiv oder Premium – kann die Sicherheitssoftware auf drei, fünf oder zehn Endgeräten installiert werden. Im dazugehörigen Cloud-Speicher können zudem wichtige Daten bis 25 Gigabyte als Back-up abgelegt werden. Im Premium-Tarif ist darüber hinaus eine Kin-

Der INTER CyberGuard bietet eine Kombination aus umfassendem Versicherungsschutz, Experten-Know-how und Norton-Sicherheitssoftware.

dersicherung enthalten, die garantiert, dass die minderjährigen Internetnutzer auch nur auf den Webseiten landen, die für sie geeignet sind.

Eine für alles

Die Kombination aus umfassendem Versicherungsschutz, Experten-Know-how und Norton-Sicherheitssoftware macht den INTER CyberGuard in Deutschland zur ersten Adresse beim Schutz vor Cybercrime. ■

Die Erfolgsstory geht weiter



Anderer Risikoträger, gleiche Qualität: Die Produkte von Zurich Life Assurance, ehemals Eagle Star, stehen bei Kunden hoch im Kurs.

Die Eagle Star RisikoLeben feierte seit ihrer Einführung vor mehr als zehn Jahren große Erfolge. Seit 2006 konnten bereits mehr als 80.000 Policen an zufriedene Kunden vermittelt werden und das Produktportfolio wuchs stetig an. Die Serious-Illness-Absicherung Eagle Star Krankheits-Schutzbrief überzeugt mit ihrem Leistungsumfang und

Mit 66 versicherten Erkrankungen wird eine der umfassendsten Absicherungen am Markt angeboten.

ebenfalls garantierten Beiträgen für die gesamte Vertragslaufzeit. Dieser Lösung schenken mittlerweile mehr als 10.000 Kunden ihr Vertrauen.

Eine Erfolgsgeschichte, die sich fortsetzt: Zurich hält den Eagle Star Krank-

heits-Schutzbrief durch regelmäßige Produktupdates für das Neugeschäft immer auf dem neuesten Stand. Mit dem Krankheits-Schutzbrief und dem Erweiterten Krankheits-Schutzbrief, welcher zusätzlich eine Hinterbliebenenabsicherung in beliebiger Höhe bietet, steht dem Kunden das Produkt in zwei Varianten zur Verfügung. Es wurde im Jahr 2017 nochmals verbessert – für den Kunden fiel dadurch keine Mehrprämie an.

Eagle Star überzeugt mit neuem Leistungsumfang

Mit 66 versicherten Erkrankungen wird eine der umfassendsten Absicherungen angeboten. Die Erhöhung der Teilleistung bei Erkrankungen geringeren Schweregrades von maximal 15.000 auf maximal 25.000 Euro sowie die Erhöhung der kostenlosen Kindermitversicherungssumme auf bis zu 35.000 Euro machen das Produkt am Markt noch interessanter. Mit dem Relaunch

im vergangenen Jahr wurde zudem der pauschale Ausschluss gefährlicher Hobbys und Freizeitbeschäftigungen aus den Allgemeinen Versicherungsbedingungen entfernt und das Produkt um einen vorläufigen Versicherungsschutz im Todesfall erweitert. Die auf dem Markt einzigartige Prämiengarantie ist für den Kunden erhalten geblieben – und das für die gesamte Laufzeit des Vertrages.

Produktgeber des Eagle Star Krankheits-Schutzbriefs ist dabei die in Irland ansässige Zurich Life Assurance plc, eine Tochtergesellschaft der Zurich Insurance Group, mit langjähriger Erfahrung in der Absicherung von Biometrie-Risiken. ■

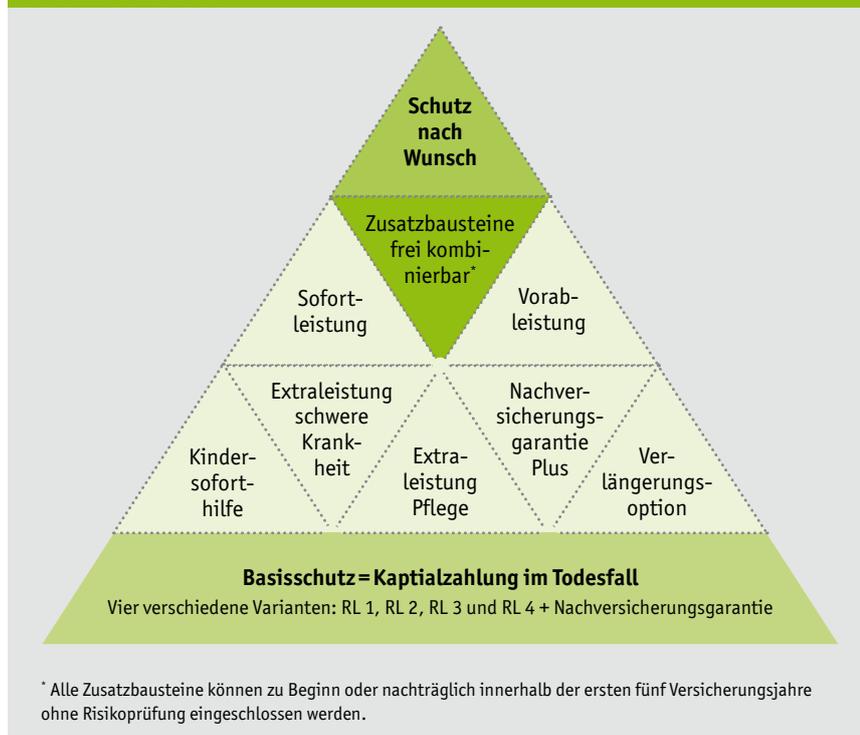
Weitere Informationen

erhalten Makler unter www.mach-plus-mit-protection.de oder beim Vorsorge-Management von maxpool

Delta Direkt: flexibler Schutz nach Wunsch

Die neue Risikolebensversicherung der Delta Direkt bietet maßgeschneiderten Schutz für Ihre Kunden.

So funktioniert's:



Kunden und Geschäftspartner können ihre Risikoabsicherung jetzt ganz flexibel selbst zusammenstellen. Dafür stehen vier Basistarife zur Auswahl, sieben frei wähl- und kombinierbare Zusatzbausteine garantieren zudem maximale Flexibilität. Diese Art des Customizings ist im Markt der Risikolebensversicherung einzigartig.

Von der Nachversicherungsgarantie Plus über Vorab- oder Sofortleistung bis hin zur Verlängerungsoption – die

Zusatzbausteine können nach den individuellen Bedürfnissen und Wünschen des Kunden zusammengestellt werden. Herzstück der zahlreichen Zusatzbausteine bildet die Nachversicherungsgarantie Plus. Damit kann der Risikoschutz in bestimmten Lebenssituationen erhöht werden. Aber auch ohne ein definiertes Ereignis kann der Kunde seine Hinterbliebenenabsicherung alle drei Jahre erhöhen. Ein Beispiel: Eine 30 Jahre alte Grundschullehrerin schließt

bei der Delta Direkt eine Risikolebensversicherung mit einer Versicherungssumme von 100.000 Euro ab. Mit der Nachversicherungsgarantie Plus kann sie ihre Versicherungssumme ohne erneute Risikoprüfung innerhalb weniger Jahre verdreifachen.

Vier Basistarife mit sieben flexiblen Zusatzbausteinen kombinieren

Der Kunde wählt seinen gewünschten Schutz wie bisher aus vier Basistarifen aus. Dazu gehören der klassische Hinterbliebenenschutz mit konstanter Leistung, die gegenseitige Absicherung für Ehe-, Lebens- und Geschäftspartner, eine linear fallende Kreditabsicherung oder ein annuitätisch fallender Darlehensschutz. Hier kann der Kunde seine Versicherungssumme jetzt auch an geänderte Zins- und Tilgungskonditionen anpassen. Differenziert wird nach dem ausgeübten Beruf. Das Mindesteintrittsalter liegt hier bei 15 Jahren; das Höchsteintrittsalter bei 65 Jahren. Die maximale Versicherungsdauer wurde auf 50 Jahre erhöht. Alle Tarife gibt es auch als Nettotarife.

Für Familien, Unternehmer und Immobilienkunden passende Bausteine wurden bereits zu Paketen geschnürt.

Der Kunde kann seine Versicherungssumme an geänderte Zins- und Tilgungskonditionen anpassen.

Besonders interessant ist die Delta Direkt für Akademiker, aber auch für kaufmännische Berufe. Gerade jungen und gesunden Antragstellern ermöglicht der neue Risikoschutz einen schnellen und unkomplizierten Antragsprozess. Im Idealfall reichen vier Fragen für eine vereinfachte Risikoprüfung. Ab einer Versicherungssumme von 400.001 Euro kann die Untersuchung mit Medicals Direct bequem zu Hause durchgeführt werden. ■

Versorgungswerke bieten unschlagbaren BU-Schutz

Die Versorgungswerke MetallRente und KlinikRente bieten Mitgliedern mit ihren Produkten MetallRente.BU und KlinikRente.BU die Möglichkeit, das Einkommen aus der zuletzt ausgeübten Tätigkeit bedarfsgerecht abzusichern – und das zu besonders günstigen Konditionen.

Versorgungswerke wie MetallRente und KlinikRente bieten den Beschäftigten der angeschlossenen Branchen viele Vorteile, allen voran hohe Sicherheit und langfristige Stabilität für die persönliche Altersvorsorge. Für dieses Ziel werden die Versorgungswerke von einem Verbund aus starken Versicherungskonzernen getragen, die gemeinsam für die Versorgungsleistungen einstehen – bei MetallRente sind dies beispielsweise Swiss Life, Allianz, ERGO und R+V.

Gemein ist beiden genannten Versorgungswerken, dass sie für die Beschäftigten besonders auf die Qualität der einzelnen Tarife achten, sodass sich die Versicherten auf die Empfehlungen der Vermittler auch wirklich verlassen können.

Ein weiterer Vorteil für die Versicherten: Sie erhalten einen Privatvertrag und profitieren gleichzeitig von Großkundenkonditionen. Außerdem bieten beide Versorgungswerke die uneingeschränkte Portabilität ihrer Versicherungsprodukte: Das bedeutet, dass die versicherte Person ihren privat abgeschlossenen Vertrag auch bei einem Wechsel des Arbeitgebers oder sogar des Berufs behalten darf.

Die wichtigsten Features von MetallRente.BU und KlinikRente.BU auf einen Blick:

- Optional kann eine Arbeitsunfähig-

Diese Berufe/Branchen profitieren

Für alle Beschäftigten und Selbstständigen im Gesundheitswesen:
KlinikRente.BU

	Kranken- oder Altenpfleger/-in
	Apotheker/-in
	Zahntechniker/-in
	Verwaltungsangestellte/-r
	Physiotherapeut/-in
	Medizinische/-r oder zahnmedizinische/-r Fachangestellte/-r
	Psychologische/-r Psychotherapeut/-in
	Rettungsdienst

MetallRente: Branchenzugehörigkeit entscheidet, nicht der einzelne Beruf

	Textil/Bekleidung
	Metall
	Elektro
	Stahl
	IT
	Holz
	Kunststoff

Quelle: Versorgungswerk KlinikRente und MetallRente

keitsrente (AU-Rente) vereinbart werden. Um sie zu erhalten, muss keine Berufsunfähigkeit vorliegen.

- Absicherung gegen schwere Krankheiten mit der Möglichkeit einer einmaligen Kapitalleistung in Höhe einer 12-, 24- oder 36-fachen BU-Monatsrente.
- Eltern können ihre Kinder bereits ab einem Alter von zehn Jahren versichern.
- Azubis und Studenten in Zielberufen der angeschlossenen Branchen können sich frühzeitig zu besonders attraktiven Konditionen bei gleichzeitig vollem Versicherungsschutz absichern.
- Beide Versorgungswerke bieten eine Wiedereingliederungshilfe an. Diese zahlt einmalig sechs Monatsrenten mit einer maximalen Summe von 12.000 Euro an den Versicherten aus, sobald die Berufsunfähigkeit aufgrund neu erworbener beruflicher Kenntnisse und Fähigkeiten beendet ist.

• Im Rahmen von „BUprotect“ – einem festen Bestandteil der AVB der Swiss Life SBU, der MetallRente.BU und der KlinikRente.BU – können für bis zu 36 Monate 70 Prozent der ursprünglichen Rente aufrechterhalten werden für einen pauschalen Beitrag von nur noch 5 Euro pro Monat!

So ist auch bei Arbeitslosigkeit, Elternzeit und bei einer Vollzeitweiterbildung der Vertrag weiter finanzierbar und schützt den Kunden bei vorübergehend engeren Budgets vor Einsparungen am falschen Ende. ■

Die wirtschaftliche Lösung in Sachen Ärzte-KV

Ärzte denken wirtschaftlich, wenn es um die eigene Behandlung und die Absicherung ihrer Gesundheit geht. Doch die Versorgung soll nicht nur preiswert, sondern auch leistungsstark und flexibel sein.

Krankenversicherungen für Ärzte gibt es viele. Meist stehen dabei Höchstabsicherungen ohne Selbstbeteiligung im Vordergrund. Solche Tarife haben natürlich ein entsprechend hohes Beitragsniveau. Dabei gehen Mediziner eher selten zu ihren Kollegen, wenn sie krank sind. Sie behandeln sich häufig selbst und verhalten sich so äußerst wirtschaftlich. Und Wirtschaftlichkeit erwarten sie im Gegenzug auch von ihrer Krankenversicherung. Fündig werden sie bei der Continentale, die einen preiswerten, leistungsstarken und flexiblen Tarif speziell für Mediziner anbietet. Der Tarif COMFORT-MED nimmt eine Top-Marktpositionierung unter den Arzt-Tarifen ein. Davon profitieren nicht nur Ärzte und Zahnärzte selbst, auch deren Partner und Familienangehörige sowie Studenten der Human- und Zahnmedizin können versichert werden.



Gesundheitskosten selbst beeinflussen

Durch das innovative Selbstbeteiligungskonzept und die Möglichkeit der Beitragsrückerstattung können Versicherte ihre Gesundheitskosten sogar aktiv beeinflussen. Die Selbstbeteiligung beträgt 20 Euro pro Arztbesuch, Behandlungstag oder Rezept, für Hilfsmittel sind es 50 Euro. Bei Medikamenten können die Versicherten die Selbstbeteiligung ganz vermeiden, wenn sie sich für Generika entscheiden. Nimmt der Versicherte keine Leistungen

Partner und Familienangehörige sowie Studenten der Human- und Zahnmedizin können mitversichert werden.

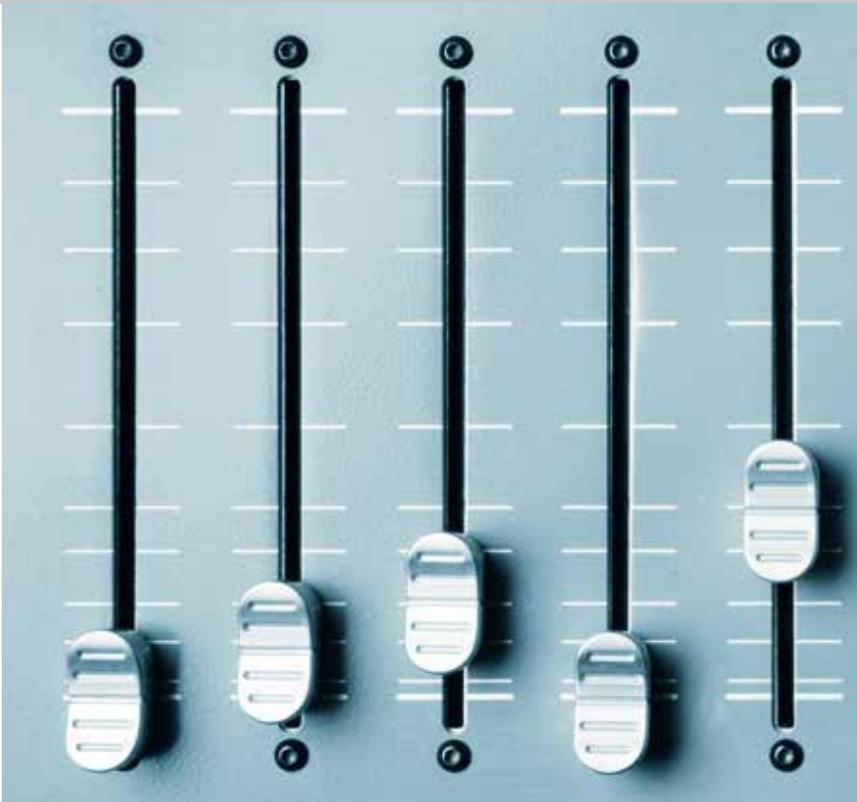
in Anspruch, sieht der Tarif eine Beitragsrückerstattung von bis zu sechs Monatsbeiträgen vor. Im vergangenen Jahr profitierten über 87.500 Kunden der Continentale Krankenversicherung von Beitragsrückerstattungen. Sie erhielten durchschnittlich rund 831 Euro

und damit einen erheblichen Teil ihrer Prämien zurück. Vermittler haben damit ein handfestes Argument für die Absicherung der ganzen Arzt-Familie in der privaten Krankenvollversicherung der Continentale.

Starke Leistungen flexibel kombinieren

Sie alle haben Zugriff auf starke Leistungen. Ambulant und bei Zahnbehandlungen wird bei freier Arztwahl bis zum Höchstsatz der Gebührenordnungen erstattet. Bei Zahnersatz etwa sind es 80 Prozent der Kosten. Zum Leistungsumfang gehören dabei auch bis zu sechs Implantate pro Kiefer. Verbunden mit einer stationären Ergänzungsversicherung bietet COMFORT-MED Höchstleistungen in fast allen Bereichen.

Mit dem Stationärтарif SP sichert sich der Kunde im Krankenhaus die Behandlung durch den Chefarzt – und das gegebenenfalls über die Höchstsätze der Gebührenordnung hinaus. Dazu sieht der Tarif eine Unterbringung im Ein- oder Zwei-Bett-Zimmer vor. Das ebenfalls sehr günstige Krankentagegeld VA speziell für Ärzte und Zahnärzte sichert den Verdienstaustausch bei Arbeitsunfähigkeit ab. ■



Für die »große Freizeit« gewinnen

Am Ende eines langen Berufslebens wartet die „große Freizeit“. Lang gehegte Wünsche können endlich realisiert werden. Die Zeit ist vorhanden, aber gilt das auch für das Ersparte?

Jeder hat Wünsche, wie er seinen Lebensabschnitt nach der Arbeitsphase verbringen möchte. Doch diese Wünsche müssen langfristig und vorausschauend finanziert werden. Die Basler Lebensversicherung hat ein Erfolgsrezept erarbeitet, mit dem Versicherungsmakler neue Kunden gewinnen und bestehende auf die „große Freizeit“ vorbereiten können.

Wunschkonzert

Der Auftakt in das Kundengespräch ist denkbar einfach. Mit vier Fragen ist der Einstieg gemacht.

1. Welche Wünsche haben Sie, wenn Sie nicht mehr arbeiten?

2. Wie viel Geld brauchen Sie dafür?

3. Wie wollen Sie Ihre Wünsche finanzieren?

4. Was ist Ihnen auf Ihrem Weg zum Ziel wichtig?

Die „große Freizeit“ verlangt nach Freiräumen und einer Finanzierungslösung, die das mitmacht. Die Basler Vario-Tarife für die private Altersvorsorge sind dazu in der Lage, denn sie basieren auf einer hoch flexiblen Produktgestaltung. Die Versicherten können auf Wunsch je nach ihren Lebensumständen über Garantien, Anlageschwerpunkte und Rentenmodalitäten entscheiden. Bei dem invest-mentororientierten Anlagekonzept der

Vario-Tarife ist der Sparer frei, bis zu 100 Prozent seines Sparbeitrags in Investmentfonds anzulegen. Auf Wunsch kann auch Garantievermögen mit bis zu 90 Prozent beigemischt und auf diese Weise eine Garantie aufgebaut werden. Das einmal gewählte Anlageverhältnis kann bei Vario regelmäßig auf Kundenwunsch angepasst werden.

Freude auf die Zukunft

Dieser Mechanismus wird mit einem Schieberegler erklärt, mit dem spielerisch die optimale Anlageentscheidung ermittelt wird. Es kann dargestellt werden, wie sich die mögliche Ablaufleistung verändert, wenn der Kunde eine hohe Sicherheit wählt, also einen höheren Anteil in das Garantievermögen investiert. Umgekehrt funktioniert es genauso: Erhöht der Kunde den Fondsanteil, geht die Ablaufleistung ebenfalls nach oben. Die Angst vor Fehlentscheidungen kann mit Vario deutlich reduziert werden. Sparer mit dem Basler Vario-Konzept können gelassener in die Zukunft blicken.

Zugabe

Vario gibt es in der Basis- und PrivatRente und in der beliebten Basler KinderVorsorge, die nicht nur Eltern und Großeltern, sondern auch Paten sogar ohne Unterschrift der Eltern abschließen können. Über die Paten erhalten Makler auch den Kontakt zu den Eltern des Kindes, die auch zu ihrer eigenen Vorsorge beraten werden können. ■

Wichtige Information für Berater

Die IDD-Richtlinie verlangt künftig vom Berater zu prüfen, ob seine Kunden für das empfohlene Versicherungsanlageprodukt geeignet sind. Da die Basler es einfach liebt, hat sie alle Anforderungen auf einer Seite übersichtlich zum Ankreuzen untergebracht. Die „Angemessenheitsprüfung“ ist im Angebotsrechner hinterlegt.



Der Plan B bei Berufsunfähigkeit

Der Verlust der Arbeitskraft ist ein existenzielles Risiko. Denn meist reicht die gesetzliche Erwerbsminderungsrente im Ernstfall nicht aus und bietet lediglich eine Grundsicherung.

Der Königsweg für eine hinreichende Vorsorge ist die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Doch dieser Weg ist manchen Interessenten durch Vorerkrankungen, nicht versicherbare Berufsgruppen oder mangelnde finanzielle Möglichkeiten versperrt. Für diese Kunden bietet AXA ab sofort eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU) als preisgünstigere Alternative zur BU. Eine Leistung erfolgt in der EU immer dann, wenn der Versicherte erwerbsunfähig wird, also nicht mehr in der Lage ist, drei Stunden täglich einer Erwerbstätigkeit nachzugehen. Vor allem für Arbeitnehmer mit einem hohen Berufsrisiko sind die Beiträge wesentlich günstiger als in der BU. Hierbei ergibt sich ein Einsparpotenzial von bis zu 75 Prozent.

Die neue EU entlehnt viele Leistungsmerkmale aus der BU: Bereits ab einem Prognosezeitraum von voraussichtlich sechs Monaten Erwerbsunfähigkeit wird die Police wirksam – auch bei Pflegebedürftigkeit und Demenz. Zudem haben

Versicherte auch bei verspäteter Meldung Anspruch auf rückwirkende Leistung. Damit gibt AXA den Kunden eine zusätzliche Sicherheit, im EU-Fall abgesichert zu sein.

Besondere Flexibilität gewährt AXA ihren Kunden durch eine Umtauschoption: Im Rahmen einer privaten Vorsorge können EU-Versicherte ohne erneute Gesundheitsprüfung innerhalb der ersten fünf Vertragsjahre und bis zum 35. Lebensjahr in die BU wechseln. Bedingung hierfür ist, dass bei Vertragsabschluss keine gesundheitlichen Einschränkungen bestanden, der ausgeübte Beruf in der BU versicherbar und noch keine Erwerbsunfähigkeit eingetreten ist. Das renommierte Analysehaus Franke und Bornberg hat in diesem Zusammenhang das Bedingungsmerkmal mit der Höchstbewertung „FFF“ ausgezeichnet.

Passgenauer Schutz auch im bAV-Geschäft

Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung wird neben der privaten Vorsorge auch

im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge angeboten. Insbesondere in Betrieben mit bunt gemischten Berufen, die unterschiedliche Risiken aufweisen, bietet eine EU im Paketangebot mit einer BU über Kollektivvertrag den passgenauen und bezahlbaren Schutz, den Arbeitgeber für ihre Arbeitnehmer suchen. Zudem erfolgt der Abschluss gegen eine vereinfachte Gesundheitsprüfung. So findet jeder Mitarbeiter die für ihn geeignete Lösung. Für das Produktangebot der EU im Rahmen der bAV kommen die Durchführungswege Direktversicherung sowie Rückdeckung von Pensionszusagen infrage (selbstständige und Zusatzversicherung). In der Unterstützungskasse wird die EU als Zusatzversicherung angeboten. ■

Weitere Informationen

zur Erwerbsunfähigkeitsversicherung von AXA finden Sie unter www.AXA-Makler.de und beim Vorsorge-Management von maxpool

Zulagen vom Staat – attraktive Courtage für Makler

Torsten Poetz, Vorstand der Vereinigte Post. Die Makler AG, ein Unternehmen der VPV Versicherungen, spricht im poolworld-Interview über die Riester-Rente und das optimierte BU-Angebot seines Hauses.



poolworld: Immer weniger Versicherer bieten ein Riester-Produkt an. Was machen die VPV Versicherungen?

Torsten Poetz: Die Riester-Rente ist ein wichtiger Baustein der Altersvorsorge. Umso bedauerlicher, dass immer mehr Anbieter das Riester-Neugeschäft einstellen. Wir gehören nicht dazu. Die VPV Lebensversicherungs-AG bekennt sich zur Riester-Rente und bietet sie auch weiterhin an!

poolworld: Ist die Riester-Rente denn für die Kunden attraktiv?

Poetz: 950 Euro pro Jahr schießt der Staat bei der Riester-Rente einer vierköpfigen Familie (zwei Erwachsene und zwei kleine Kinder) zu. Diese Zulagen vom Staat können die Kunden beim Aufbau der Altersvorsorge doch schlecht ablehnen. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Riester-Beiträge in der

Ansparphase bei der Grundsicherung abgezogen werden. In der Auszahlungsphase gilt für Riester ein Freibetrag.

Gleichzeitig bieten wir mit der VPV Power-Riester, neben der garantierten Sicherheit, attraktive Renditechancen. Unser ISS®-System legt das Guthaben in zwei für die VPV Power-Linie aufgelegte Fonds und in unserem Sicherungsvermögen an. Die Aufteilung des Guthabens wird individuell gesteuert, abhängig von der Garantie, der Restlaufzeit des Vertrages und dem Fondsverlauf. Die Mischung und Streuung dieser Fonds wird täglich überprüft und bei Bedarf neu geordnet.

poolworld: Ist die Riester-Rente auch für die Makler attraktiv?

Poetz: Wie bereits gesagt, wir stehen zu Riester. Somit wird auch die Beratungsleistung der Makler zur VPV Power-Riester attraktiv honoriert. Mehr erfahren diese bei unseren Maklerbetreuern.

poolworld: Sie punkten bei den Maklern auch mit Ihrem BU-Risikoprüftool. Bitte erläutern Sie uns dessen Vorteile.

Poetz: Wir bieten den Maklern mit unserem Online-Risikoprüftool „Sofort-Check“ eine unkomplizierte Gesundheitsprüfung und machen somit den BU-Abschluss extrem einfach. Die Makler erhalten eine fallabschließende BU-Entscheidung innerhalb von fünf Minuten und können somit dem Kunden sofort eine Zusage zu der BU machen. Und das mit, wie wir finden, sehr kundenfreundlichen Gesundheitsfragen. Gleichzeitig findet bei deren

Beantwortung eine parallele Überprüfung hinsichtlich unserer VPV Vital (Grundfähigkeitenabsicherung) statt, so dass gegebenenfalls eine Alternative angeboten werden kann. Des Weiteren haben wir zu Jahresbeginn unsere BU noch attraktiver gemacht.

poolworld: Wie genau?

Poetz: Fünf Sterne von MORGEN & MORGEN im Gesamtrating hatten wir schon 2017. Zum Jahreswechsel haben wir den Stammüberschussanteil bei der

»Die VPV Lebensversicherungs-AG bekennt sich zur Riester-Rente und bietet sie auch weiterhin an!«

BU erhöht. Dies bedeutet, dass der Zahlbeitrag nach Verrechnung bei der VPV Berufsunfähigkeitsversicherung um bis zu 8,2 Prozent sinkt beziehungsweise dass bei der VPV Power+BU bei unverändertem Zahlbeitrag bis zu 8,2 Prozent mehr mit unserem ISS®-System angelegt werden. Zusätzlich konnten wir viele Berufe wie etwa Mediengestalter, Arzt, Zahnarzt oder Rechtsanwalt in der Berufsklasseneinstufung besserstellen. Darüber hinaus führen wir im April für die Zielgruppe Azubis und Studenten die VPV Starter-BU ein. ■

Weitere Informationen

www.vpv-makler.de

Aus aktuellem Anlass: Noch heute Kfz-Anträge einreichen!

maxpool möchte die Gelegenheit nutzen und sich an dieser Stelle bei seinen Vertriebspartnern für das tolle und erfolgreiche Kfz-Geschäftsjahr 2017 bedanken!

»Kfz-Anträge müssen stets umgehend nach der Fahrzeugzulassung eingereicht werden.«

Andreas Götzke-Pfeil
Teamleiter
Komposit-Management



Da jedoch sehr spät noch Kfz-Anträge eingegangen sind und noch immer welche für bereits zugelassene Fahrzeuge auf sich warten lassen, möchten wir auf einige Probleme hinweisen, die ein fehlender Versicherungsschutz für Kunden mit sich bringt.

Kfz-Anträge müssen stets umgehend nach der Fahrzeugzulassung eingereicht werden, um Zwangsabmeldungen vorzubeugen. Nicht nur, dass Ihre Kunden in diesem Fall den Versicherungsschutz verlieren. Auch die Makler-Kunden-Beziehung kann darunter leiden, wenn Kunden mit den hohen Kosten einer Zwangsabmeldung konfrontiert werden.

Bei den meisten Kfz-Versicherern besteht über die elektronische Versicherungsbestätigung (eVB) lediglich eine Haftpflichtdeckung und keine Kaskoversicherung. Gerade für Neufahrzeuge sollten Sie daher stets Versicherer wählen, die über den Kfz-Vergleichsrechner

beziehungsweise über die Originalsoftware eine Kaskodeckung über die eVB ermöglichen.

Das Komposit-Management von maxpool verarbeitet derzeit wöchentlich bis zu 400 Antragsanforderungen von Gesellschaften, zu denen noch keine Anträge eingereicht wurden, obwohl die Fahrzeuge bereits zugelassen sind. Wir möchten Sie daher bitten, Anträge schneller einzureichen, um den Versicherungsschutz Ihrer Kunden nicht zu gefährden und Kosten zu vermeiden.

Wann wird eine eVB zur Übermittlung erstellt und übermittelt?

Mit der normalen eVB-Nummer können Kunden ein Fahrzeug neu zulassen oder auf einen anderen Fahrzeughalter ummelden. Die eVB zur Übermittlung (eVB-Ü) hingegen wird benötigt, um die Kfz-Versicherung zu wechseln, ein Mahnverfahren zu beenden oder eine

Doppelversicherung richtigzustellen. Da die Übermittlung maschinell erfolgt, bekommt der Kunde davon meist nichts mit. Der Ablauf wird stets im Hintergrund abgewickelt.

Gerade im Kfz-Wechselgeschäft sollten in die Anträge keine „fiktiven“ Daten zum Kennzeichen und zur Fahrzeugidentnummer eingetragen werden. Andernfalls besteht kein Versicherungsschutz, zudem kann die eVB nicht an die Zulassungsstelle übermittelt werden und wird sogar abgelehnt. Auch dies kann zu einer Zwangsabmeldung führen.

Welche Kfz-Daten müssen unbedingt korrekt sein?

Die eVB-Ü wird von der Kfz-Zulassungsstelle nur dann anerkannt, wenn die wichtigsten Angaben korrekt sind. Nur so lassen sich etwa Verwechslungen mit anderen Fahrzeuganmeldungen und Zwangsabmeldungen vermeiden.

Diese individuellen Werte sollten für die eVB-Ü daher unbedingt zutreffend sein: Fahrzeug-Identifizierungsnummer (17-stellige Zahlen-Buchstaben-Kombination), amtliches Kfz-Kennzeichen und Angaben zum Fahrzeughalter und Versicherungsnehmer. ■

Kontakt

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



Die andere Lösung
für Ärzte

COMFORT-MED: wirtschaftlich, leistungsstark, flexibel

COMFORT-MED ist der KV-Vollkostentarif für Human- und Zahnmediziner, Medizinstudenten und deren Familienangehörige. Das hervorragende Preis-Leistungs-Verhältnis und das attraktive Rückerstattungsmodell zeichnen den Tarif aus. Er ist...

- **...wirtschaftlich:**
Exklusive Beiträge und eine attraktive Rückerstattung
- **...leistungsstark:**
Freie Arztwahl und starke Zahnleistungen
- **...flexibel:**
Bedarfsgerechte Vorsorge mit speziellen Erweiterungen



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/comfort-med



Pimp my PKV

Der Versicherungsschutz aus der privaten Krankenversicherung (PKV) lässt sich durch Zusatztarife erweitern. Unsere Empfehlungen für Sie und Ihre Kunden

»Nutzen Sie diese Tarife, um Ihre Kunden gegen kleines Geld und zum Teil auch ohne Gesundheitsprüfung besser abzusichern!«

Karim Nommensen
Teamleiter
Vorsorge-Management KV



at Ihr Kunde einen Krankenversicherungsschutz ohne Wahlleistungen im Krankenhaus gewählt und möchte diese später nachversichern, so ist dies meist nicht ohne Tarifwechsel möglich. Dieser interne Tarifwechsel bewirkt häufig, dass die PKV-Prämie nicht unerheblich steigt. Hier können die Tarife **V.I.P stationär der Bayerischen** helfen. Diese Zusatztarife sind nicht wie sonst üblich nur in Verbindung mit einer gesetzlichen Krankenversicherung, sondern auch mit einer privaten Vollversicherung bei einem anderen PKV-Unternehmen abschließbar. Die Tarife der Bayerischen werden in den Kategorien Smart, Komfort und Prestige angeboten. Die monatliche Prämie für die aus unserer Sicht durchaus sinnvolle Variante Smart beträgt für einen 50-jährigen Kunden 11,80 Euro, für Komfort 29,10 Euro und für Prestige 33,40 Euro. Die Tarife sind nach Art der Schadensversiche-

rung, also ohne Altersrückstellungen, kalkuliert.

Im Ernstfall kann es wichtig sein, schnellstmöglich renommierte und anerkannte Experten einzuschalten. Mit dem Tarif **BestCare der DKV** kann Ihr Kunde diese Leistung bei bestimmten Diagnosen absichern. Versicherungsfähig nach BestCare sind Personen, für die ein stationärer Krankenversicherungsschutz mit der Absicherung eines Ein- oder Zweibettzimmers sowie wahl- und belegärztlichen Leistungen besteht. Dies gilt für Kunden in der PKV oder der GKV; eine DKV-Vorversicherung ist nicht notwendig. Die monatliche Prämie für einen 50-jährigen Kunden beträgt 4,90 Euro. Auch dieser Tarif ist ohne Altersrückstellungen kalkuliert, zudem ist er **ohne Gesundheitsprüfung abschließbar**.

In vielen guten PKV-Vollversicherungstarifen sind Früherkennungs- und Vor-

sorgeleistungen enthalten, fallen gegebenenfalls nicht in den Selbstbehalt und sind bestenfalls auch nicht schädlich für die Beitragsrückerstattung. Sollten die Tarife Ihres Kunden dies nicht vorsehen, so könnten die **MediPrävent-Tarife der Gothaer** eine Lösung sein. Erstattungsfähig sind ambulante Vorsorgeuntersuchungen, Schutzimpfungen bis zu einem Betrag von maximal 200 Euro pro Kalenderjahr in der Basis-Variante und bis 500 Euro im Tarif MediPrävent Premium. Besonderes Leistungshighlight: Aufwendungen für die Mitgliedschaft in einem Fitnessstudio werden mit 50 Euro pro Jahr bezuschusst, und das bei einer monatlichen Uniage-Prämie von 6,75 Euro im Basis- und 14,86 Euro im Premium-Tarif. Der Abschluss von MediPrävent Premium/Basis unterliegt **keiner Gesundheitsprüfung** und ist über eine **Blockpolice** möglich.

Auch eine Kur kann sinnvoll und willkommen sein. Vor allem Freiberufler und Selbstständige, die nicht über die gesetzliche Rentenversicherung abgesichert sind, sollten auf die Kurleistungen in der PKV achten. Mit dem **Tarif KKUR** kann Ihr Kunde diese Leistung **ohne Gesundheitsprüfung bei der DKV** absichern. Die monatliche Prämie ohne Altersrückstellung beträgt für einen 50-jährigen Kunden für ein Kurtagegeld von 50 Euro pro Tag 8,15 Euro. ■

Kontakt

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

Geringverdiener und betriebliche Altersversorgung?

Arbeitnehmer mit geringem Einkommen sind für die bAV-Beratung auch interessant.

»Der Clou: Sie müssen jeweils ›nur‹ einen Arbeitgeber von der zusätzlichen Leistung für seine Arbeitnehmer überzeugen.«

Claudia Tüscher
Teamleiterin
Vorsorge-Management bAV



Zugegeben, Arbeitnehmer mit geringem Einkommen sind für die Beratung in der betrieblichen Altersversorgung auf den ersten Blick nicht die spannendste Zielgruppe.

Warum sind Geringverdiener dennoch für die bAV-Beratung interessant?

Mit Inkrafttreten des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG) zum 1. Januar 2018 wurde auch eine Förderung für die Geringverdiener eingeführt. Der Clou daran: Es muss eine reine Arbeitgeberleistung sein. Anstatt also mit 20 Arbeitnehmern einzeln über Entgeltverzicht zu sprechen, müssen Sie „nur“ einen Arbeitgeber von einer zusätzlichen Leistung für seine Arbeitnehmer überzeugen.

Für die Förderung von Geringverdienern erhält der Arbeitgeber einen jährlichen Zuschuss von 30 Prozent auf maximal 480 Euro. Das kann dem Unter-

nehmen eine Steuerersparnis von rund 100 Euro einbringen. Unter Berücksichtigung des Aufwands in Höhe von rund 235 Euro ergibt sich eine Aufwandsquote von knapp 50 Prozent. Zum Vergleich: Bei der Altersvorsorge für Normalverdiener ergibt sich eine wesentlich höhere Aufwandsquote von 70 Prozent.

Voraussetzungen für die staatliche Förderung:

- Bruttoeinkommen bis 2.200 Euro monatlich
- Monatliche Betrachtung: auch bei jährlicher Zahlung zählt nur das Einkommen im Zahlmonat
- Neue Zusage: nur ab 2017 neue, zusätzlich zum geschuldeten Arbeitslohn gezahlte Beiträge
- Monatlicher Beitrag: Mindestens 20 Euro, maximal 40 Euro
- AG-Förderung: Rückerstattung von 30 Prozent des Beitrages über die Einkommenssteuer

- Damit maximale Erstattung in Höhe von 144 Euro pro Jahr
- Tarife: nur ungezillmerte Tarife mit auf die gesamte Laufzeit verteilten Abschlusskosten

Motive des Arbeitgebers, für seine Arbeitnehmer diese zusätzliche Förderung einzurichten:

- Employer Branding: Der Arbeitnehmermangel macht sich in vielen Branchen bemerkbar. Mit einer arbeitgeberfinanzierten betrieblichen Altersversorgung kann der Arbeitgeber sehr einfach seine Attraktivität erhöhen.
- Sozialgedanke: Eine zusätzliche Förderung kann auch Anreize schaffen. Viele Arbeitgeber möchten für ihre Arbeitnehmer etwas tun, damit deren Ruhestand entspannter wird.
- Finanzieller Aufwand: Durch den Zuschuss wird der finanzielle Aufwand für die Arbeitgeber sehr interessant, denn sie zahlen ab 2018 einen Arbeitgeberbeitrag in Höhe von 480 Euro als jährlichen Einmalbeitrag. Bei der Einrichtung ist zu beachten, dass ungezillmerte Tarife gewählt werden. Es sind also nicht die „üblichen“ Tarife zur Direktversicherung möglich. Hier ist vorher mit dem Versicherer abzustimmen, ob die angebotenen Tarife förderfähig sind. Sprechen Sie uns gern hierzu an. ■

Kontakt

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

Passt garantiert!

Egal ob als Familienabsicherung oder zur Absicherung eines Kredits: Die Risiko-LV ist in vielen Phasen des Lebens ein sinnvoller Begleiter für den Fall der Fälle.

»Bis zu 50.000 Euro sind in Kombination mit einem Altersvorsorgevertrag ohne Gesundheitsprüfung möglich.«



Jan Köhler,
Fachberater für privates
Vorsorge-Management

Die am Markt verfügbaren Tarife sind vielfältig. Einige bieten eine konstante, andere eine linear fallende Versicherungssumme und wieder andere offerieren eine passgenaue Kreditabsicherung gemäß dem Verlauf der Restschuld. Sogar eine für jedes Jahr frei wählbare Versicherungssumme ist möglich.

Neben dem Alter der versicherten Person, der Versicherungssumme und der gewünschten Vertragslaufzeit sind noch weitere Aspekte beitragsrelevant. Raucher werden durchweg mit einer höheren Prämie belastet, Motorradfahrer je nach Gesellschaft unterschiedlich und Risikosportarten wie zum Beispiel das Tauchen werden individuell betrachtet. Bei den meisten Gesellschaften ist auch der ausgeübte Beruf prämierelevant. Im Vergleich zeigt sich, dass speziell bei körperlich Tätigen die Wahl einer Gesellschaft ohne Berufsgruppenunterscheidung günstiger ist.

Vereinfachte Gesundheitsprüfung möglich

Für „junge Leute“ bieten einige Gesellschaften eine verkürzte Gesundheitsprüfung an. Gleiches gilt für den Abschluss einer Risiko-LV im Rahmen einer Immobilienfinanzierung. Dadurch wird der Zugang zu dieser Absicherung zum Teil deutlich vereinfacht. Für alle diejenigen, die aufgrund ihrer Krankenakte keine Todesfallabsicherung bekommen können, gibt es noch eine weitere Op-

tion ohne Beantwortung von Gesundheitsfragen: den Umweg über eine Rentenversicherung mit zusätzlicher Todesfallleistung. Bis zu 50.000 Euro Todesfallabsicherung pro Vertrag sind in Kombination mit einem Altersvorsorgevertrag möglich. Auch ein auf den ersten Blick hoher Zahlbeitrag kann sich im Erlebensfall rechnen (siehe Tabelle).

Vertragskonstellation überprüfen

Eine Todesfallabsicherung auf „Verbundene Leben“ ist oft genauso teuer wie zwei Einzelverträge – speziell wenn eine der versicherten Personen Raucher ist. Bei der Einzelversicherung zweier unverheirateter Partner beispielsweise ergibt eine Absicherung „über Kreuz“ Sinn, da im Todesfall die steuerlichen Freibeträge eher gering ausfallen und somit nicht die volle Versicherungssumme dem Bezugsberechtigten zur Verfügung stehen würde. Versicherungsnehmer, Beitragszahler und Bezugsberechtigter sollten dieselbe Person sein und die versicherte Person eine abweichende.

Zusatzbausteine bei Bedarf

Über die reine Todesfallleistung hinaus können Zusatzbausteine eingeschlossen werden, wie zum Beispiel Verlängerungs- und Erhöhungsoptionen ohne erneute Gesundheitsprüfung oder eine vorweggenommene Erlebensfallleistung bei schweren Erkrankungen.

Sprechen Sie uns sehr gern auf die verschiedenen Möglichkeiten der Absicherung über die Risikolebensversicherung an. ■

LV versus RV

Eintrittsalter 35, Laufzeit 30 Jahre, VS 50.000 €, Raucher

Variante	Günstigste Risiko-LV	Rentenversicherung
Monatl. Prämie	12,23 €	69,44 €
Gesamtprämie	4.402,80 €	24.998,40 €
Auszahlungssumme im Erlebensfall (bei ca. 4 % Wertentwicklung p. a.)	keine	31.276,51 €
Effektiver Zahlungsaufwand	4.402,80 €	0 €
Überschuss/Guthaben		6.278,11 €

Stolperfalle Zinsabsicherung

So umgehen Sie die Kündigung von Bausparverträgen nach 15 Jahren ohne Zuteilung.

»Wir empfehlen Maklern, bestehende und zur Anschlussfinanzierung abgeschlossene Bausparverträge auf den 15-Jahre-Passus zu prüfen.«

Katharina Schlender
Maklerbetreuerin
Finanzierung



Hätten Sie es gewusst? Bausparkassen behalten sich in ihren ABB oft das Recht vor, Bausparverträge innerhalb eines Monats zu kündigen, wenn diese nicht spätestens 15 Jahre nach Vertragsabschluss zugeteilt wurden. Kunden bekommen in diesem Fall kein Darlehen zum vereinbarten, niedrigen Darlehenszinssatz ausgezahlt. Problematisch wird dies bei tilgungsausgesetzten Darlehen ab 15 Jahren Zinsfestschreibung, bei denen ein Bausparvertrag das Tilgungersatzprodukt bildet und gegebenenfalls die Anschlussfinanzierung sicherstellen soll. Ebenfalls betroffen sind annuitätische Immobiliendarlehen mit 15-jähriger oder längerer Zinsfestschreibung, deren Restschuld nach dem Ende der Zinsfestschreibung mit einem Bausparvertrag beziehungsweise einem zugeteilten Bauspardarlehen umgeschuldet werden soll. Makler sollten daher schon im Vorfeld prüfen,

ob die gültigen ABB einen solchen Passus enthalten:

„§ 15 Kündigung des Bausparvertrags

c) Wurden nicht spätestens 15 Jahre nach Vertragsbeginn die Zuteilungsvoraussetzungen erfüllt und die Annahme der Zuteilung erklärt, ist die Bausparkasse berechtigt, den Bausparvertrag mit einer Frist von einem Monat zu kündigen. Die Bausparkasse hat dem Bausparer mindestens sechs Monate vor Ausspruch der Kündigung ihre Kündigungsabsicht mitzuteilen. Die Bausparkasse wird dem Bausparer hierbei ein Angebot unterbreiten, den Bausparvertrag in einen anderen Tarif umzuwandeln.“

Mit Ausnahme der SIGNAL IDUNA haben fast alle Bausparkassen diesen Passus in ihre ABB integriert. Trotzdem sind auch diese Bausparkassen ein guter

Partner in der Zinssicherung mit Bausparen. Allerdings sollte die reguläre Sparrate beim Abschluss so berechnet werden, dass der Bausparvertrag noch vor Ablauf der 15 Jahre zugeteilt wird. Makler sollten Kunden explizit darauf hinweisen, dass ausgesetzte Sparleistungen in der Ansparphase die Zuteilung nach hinten verschieben können und damit eine reibungslose Anschlussfinanzierung gefährdet wäre.

Zudem empfehlen wir Maklern, auch bestehende und zur Anschlussfinanzierung abgeschlossene Bausparverträge auf den oben genannten Passus zu prüfen. Häufig können schon zusätzliche Sparleistungen in den Bausparvertrag eine Zuteilung vor Ablauf der 15 Jahre bewirken. Auch eine Teilung des Bausparvertrags kann eine vorgezogene Zuteilung sicherstellen. Ein weiterer Beratungsansatz besteht darin, den Altvertrag aufzulösen und das Bausparguthaben in einen neuen Bausparvertrag zu übertragen. Hier ist zu prüfen, ob der Wechsel in einen neuen Tarif mit einem niedrigeren Darlehenszins unter Berücksichtigung der erneuten Abschlussgebühr dem Kunden am Ende einen finanziellen Vorteil bringt. Insbesondere Bausparverträge, die vor 4 bis 5 Jahren abgeschlossen wurden, haben nicht selten noch Bauspardarlehenszinsen von über 4 Prozent effektiv, während heute oft Darlehenszinsen von weniger als 2 Prozent effektiv angeboten werden. ■

Kontakt

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



Platz 2 für den maxpool-Blog

Aktuell, fundiert, objektiv: So informiert maxpool auf dem hauseigenen Blog über interne Neuigkeiten, Produkt-Highlights und aktuelle Entwicklungen der Finanz- und Versicherungsbranche.

Ab sofort zählt der maxpool-Blog auch ganz offiziell zu den besten Versicherungsblogs in Deutschland. Zu diesem Ergebnis kommt die Untersuchung „Beste Versicherungsblogs 2017“ der TU Dresden im Auftrag des IT- und Web-Dienstleisters 3m5 Media GmbH. Im Rahmen der Untersuchung wurden insgesamt 40 Blogs unter die Lupe genommen und von einer unabhängigen Fachjury bewertet. Die Blogs wurden auf Merkmale wie fachliche Qualität, Sichtbarkeit, Interaktion und Nutzerfreundlichkeit untersucht. Außerdem floss die Bewertung einer Fachjury aus Journalisten, Verbrauchern sowie Versicherungs- und Blogexperten in das abschließende Ergebnis mit ein. Der maxpool-Blog konnte sich in der Kategorie „Fachblogs“ gegen vier weitere Blogs durchsetzen und den zweiten Platz für sich beanspruchen. Zu seinen Stärken zählen laut dem Urteil der Jury besonders die hohe Artikeldichte, die Aktualität der Texte und deren fachlich hochwertige Inhalte. Auch die Übersichtlichkeit und die Angemessenheit der Sprache wurden lobend hervorgehoben. Minuspunkte gab es hingegen unter anderem für die mangelnde Interaktion. Dabei gibt es für Makler nichts Leichteres, als über die Kommentarfunktion unter den Blogbeiträgen mit maxpool in Kontakt zu treten, Fragen zu stellen oder Diskussionen anzuregen. Ausprobieren lohnt sich!

Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel.....	7
Barrabas, Marcel	25 f.
Barth, Ralf	7
Clemens, Benjamin ..	6, 25 f., 30
Damerow, Sascha	25 f.
Drewes, Oliver.....	14 f., 20 ff., 29 ff.
Fausser, Michael.....	44
Feyerherd, Jochen	26
Gargiso, Ennedi.....	6
Gin, Cigdem.....	6 f.
Götzke-Pfeil, Andreas.....	60
Hecker, Tobias	25 f.
Heffer, Torben	25 f.
Heidtmann, Benjamin	25 f.
Hempfen, Christian.....	24 ff.
Irmeler, Manfred.....	25 f.
Jürgens, Kevin	25 f., 32 f.
Jürgensen, Sebastian B. ...	6, 11
Kithi, Karisa	25
Köhler, Jan	6, 64
Mützelburg, Henryk.....	24, 26
Nommensen, Karim	62
Paschen, Phil.....	25 f.
Poetz, Torsten.....	59
Reitmayr, Tobias.....	25 f.
Schlender, Katharina	65
Schumacher, Thilo	36
Tanir, Tolga	6
Tepe, Marcel	24, 26
Tüscher, Claudia	63
Walter, Kai	25 f.
Walther, Anna.....	26
Wirth, Norman.....	46 f.
Wolter, Petra	25 f.
Wolter, Sissy.....	10 f.
Zak, Andreas	25 f.
Zimmermann, Katharina ...	25 f.

Firmenverzeichnis

3m5 Media	66
ADCURI	20
Allianz	36, 55
Ammerländer.....	19, 21
ascore	21
AXA	36, 58
Barmenia.....	18 f.
Basler	57
Bayerische	12, 62
BGV Badische	12
Continental	56
D.A.S.	7
Delta Direkt.....	54
Deutsche Vorsorgedatenbank	47
DIA.....	36
DKV	36, 62
ERGO	44, 55
Franke und Bornberg	58
Gothaer.....	62
Haftpflichtkasse	19, 21
Hans L. Grauerholz	42
HanseMerkur	19
INTER.....	52
InterRisk	19, 21
Mannheimer.....	50
Medien-Versicherung	20 f.
MORGEN & MORGEN.....	59
MRTK	36
R+V	55
SIGNAL IDUNA	36, 51, 65
Swiss Life.....	55
Vereinigte Post. Die Makler AG..	59
VHV	19, 21, 48
VPV.....	59
Wirth-Rechtsanwälte ...	11, 46 f.
Württembergische	50
WWK	14 f.
Zurich.....	53

Impressum

Verlag und Redaktion:

Alsterspree Verlag GmbH
Kurfürstendamm 173/174
10707 Berlin
Telefon: (0 30) 232 56 27 00

Herausgeber:

maxpool Servicegesellschaft für
Finanzdienstleister mbH

Redaktionsleitung:

Anke Förster

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Beatrix Altmann, Oliver Drewes, Anke Förster, Andreas Götzke-Pfeil, Nina Kollar, Jan Köhler, Oliver Lepold, Nina Müller-Peltzer, Karim Nommensen, Katharina

Schlender, Jens-Olaf Teschke, Claudia Tüscher, Norman Wirth

Lektorat:

TextSchleiferei.de

Layout und Gestaltung:

Art Director: Niels Flender
Layout: Sabine Müller

Anzeigenverkauf:

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

Anzeigenservice:

Marcel Berno
Telefon: (0 30) 232 56 27 11
E-Mail: m.berno@alsterspree.de

Herstellungsleitung:

Marcel Berno

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

Mediadaten mit Preisliste:

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

Bildnachweis:

Deckblatt: maxpool

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.



Unsere BU – jetzt noch besser!

Das optimierte BU-Angebot der VPV Versicherungen:

- > Jährlicher Zahlbeitrag für alle Berufsgruppen gesenkt (VPV Berufsunfähigkeitsversicherung)
- > Viele Berufe bessergestellt
(z. B. Arzt, Rechtsanwalt, Mediengestalter)
- > Ab April: Starter-BU für Auszubildende und Studenten
- > Risikoprüfung direkt beim Kunden
- > Fallabschließende BU-Entscheidung mit Alternativangebot

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

Vereinigte Post.
Die Makler AG

Ein Unternehmen der

VPV

Der Vorsorgeberater seit 1827

Werden Sie Tippgeber für Immobilienfinanzierung

maxpool

Bei den maxpool-Finanzierungsspezialisten
sind Ihre Kunden in den besten Händen!



- ✓ Kundenüberleitungsbogen einfach und schnell per E-Mail senden
- ✓ Qualifizierte Endkundenberatung durch erfahrene und ausgebildete Finanzierungsspezialisten
- ✓ Kein Wettbewerb – der Kunde bleibt selbstverständlich Ihr Kunde
- ✓ Attraktive Tippgebervergütung von 0,50 % der Darlehenssumme bei erfolgreicher Darlehensvermittlung durch die maxpool-Experten

Kontaktieren Sie uns gern!

finanzierung@maxpool.de

040/29 99 40 860



Maren Straatmann
Abteilungsleiterin
Finanzierung



Kathleen Rajkov
Finanzierungsspezialistin



Jörn Kreutzfeldt
Finanzierungsspezialist



Katharina Schlender
Maklerbetreuerin
Finanzierung