

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Böse Überraschung im Schadensfall?

maxpool zu den Leistungsabwicklungen
bei deutschen Assekuranzen

Mit dem Herzen dabei

Einmal mehr konnte der maxpool-Leistungsservice einem Versicherten helfen

Stark für Tierhalter

Die Tarifwelt der max-THV-Deckungskonzepte wurde komplett neu gestaltet

Neuer Datenschutz

Was Sie wissen müssen und wie maxpool bereits aufgestellt ist

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,

Wir haben uns kürzlich massiv über die absurd hohen Beitragsanpassungen der WWK in ihren Berufsunfähigkeitstarifen aufgeregt. Die Anpassungen waren unangemessen hoch und aus geschäftstaktischen Gründen hinausgeschoben worden, um möglichst lange mit einer preiswerten Nettoprämie gute Marktanteile erobern zu können. Ein unmoralisches und unsittliches Verhalten, wie wir meinen.

In dieser poolworld-Ausgabe beleuchten wir die Regulierungspraxis der Versicherungsbranche, und dabei sehen wir beunruhigende Trends, die uns sehr beschäftigen. Vielleicht drängt sich Ihnen die Frage auf: „Mag maxpool keine Versicherungsgesellschaften mehr?“ Unsere Antwort darauf lautet, dass wir Versicherungsgesellschaften ausdrücklich lieben und als Maklerpool natürlich genauso wie Versicherungsmakler von der Vermittlung und Betreuung von Versicherungsprodukten leben. Wir wollen Versicherungsgesellschaften keinesfalls pauschal verurteilen. Nur sehen wir es als unsere Pflicht, ein unmoralisches Geschäftsgebaren, wie jüngst von der WWK gezeigt, nicht unkommentiert zu lassen. Wir entrüsten uns im Sinne unserer gemeinsamen Kunden, wenn kundenunfreundlich gehandelt wird. Auch der besorgniserregende Trend in der Regulierungspraxis unserer Branche ist aus unserer Sicht sehr bedenklich, und daher sprechen wir auch dieses Thema deutlich an. Manchmal muss man auch unbequeme Wahrheiten offen und deutlich aussprechen, um einer bedenklichen Marktentwicklung direkt entgegenzuwirken. Manch ein Versicherer – natürlich beileibe nicht alle Gesellschaften – braucht vielleicht schlicht eine kleine Erinnerung, wofür er mit seinem Produkt eigentlich steht: für Verantwortungsübernahme und Verlässlichkeit. Dies gilt natürlich mit Blick auf die Beitragsstabilität wie im negativen Beispiel der WWK, es gilt aber vor allem auch für den Leistungsfall. Kunden, Makler und auch wir als Maklerpool verlassen uns auf den Versicherer als Risikoträger. Versicherer tragen daher viel Verantwortung und sollten sich entsprechend verhalten. Ich bin mir nicht sicher, ob sich alle Anbieter dieser großen Verantwortung durchgehend bewusst sind.

Viel Spaß beim Lesen der poolworld.

Herzlichst, Ihr Oliver Drewes



FURAHA PHÖNIX
KINDERHAUS

**Wir wollen
Welten bewegen!**



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

Hermann Gmeiner

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.

c/o Hamburger Phönix AG

Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg

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

Vorstand: Oliver Drewes, Kai Säland,
Christian Hempfen, 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

Deutsche Bank Hamburg
Spendenkonto: 0 36 36 06

BIC: DEUTDEDBHAM

IBAN: DE83 2007 0024 0036 3606 00

Inhalt

 **47**

10



34

45

■ maxpool

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

»Hier bist du richtig!« Sylvia Schmidt, Versicherungsmaklerin, über ihren ungewöhnlichen Berufsweg **08**

Leistungsstark wie noch nie! Mit den neuen max-THV-Deckungskonzepten wird jeder Makler zum Tierfreund **10**

Rücksichtsloser Dummschwätzer Die WWK geht kaum auf die Kernvorwürfe des Vertrauensmissbrauchs ein **14**

Nochmals verbessert: max-PHV Premium und max-PHV Plus 2018 **16**

Ohr über Herz? Das ist kein Scherz, sondern ein aktueller Fall aus dem Leistungsservice **20**

Dauerberatungsmandat Über maxpool profitieren Makler von einem stark rabattierten Beratungsangebot **22**

■ Titel

Nur eine von fünf Ablehnungen ist gerechtfertigt Leistungsverweigerung in der Assekuranz nimmt immer weiter zu **24**

■ Versicherungen

Buschfunk News aus der Branche **32**

Die DSGVO ist in Kraft getreten Wendet ein Unternehmen sie nicht an, drohen saftige Geldbußen **34**

DSGVO-ready Keine Angst vor der Europäischen Datenschutzgrundverordnung **36**

Hausratschutz par excellence Seine wertvollsten Dinge abzusichern ist keine Kunst **38**

Makler muss auf Fristen hinweisen Der BGH bestätigt die umfangreichen Pflichten von Versicherungsmaklern **40**

Das BRSG ist ein Fortschritt, aber ... trotzdem bleibt die betriebliche Altersversorgung ein anspruchsvolles Beratungsfeld **42**

Alle Trümpfe in der Hand Die BU der Allianz schützt Kunden und macht Makler glücklich **44**

P&R-Pleite Was die Insolvenzverwalter raten **45**

Was muss eine moderne RLV bieten? Ob Gebäudereiniger oder Büroangestellter – die Prämie ist die gleiche **46**

Nicht gerade alltägliche Risiken Die passenden Veranstaltungs-Ausfallversicherungen **47**

»Deutschlands Beste« Die erste Wahl in Sachen Gesundheitsschutz **48**

BU-Qualität seit 1894 Starke Stellung in der Sparte Arbeitskraftabsicherung **49**

Wenn der Kunde nicht zahlt, zahlen wir! Die branchenunabhängige Forderungsausfallversicherung **50**

VPV Eignungs-Check nach IDD Die Versicherungsvertriebsrichtlinie ist in Kraft getreten **51**

■ Vertriebstipps

Wenn der Chef ausfällt, trifft es auch die Angestellten **52**

Fordern Sie Ihren Bestand heraus Neukundengewinnung ist nicht leicht **54**

Nutzen Sie die Chance und werden Sie Problemlöser! **55**

Vertriebsansatz Kinderpolice Für eine sorgenfreie Zukunft **56**

Wieso, weshalb, warum? Wer nicht fragt, bleibt dumm **57**

maxpool-Blog, Verzeichnisse, Impressum **58**



**Für Ihre Gesundheit tun Sie wirklich viel –
wir übrigens auch.**



Die private Krankenversicherung der SIGNAL IDUNA überzeugt mit ausgezeichneten Leistungen und hoher Beitragsstabilität. Informationen erhalten Sie bei Ihrer Maklerdirektion.



Maklerdirektion Nord
Jan Schönteich
Key Account Manager
Hans-Henny-Jahnn-Weg 49
22085 Hamburg
Telefon 040 41247184
jan.schoenteich@signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

Glückwunsch zu fünf Jahren maxpool!

Im April 2018 standen bei maxpool gleich fünf fünfjährige Firmenjubiläen ins Haus. Den Anfang machten Sissy Wolter und Oliver Schlotjunker. Beide starteten ihre Laufbahn bei maxpool am 2. April 2013 als Fachberater im Vorsorge-Management KV. Während Schlotjunker Makler nach wie vor als Fachberater für Krankenversicherungen zur Verfügung steht, ist Wolter inzwischen im maxpool-Leistungsservice tätig. Am 16. April 2018 reihten sich Daniel Ahrend, Maren Straatmann und Katharina Schlender in den Kreis der Jubilare ein. Ahrend hat sich in den letzten fünf Jahren als Vorstand der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe AG verdient gemacht, Straatmann und Schlender konnten die Finanzierungsberatung und -vermittlung erfolgreich als neue maxpool-Kompetenz etablieren.



Sissy Wolter



Oliver Schlotjunker



Daniel Ahrend



Maren Straatmann



Katharina Schlender

Willkommen im Team!

Aufgrund des anhaltenden Unternehmenswachstums erweitert maxpool sein Team kontinuierlich. Seit April verstärkt Annika Linke das Team Administration, insbesondere bei der Bearbeitung der bei maxpool ein- und ausgehenden Poststücke. Seit Mai unterstützen zudem Harald Girnuweit und Kivanc Karadeniz maxpool als Vertriebsdirektoren bei der Betreuung der an maxpool angebotenen Vertriebspartner. Während Girnuweit von Stuttgart aus den persönlichen Kontakt zu Maklern in der Region Süd pflegt, steht der in Duisburg ansässige Karadeniz den in der Region West tätigen Maklern mit Rat und Tat zur Seite. Sowohl Girnuweit als auch Karadeniz verfügen über langjährige Vertriebserfahrung und waren bereits als Maklerbetreuer für andere Unternehmen tätig. maxpool begrüßt alle drei herzlich im Team und freut sich auf die Zusammenarbeit.

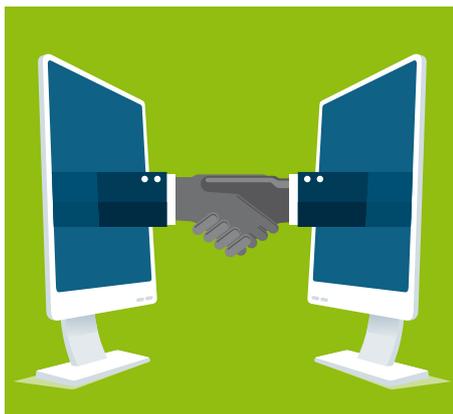


Harald Girnuweit



Kivanc Karadeniz

Investment: Neue Abwicklungsplattform



Vertriebspartner von maxpool können die Vermittlung von Finanzanlagen seit April über die Abwicklungsplattform der Netfonds AG organisieren. Die Plattform punktet mit schlanken Abläufen und einer großen Auswahl an Investmentstrategien. Darüber hinaus profitieren Kooperationspartner von einer professionellen Vertriebsunterstützung. Eine Investment-App bietet Maklern und Kunden zudem jederzeit Einblick in ihre Depotbestände. Makler, die mit maxpool bereits eine Vermittlungsvereinbarung als Finanzanlagenvermittler geschlossen haben, können über die Plattform auf ihren bisherigen Investmentbestand zugreifen und ihn weiter ausbauen. Dass maxpool-Partner an der zukunftsorientierten IT-Infrastruktur der Netfonds AG partizipieren können, ist auf die Kooperation der beiden Maklerpools zurückzuführen. Seit 2018 bündeln maxpool und Netfonds ihre Ressourcen bei der Weiterentwicklung von IT-Systemen.

max-Hausrat: Jubiläums-Nachlass

Anlässlich der 20-jährigen Zusammenarbeit von maxpool und der Medien-Versicherung a. G. erhalten Kunden 20 Prozent Nachlass auf die Hausratversicherung, wenn sie auch ihr Wohngebäude bei der Medien-Versicherung versichert haben. Auf die Gebäudeversicherung gibt es dann noch einmal 10 Prozent extra. Die Aktion gilt für alle ab dem 1. April 2018 eingereichten Anträge und endet am 30. September 2018.



Webinar verpasst? Kein Problem!

In der neuen Mediathek von maxpool finden Makler die Aufzeichnungen vieler Webinare, die maxpool allein oder gemeinsam mit externen Referenten durchführt. Zur Auswahl stehen aktuell ausgewählte Webinare der Kategorien „maxpool-Mehrwerte“, „Finanzierung“ und „Recht“. Die Themenvielfalt sowie die Anzahl der verfügbaren Aufzeichnungen werden sukzessive ausgebaut und erweitert. Zur Mediathek gelangen Makler über die Rubrik maxAKADEMIE im maxINTERN.

Interview



»Die bei maxpool gelebte Transparenz hat mich überzeugt, Teil des Teams zu werden.«

Harald Girnuweit
Vertriebsdirektor Süd

poolworld: Wie verliefen Ihre ersten Monate bei maxpool?

Harald Girnuweit: Ich hatte einen sehr guten Start bei maxpool. Zum einen, weil ich herzlich in das maxpool-Team aufgenommen wurde und von Anfang an sehr viel Unterstützung von meinen Kollegen erhalten habe. Zum anderen sind die kurzen Kommunikationswege für mich sehr hilfreich und zeitsparend. Offene Fragen werden zeitnah beantwortet, und auch mit der Geschäftsführung findet ein intensiver Austausch statt.

poolworld: Welche Aspekte Ihres Tätigkeitsfeldes reizen Sie besonders?

Girnuweit: Der Umgang mit Menschen war schon immer mein Antrieb. Den Einzelnen dort abzuholen, wo er gerade steht, ihn auf dem weiteren Weg zu begleiten und ihm neue Impulse und Anregungen zu geben – das ist etwas, das mir Freude bereitet. Hinzu kommt, das maxpool in vielen Dingen neue beziehungsweise

andere Wege geht. Exemplarisch dafür steht für mich das Endkundenportal „Sekretär“, das für Makler, Kunden und auch für maxpool selbst echte Mehrwerte bietet. Auch die bei maxpool gelebte Transparenz hat mich davon überzeugt, Teil des Teams zu werden.

poolworld: Was macht Ihrer Meinung nach eine gute Maklerbetreuung aus?

Girnuweit: Eine qualitativ hochwertige Maklerbetreuung zeichnet sich für mich durch Verlässlichkeit, einen offenen Umgang und ehrliche Kommunikation aus. Darüber hinaus sollte ein Maklerbetreuer über umfassende Vertriebserfahrung verfügen und auch neue Vertriebsansätze mit einbringen können. Absprachen müssen unbedingt eingehalten werden, und zu guter Letzt sollte ein guter Maklerbetreuer immer da sein, wenn er gebraucht wird. Diese Grundsätze beherzige ich selbst seit vielen Jahren. ■

MORGEN & MORGEN vergibt Bestnote für die max-Wohngebäude Premium

Das maxpool-Deckungskonzept max-Wohngebäude Premium wurde von MORGEN & MORGEN (M&M) mit der Bestnote „fünf Sterne“ ausgezeichnet. Das unabhängige Analysehaus durchleuchtete erstmals die Bedingungswerke von 183 Wohngebäudeversicherungen auf Basis von 50 Leistungsfragen, die aus Sicht

von M&M qualitätsentscheidend sind. Die max-Wohngebäude Premium überzeugt unter anderem durch den generellen Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit, selbst wenn bei der Verursachung des Schadens Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften verletzt worden sind.

»Hier bist du richtig!«

Sylvia Schmidt, Versicherungsmaklerin aus dem brandenburgischen Stahnsdorf, über ihren ungewöhnlichen Weg in die Versicherungsberatung und in die Partnerschaft mit maxpool

»Hier bekomme ich immer sofort kompetente Ansprechpartner an die Strippe.«



poolworld: Frau Schmidt, im nächsten Jahr feiern Sie ein besonderes Jubiläum: ein Vierteljahrhundert als freie Versicherungsmaklerin. Wie kamen Sie damals in die Branche?

Sylvia Schmidt: Von Hause aus bin ich gelernte Rinderzüchterin, ein zu DDR-Zeiten häufiger Beruf, wenn man sein Abitur ablegen wollte. An der Fachschule für Außenhandel in Berlin ließ ich mich dann zur Exportkauffrau ausbilden. Diese Tätigkeit füllte mich jedoch nicht aus, da ich ein kreativer, freiheitsliebender Mensch bin. Daher begann ich, als selbstständige Modedesignerin zu arbeiten. Das Angebot an originellen Kleidungsstücken war ja in der DDR überschaubar. Mit dem Fall der Mauer sieben Jahre später brach die Nachfrage allerdings ein. Auf der Suche

nach einer tragfähigen Alternative landete ich zunächst in einem Strukturvertrieb, in dem ich mich aber überhaupt nicht wohlfühlte. Dann stellte mir 1994 jemand Jürgen Leibling vor, mit dem ich die „Jürgen Leibling Sylvia Schmidt GbR Versicherungsmakler“ gründete. Seitdem bin ich als freie Maklerin tätig, und das mit viel Freude.

poolworld: Zu welchen Produkten beraten Sie schwerpunktmäßig?

Schmidt: Rund 90 Prozent meines Geschäfts machen Sachversicherungen aus. Daraus folgt, dass ich neben Privatleuten auch zahlreiche gewerbliche Kunden berate, vom Käsegroßhandel und Restaurant über Ärzte bis hin zu Anwälten oder Immobilienmaklern. Mit vielen meiner Kunden pflege ich mittlerweile ein freundschaftliches

Verhältnis, weshalb mir die Arbeit auch immer noch so viel Spaß macht.

poolworld: Wie kam es letztendlich zu Ihrer Entscheidung, sich einem Pool anzuschließen?

Schmidt: Seit mein Kompagnon 2013 in Rente gegangen ist, führe ich das Geschäft zusammen mit meinem Sohn David, der das Backoffice erledigt. Im Laufe der Zeit wurde mir aber klar, dass wir Unterstützung benötigen. Nicht nur bei den wachsenden administrativen Aufgaben, sondern auch in der Beratungsarbeit. Es ist zunehmend schwieriger geworden, als Einzelmaklerin bei den Versicherern fundierte Auskünfte zu bekommen – man ist nur noch eine Nummer und hängt wieder und wieder in der Hotline-Warteschleife. maxpool liefert hier das positive Gegenbeispiel: Hier bekomme ich immer sofort kompetente Ansprechpartner an die Strippe, die dazu sehr sympathisch sind.

poolworld: Wie wurden Sie auf maxpool aufmerksam?

Schmidt: Ich hatte mir verschiedene Pools angeschaut, aber Ausrichtung und Gefühl stimmten nicht. Auf maxpool wurde ich dann besonders aufmerksam, weil mich der Name der maxpool-Mitarbeiterin Sissy Wolter an meinen Künstlernamen Sissy Walldorf erinnerte, unter dem ich male und schreibe. Ein Zeichen! Ein erstes Gespräch mit Kevin Jürgens bestätigte den positiven Eindruck ebenso wie die maxpool-Tage für Neumakler. Welch hochmotivierte, tolle Menschen bei maxpool, dachte ich, hier bist du richtig! Dass neben dem menschlichen Faktor auch die sachliche und technische Unterstützung großartig ist, habe ich erst später festgestellt. ■

Burnout.

Immer selbstbestimmt. Egal, was kommt.

*Der Swiss Life Berufsunfähigkeitsschutz sichert Ihre
Arbeitskraft – für ein längeres, selbstbestimmtes Leben.*

[swisslife.de/branchen-bu](https://www.swisslife.de/branchen-bu)

Partner der

MetallRente ▲

KlinikRente

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



SwissLife



Leistungsstark wie noch nie!

Einfach, umfassend und mit max-Leistungsschutz – bei den neuen max-THV-Deckungskonzepten wird jeder Makler zum Tierfreund.

Seit April 2018 kooperieren maxpool und die Barmer Allgemeine Versicherungs-AG erfolgreich auf dem Gebiet der Tierhalterhaftpflichtversicherungen. Angetrieben von dem Ziel, seinen Vertriebspartnern auch in der privaten Tierhalterhaftpflichtversicherung ein exzellentes Angebot machen zu können, hat maxpool seine Tarifwelt in der Sparte komplett neu gestaltet. Die daraus resultierenden Deckungskonzepte max-THV Plus und max-THV Premium für Pferde und Hunde verfügen über ein modernes und leistungsstarkes Tarifportfolio, das für jeden Bedarf und für jeden Geldbeutel garantiert eine pas-

sende Lösung bietet. Die Ausgangslage in der Vermittlung von Tierhalterhaftpflichtversicherungen stellt sich für die meisten Versicherungsmakler wie folgt dar:

- maximal ein Dutzend Geschäftsvorfälle im Jahr – es sei denn, man hat sich auf die Versicherung von Tieren spezialisiert;
- eine tiefergehende Beschäftigung mit dieser Sparte ergibt aus kaufmännischer Sicht daher wenig Sinn;
- umso wichtiger ist bei der Vermittlung von Tierhalterhaftpflichtversicherungen ein verlässlicher Partner wie maxpool, der einen der

leistungsstärksten Tarife am Markt bietet und somit die Beratungshaftung minimiert.

Mit den neuen max-THV-Tarifen kann der Makler seinen Kunden ohne Rechercheaufwand den bestmöglichen Versicherungsschutz anbieten.

Zusätzlich übernimmt maxpool für seine Deckungskonzepte auch die Auswahlhaftung. Darüber hinaus genießen Versicherungsnehmer wie Makler den Schutz des maxpool-Leistungsservice, der die Kunden im Schadensfall bei Streitigkeiten mit dem Versicherer unterstützt. Ab sofort profitieren maxpool-

Vertriebspartner auch in der max-THV Premium vom **max-Leistungsschutz**. Der Kunde hat damit keinen Deckungsnachteil gegenüber Wettbewerbsstarifen, individuelle Nachteile werden im Schadensfall reguliert – „der ganze THV-Markt in einer Police!“ eben. Mit der max-THV Premium kann der Makler seinen THV-Bestand somit optimieren und haftungssicher machen.

Die weiteren Highlights der neuen max-THV-Deckungskonzepte im Überblick

Es gibt einige Fallen, in die man bei der Vermittlung von Tierhalterhaftpflichtversicherungen tappen kann. Die nachfolgenden Highlights verdeutlichen, dass maxpool alle wichtigen und praxisrelevanten Leistungen schon im Tarif Plus erfüllt und in der Premium-Variante des Tarifs darüber hinaus sinnvolle und marktführende Erweiterungen bietet.

Bei maxpool immer mitversichert:

Forderungsausfalldeckung ohne Mindestschadenshöhe

Was in der Privathaftpflichtversicherung Standard ist, darf auch in der Tierhalterhaftpflichtversicherung nicht fehlen. Schließlich ist es nicht auszuschließen, dass der Halter eines Tieres, das einen Schaden verursacht hat, keine eigene Versicherung hat und den Schaden nicht aus eigenen Mitteln begleichen kann. Zusätzlich gilt im Tarif Premium der Rechtsschutz für die Forderungsausfalldeckung als vereinbart.

Mietsachschäden

Mitversichert sein sollte immer die gesetzliche Haftpflicht aus der Beschädigung von Wohnräumen und sonstigen zu privaten Zwecken gemieteten Räumen in Gebäuden. Insbesondere bei Pferden ist auf eine Mitversicherung der gesetzlichen Haftpflicht aus Beschädigungen an gemieteten/gepachteten/geliehenen Stallungen, Boxen, Reithallen, Koppeln, Zäunen sowie Pferde-

transportanhängern oder sonstigen beweglichen Sachen zu achten, aber auch bei Hunden sind Mietsachschäden an beweglichen Sachen vorstellbar.

Bei maxpool sind Mietsachschäden an beweglichen Sachen bis zu 7.500 Euro mitversichert, im Tarif Premium sogar bis zu 20.000 Euro.

»Besonderes Highlight: kein Deckungsnachteil gegenüber Wettbewerbsstarifen im Schadensfall!«

Keine namentliche Nennung bei Reitbeteiligungen und Fremdreitern notwendig

Im Gegensatz zu Wettbewerbsstarifen verzichtet maxpool seit jeher auf die namentliche Nennung möglicher anderer Reiter. Dies ist im Sinne des Tierhalters, denn davon abweichende Regelungen sind kaum praxistauglich.

Weitere mitversicherte, sinnvolle Einschlüsse:

- Reiten ohne oder mit ungewöhnlichem Sattel beziehungsweise Zaumzeug (Pferde)
- Kein Leinen- und Maulkorbzwang (Hunde)
- Entgeltliches Reitenlassen und Kutschfahrten bis 5.000 Euro Jahresumsatz (Tarif Premium bis 17.500 Euro Jahresumsatz)
- Pferde-/Hundeturniere, -schauen, -rennen

Im Tarif Premium sind immer folgende Leistungen zusätzlich mitversichert:

- Gelegentliche Tätigkeit des VN als Reitlehrer mit den versicherten Tieren bis 17.500 Euro Jahresumsatz
- Nebenberufliche gewerbliche Nutzung der Tiere bis 17.500 Euro Jahresumsatz
- Rettungs- und Bergungskosten bis 20.000 Euro

- Kosten für die Nottötung nach versichertem Schaden/Abholung durch den Abdecker bis 5.000 Euro
- Neuwertentschädigung bis 500 Euro

Der Marktvergleich auf den beiden folgenden Seiten zeigt, dass maxpool den Vergleich mit allen Leistungssegmenten des Marktes nicht scheuen muss und zudem das vielleicht beste Preis-Leistungs-Verhältnis bietet.

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Wer gelegentlich Tierhalterhaftpflichtversicherungen vermittelt, kommt an den leistungsstarken Tarifen von maxpool nicht vorbei, denn sowohl mit dem Tarif Plus als auch mit dem Tarif Premium inklusive max-Leistungsschutz minimiert maxpool die Haftung des Maklers. ■

Warum eine Versicherung fürs Tier?

Dass der Bedarf an Tierhalterhaftpflichtversicherungen weiterhin ungebrochen ist, zeigen verschiedene Quellen. Laut dem Verband für das Deutsche Hundewesen leben in Deutschland circa fünf Millionen Hunde und gemäß Angaben der Deutschen Reiterlichen Vereinigung – Bundesverband für Pferdesport und -zucht rund 1,1 Millionen Pferde und Ponys. Die Notwendigkeit einer Haftpflichtversicherung für Hunde und Reittiere ist unbestritten, dies hat in den letzten Jahren auch der Gesetzgeber erkannt und in vielen Bundesländern den Abschluss einer Haftpflichtversicherung für Hunde zur Pflicht gemacht, bei Pferden hingegen besteht diese noch nicht. Bei der Haltung von Hunden und Reittieren verhält es sich wie beim Halten eines Kfz: Der Halter haftet für durch das Tier verursachte Schäden allein schon aufgrund der Tatsache, dass er das Tier hält. Man spricht hier von der sogenannten Gefährdungshaftung. Dabei spielt es keine Rolle, ob den Halter eine Schuld trifft – er haftet in jedem Fall für sein Tier. Die Gefährdungshaftung ist im Rahmen einer Tierhalterhaftpflichtversicherung abgedeckt.

Marktvergleich nach Prämien

Die neuen max-THV-Tarife Plus und Premium können mit Deckungssummen zwischen 5 und 20 Millionen Euro abgeschlossen werden. Zusätzlich gibt es die Möglichkeit, einen prämiensenkenden Selbstbehalt von 125 oder 250 Euro zu vereinbaren.

Rang	Gesellschaft	Tarif	Jahresprämie inkl. Versicherungssteuer	SB	Deckungs-summe	Risiko	
Marktvergleich THV Hunde im Leistungssegment des Tarifs max-THV Plus							
1	maxpool	max-THV Plus Hund	45,45 €	0	5.000.000 €	Hund	
2	OÖV	Komfortschutz Hund	48,90 €	0	5.000.000 €	Hund	
3	maxpool	max-THV Plus Hund	49,58 €	0	7.500.000 €	Hund	
4	maxpool	max-THV Plus Hund	53,72 €	0	10.000.000 €	Hund	
5	degenia	THV T17 Hund classic	56,53 €	0	5.000.000 €	Hund	
6	Ammerländer	Hundehalterhaftpflicht Economic	57,12 €	0	5.000.000 €	Hund	
7	NV-Versicherungen	NV HundePremium 2.0	58,31 €	0	5.000.000 €	Hund	
8	Ammerländer	Hundehalterhaftpflicht Comfort	59,50 €	0	5.000.000 €	Hund	
9	HanseMerkur	Hundehalterhaftpflicht (5 Mio.)	61,49 €	0	5.000.000 €	Hund	
10	OÖV	Komfortsschutz Hund	63,61 €	0	10.000.000 €	Hund	
11	Ammerländer	Hundehalterhaftpflicht Economic	64,26 €	0	10.000.000 €	Hund	
12	OÖV	Superschutz Hund	65,27 €	0	5.000.000 €	Hund	
13	NV-Versicherungen	NV HundePremium 2.0	65,45 €	0	10.000.000 €	Hund	
14	VHV	Tierhalterhaftpflicht Hunde	65,87 €	0	5.000.000 €	Hund	
15	degenia	THV T17 Hund premium	66,05 €	0	10.000.000 €	Hund	
16	GVO	Hundehaftpflichtversicherung	66,38 €	0	5.000.000 €	Hund	
17	Ammerländer	Hundehalterhaftpflicht Comfort	66,64 €	0	10.000.000 €	Hund	
18	HanseMerkur	Hundehalterhaftpflicht (10 Mio.)	67,44 €	0	10.000.000 €	Hund	
19	VHV	Tierhalterhaftpflicht Hunde	69,62 €	0	10.000.000 €	Hund	
20	GVO	Hundehaftpflichtversicherung	70,23 €	0	10.000.000 €	Hund	
Marktvergleich THV Hunde im Leistungssegment des Tarifs max-THV Premium							
1	maxpool	max-THV Premium Hund	71,93 €	0	10.000.000 €	Hund	ja
2	K&M	allsafe amigo	75,00 €	0	10.000.000 €	Hund	nein
3	NV-Versicherungen	NV HundePremiumPlus 2.0	76,16 €	0	5.000.000 €	Hund	ja
4	DOMCURA	Hundehalterhaftpflicht	76,36 €	0	10.000.000 €	Hund	nein
5	K&M	allsafe amigo	78,00 €	0	15.000.000 €	Hund	nein
6	GVO	Hundehaftpflichtversicherung	78,50 €	0	15.000.000 €	Hund	nein
7	InterRisk	Hundehalter-Haftpflicht (schadenfrei)	78,54 €	0	25.000.000 €	Hund	nein
8	VHV	Tierhalterhaftpflicht Hunde BEST-LEISTUNGS-GARANTIE	80,15 €	0	5.000.000 €	Hund	ja
9	maxpool	max-THV Premium Hund	81,70 €	0	15.000.000 €	Hund	ja
10	InterRisk	Hundehalter-Haftpflicht (schadenfrei)	82,11 €	0	50.000.000 €	Hund	nein
11	degenia	THV T17 Hund optimum	83,30 €	0	20.000.000 €	Hund	ja
12	OÖV	Superschutz Hund	83,88 €	0	10.000.000 €	Hund	nein
13	VHV	Tierhalterhaftpflicht Hunde BEST-LEISTUNGS-GARANTIE	83,90 €	0	10.000.000 €	Hund	ja
14	maxpool	max-THV Premium Hund	84,37 €	0	20.000.000 €	Hund	ja
15	Waldenburger	Hundehalter-Haftpflicht	85,26 €	0	10.000.000 €	Hund	nein
16	NV-Versicherungen	NV HundePremiumPlus 2.0	85,68 €	0	10.000.000 €	Hund	ja
17	Haftpflichtkasse	THV Komfort PLUS Hund	88,06 €	0	20.000.000 €	Hund	ja
18	Würzburger Versicherungs-AG	best4you Hund	89,25 €	0	5.000.000 €	Hund	nein
19	GVO	Hundehaftpflichtversicherung Best-Leistung	90,18 €	0	5.000.000 €	Hund	ja
20	NV-Versicherungen	NV HundePremiumPlus 2.0	92,82 €	0	15.000.000 €	Hund	ja
21	Helvetia	Tierhalterhaftpflicht Hund	92,82 €	0	5.000.000 €	Hund	nein
22	Rhion	Hund-Plus	93,91 €	0	5.000.000 €	Hund	nein

Rang	Gesellschaft	Tarif	Jahresprämie inkl. Versicherungssteuer	SB	Deckungs-summe	Risiko
Marktvergleich THV Pferde im Leistungssegment des Tarifs max-THV Plus						
1	maxpool	max-THV Plus Pferd	78,51 €	0	5.000.000 €	Pferd
2	maxpool	max-THV Plus Pferd	82,64 €	0	7.500.000 €	Pferd
3	maxpool	max-THV Plus Pferd	86,77 €	0	10.000.000 €	Pferd
4	NV-Versicherungen	NV PferdePremium 2.0	94,01 €	0	5.000.000 €	Pferd
5	degenia	THV T17 Pferd classic	102,53 €	0	5.000.000 €	Pferd
6	GVO	Pferdehalterhaftpflicht	105,20 €	0	5.000.000 €	Pferd
7	K&M	allsafe cavallo Standard	105,74 €	0	10.000.000 €	Pferd
8	NV-Versicherungen	NV PferdePremium 2.0	105,91 €	0	10.000.000 €	Pferd
9	DOMCURA	Pferdehalterhaftpflicht	106,90 €	0	10.000.000 €	Pferd
10	K&M	allsafe cavallo Standard	110,07 €	0	15.000.000 €	Pferd
11	InterRisk	Pferdehalter-Haftpflicht (schadenfrei)	110,67 €	0	5.000.000 €	Pferd
12	K&M	allsafe cavallo inkl. Mietsachschäden	112,81 €	0	10.000.000 €	Pferd
13	InterRisk	Pferdehalter-Haftpflicht (schadenfrei)	114,24 €	0	10.000.000 €	Pferd
14	Haftpflichtkasse	THV Komfort PLUS Pferd	116,62 €	0	20.000.000 €	Pferd
15	K&M	allsafe cavallo inkl. Mietsachschäden	117,14 €	0	15.000.000 €	Pferd
16	GVO	Pferdehalterhaftpflicht	117,81 €	0	10.000.000 €	Pferd
17	InterRisk	Pferdehalter-Haftpflicht (schadenfrei)	117,81 €	0	25.000.000 €	Pferd
18	NV-Versicherungen	NV PferdePremium 2.0	117,81 €	0	15.000.000 €	Pferd
19	degenia	THV T17 Pferd premium	120,20 €	0	10.000.000 €	Pferd
20	VHV	Tierhalterhaftpflicht Pferde	135,01 €	0	5.000.000 €	Pferd

Rang	Gesellschaft	Tarif	Jahresprämie inkl. Versicherungssteuer	SB	Deckungs-summe	Risiko	Tarif mit „Best-Leistungs-garantie“?
Marktvergleich THV Pferde im Leistungssegment des Tarifs max-THV Premium							
1	Haftpflichtkasse	THV Komfort PLUS Pferd	116,62 €	0	20.000.000 €	Pferd	ja
2	K&M	allsafe cavallo inkl. Pferderennen	120,03 €	0	15.000.000 €	Pferd	nein
3	InterRisk	Pferdehalter-Haftpflicht (schadenfrei)	117,81 €	0	25.000.000 €	Pferd	nein
4	maxpool	max-THV Premium Pferd	124,33 €	0	10.000.000 €	Pferd	ja
5	K&M	allsafe cavallo inkl. Mietsachschäden u. Pferderennen	127,11 €	0	15.000.000 €	Pferd	nein
6	NV-Versicherungen	NV PferdePremiumPlus 2.0	127,33 €	0	10.000.000 €	Pferd	ja
7	maxpool	max-THV Premium Pferd	129,66 €	0	15.000.000 €	Pferd	ja
8	GVO	Pferdehalterhaftpflicht	131,95 €	0	15.000.000 €	Pferd	nein
9	maxpool	max-THV Premium Pferd	133,21 €	0	20.000.000 €	Pferd	ja
10	VHV	Tierhalterhaftpflicht Pferde	135,01 €	0	5.000.000 €	Pferd	nein
11	Helvetia	Tierhalterhaftpflicht Pferd	137,45 €	0	5.000.000 €	Pferd	nein
12	NV-Versicherungen	NV PferdePremiumPlus 2.0	141,61 €	0	15.000.000 €	Pferd	ja
13	VHV	Tierhalterhaftpflicht Pferde	142,68 €	0	10.000.000 €	Pferd	nein
14	Helvetia	Tierhalterhaftpflicht Pferd	147,26 €	0	10.000.000 €	Pferd	nein
15	GVO	Pferdehalterhaftpflicht	147,79 €	0	20.000.000 €	Pferd	nein
16	AXA	BOXflex Tierhalterhaftpflicht Pferde	148,89 €	0	20.000.000 €	Pferd	nein
17	degenia	THV T17 Pferd optimum	152,74 €	0	20.000.000 €	Pferd	ja
18	Rhion	Reittiere-Plus	175,39 €	0	10.000.000 €	Pferd	nein
19	VHV	Tierhalterhaftpflicht Pferde BEST-LEISTUNGS-GARANTIE	156,96 €	0	10.000.000 €	Pferd	ja
20	VHV	Tierhalterhaftpflicht Pferde BEST-LEISTUNGS-GARANTIE	149,29 €	0	5.000.000 €	Pferd	ja

RÜCKSICHTSLOSER DUMMSCHWÄTZER

Anfang des Jahres sah maxpool sich dazu veranlasst, bei der BaFin eine Beschwerde gegen die WWK einzureichen. Das Resultat ist für maxpool wenig zufriedenstellend.

Die Ende Januar von maxpool eingereichte Beschwerde sollte die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) dazu veranlassen, im Rahmen einer dezidierten Außenprüfung den Sachverhalt der unangemessen kurzfristigen und extrem hohen Beitragsanpassung der WWK zu analysieren. Zum Jahreswechsel hatte der Versicherer die Beiträge der hauseigenen Berufsunfähigkeitsversicherung das zweite Mal innerhalb zweier Jahre drastisch erhöht und dies erneut kurz vor dem Jahresende und nur auf Nachfrage kommuniziert. maxpool sieht Kunden, Makler und auch Pools dadurch bewusst getäuscht. „Aus unserer Sicht ist es undenkbar, dass die WWK beispielsweise durch einen schlechten Schadensverlauf in der Berufsunfähigkeitsversicherung so kurzfristig zu den erheblichen Beitragsanpassungen genötigt worden war. Vielmehr muss sich das erhebliche Tarifdefizit bereits über Jahre hinweg angebahnt haben, etwa durch eine drastisch fehlerhafte Tarifierung in den BU-Tarifen. Ich persönlich vermute, dass die



»Die WWK geht inhaltlich kaum auf die Kernvorwürfe des schlechten Verhaltens und des Vertrauensmissbrauchs ein.«

WWK die Beitragsanpassung aus politischen und verkaufstaktischen Gründen bis 2018 gestreckt hat“, erklärte maxpool-Chef Oliver Drewes in der poolworld 01/2018. Denn insbesondere bei einer langfristig so wichtigen Versicherungsart wie der Berufsunfähigkeitsversicherung sei das strategische Verhalten der WWK mehr als unverantwortlich, wird maxpool-Chef Drewes weiter zitiert. Inzwischen haben sowohl BaFin als auch WWK auf die Beschwerde reagiert. „Die WWK rechtfertigt ihr Tun in einem achtseitigen, gut durchdachten Schreiben. Eine der Kernaussagen ist meiner

Auffassung nach, dass Makler, die ihren Kunden Berufsunfähigkeits- und Risikolebensversicherungen der WWK verkauft haben, selbst schuld sind“, erklärt Drewes. „Die Stellungnahme der WWK scheint die BaFin ruhiggestellt zu haben, was mich persönlich sehr ärgert. Die WWK geht inhaltlich kaum auf die Kernvorwürfe des schlechten Verhaltens und des Vertrauensmissbrauchs ein, rechtfertigt aber umfassend die juristische Machbarkeit der Beitragsanpassungen. Eine Argumentation, der die BaFin leider offenbar folgt“, so Drewes weiter.

maxpool hat die Antwort der WWK wiederholt rechtlich prüfen lassen. „Inzwischen sind fast alle juristischen Möglichkeiten ausgeschöpft. Wir könnten höchstens den Prozess für Beitragsanpassungen in der Berufsunfähigkeit insgesamt angreifen. Allerdings möchten wir keinen Grundsatzprozess anstreben, wie es ihn in der Krankenversicherung ja in ähnlicher Form gibt. Ich habe mich daher mit dem Gedanken angefreundet, dass maxpool zwar moralisch im Recht ist, aber keinen juristischen Atomkrieg in der Sparte der Berufsunfähigkeitsversicherung anzetteln möchte“, erklärt Drewes. Sein Fazit? „Moralisch ist WWK Kunden und Maklern gegenüber ein rücksichtsloser Dummschwätzer. Juristisch scheint maxpool aber realistisch gesehen nicht mehr wirklich weiterzukommen.“ ■

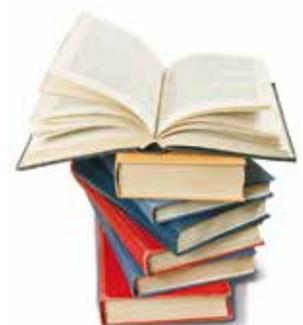
Vertriebspartner von maxpool können sowohl die Beschwerde von maxpool als auch die Rückmeldungen von BaFin und WWK im maxINTERN in der Rubrik Vorsorge (LV/bAV) unter „Allgemeines“ einsehen.

Jung und aktiv

Golden BU für Schüler ab 10 Jahren: Smart starten, clever kombinieren und flexibel anpassen

**Golden BU
jetzt schon für
Schüler ab zehn Jahren**

- 100-prozentiger BU-Schutz von Anfang an
- günstige Berufseinstufung als Schüler sichern
- Nachversicherungsgarantie ohne erneute Risikoprüfung
- keine abstrakte oder konkrete Verweisung auf einen anderen Schultyp



Nochmals verbessert: max-PHV Premium und max-PHV Plus 2018

Im Juli 2018 erscheinen die beiden erfolgreichen max-PHV-Deckungskonzepte Plus und Premium mit deutlich erweiterten Leistungen und in zwei weiteren Tarifvarianten.

Zu den Erweiterungen in der Premium-Variante gehören unter anderem die Besitzstandsgarantie gegenüber dem Vorvertrag, die Opferhilfe bei Opfern von Gewalttaten, die Mitversicherung versicherungspflichtiger Flugmodelle bis fünf Kilogramm oder großzügigere Regelungen bei Beschädigungen von Fahrzeugen.

Auch die jüngsten Verbesserungen werden beitragsneutral angeboten und sind bestandswirksam. Hier greift nun nach 2017 zum zweiten Mal die Innovationsklausel (Ziffer 27 der Besonderen Bedingungen), nach der neue Bedingungen mit sofortiger Wirkung für den bestehenden Vertrag gelten, sofern die zugrunde liegenden Bedingungen ausschließlich nur zum Vorteil des Versicherungsnehmers und ohne Mehrbeitrag geändert werden.

Neu sind die beiden Tarifvarianten **max-PHV Premium schadenfrei** und **max-PHV Premium SB100**, beide Tarife sind gegenüber der „normalen“ max-PHV Premium **10 Prozent günstiger**. In der Variante „schadenfrei“ hat der Versicherungsnehmer (VN) nach einem Schaden für die folgenden drei Jahre einen Selbstbehalt von 100 Euro bei einem weiteren Schaden zu tragen, in der Variante „SB100“ muss er innerhalb des ersten Vertragsjahres nach einem Schaden einen Selbstbehalt von 100 Euro tragen.



Danach fällt dieser allerdings weg und lebt nach einem Schadensfall für zwölf Monate wieder auf.

Auch die Plus-Variante hat maxpool deutlich leistungsstärker gestaltet. So gelten für viele Erweiterungen nun deutlich höhere Sublimits, unter anderem bei Schlüsselverlust bis 30.000 Euro, Schäden durch deliktunfähige Kinder bis 100.000 Euro oder Mietsachschäden an mobilen Gegenständen bis 50.000 Euro.

Darüber hinaus sind ab Juli in der max-PHV Plus auch Be- und Entlade-schäden an fremden Kfz bis 1.500 Euro, die gesetzliche Haftpflicht aus dem Gebrauch einer Fotovoltaikanlage, die „Mallorca-Deckung“ sowie eine nebenberufliche Tätigkeit bis 6.000 Euro Jahresumsatz obligatorisch mitversichert.

Selbstverständlich setzt maxpool auch im Plus-Tarif sämtliche inhaltlichen Verbesserungen beitragsneutral und bestandswirksam um.

maxpool bietet von allen Wettbewerbern im Premiumsegment nach wie vor

die günstigste Jahresprämie bei PHV-Tarifen, die etwas Vergleichbares wie den max-Leistungsschutz anbieten. Für die Familie ist der Tarif max-PHV Premium ohne Selbstbeteiligung schon ab einer Jahresprämie von 85,24 Euro erhältlich, in der Variante „schadenfrei“ sogar schon ab 76,72 Euro. Darüber hinaus ist die max-PHV Premium von Haus aus so leistungsstark, dass der max-Leistungsschutz in den vier Jahren seines Bestehens bisher nicht in Anspruch genommen werden musste.

Im Segment der Tarife für preissensiblere Kunden kann sich eine Familie in der neuen max-PHV Plus schon ab 59,49 Euro Jahresprämie versichern, so dass maxpool auch in der Sparte PHV für jeden Geldbeutel und Absicherungsbedarf eine perfekte Lösung bereithält. ■

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



Verbesserungen im Tarif max-PHV Premium 2018

Leistung	max-PHV Premium 2018	max-PHV Premium 2017	Wo finde ich den Bedingungstext?
Was gilt bei Versicherung eines Heizöltanks?	ohne Begrenzung für Heizöltanks zur Versorgung des selbst genutzten Risikos	bis 10.000 Liter	Ziffer 14.1 BBR
Welche Schäden sind beim Gebrauch von Kraft-, Luft- und Wasserfahrzeugen versichert?	Versichert ist die Haftpflicht wegen Schäden - aus Besitz und Führen ferngesteuerter Land- und Wasser-Modellfahrzeuge; - aus dem Besitz und Gebrauch von a) nicht versicherungspflichtigen Flugmodellen, Ballonen und (Sportlenk-)Drachen; b) versicherungspflichtigen Flugmodellen, Multicoptern, Ballonen und (Sportlenk-)Drachen, deren Fluggewicht 5 kg nicht übersteigt.	Versichert ist die Haftpflicht wegen Schäden aus dem Besitz und dem Gebrauch von Flugmodellen, unbemannten Ballonen und Drachen, a) die weder durch Motoren noch durch Treibsätze angetrieben werden und b) deren Fluggewicht 5 kg nicht übersteigt.	Ziffer 3.3 BBR
Besitzstandsgarantie ggü. Vorvertrag	mitversichert	nicht versichert	Ziffer 30 BBR
Opferhilfe	mitversichert	nicht versichert	Ziffer 31 BBR
Gesetzliche Haftpflicht von Personen, die den versicherten Personen bei Notfällen freiwillig Hilfe leisten, gegenüber Dritten aus dieser Tätigkeit	mitversichert	kein expliziter Ausschluss	Ziffer 2.3 BBR
Beschädigung von Kraftfahrzeugen	mitversichert bis 2.000 €, gemietete Fahrzeuge sind mitversichert	mitversichert bis 1.000 €, keine gemieteten Fahrzeuge	Ziffer 3.7.5. BBR

Verbesserungen im Tarif max-PHV Plus 2018

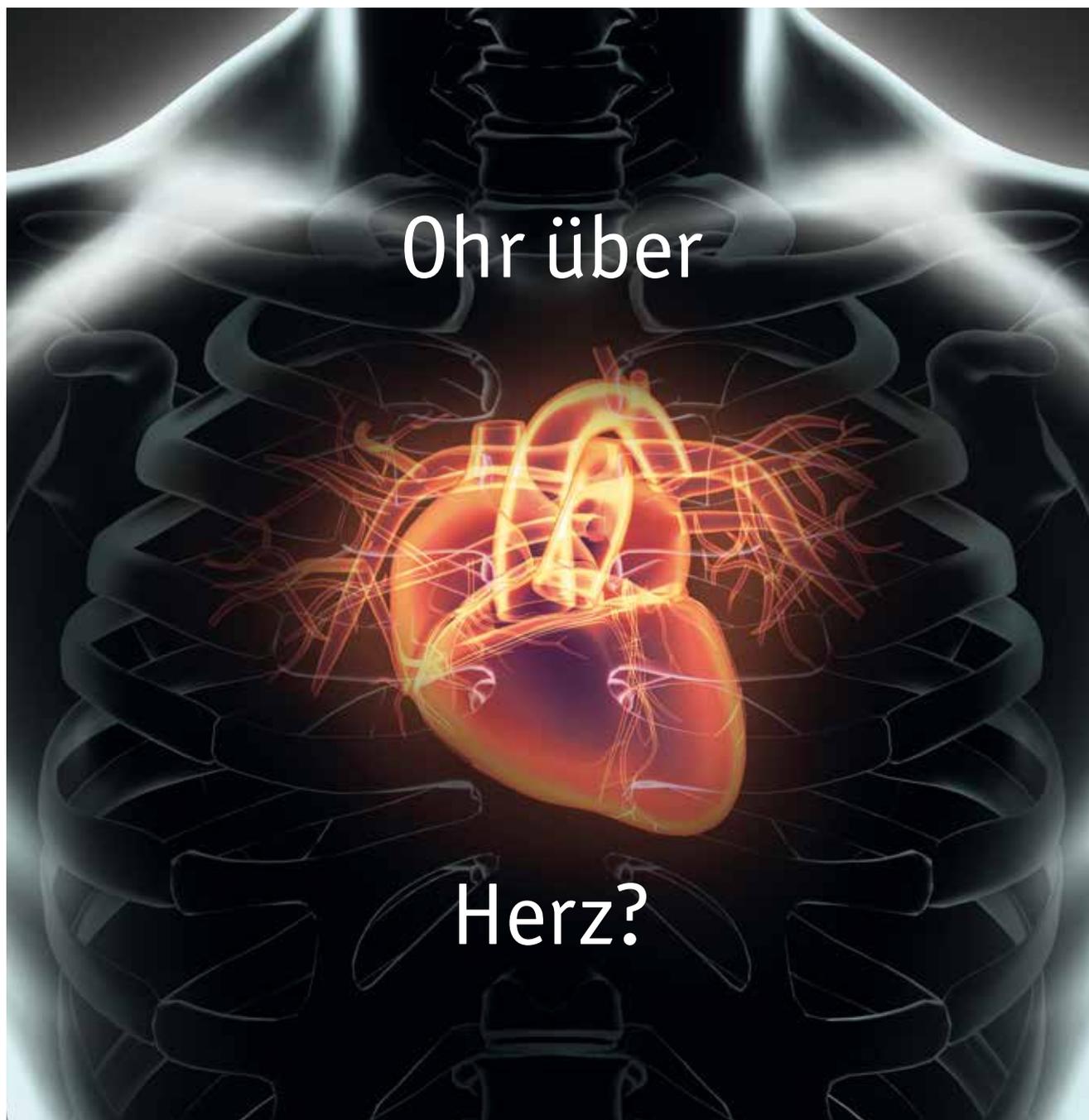
Leistung	max-PHV Plus 2018	max-PHV Plus 2014	Wo finde ich den Bedingungstext?
Forderungsausfalldeckung	Mindestschadenshöhe von 2.500 €	Selbstbeteiligung 2.500 €	Ziffer 23.4 BBR
Was gilt für deliktunfähige, minderjährige Kinder?	mitversichert bis 100.000 €	mitversichert bis 15.000 €	Ziffer 19 BBR
Bauherrenhaftpflicht	Bausumme bis max. 100.000 €	Bausumme bis max. 50.000 €	Ziffer 1.5 BBR
Was gilt bei Mietsachschäden an mobilen Gegenständen?	mitversichert bis 50.000 €	mitversichert bis 15.000 €	Ziffer 9 BBR
Was gilt bei Schäden an gemieteten, geliehenen oder gepachteten Sachen?	mitversichert bis 30.000 €	mitversichert bis 1.500 €	Ziffer 10 BBR
Was gilt beim Verlust fremder privater Schlüssel?	mitversichert bis 30.000 €	mitversichert bis 15.000 €	Ziffer 11 BBR
Was gilt beim Verlust beruflicher/dienstlicher Schlüssel?	mitversichert bis 30.000 €	mitversichert bis 15.000 €	Ziffer 12 BBR
Gesetzliche Haftpflicht aus der Unterhaltung einer Fotovoltaikanlage/Solaranlage bis 5 kWp	mitversichert	nicht versichert	Ziffer 1.13 BBR
Gesetzliche Haftpflicht als Inhaber einer oder mehrerer in Europa gelegener und selbst genutzter Wohnungen	mitversichert	nicht versichert	Ziffer 1.3 e) BBR
Unbebaute Grundstücke	mitversichert bis 2.000 qm	mitversichert bis 500 qm	Ziffer 25 BBR
Nebenberufliche Tätigkeit	mitversichert bis 6.000 € Jahresumsatz	nicht versichert	Ziffer 30 BBR
Auslandsaufenthalt weltweit	5 Jahre	3 Jahre	Ziffer 6 BBR
Was gilt bei Schäden im Ausland?	Eine Kautions von 100.000 € ist mitversichert.	nicht versichert	Ziffer 6 BBR
Welche Schäden sind durch Gebrauch von Kraft-, Luft- (auch Raum-) oder Wasserfahrzeugen versichert?	Motorboote bis 10 PS/Segelfläche Segelboot bis 15 qm	Motorboote bis 5 PS/Segelfläche Segelboot bis 5 qm	Ziffer 3.2 f) BBR
Mallorca-Deckung	mitversichert	nicht versichert	Ziffer 3.3 BBR
Be- und Entladeschäden	mitversichert bis 1.500 € und 150 € Selbstbeteiligung	nicht versichert	Ziffer 3.4 BBR
Gefälligkeitschäden	mitversichert bis 30.000 €	mitversichert bis 15.000 €	Ziffer 26 BBR

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

Die max-PHV-Deckungskonzepte im Marktvergleich

VR	Tarif	DS in Mio. Euro	Familie	Single	Best-Leistungs-Garantie
maxpool	max-PHV Plus	6	59,49 €	44,90 €	
HanseMerkur	Premium	5	62,89 €	40,61 €	
Ammerländer	Economic	10	63,07 €	45,22 €	
InterRisk	XL schadenfrei	5	64,26 €	48,20 €	
maxpool	max-PHV Plus	12	65,00 €	49,90 €	
degenia	premium	15	65,45 €	52,71 €	
GVO	VIT	10	66,27 €	50,98 €	
DOMCURA	Komfort-Schutz	10	68,72 €	54,98 €	
Oberösterreichische	Superschutz	5	69,97 €	48,98 €	
Haftpflichtkasse	Einfach Gut	15	74,97 €	54,74 €	
VHV	Klassik	10	77,35 €	48,20 €	
Concordia	Sorglos	10	81,90 €	81,90 €	
maxpool	max-PHV Premium schadenfrei	12	86,31 €	71,92 €	ja
InterRisk	XXL schadenfrei	50	89,25 €	66,94 €	
Haftpflichtkasse	Einfach Besser	20	92,82 €	66,64 €	
maxpool	max-PHV Premium	12	95,90 €	79,91 €	ja
maxpool	max-PHV Premium schadenfrei	50	95,90 €	79,91 €	ja
Basler	Ambiente Top All-In	50	96,68 €	77,33 €	ja
ADCCURI	Premiumschutz inkl. Bestleistungsgarantie	50	96,85 €	82,48 €	ja
Rhion	Plus	5	97,77 €	76,48 €	
degenia	optimum	50	98,10 €	78,30 €	ja
AXA	BOXflex Premium	50	99,75 €	80,22 €	
VHV	Exklusiv + Best-Leistungs-Garantie	50	105,92 €	75,57 €	ja
maxpool	max-PHV Premium	50	106,55 €	88,79 €	ja
Janitos	Basic mit SFR	10	107,10 €	55,67 €	
HDI	Rundum Sorglos	50	108,15 €	67,50 €	
HanseMerkur	Top	50	109,78 €	98,46 €	ja
DOMCURA	Top-Schutz + Marktgarantie	20	111,47 €	89,18 €	ja
Die Bayerische	Prestige schadenfrei	50	114,76 €	86,06 €	
Haftpflichtkasse	Einfach komplett	50	116,62 €	83,30 €	ja
K&M	allsafe fortuna perfect	50	116,62 €	83,30 €	
Ammerländer	Excellent	15	124,95 €	73,78 €	
Janitos	Best Selection mit SFR	20	126,26 €	66,34 €	ja
GVO	TOP-VIT BL	20	130,00 €	92,15 €	ja
Rhion	Premium+Bestleistungsgarantie	20	133,53 €	104,32 €	ja
Gothaer	Premium + Best-Leistungs-Garantie	50	156,15 €	111,60 €	ja

Quelle: softfair am 22.05.2018



Der Versicherer tritt vom Vertrag zurück, weil der Kunde seinen Herzinfarkt nicht anrauschen hörte. Das ist kein Scherz, sondern ein aktueller Fall aus dem Leistungsservice.

Im Sommer 2017 leidet Herr L. plötzlich unter Brustschmerzen, Atemnot und Übelkeit. Im Krankenhaus erhält der 55-Jährige dann die Diagnose Herzinfarkt. Dank schneller Behandlung mit anschließender Reha geht es Herrn

L. Gott sei Dank mittlerweile den Umständen entsprechend gut.

Nach dem ersten Schock spricht Herr L. mit seinem Makler über die finanzielle Absicherung beziehungsweise über die Beantragung der Leistungen aus seiner

Krankentagegeld- und Krankenhaustagegeldversicherung. Darüber hinaus hat Herr L. als Geschäftsführer eines mittelständischen Handwerkerunternehmens vor über sieben Jahren eine Schwere-Krankheiten-Versicherung abgeschlossen.

sen. Diese Form der Arbeitskraftabsicherung umfasst eine Vielzahl schwerer Erkrankungen, bei deren Eintreten die Versicherungssumme ausbezahlt wird. Die Zahlung soll es dem Kunden ermöglichen, etwaige durch die Krankheit verursachte Umbaumaßnahmen, Umorganisationen sowie finanzielle Engpässe zu kompensieren. Im Bedingungsnetzwerk ist ein Herzinfarkt die erste genannte schwere Erkrankung und wird wie folgt definiert: „Das Auftreten eines Herzinfarktes, d. h. das Absterben eines Teils des Herzmuskels infolge unzureichender Blutzufuhr zum Herzmuskel ... Die Diagnose muss durch einen Kardiologen ... nachgewiesen werden.“

Der Makler meldet den Leistungsfall telefonisch dem Versicherer und lässt die entsprechenden Formulare an seinen Kunden L. schicken. Herr L. füllt den Fragebogen zur Leistungsbeantragung aus, fügt den Krankenhausentlassungsbericht bei und hofft auf eine schnelle Auszahlung der Versicherungsleistung. Denn er benötigt möglichst schnell finanzielle Unterstützung, da sein Betrieb weiterläuft und alle anfallenden Kosten für Personal, Produktion etc. auch weiterhin gedeckt werden müssen.

In den darauffolgenden Wochen fordert der Versicherer bei Herrn L. Schweigepflichtentbindungen für verschiedene Ärzte an, um dort Auskünfte in Form von Arztberichten und Auszügen aus den Patientenakten einzuholen. Herr L. und sein Makler sind etwas verwundert, warum bei einer so eindeutigen Diagnose noch weitere Arztauskünfte eingeholt werden müssen.

„Die Versicherer müssen im Rahmen der Leistungsbeantragung auch prüfen, ob eine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung besteht. Daher werden im Leistungsantrag – egal ob Schwere-Krankheiten-Vorsorge oder Berufsunfähigkeit – die Krankenversicherung der letzten zehn Jahre vor Vertragsabschluss sowie der Hausarzt abgefragt“, erläutert Sissy Wolter vom maxpool-Leistungsservice.

Ende 2017, also nach fast sechs Monaten, erhält Herr L. allerdings einen weiteren Fragebogen. Laut dem Versicherer liegen Auskünfte vor, dass Herr L. an einer Hörminderung leide. Hierzu soll er genauere Angaben wie erstmalige Diagnose und Behandlungsverlauf tätigen. Er füllt den Zusatzfragebogen pflichtbewusst aus und verweist bei weiteren Nachfragen auf seinen HNO-Arzt. Zuletzt war Herr L. 2008 aufgrund einer Nasen-OP bei seinem HNO-Arzt in Behandlung.

Eine weitere Schweigepflichtentbin-

Sebastian B. Jürgensen,
maxpool-Leistungsservice

**»Es lohnt sich immer, den
Leistungsservice für be-
rechtigte Ansprüche kämp-
fen zu lassen.«**

dung für den HNO-Arzt und einen Monat später erhält Herr L. wieder Post. Doch statt der erhofften Auszahlung der Versicherungsleistung beruft sich der Versicherer aufgrund einer vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung auf sein Rücktrittsrecht und macht davon Gebrauch. Daraufhin schickt der Makler dem maxpool-Leistungsservice das Rücktrittsschreiben zu und bittet um Unterstützung.

„Wir sehen im Leistungsservice leider sehr oft Rücktrittsschreiben, aber ein so allgemein verfasstes Schreiben, ohne detaillierte Begründung der angeblich verschwiegenen Erkrankungen, war auch für uns überraschend“, so Wolter.

Nach einem Telefonat mit der Gesellschaft wird schnell klar, dass das vorliegende Rücktrittsschreiben an den Versicherungsnehmer verschickt wurde. Die detaillierte Begründung mit Angabe der verschwiegenen Gefahrenumstände wurde an die versicherte Person versandt. Der Vertrag läuft auf die Firma von Herrn L., er selbst ist die versicherte Person. Jedoch hat Herr L. das Schreiben mit ausführlicher Begründung nicht

erhalten. Nach erneuter Zusendung des Schreibens wird der Rücktrittsgrund nun schnell deutlich.

Bei Herrn L. wurde 2004 eine durch Lärmarbeit bedingte Hörminderung festgestellt – außer empfohlenen Verlaufskontrollen sind keine weiteren Behandlungen erforderlich gewesen. Dieses Leiden hatte Herr L. bei der Beantwortung der Gesundheitsfragen tatsächlich schlicht vergessen, da er keine Einschränkungen oder Behandlungen hatte und für ihn die Hörminderung heute nicht „präsent“ ist.

„Mir ist nicht klar, was die Hörminderung mit dem Herzinfarkt zu tun haben soll. Oder tritt der Versicherer zurück, weil Herr L. seinen Herzinfarkt nicht anrauschen hörte?“, fragt Wolter ironisch.

Nur wenn eine vorsätzliche vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung vorliegt – die durch den Versicherer bewiesen werden muss –, hat die Gesellschaft das Recht, vom Vertrag zurückzutreten. Herr L. hat jedoch die „Erkrankung“ nicht bewusst verschwiegen, sondern lediglich vergessen anzugeben.

Weiterhin hätte nach Rücksprache mit dem Vorsorge-Management die bereits bestehende Hörminderung eventuell zu einem Ausschluss der versicherten Erkrankung Taubheit geführt.

Da der Versicherer den Antrag von Herrn L. aber auch bei Kenntnis der Hörminderung angenommen hätte (trotz Ausschluss) ist das Rücktrittsrecht ausgeschlossen.

„Auch dieser Fall hat uns gezeigt, dass viele ausgesprochene Rücktritte der Versicherer nicht gerechtfertigt sind und dass es sich immer lohnt, den Leistungsservice für berechtigte Ansprüche kämpfen zu lassen“, sagt Sebastian B. Jürgensen abschließend. ■

Kontakt

maxpool-Leistungsservice
Telefon: (0 40) 29 99 40-420
E-Mail: leistungsservice@maxpool.de

Mehrwert durch Dauerberatungsmandat

maxpool-Makler können zu Sonderkonditionen dauerhaft Rechtsbeistand durch die Fachanwälte der Kanzlei Wirth-Rechtsanwälte beantragen.

Regulierungen wie die Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD, das Geldwäschegesetz, MiFID II oder die Datenschutzgrundverordnung machen das Versicherungsgeschäft für Makler zunehmend komplizierter. Um den gesetzlichen Anforderungen gerecht zu werden, müssen Makler sich neben ihrer eigentlichen Tätigkeit – der Vermittlung von Versicherungsprodukten – zunehmend auch mit steuerlichen, rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Fragestellungen auseinandersetzen. Die damit einhergehenden Haftungsrisiken lassen sich nur durch fachkundigen Rat umschiffen. Wer auf Nummer sicher gehen möchte, holt sich für Rechtsfragen einen Experten ins Haus. Eine eigene Rechtsabteilung ist aber gerade für Einzelmakler und kleinere Maklerunternehmen aus wirtschaftlichen Gründen kein Thema. Muss es auch nicht, denn über maxpool profitieren Makler von einem attraktiven und stark rabattierten Beratungsangebot.



Über maxpool profitieren Makler von einem stark rabattierten Beratungsangebot.

Zum Sonderpreis von nur 179 Euro (inklusive Mehrwertsteuer) statt regulären 229 Euro im Monat können an maxpool angebundene Makler sich von der renommierten Kanzlei Wirth-Rechtsanwälte dauerhaft außergerichtlich beraten und vertreten lassen. Grundlage des Dauerberatungsmandats ist ein monatlicher Beratungsumfang von etwa einer Stunde. Innerhalb dieses Zeitfensters können Makler jederzeit Kontakt zu den Fachleuten der in Berlin ansässigen Kanzlei Wirth-Rechtsanwälte aufnehmen. Die Experten stehen Vermittlern in sämtlichen relevanten Rechtsfragen

mit Rat und Tat zur Seite. Zu den abgedeckten Themenbereichen zählen unter anderem gewerblicher Rechtsschutz, Versicherungs- und Vermittlungsrecht, Kapitalanlagerecht, Vermittler- und Maklerrecht, Wettbewerbsrecht, Maklerverträge und Nachfolgeplanung. Auch Informationen zur aktuellen Rechtsprechung hält die Kanzlei selbstverständlich bereit. Darüber hinaus profitieren Makler von einer gestalterischen Beratung mit Blick auf die Zukunft.

Einmal abgeschlossen, läuft der Vertrag auf unbestimmte Dauer. Makler können das Dauerberatungsmandat allerdings jederzeit wieder kündigen. Sämtliche im Rahmen der Beratung erfassten Daten werden von der Kanzlei Wirth-Rechtsanwälte nur im Rahmen des Vertragsverhältnisses verwendet und nicht weitergegeben.

Vermittler können das Dauerberatungsmandat ganz einfach abschließen. Dazu müssen sie lediglich das Kontaktformular des im maxINTERN in der Rubrik Service/Rechtsservice/Dauerberatungsmandat Wirth-Rechtsanwälte zum Download bereitgestellten Flyers ausfüllen und per Fax oder E-Mail an die Kanzlei Wirth-Rechtsanwälte senden. Druckversionen des Flyers stellt maxpool auf Anfrage gern zur Verfügung. ■

Das Wichtigste in Kürze

- maxpool-Partner erhalten das Dauerberatungsmandat zum Sonderpreis von 179 statt 229 Euro im Monat.
- Grundlage der Vereinbarung ist ein monatlicher Beratungsumfang von circa einer Stunde.
- Der Vertrag gilt für unbestimmte Zeit und kann jederzeit gekündigt werden.
- Die im Rahmen des Mandats erfassten Daten werden nur zur Durchführung dieses Vertrages verwendet und nicht weitergegeben.

Kontakt

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

Der heiße Draht zu Ihrer Rechtsabteilung

Rechtsbeistand durch Fachanwälte
für maxpool-Makler

**Nur 179,- €
monatlich**
statt 229,- €



Unterstützt Sie selbst in kniffligen
Fragen: Rechtsanwalt Norman Wirth
und sein Team



#112784698

Wie sicher ist der Kunde im Schadensfall?

Leistungsverweigerung in der Assekuranz nimmt immer weiter zu.

Wer eine Versicherung abschließt, fühlt sich vor den versicherten Gefahren umfassend geschützt – gleich ob es um eine Personen- oder Sachversicherung geht. Wenn dann der Leistungsfall eintritt, muss dieser vom Versicherten gemeldet werden und wird nach einigem Papierkram zügig seitens des Versicherers reguliert. Vom kleineren Haftpflichtschaden bis hin zur Berufsunfähigkeit – so stellen sich viele Versicherte das Geschäft vor und so vermitteln ihnen auch viele Makler in gutem Glauben die Produkte der Assekuranz. Auch wenn in der überwiegenden Mehrheit die Leistungsregulierung in der Assekuranz glatt läuft, müssen Verbraucher in manchen Fällen doch schmerzlich erkennen, dass es in der Praxis nicht immer einfach und zügig funktioniert. Die Makler als Sachwalter ihrer Kunden sind dann besonders gefordert, steht nun doch auch ihre Beratungskompetenz auf dem Prüfstand.

Strategische Leistungsverweigerung

Immer mehr häufen sich die Klagen über Verzögerungstaktiken und ungerechtfertigte Ablehnungen. Es scheint fast so, als wollten viele Versicherer einfach grundsätzlich nicht mehr bezahlen. Diese Vorwürfe sind nicht neu. Bereits 2006 sprach der renommierte Branchenexperte Prof. Hans-Peter Schwintowski von der Humboldt-Universität in Berlin von „strategischer Leistungsverweigerung“ vor allem in der Berufsunfähigkeitsversicherung, wo es um besonders hohe Leistungssummen und -zeiträume geht. Die These: Der ruinöse Preiskampf

mit immer günstigeren Tarifen und immer besseren Angeboten habe dazu geführt, dass immer risikoreicheres Geschäft eingekauft und die Risikoprüfung gewissermaßen in den Leistungsfall verschoben werde.

„Je billiger die Beiträge, desto größer die Wahrscheinlichkeit, dass die Kunden in ein System geraten, wo verzögert und manipuliert wird und scheinbar abgefragt wird, wo einfach kein Ergebnis in Sicht ist“, sagte Gerhard Pscherer, ein

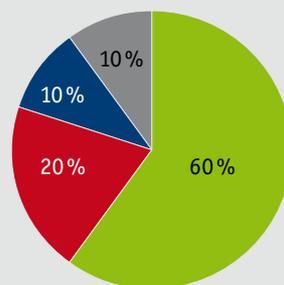
weiterer Branchenexperte, bereits vor vier Jahren in einem Interview mit dem Maklermedium „Pfefferminzia“.

„Dieser Trend hat sich nicht geändert, sondern noch weiter verschärft, man hat fast den Eindruck, die generelle Leistungsablehnung im Ernstfall ist garantiert“, bestätigt Sissy Wolter vom Leistungsservice von maxpool. Und es betrifft auch nicht nur die Berufsunfähigkeitsversicherung, sondern reicht weit in die Sach-, Unfall- und Krankenversicherungssparten hinein, spektakuläre Einzelfälle inklusive (ein solcher Fall zur Schwere-Krankheiten-Versicherung wird ab Seite 20 geschildert). „Wir verzeichnen jedes Jahr eine Steigerung der gemeldeten Fälle um 25 Prozent“, sagt Wolter. Besonders negativ aufgefallen mit relativ vielen Problemfällen bei eigentlich überschaubarem Bestand ist bei maxpool beispielsweise die Generali.

»Man hat fast den Eindruck, die generelle Leistungsablehnung im Ernstfall ist garantiert.«

Bilanz des maxpool-Leistungsservice

80 Prozent der beim Leistungsservice eingereichten Ablehnungsfälle sind ungerechtfertigt. Die Anzahl der Fälle steigt jedes Jahr um 25 Prozent.



- Leistung erreicht
- gerechtfertigte Ablehnung
- laufende Gerichtsverfahren
- laufende Bearbeitung

Quelle: maxpool-Leistungsservice

80 Prozent der Ablehnungen ungerechtfertigt

maxpool-Partner können den 2012 eigens dafür gegründeten Leistungsservice (siehe Kasten Seite 28) nutzen, um zweifelhafte Entscheidungen der Versicherer überprüfen und anfechten zu lassen. „Nur eine von fünf Ablehnungen, die wir überprüfen, ist gerechtfertigt“, so Expertin Wolter. Die aktuelle Statistik des maxpool-Leistungsservice (siehe Grafik links): 60 Prozent der Streitfälle ließen sich zur vollen Zufriedenheit des Versicherten lösen, in 20 Prozent der Fälle war die Ablehnung gerechtfertigt. Weitere 20 Prozent sind noch anhängig. „In diesen Fällen erklären wir Kun-

» den und Maklern, warum das so ist, zum Beispiel aufgrund der Verletzung vorvertraglicher Anzeigepflichten“, erläutert Wolter.

Der maxpool-Leistungsservice verhandelt im Auftrag des versicherten Kunden mit dem betroffenen leistungsverweigernden Versicherer und kann in vielen Fällen eine Einigung erzielen. „Ein weiterer Trend ist, eine reduzierte Versicherungsleistung als Vergleich anzubieten, weil der Versicherer hofft, dass der Geschädigte nicht klagen wird.“ Erst wenn konkret mit Klage gedroht wird, kommt es in vielen Fällen dann doch zur vollen Zahlung. Der Leistungsservice verfügt auch über ein Netzwerk aus spezialisierten Anwälten, die die Interessen der Versicherten vor Gericht durchsetzen.

So weit wäre auch Oliver Drewes gegangen, denn auch ein Vorstand eines Maklerpools ist nicht gefeit gegen den Ablehnungswahn. In poolworld erzählt der maxpool-Chef seine sehr persönliche Erfahrung mit einem bedeutenden Sachversicherer nach dem Unfalltod seines Vaters (siehe Interview rechts). Was manche vielleicht für einen persönlichen Rachefeldzug halten mögen, ist Drewes jedoch ein sehr universales Anliegen von großer Bedeutung: „Das passiert jede Woche so vielen Menschen, daher muss so mancher Versicherer daran erinnert werden, wofür er mit seinem Produkt eigentlich steht: für Verantwortungsübernahme und Verlässlichkeit.“ Die Versicherer sehen das naturgemäß nicht so dramatisch. Der Branchenverband GDV veröffentlicht regelmäßig

Leistungsstatistiken und weist den Vorwurf, die Branche sei immer knauseriger geworden, pauschal zurück.

Schwachstellen im Beantragungprozess

Auch die brandaktuelle BU-Leistungstudie 2018 von Franke und Bornberg hält einen pauschalen Vorwurf der systematischen Leistungsverweigerung nicht für haltbar. Untersucht wurden die AachenMünchener, ERGO, HDI, NÜRNBERGER, Stuttgarter, Swiss Life sowie Zurich Deutscher Herold. Mit 4,57 Millionen Stück verwalten diese 7 Versicherer einen maßgeblichen Anteil aller BU-Verträge in Deutschland und stehen für knapp 50 Prozent aller Leistungsfälle.

Die Experten von Franke und Bornberg lieferten aber zahlreiche Belege »

Niemals ungeprüft eine Individualvereinbarung unterschreiben

Der maxpool-Leistungsservice kommentiert die Erkenntnisse der Franke-und-Bornberg-Studie zum Leistungsservice in der Berufsunfähigkeitsversicherung.

→ **Erkenntnis 1:** Kunden sind oft mit den Fragebögen bei der Leistungsbeantragung überfordert. Das führt zu unvollständigen oder fehlerhaften Angaben, was im schlimmsten Fall eine Leistungsablehnung zur Folge haben kann. Schwachstellen offenbaren sich vor allem bei der derzeit marktüblichen Vorgehensweise im Beantragungprozess.

Der maxpool-Leistungsservice bestätigt das. Gerade Kunden mit psychischen Problemen oder dauerhaften Schmerzen fällt es sehr schwer, sich zu konzentrieren und den Antrag korrekt auszufüllen. Auch die geforderten Anlagen wie Einkommensnachweise, Arztberichte und Krankschreibungen können zum Hindernis werden.

→ **Erkenntnis 2:** Laut Umfrage wurden drei von vier BU-Leistungsanträgen zugunsten des Kunden reguliert. Von den Anerkennnissen erfolgten jedoch knapp 11 Prozent auf Basis einer individuellen Vereinbarung, 2,6 Prozent wurden gerichtlich geltend gemacht. maxpool rät bei der Annahme der so-

nannten Individualvereinbarungen oder befristeter Anerkennnisse zur Vorsicht. Ein solches „Kulanz-Angebot“ kann auch Nachteile mit sich bringen und sollte niemals ungeprüft unterschrieben werden.

→ **Erkenntnis 3:** Knapp 50 Prozent der Leistungsanträge werden aus medizinischen Gründen abgelehnt. Zweithäufigster Ablehnungsgrund (30 Prozent) sind Anfechtungen und Rücktritte.

Auch diesen Trend kann der maxpool-Leistungsservice leider bestätigen. Man könnte schon fast vermuten, dass Versicherer zuerst die vorvertragliche Anzeigepflicht prüfen und erst dann den Leistungsantrag unter die Lupe nehmen. Dabei spielen „gestellte Diagnosen der Ärzte zu Abrechnungszwecken“ sehr häufig ein Problem dar. Ein Blick in die Patientenakte durch den betroffenen Kunden kann hilfreich sein und Unstimmigkeiten können vorab mit dem Arzt besprochen werden.

→ **Erkenntnis 4:** Die durchschnittliche Regulierungsdauer, also die Zeitspanne

zwischen erstmaliger Meldung der vermuteten BU bis hin zur finalen Entscheidung, belief sich 2017 auf 156 Tage.

Dem kann sich der maxpool-Leistungsservice anschließen. Schuld an der langen Bearbeitungszeit sind jedoch nicht nur die Gesellschaften. Auch angeforderte Arztberichte, Auskünfte der Krankenkassen und teilweise angeordnete Gutachten führen zur Verzögerung der Leistungsprüfung.

→ **Erkenntnis 5:** Versicherer haben 10 Prozent der Prozesse vor Gericht verloren und 28 Prozent gewonnen. 62 Prozent der Kundenklagen wurden mit einem Vergleich geschlossen.

Wird nach einer langen Regulierungszeit nicht das gewünschte Ergebnis in Form der BU-Anerkennung mitgeteilt, lohnt es sich nach Ansicht von maxpool für Kunden stets, rechtlichen Rat einzuholen und die Ablehnung oder das „Kulanz-Angebot“ prüfen zu lassen. Nach Einschätzung von maxpool ist die hohe Zahl von Vergleichen bemerkenswert und generiert die Frage, ob hier systematisch so beschieden wird. Dann lohnt eine Überprüfung allemal.

»Eine fast schon groteske Argumentation«

Auch als Poolchef ist man nicht vor Leistungsverweigerung durch Versicherer gefeit. Oliver Drewes berichtet hier von seinen persönlichen Erfahrungen mit der Assekuranz, nachdem sein Vater im vergangenen Jahr bei einem Flugzeugabsturz ums Leben kam.

poolworld: Nach dem Tod Ihres Vaters haben Sie persönlich Erfahrungen mit der Leistungsprüfung und -abwicklung diverser Versicherer gemacht. Was hat Sie dabei überrascht?

Oliver Drewes: Ja, nachdem mein Vater bedauerlicherweise im letzten September durch einen Flugzeugabsturz ums Leben gekommen war, hatte ich in den letzten Monaten mit einer Vielzahl an Versicherern zu tun. Über Reisegepäckversicherung, Lebensversicherung, Unfallversicherung bis hin zu den Luftfahrtversicherungen. Hierbei habe ich durchwachsene Erfahrungen gemacht, wobei insbesondere die Unfallversicherung eines bedeutenden Sachversicherers durch Schlechtleistung glänzte.

poolworld: Mit welcher Begründung wollte der Versicherer die Todesfallleistung verweigern?

Drewes: Zunächst wurde argumentiert, dass mein Vater als Aufsichtsrat nicht in der Gruppenunfallversicherung für unsere Unternehmensgruppe mitversichert sei. Dieser Einwand konnte aber schnell beigelegt werden. Im zweiten Schritt wurde die Leistung verweigert mit der Begründung, dass Flugunfallrisiken als Pilot nicht mitversichert seien. Glücklicherweise konnte ich belegen, dass mein Vater der Passagier war und somit nicht die Verantwortung für das Luftfahrzeug hatte, da sein Fliegerfreund auf dem linken Sitz als Pilot saß. Dann argumentierte der Versicherer im dritten Schritt damit, dass mein Vater eine höherwertige Fluglizenz besaß

als der verantwortliche Pilot auf dem Pilotensitz. Somit hätte mein Vater eingreifen können und sollen, um den Absturz zu verhindern. Eine aus meiner Sicht schon fast groteske Argumentation. Zu diesem Zeitpunkt beauftragte ich die Kanzlei Wirth, die weitere Kommunikation mit dem Versicherer zu führen.

poolworld: Sie haben gleich einen Anwalt beauftragt, war mit dem Versicherer nicht anders zu reden?

Drewes: Über die Kanzlei Wirth kam zunächst das Angebot des Versicherers, immerhin 50 Prozent der Leistungen zu erbringen, was ich jedoch ablehnte. Nach einem weiteren Schreiben der Kanzlei Wirth gab sich der Versicherer geschlagen und leistete dann endlich den vollen Betrag.

poolworld: Warum glauben Sie, dieses Vorgehen seitens des Versicherers sei kein Einzelfall?

Drewes: Der Versicherer hat in diesem Beispiel drei Gegenangriffe vorgenommen, um die Leistung zu verweigern, und dann auch noch versucht über einen unsinnigen Vergleich den Schaden für sich zu reduzieren. Dahinter steckt aus meiner Sicht ein erkennbares Muster, das wir in ähnlicher Form auch bei anderen Schäden im Bestand gesehen haben. Ein absolut unangemessenes Vorgehen aus meiner Sicht. Wir werden bei unseren Gesprächen mit Versicherern in Zukunft über die Regulierungspraxis deutlich mehr sprechen und hierzu deutlich tiefere statistische Aufzeichnungen vornehmen.



poolworld: Sie haben aber auch positive Erfahrungen mit den Leistungsabteilungen anderer Versicherer gemacht?

Drewes: In der Tat habe ich ohne jede Verzögerung sehr freundliche und hilfsbereite Abwicklungen erlebt bei der Gothaer, bei dem Assekuradeur Gaede & Glauerdt und bei der ALTEN LEIPZIGER. Wie sich der Luftfahrtversicherer Delvag final verhalten wird, bleibt abzuwarten. Hier erhielt ich zumindest vorab eine Abschlagszahlung auf den Wert des Flugzeugs, da die Untersuchungsergebnisse der Luftfahrtbehörden noch abgewartet werden müssen. Eine weitere Unfalltod-Leistung über die American-Express-Karte meines Vaters beim Versicherungsträger AXA über immerhin auch 75.000 Euro werde ich ebenfalls gerichtlich klären lassen müssen, da pauschal abgelehnt wurde. ■

» für umfangreiche Schwachstellen im Beantragungsprozess der Assekuranz, die maxpool aus eigener Erfahrung weitgehend bestätigen kann (siehe Seite 26). „Wir empfehlen Kunden vor Abschluss einer BU unbedingt Einblick in die Patientenakten zu nehmen – so können in Vergessenheit geratene Beschwerden und Behandlungen angegeben werden und führen bei eventuellen späteren Arztanfragen nicht zu bösen Überraschungen“, rät Wolter vom maxpool-Leistungsservice. Die Verletzung vorvertraglicher Anzeigepflichten stellt dabei im Leistungsfall einen wesentlichen Ablehnungsgrund dar.

Bei den Sachversicherungen gibt es keine vergleichbar breit angelegten Studien zur Leistungsabwicklung – verständlich, denn viele Versicherer nennen ungern Zahlen zu ihren abgelehnten Leistungsversprechen. Allerdings melden sich immer wieder Makler mit teils dramatischen Geschichten.

Im März 2018 etwa wurde ein „offener Brief“ eines versierten Maklers bei „Pfefferminzia“ veröffentlicht, der die GDV-Statistiken nicht bestätigen konnte und vor allem die schlechte Qualifikation der Sachbearbeiter in den Leistungsabteilungen der Assekuranz anprangerte. „Versicherungsbedingungen sind nur noch partiell bekannt. Referenzurteile sind nur bekannt, sofern diese geeignet sind, den Entschädigungsanspruch des Kunden zu reduzieren oder gänzlich zu negieren. Elementares Wissen ist nur noch rudimentär vorhanden (...) Ablehnungen oder Teilablehnungen werden nahezu ausschließlich mit allgemeinem ‚Blabla‘ begründet. Mangels juristischer Grundfähigkeiten werden sauber und rechtlich nachvollziehbare Ablehnungen zur Rarität“, so der Makler, der aus Angst vor der Allmacht der Versicherungswirtschaft lieber anonym blieb.

Dies kann Tobias Strübing von der Berliner Kanzlei Wirth Rechtsanwälte so jedoch nicht bestätigen. „Wir sehen eher den Trend zu ausführlichen und vernünftigen Ausführungen bei der

Was der maxpool-Leistungsservice kann

Die Vorteile für Makler und Kunden im Schadensfall:

- Begleitung im Versicherungsfall für alle Sparten und für alle versicherungsförmigen Produkte im maxpool-Bestand
- Erstklassiger und kompetenter Service für maxpool-Kunden
- Unterstützung zur schnellen und reibungslosen außergerichtlichen Abwicklung von Leistungsansprüchen gegenüber dem Versicherer
- Beratung durch Fachleute
- Personifiziertes Informationsschreiben zu jedem Neuantrag
- Alle Unterlagen können auf Wunsch zusätzlich mit dem Logo und den Kontaktdaten des zuständigen Maklerbüros versehen werden.
- Juristischer Beistand auch vor Gericht durch einen externen Rechtsanwalt (Gerichtsverfahren sind kostenpflichtig)

Der maxpool-Leistungsservice ist telefonisch unter (0 40) 29 99 40-425 oder per E-Mail unter leistungsservice@maxpool.de erreichbar. Gerne geben wir Ihnen auch Empfehlungen für juristischen Beistand, falls dieser nötig ist.

Ablehnung, insbesondere in der Berufsunfähigkeitsversicherung“, so der Rechtsanwalt. Eine absolute Ausnahme bilde jedoch die Kfz-Versicherung. „Dort ist es mittlerweile Standard, ohne eine Begründung abzulehnen. Wenn der Versicherte nachfragt, wird ihm gesagt: Klag doch!“

Ein aktueller Fall aus der Berufspraxis der Kanzlei Wirth: Einem Mandanten wurden mehrere als Kapitalanlage erworbene Porsche aus der verschlossenen Garage gestohlen. Der Fall wurde von der Polizei aufgeklärt, die Diebesbande gefasst. Trotz vermutlich eindeutiger Sachlage weigert sich der Versicherer, für den Schaden aufzukommen, der Fall wird demnächst vor Gericht verhandelt werden müssen.

Den Trend zu schlechten Vergleichsangeboten, die Versicherer als Kompromiss offerieren, wenn sie erkennen, dass der Kunde die Ablehnung nicht akzeptiert, bestätigt Strübing. „Wir sehen es über alle Sparten relativ häufig, dass Versicherer die Leistung entweder nur befristet anerkennen oder den Versicherten mit einem gering dotierten Vergleich abfinden wollen.“ Doch hier wehren sich viele Versicherte: „95 Prozent der Fälle, die bei uns landen, gehen am Ende vor Gericht“, sagt Strübing, die Bereitschaft, sich außergerichtlich zu einigen, sei je nach Versicherer unterschiedlich, aber insgesamt eher als gering einzustufen.

Was lernen Servicedienstleister für Makler wie maxpool aus dem weiter fortschreitenden Verfall der Leistungspraxis? „Wir überarbeiten unsere Empfehlungslisten für Versicherungsprodukte.

»Ohne Druck seitens des Vertriebs wird sich die Praxis der Versicherer, sich lästiger Leistungsverpflichtungen zu entledigen, kaum ändern.«

Künftig wird die Leistungsregulierung ein wesentlicher Faktor sein, ob wir einen Tarif empfehlen oder nicht“, kündigt Drewes an. Das bedeutet auch, dass man einige Versicherer zukünftig fast flächendeckend vermeiden werde.

Denn ohne Druck seitens des Vertriebs werde sich die Praxis der Versicherer, sich lästiger Leistungsverpflichtungen zu entledigen, kaum ändern, glaubt der maxpool-Vorstand. Sein Appell: „Makler sollten mehr auf die Qualität achten und nicht die billigsten Tarife vermitteln. Leider sind viele Hochleistungstarife aber kaum besser in der Leistungsstatistik. Wir halten den Trend in der Regulierungspraxis unserer Branche für besorgniserregend und sprechen dieses Thema daher deutlich an.“ ■

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.

Leistungsverweigerung – drei Fälle aus der Praxis

Fall 1: Das fehlende Loch →

Ein Sturm hob die Dachziegel eines Wohngebäudes an, ein Wasserschaden durch eindringenden Regen und Hagel von knapp 20.000 Euro entstand. Geschädigte war eine betagte Witwe. Sie meldete den Schaden ihrem Versicherer, der einen Sachverständigen für Versicherungsschäden an Gebäuden vorbeischickte. Der Versicherer lehnte die Regulierung ab. Im Kurzgutachten des Sachverständigen stand lapidar, dass am Dach keine Beschädigungen sichtbar seien. Kein Loch im Dach zu sehen, kein versicherter Sturmschaden – so einfach war das für den Gutachter.



→ Die Lösung:

Ein Gegengutachten konnte die Geschädigte sich nicht leisten. Der maxpool-Leistungsservice legte dem Versicherer schriftliche Aussagen von mit dem Fall betrauten Fachleuten vor, dass das Wasser durch das sturmbedingte Anheben der Dachplatten in das Haus eingedrungen sei. Da es sich bei diesen Experten nicht um vereidigte Gutachter handelte, lehnte der Versicherer mit dem Hinweis ab, dass der Schaden nicht hinreichend nachgewiesen sei, sondern lediglich vermutet werde. Der maxpool-Leistungsservice ist jedoch überzeugt, dass ein Sachverständiger für Dachsäden feststellen wird, dass ein Gebäudeschaden vorliegt. maxpool unterstützt daher die Versicherte monetär bei der Durchsetzung ihrer Interessen über ein zweites Gutachten. Im Kampf David gegen Goliath will maxpool das markante Ungleichgewicht nicht hinnehmen. Der Fall läuft noch.

Fall 2: Die gestohlene Gitarre →

Ein Musiker schließt eine Musikinstrumentenversicherung für seine Konzertgitarre inklusive Zubehör über 7.400 Euro ab. Die Frage im Antragsformular nach einer Vorversicherung beantwortet er mit Nein. Die Gitarre wird ihm gestohlen, als er auf einer Parkbank nach einem Auftritt einschläft. Er erstattet Anzeige bei der zuständigen Polizei und meldet den Diebstahl seiner Versicherung. Diese schickt ihm ein Rücktrittsschreiben samt einer Leistungsablehnung. Sie hatte festgestellt, dass dem Musiker bereits drei versicherte Gitarren gestohlen worden waren, konstatiert grobe Fahrlässigkeit und verweist auf die falsch ausgefüllte Antragsfrage nach einer Vorversicherung.

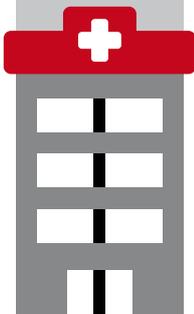


→ Die Lösung:

Der maxpool-Leistungsservice prüft die Frage nach der Vorversicherung im Detail. Sie ist ungenau formuliert und enthält keinen Hinweis, ob sie sich auch auf alle im Eigentum oder in der Vergangenheit besessenen Instrumente bezieht. In Paragraph 19 Absatz 5 VVG ist geregelt, dass der Versicherer bei einer Anzeigepflichtverletzung nur dann vom Rücktrittsrecht Gebrauch machen kann, wenn er bereits bestehende alte Verträge nicht kannte. Der Versicherer hätte dies aber bei der Antragsprüfung checken können. Der Vorwurf der groben Fahrlässigkeit wird entkräftet, denn die Vorschäden ereigneten sich über einen Zeitraum von mehr als 20 Jahren und unter ganz verschiedenen Umständen. Die unzureichende Antragsprüfung sowie die unpräzise Formulierung der Vorversicherungsfrage im Antrag führten letztlich zu einer Fehlentscheidung des Versicherers, welche nicht zulasten des Kunden gehen darf.

Fall 3: Sturz vor Beitragszahlung →

Kurz nach Beantragung seiner Unfallversicherung stürzt ein Versicherter schwer auf die linke Seite und den Kopf. Er muss ins Krankenhaus. Die Police geht ihm erst danach zu, der Einzug der Erstprämie durch den Versicherer scheitert. Der Versicherte holt die Überweisung direkt manuell nach, am selben Tag, an dem auch die Versicherung später einen zweiten erfolglosen Einzugsversuch unternimmt. Als er den Unfall meldet, lehnt die Versicherung die Leistung ab mit der Begründung, am Unfalltag seien noch keine Beiträge an sie gezahlt gewesen.



→ Die Lösung:

Am Unfalltag selbst war der Antrag weder policiert noch zur Zahlung fällig. Die Begründung war somit falsch, stellt der maxpool-Leistungsservice fest. Nach dem Eingreifen von maxpool erkennt die Versicherung an, dass der erste Einzugsversuch zu Unrecht erfolgte. Mit dem zweiten fehlgeschlagenen Abbuchungsversuch wähnt sich die Gesellschaft allerdings im Recht. Der Leistungsservice stellt die einzelnen Handlungen und Vorgänge zeitlich detailliert auf und bleibt hartnäckig. Da stürzt der Versicherte erneut und muss operiert werden. Für den zweiten Unfall infolge des ersten erfolgt die Ablehnung seitens der Versicherung. Erneut erreicht der Leistungsservice eine Leistungsprüfung, ein unabhängiges Gutachten wird angefordert. Dieses stellt Widersprüche im Krankheitsverlauf fest. Ein weiteres Gutachten führt schließlich zu einer Zahlung im ersten Unfall und zur erneuten Ablehnung im Fall des zweiten. maxpool unterstreicht die Aussagen, die für die Argumentation mit dem Folgeunfall sprechen, gegenüber dem Versicherer und erzielt letztendlich auch eine Zahlung für das Krankentagegeld im zweiten Unfall.

**JETZT MACH MAL
BUTTER
BEI DIE FISCHE**

Jetzt noch besser!

Basler Berufsunfähigkeitsversicherung

Die Berufsunfähigkeitsabsicherung sichert am besten Ihr Einkommen!

Wir von der Basler wollen Ihnen die beste Berufsunfähigkeitsversicherung bieten!

Attraktive Beiträge und Zielgruppenkonzepte

- Top Preis-Leistungs-Verhältnis
- Beste Rating Bewertungen

Ausgezeichnete BU-Kompetenz

- 5 Sterne für BU-Kompetenz von Morgen und Morgen

Schnelle und umfangreicher Service

- Leistungs-Check, Medical-Check
- Tele-Claiming, Vor-Ort-Service



Informieren Sie sich jetzt bei der Basler Vertriebsservice-AG, Tel. +49 (40) 35 99 46 60

Basler Versicherungen
Ludwig-Erhard-Str. 22, 20459 Hamburg



Uwe Laue (l.) wird den Vorstandsvorsitz der Debeka nach 16 Jahren gegen den Aufsichtsratsvorsitz eintauschen. Der 61-Jährige gehört dem Versicherer seit 44 Jahren an. Designierter Nachfolger ist Personalvorstand **Thomas Brahm** (r.).



Buschfunk

■ Weniger Beschwerden über Wohngebäudeversicherer

Die deutschen Wohngebäudeversicherer geben den Kunden immer weniger Anlass zu Unzufriedenheit, wie die Beschwerdestatistik der BaFin für 2017 erkennen lässt. Um 12 Prozent sank die Zahl der abgeschlossenen Beschwerdefälle gegenüber dem Vorjahr. Den 309 Fällen stehen 18,1 Millionen Verträge gegenüber, womit die Beschwerdequote bei eins zu 58.638 liegt. Die meisten Eingaben betrafen den Marktführer Allianz, der allerdings mit einer Beschwerde pro 65.346 Verträge den Durchschnitt schlägt. Am besten schnitten DEVK (398.555), Versicherungskammer Bayern (292.761), Hamburger Feuerkasse (161.488), Continentale (133.337) und Debeka (131.957) ab. Die meisten Beschwerden zum Bestand entfielen in Relation auf Mannheimer (5.667), WWK (18.057), SIGNAL IDUNA (19.537), Barmenia (23.469) und ALTE LEIPZIGER (23.519).

■ GroKo-Rentenpläne sind „unbezahlbar“

Die Bundesregierung bekennt sich im Koalitionsvertrag zur sogenannten doppelten Haltelinie: Das Rentenniveau soll nicht unter 48 Prozent sinken, der Beitrag bei 20

Prozent gedeckelt werden. Damit kommt der Steuerzahler ins Spiel, und zwar massiv, wie das Max-Planck-Institut für Sozialrecht und Sozialpolitik in München errechnet hat. Im Jahr 2025 müssten demnach elf Milliarden Euro aus Steuermitteln zugeschossen werden, fünf Jahre später bereits 45 Milliarden. Bis zum Jahr 2048 stiege der Obolus auf 125 Milliarden Euro. Rentenforscher Axel Börsch-Supan kommentierte in der „Süddeutschen“: „Wie auch immer das finanziert wird – die Kosten sind unbezahlbar.“ Die Kalkulationen belegen, dass das Rentensystem der demografischen Entwicklung nicht mehr gewachsen ist, egal an welchen Stellschrauben gedreht wird. Private Vorsorge wird auch weiterhin an Bedeutung gewinnen.

■ KV-Wechselbereitschaft gering

91 Prozent der GKV- und 87 Prozent der PKV-Versicherten wollen laut „M+M Versichertenbarometer 2018“ ihrem Anbieter treu bleiben. Darin spiegelt sich eine generell hohe Zufriedenheit mit den Gesellschaften wider. Vor allem Zuverlässigkeit und Freundlichkeit werden den Privaten wie auch den Kassen attestiert. Erstaunlicherweise fühlen sich Kassenspatienten von ihrer Versicherung

deutlich „persönlicher“ behandelt als Privatpatienten. Hier mag allerdings auch die Erwartungshaltung eine große Rolle spielen. Die PKV wird dafür häufiger als „leistungsstark“ empfunden.

■ Lebensversicherer bauen Finanzstabilität aus

Über die Aussagekraft der Solvenzquoten nach Solvency II lässt sich streiten – und das wird in der Branche auch getan. Eine Tendenz lässt sich aber ableiten: Die finanzielle Stabilität der deutschen Lebensversicherer hat sich verbessert. Der GDV vermeldete kürzlich für Ende 2017 eine durchschnittliche SCR-Quote von 383 Prozent (für 56 Versicherer mit einem Gesamtmarktanteil von rund 90 Prozent). Ein Jahr zuvor waren es noch 38 Prozentpunkte weniger. Auch wenn hier Übergangsmaßnahmen das Bild schönen, steht die deutsche Assekuranz im europäischen Vergleich gut da. Über alle Sparten hinweg liegt die Bedeckungsquote im europäischen Durchschnitt bei 229 Prozent; die deutschen Versicherer kommen auf 331 Prozent. Der GDV äußert aber Bedenken hinsichtlich weiterer Regeländerungen, die zu einer weiteren Verschärfung der Eigenmittelanforderungen führen könnten. ■



Unsere BU – jetzt noch besser!

Das optimierte BU-Angebot der VPV Versicherungen:

- > Jährlicher Zahlbeitrag für alle Berufsgruppen gesenkt (VPV Berufsunfähigkeits-Versicherung)
- > Neu: VPV Starter-BU für Schüler, Studenten und Auszubildende
- > Ausgezeichneter BU-Schutz: 5 Sterne von Morgen & Morgen
- > Von Morgen & Morgen ermittelt:
 - Leistungsquote = 85,25 %
 - Prozessquote = 1,96 %
 - Annahmequote = 86,87 %
- > Risikoprüfung direkt beim Kunden

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



Ein Unternehmen der



Der Vorsorgeberater seit 1827

Die DSGVO ist in Kraft getreten

Wendet ein Unternehmen sie nicht an, drohen saftige Geldbußen.



Spätestens jetzt wird es ernst. Denn seit Ende Mai müssen alle Unternehmen, unabhängig von Größe und Branche, die strengen Anforderungen des europaweit geltenden Datenschutzrechts erfüllen.

Damit ist das Haftungsrisiko für viele Unternehmer deutlich gestiegen, denn nun gelten strengere Regeln für den Umgang mit personenbezogenen Daten und härtere Strafen bei Verstößen.

Was müssen Unternehmen und Vermittler jetzt beachten?

Eine der wichtigsten Aufgaben unter der DSGVO ist die Pflicht zur Dokumentation: Alle Maßnahmen, die ein Unternehmen zum Schutz der Daten trifft, müssen festgehalten werden. Damit sollen die persönlichen Daten der Mitarbeiter und Kunden besser geschützt werden. So gibt es auch eine Mitteilungspflicht bei Verletzungen: Bei einer Datenverletzung muss der Verantwortliche innerhalb von 72 Stunden die Betroffenen darüber informieren. Es besteht somit eine

risikobasierte Rechenschaftspflicht: Der Verantwortliche hat Sorge zu tragen, dass alle wirksamen Maßnahmen sofort ergriffen werden.

Wie hoch können die Bußgelder sein?

Während nach dem bisherigen BDSG Bußgelder von bis zu 300.000 Euro möglich waren, kann die Geldbuße (laut Artikel 83 Absatz 4) sich bis auf zehn Millionen Euro erhöhen, laut Artikel 5 und 6 sogar bis zu 20 Millionen Euro oder 4 Prozent des gesamten erzielten Jahresumsatzes des vorangegangenen Geschäftsjahres betragen. Für mehrfache Verstöße können auch mehrere Bußgelder eingefordert werden.

Es können auch Sanktionen verhängt werden, wie beispielsweise: Gewinnabschöpfung oder ein zeitlich begrenztes Verbot der Datenverarbeitung. Bemessen werden unter anderem: Art, Schwere und Dauer des Verstoßes, Vorsätzlichkeit oder Fahrlässigkeit des Verstoßes, die getroffenen Maßnahmen zur Minde-

rung des entstandenen Schadens und der Umfang der Zusammenarbeit mit der Aufsichtsbehörde, um dem Verstoß abzuwehren und seine möglichen nachteiligen Auswirkungen zu mindern. Es gilt der Grundsatz: Bußgelder sollen wirksam, dabei aber verhältnismäßig und dennoch abschreckend sein. ■

Die wichtigsten Regelungen der DSGVO auf einen Blick:

- Pflicht zur Führung eines Verzeichnisses aller Datenverarbeitungstätigkeiten
- Dokumentationspflichten und Datenschutzfolgenabschätzung
- Neue Vorgaben für Einwilligungserklärungen online und offline
- Erweiterte Vorgaben für Datenschutzerklärungen auf den Websites
- Pflicht zur Datenportabilität
- „Recht auf Vergessenwerden“ von Nutzerdaten
- Neuregelungen bei der Auftragsdatenverarbeitung



Franke || Bornberg
Aktiv
hervorragend **FFF**
Privatrente Hybrid
INTER Lebensversicherung AG
INTER *Mein Leben*[®] mit teilweiser Fondsanlage Tarif Y03/04
Produkt: 11/2017 www.fb-rating.de Rating: 12/2017

Vorsorge per Einmalbeitrag

- **Anlaufmanagement:** bis zu 60 Monaten
- **Steuervorteile:** für Ihre Kunden gegenüber Direktanlage in Fonds
- **Gedeckelte Verwaltungskosten:** attraktiv für hohe Anlagevolumina

Jetzt informieren:
www.inter-makler.net

Mit maxpool sind Vertriebspartner »DSGVO-ready«

Keine Angst vor der Europäischen Datenschutzgrundverordnung – mit diesen praxisorientierten Informationen sind Sie bestens gerüstet.

Die DSGVO ist nun endgültig in der Praxis angekommen. Und maxpool konnte dem Stichtag entspannt entgegensehen, denn: Alle erforderlichen Dokumentationen liegen vor, die Vereinbarungen mit Dienstleistern und Softwareanbietern sind auf Datenschutzkonformität geprüft und umgestellt. Ein externer Datenschutzbeauftragter existiert bereits seit einigen Jahren.

Folgende praxisorientierte Hinweise und Informationen hat maxpool für Sie zusammengefasst:



So regelt maxpool das Thema DSGVO vertraglich mit seinen Vertriebspartnern:

maxpool hat sowohl mit seinen Vertriebspartnern als auch mit allen angeschlossenen Drittanbietern DSGVO-konforme Verträge abgeschlossen.



So erfüllen Sie die Betroffenenrechte bezüglich der Daten, die bei maxpool liegen:

Über das maxOffice können Sie Ihren Kunden mitteilen, welche personenbezogenen Daten gespeichert sind. Neben der Speicherung ist es möglich, die Daten auf Wunsch des Kunden zu löschen oder zu sperren, sofern keine Aufbewahrungspflichten bestehen.



So werden Anträge und personenbezogene Daten Ihrer Kunden an maxpool übermittelt:

Die Übermittlung von Anträgen, Nachbearbeitungen, Nachträgen, Bestandsübertragungen oder Änderungen von personenbezogenen Daten kann auch weiterhin mit verschlüsselten E-Mails an maxpool erfolgen. Erheblich einfacher und transparenter ist allerdings die Nutzung von maxOffice.



So erhalten Sie personenbezogene Daten zu Ihrem Bestand von maxpool:

maxpool stellt Ihnen über das maxOffice sämtliche Informationen und Geschäftsvorfälle zur Verfügung. Dazu zählen die allgemeine Vertragspost sowie Angebote der Fachabteilungen und Informationen zu Schäden.



Es gelten folgende Aufbewahrungsfristen:

Personenbezogene Daten, die für die Zweckerreichung nicht mehr erforderlich sind und für die es keine sonstigen Aufbewahrungsvorschriften gibt, müssen entweder gelöscht oder so geändert werden, dass jeglicher Personenbezug wegfällt. maxpool stellt dies sicher und informiert Makler fallbezogen.



So sind die Regelungen bezüglich des Endkundenportals »Sekretär«:

Im Endkundenportal „Sekretär“ wurden von Beginn an alle Vorgaben der DSGVO berücksichtigt. Die Vertragswerke, die Ihnen für die Nutzung des „Sekretärs“ zur Verfügung gestellt werden, sind allesamt DSGVO-konform. maxpool stellt Maklern umfangreiche Mustervorlagen für eigene Dokumentationen oder Beratungen zur Verfügung.

Das sind die Vorteile von maxOffice

Antragsübermittlung

Über das maxOffice können Sie einem Kunden innerhalb weniger Sekunden einen neuen Antrag zuordnen und an maxpool übermitteln. So werden falsche Kundenzuordnungen und Übertragungsfehler zukünftig vermieden.

Nachbearbeitungen

maxpool stellt Ihnen sämtliche Nachbearbeitungen über eine gesonderte Rubrik zur Verfügung.

Bestandsübertragungen

Bestandsübertragungen lassen sich wie gewohnt einreichen. Zur Umsetzung wird nun aber eine gesonderte Datenschutzregelung benötigt.

Schadensbearbeitung

Über das maxOffice können Sie zu allen Verträgen in Ihrem Bestand Schäden melden. Sollte ein Versicherer weitere Daten benötigen, stellt maxpool Ihnen die Anfrage über Ihren maxOffice-Zugang zur Verfügung.

Bei Fragen können Sie sich jederzeit an das Kooperationsmanagement von maxpool wenden.



Arm ab, aber nicht arm dran.

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

Highlights:

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

Natürlich inklusive:

Der maxpool-Leistungsservice und die Übernahme der Produktauswahlhaftung durch maxpool.

Der Qualitätspool


maxpool
Verantwortung verbindet.

Hausratschutz par excellence

Ob Gemälde, Antiquitäten, Erbstücke oder Sammlungen:
Seine wertvollsten Dinge abzusichern ist keine Kunst.



Auch wenn wir über Hausrat ab 250.000 Euro sprechen, so wird diese Summe mittlerweile in vielen deutschen Haushalten erfreulicherweise erreicht – denn neben hochwertigem Hausrat und Designerstücken finden wir auch immer wieder Einzelstücke aus Erbschaften oder eigener Sammelleidenschaft bei unseren Kunden. Zudem sind Ferienwohnungen oder Häuser keine Seltenheit mehr – auch dieser Hausrat wird hier mitberücksichtigt. Und eine Freizügigkeit gibt den Kunden neben dem weitreichenden Schutz zudem die gewünschte Freiheit.

Viel Zeit und Geld haben Kunden in ihre geliebten Werke investiert, es hängen aber auch Erinnerungen an jedem einzelnen Stück. Spätestens jetzt sollten Sammler einmal kühl kalkulieren und sich dann die Frage stellen, wie sich der Hausrat bestmöglich absichern lässt.

Tatsächlich ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass Kunstobjekte beschädigt werden: Ein Bild fällt von der Wand, Glassplitter bohren sich durch Farbe und Leinwand. Oder die berühmte Ming-Vase, die bei einer Party zu Bruch geht. Auch die Gefahr eines Einbruchs darf nicht unterschätzt werden: Die meisten Wertgegenstände und Kunstwerke werden aus Privathäusern entwendet.

ArtPrivat kann ab einem Gesamtwert von 250.000 Euro abgeschlossen werden

Der Vorteil: Dank der Allgefahrendeckung sind nicht nur Feuer- und Leitungswasserschäden oder Einbruch und Diebstahl abgesichert, sondern auch selbst verschuldete Schäden. Das bedeutet: Wie der Schaden entstanden ist, spielt keine Rolle. Versichert wird, was nicht ausdrücklich ausgeschlossen ist.

Grundlage bildet die Schätzung eines Kunstexperten, der den genauen Wert der Gegenstände ermittelt. Bei Bedarf, zum Beispiel bei hochwertigen Sammlungen, wird der jährlich bestimmt und entsprechend der Marktlage korrigiert.

Ein weiterer Vorteil ist die Beweislast-

Die meisten Kunstwerke werden aus Privathäusern entwendet.

umkehr: Während bei der Hausratversicherung der versicherte Schadenseintritt bewiesen werden muss, ist es in der Kunstversicherung umgekehrt: Der Versicherer muss beweisen, dass ein gemeldeter Schaden nicht ersatzpflichtig ist.

ArtPrivat-Kunden werden aber nicht nur bei der Schadensregulierung unterstützt, sondern auch bei der Lagerung der Objekte beraten. Privatsammler machen sich selten Gedanken, wo das Kunstwerk hängt. Hier helfen die Experten: Beispielsweise sollte ein Aquarell nicht an einer Wand hängen, die den ganzen Tag von der Sonne beschienen wird. Die Bewertung der Wertgegenstände sowie die bestmögliche Sicherung runden unsere Betreuung ab.

Nutzen Sie ab jetzt unsere Expertise und den Schutz der ArtPrivat für Ihre „wertvollen“ Kunden. ■

Wir beraten Sie gern!

Ihr Maklerbetreuer: Normen Hübner
Angebotserstellung:
maxpool-sach@allianz.de

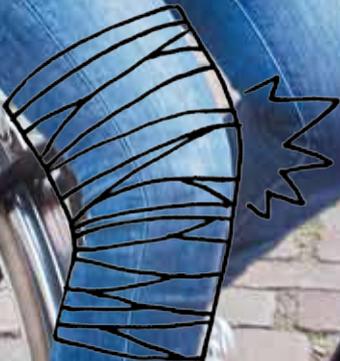
UnfallSchutz

Für das echte Leben

AUTSCH!



///



Der neue UnfallSchutz

unterstützt Sie nach einem Unfall – mit finanziellen Leistungen, persönlicher Beratung und schneller Hilfe. Immer für Sie da, wenn Sie uns brauchen.

Hoffentlich Allianz versichert.

Allianz 



Makler muss auf Fristen hinweisen

Der BGH bestätigt die umfangreichen Pflichten von Versicherungsmaklern: Dass ein Kunde selbst über Sachkunde verfügt, entlastet den Makler nicht.

Nach einem Unfall versäumte es eine Versicherte, innerhalb von 18 Monaten die ärztlich festgestellte Invalidität dem Versicherer mitzuteilen. Die Frau verklagte den Versicherungsvermittler – einen Makler, mit dem ein entsprechender Maklervertrag abgeschlossen war – auf Ersatz der entgangenen Versicherungsleistungen in Höhe von 37.842,45 Euro, zuzüglich Zinsen und Gerichtskosten.

Da eine Pflichtverletzung bei der Schadensabwicklung geltend gemacht wurde, griffen die allgemeinen Vorschriften des Paragraphen 280 Absatz 1 BGB (Schadensersatz bei Pflichtverletzung). Der Pflichtenkreis des Versicherungsmaklers umfasst grundsätzlich auch die Hilfestellung bei der Regulierung eines Versicherungsschadens, so

der Bundesgerichtshof in einem aktuellen Urteil (Aktenzeichen I ZR 143 /16).

Der Umstand, dass es zur eigenen Verantwortung des Versicherungsnehmers gehört, sich nach einem Versicherungsfall über Ausschlussfristen nach

Der Versicherungsnehmer bedient sich gerade des Versicherungsmaklers als Fachmann.

den Versicherungsbedingungen zu informieren, lässt keinen Raum für die Verteidigung des Versicherungsmaklers, sich auf diese Obliegenheit des Versicherungsnehmers zu berufen. Die Obliegenheit betrifft allein das Verhältnis des

Versicherungsnehmers zum Versicherer, so der Bundesgerichtshof. Der Versicherungsnehmer bedient sich gerade des Versicherungsmaklers als Fachmann, um seine Ansprüche durchzusetzen.

Bei einem Versicherungsmaklervertrag kann der beratenen Person, auch wenn sie über einschlägige Kenntnisse verfügt, nicht als mitwirkendes Verschulden vorgehalten werden: Die Person hätte das, worüber sie der Berater hätte aufklären oder unterrichten sollen, bei entsprechenden Bemühungen ohne fremde Hilfe selbst erkennen können, heißt es im Urteil des BGH.

Abweichendes kann gelten, wenn die beratene Person Warnungen oder ohne Weiteres erkennbare Umstände, die gegen die Richtigkeit des vom Berater eingenommenen Standpunkts sprechen, nicht genügend beachtet hätte. Oder den Berater nicht über eine fundierte abweichende Auskunft unterrichtet hätte, die sie von einer sachkundigen Person erhalten hat, oder von der Gefährdung ihrer Interessen sonst Kenntnis hat, urteilt der BGH.

Der Fall wurde an das Berufungsgericht zurückverwiesen; dort muss nun über die Höhe der Entschädigung entschieden werden. Der BGH schloss aber ein mögliches Mitverschulden der Klägerin nach Paragraph 254 BGB nicht aus. ■



Nutzen Sie schon Ihre BRSG-Chance?

Millionen gute Gründe für neues bAV-Geschäft

- **Mehr als 12 Millionen Zusagen ...**
zur Entgeltumwandlung müssen auf den Prüfstand. Denn der neue verpflichtende Arbeitgeberzuschuss wird ab 2022 auch für bestehende Zusagen wirksam. Zeit, bestehende Versorgungswerke jetzt schon zu aktualisieren.
- **Rund 11 Millionen Geringverdiener ...**
können von der neuen geförderten Rente und höheren Freibeträgen profitieren. Zusätzliche Altersvorsorge lohnt sich also wieder für Geringverdiener. Und auch für deren Arbeitgeber – dank schlanker Umsetzung und Steuervorteilen.
- **Millionen gute Gründe ...**
die Ihnen das Betriebsrentenstärkungsgesetz für Ihre bAV-Beratung bietet. Wir unterstützen Sie dabei. Mit Praxistipps, Arbeitgeberinformationen, umfassendem Service und Top-Produkten. Sprechen Sie uns an.



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/BRSG





Es ist unumstritten, dass die betriebliche Altersversorgung (bAV) durch die jüngste Reform Auftrieb erhalten hat. Das Anfang dieses Jahres in Kraft getretene Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) macht die Einrichtung einer Betriebsrente attraktiver – Stichworte sind Arbeitgeber-Enthaftung, Zielrente, Opting-out, Geringverdiener-Förderung, Freibetrag bei Grundversicherung oder achtprozentige Steuerförderung. Nicht zuletzt hat die mediale Aufmerksamkeit für ein steigendes Interesse an dem Thema gesorgt.

Was allerdings auch nötig ist. Denn die bAV-Verbreitung stagniert seit Jahren, insbesondere Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern zieren sich. Den Hauptgrund hat das Bundesministerium unlängst selbst benannt: ein zu hoher Administrations- und Informationsaufwand. In diesem Punkt bringt auch das BRSG keine Verbesserung, eher im Gegenteil – die Komplexität hat erneut zugenommen.

Und doch gehen Experten wie der Vorstandsvorsitzende der xbAV AG, Martin Bockelmann, von einem deut-

lichen Schub für die betriebliche Altersversorgung durch das BRSG aus. „Den größten Vertriebsansatz sehe ich darin, dass sich jedes Unternehmen in den nächsten Monaten und Jahren mit diesem Thema auseinandersetzen muss. Etwa durch den verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss ab 2019 für Neu- und ab 2022 auch für Bestandsverträge. Das ist eine riesige Chance für Makler und Ver-

Martin Bockelmann, xbAV

»Jedes Unternehmen muss sich in den nächsten Monaten und Jahren mit diesem Thema auseinandersetzen.«

mittler“, sagte Bockelmann kürzlich im ausführlichen procontra-Interview. Zur Komplexitätsreduktion empfiehlt der bAV-Fachmann einen externen Durchführungsweg, wie eine Direktversicherung mit einem mindestens 15-prozentigen Arbeitgeberzuschuss – ein solches

Modell sei „einfach zu verstehen und mit geringem Aufwand zu pflegen“.

Einen günstigen Effekt auf die Nachfrage dürfte auch die Geringverdiener-Förderung in Kombination mit dem Grundsicherungs-Freibetrag entfalten. Denn auch in den klassischen Niedriglohnbranchen wie Gastronomie, Gebäudereinigung oder Friseurhandwerk muss zunehmend um Arbeitskräfte konkurriert werden. Eine Betriebsrente verschafft dabei Vorteile, war aber für das Gros der Branche bisher im Verhältnis zum Lohnniveau zu teuer und aufwendig. Das BRSG hat diese Hürden nun verkleinert und damit die bAV-Zielgruppe wesentlich vergrößert.

Für Makler liegen darin Chancen wie auch Herausforderungen. Ohne ihre Unterstützung wird das sozialpolitische Ziel, die bAV flächendeckend durchzusetzen, nicht zu erreichen sein. Um dieses Beratungsfeld mit Erfolg zu beackern, müssen die Prozesse jedoch effizient und wirtschaftlich gestaltet sein. maxpool greift seinen Maklerpartnern dabei wie gewohnt mit zeitgemäßen Tools und Services unter die Arme. ■



**Komplett
neue
Tarifwelt**

[ascore] Das Scoring
max-THV Premium Pferd
maxpool GmbH
★★★★★
herausragend
[Tierhalter-Haftpflicht Pferd]
Stand 03/2018 - www.DasScoring.de



max-THV Pferd
Plus-Tarif ab 78,51 Euro
ohne SB
Premium Tarif ab 124,33 Euro
ohne SB

Kundentreue garantiert.

Die neuen max-THV-Deckungskonzepte sind leistungsstark wie noch nie!

**Auch für
Hunde ab
45,45 Euro
ohne SB!**

Highlights

- max-Leistungsschutz im Tarif Premium – kein Deckungsnachteil gegenüber Wettbewerbstarifen
- Forderungsausfalldeckung ohne Mindestschadenhöhe
- Keine namentliche Nennung bei Reitbeteiligungen und Fremdreitern
- Nebenberufliche gewerbliche Nutzung der Tiere bis 17.500 Euro Jahresumsatz
- Rettungs- und Bergungskosten bis 20.000 Euro
- Produktauswahlhaftung und max-Leistungsservice

Foto: iStock / betyariaca

Der Qualitätspool



maxpool
Verantwortung verbindet.

Alle Trümpfe in der Hand

Die Berufsunfähigkeitsversicherung der Allianz schützt Kunden vor einem existenzbedrohenden Risiko – und macht gleichzeitig Makler glücklich. Ein Spiel mit offenen Karten, bei dem alle gewinnen

Wer aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr arbeiten und kein Einkommen mehr beziehen kann, steht finanziell vor großen Problemen. Es sei denn, er ist gegen Berufsunfähigkeit versichert. Trotzdem wird dieser elementare Schutz manchmal angezweifelt: Ein Vorurteil lautet, kaum jemand könne eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) abschließen und am Ende werde sowieso nicht gezahlt. Die Bilanz der Allianz widerlegt derlei Bedenken – mit Zahlen und Fakten, die jeder Vermittler kennen sollte.

Ein Trumpf ist die Annahmequote: Sie beträgt 86,3 Prozent – von einem kleinen, erlauchten Kundenkreis kann hier keine Rede sein. Obendrein erhalten Interessenten bei der Allianz bereits am Folgetag eine qualifizierte Rückmeldung oder die Policierung. Dieser effiziente Prozess stellt Kunden zufrieden und Makler können entspannt in die Beratung gehen. Die gute Bilanz beruht auf Erfahrung: Seit 1928 bietet die Allianz BU-Produkte an und zeichnet sich



IHR ANGSTSCHWEISSFAKTOR

23%

Sie legen auch nach Abschluss Wert auf konsequente Kundenorientierung.

Als Makler sorgen Sie dafür, dass alles reibungslos abläuft. Herz ist deswegen bei Ihnen Trumpf:

Die Kunden nehmen Sie als verlässlichen Berater wahr. Für hohe Kundenzufriedenheit sorgen stabile Beiträge.

Das **Verteuerungsrisiko** liegt bei nur 23%. Zum Vergleich: Im Markt liegt der Schnitt bei 49%!

Durch solide Kalkulation und nachhaltige Überschussbeteiligung erreicht die Allianz einen über viele Jahre stabilen Zahlbeitrag. So können Allianz-Kunden ihren finanziellen Aufwand auch in der Zukunft planen.

IHRE RELAX-QUOTE

86,3%

So können Sie den Kunden noch entspannter beraten: Ihr Ass im Ärmel ist dabei die überdurchschnittlich hohe Sicherheit, dass der BU-Antrag angenommen wird und sich Ihr Aufwand und die eingesetzte Beratungszeit lohnen.

Trotz ausgewogener Prüfung bietet die Allianz eine überzeugende **BU-Annahmequote** von 86,3%, die fast 5% über dem Marktdurchschnitt liegt!

Auch die Kunden haben mit der Allianz auf die richtige Karte gesetzt: Sie erhalten aus einem breiten Angebot einen passgenauen und qualifizierten Versicherungsschutz bei Berufsunfähigkeit. Mit dieser Gewissheit gehen Sie als Makler ganz entspannt in die Beratung.



Die Allianz zeichnet sich durch eine risikogerechte und verantwortungsbewusste Annahmepolitik aus.

durch eine risikogerechte und verantwortungsbewusste Annahmepolitik aus. Die vernünftige und angemessene Risikobewertung führt dazu, dass die Beiträge weitestgehend stabil bleiben: Das Verteuerungsrisiko liegt bei der Allianz

bei nur 23 Prozent und damit deutlich unter dem Markt (49 Prozent).

Ob ein BU-Versicherer gute Arbeit leistet, stellt sich meist erst im Ernstfall raus. Hier haben Kunden bei der Allianz die besten Karten: Kein Lebensversicherer in Deutschland hat mehr BU-Fälle zu bearbeiten – und mit mehr als 82,2 Prozent ist die Leistungsquote eine der höchsten in der Branche. Nur in ganz wenigen Ausnahmefällen muss die Justiz entscheiden: Die Prozessquote liegt bei nur 1,3 Prozent – sonnige Aussichten also für Kunden und Makler. ■



Das Insolvenzverfahren über fünf zur P&R-Gruppe gehörende Containergesellschaften sorgt für Unruhe bei Anlegern und Vermittlern. Was die Insolvenzverwalter raten

Die Rechtsanwälte Dr. Philip Heinke und Dr. Michael Jaffé haben derzeit viel zu tun. Sie sind vom Amtsgericht München zu vorläufigen Insolvenzverwaltern für drei P&R-Gesellschaften bestellt worden. Zusammen mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) sind sie nun mit der Bestandsaufnahme für die betroffenen Firmen beschäftigt: die P&R Container Vertriebs- und Verwaltungs-GmbH, die P&R Gebrauchtcontainer Vertriebs- und Verwaltungs-GmbH, die P&R Container Leasing GmbH, die P&R TransportContainer GmbH sowie die P&R AG.

Die vorläufigen Insolvenzverwalter stehen nun vor der Aufgabe, den Schaden für Anleger gering zu halten. Angesichts von rund 3,5 Milliarden Euro keine leichte Herausforderung.

Neben der Bestandsaufnahme und der Sicherung von Werten für die Anleger gilt es aber auch, diese zu beruhigen und für einen störungsfreien Geschäfts-

betrieb zu sorgen. „Nur wenn die Container weiterhin vermietet bleiben, können die entsprechenden Erträge gesichert und realisiert werden“, heißt es von den Insolvenzverwaltern. Sie raten Betroffenen zur Ruhe; diese sollen sich nicht „von anderweitigen Verlautbarungen außenstehender Dritter, die oft nur ihr eigenes geschäftliches Interesse im

Bei Anschreiben an betroffene Kunden ist Vorsicht geboten.

Auge haben“, verunsichern lassen. Noch ist das Insolvenzverfahren nicht formell eröffnet und es können keine Ansprüche gestellt werden. „Wir werden [...] auf die Anleger zukommen und ihnen mitteilen, welche Ansprüche aus unserer Sicht angemeldet werden können und berechtigt sind“, betont Jaffé.

P&R-Vermittler: Jetzt Kunden informieren?

Vermittler von P&R-Anlagen sollten sich auf eine mögliche Inanspruchnahme vorbereiten, raten die Rechtsanwälte Jöhnke & Reichow aus Hamburg. Vermittler sollten mit ihrem VSH-Anbieter klären, welche Unterlagen zur Prüfung der Deckungspflicht benötigt werden. Zudem sollten sämtliche Unterlagen, insbesondere Beratungsdokumentationen, auf Vollständigkeit geprüft werden. Bei Anschreiben an betroffene Kunden ist Vorsicht geboten. Zwar könne so eine kenntnisabhängige Verjährung in Gang gesetzt werden, doch dürfe kein Eingeständnis des eigenen Beratungsverschuldens erfolgen, so die Anwälte. Das könne den eigenen Versicherungsschutz gefährden.

Für Betroffene wurde eine Internetseite eingerichtet, die aktuelle Informationen zum Verfahrensstand bereitstellt: www.frachtcontainer-inso.de. ■

Was muss eine moderne RLV bieten?

Anbieter für Risikolebensversicherungen gibt es viele. Doch mit welcher verschafft man dem Kunden das gute Gefühl, die richtige Entscheidung getroffen zu haben?



Zuerst gilt es, die Bedürfnisse der Zielgruppe zu verstehen. Niemand mag böse Überraschungen. Durch Schwankungen am Markt können sich Beitragshöhen vieler Risikolebensversicherungen ändern. Ein garantierter Beitrag über die gesamte Laufzeit ist da von Vorteil. Wichtig ist auch die individuelle Kundenansprache. Warum besteht Bedarf an einer RLV? Geht es um den Schutz der Familie? Die Sicherung der Unternehmensnachfolge oder die Kreditfinanzierung einer Immobilie?

Authentizität und Lebensnähe

Die Bedürfnisse im Leben ändern sich, zum Beispiel durch Heirat, Nachwuchs oder das erste Eigenheim. Eine moderne Versicherung sollte daher flexibel in der Höhe anpassbar sein. Mit einem sofor-

tigen Unfallschutz ab Antragseingang ist der Kunde zu jeder Zeit abgesichert, wenn das Leben einfach passiert.

Transparent, verständlich und flexibel

Kein Kunde ist bereit, die Textflut von Versicherungsverträgen zu lesen. Einfache Bedingungswerke, kurz und verständlich geschrieben, erhöhen das Vertrauen in den Anbieter. Flexibel auf die Wünsche des Kunden zugeschnitten, ermöglicht die heutige RLV konstante sowie linear oder annuitätisch fallende Versicherungssummen.

Schutz der Gemeinschaft

Die DELA Risikolebensversicherung „aktiv Leben“ erfüllt alle Anforderungen an eine moderne Risikovorsorge. Mit güns-

tigen und garantierten Prämien bietet sie optimalen Schutz mit vielen Zusatzleistungen. Das Ersthilfe-Programm und der DELA Familien-Schutz helfen beispielsweise nicht nur bei der Vorsorge, sondern fangen Angehörige im Ernstfall sicher auf. Dabei trifft DELA

Ob Gebäudereiniger oder Büroangestellter – die Prämie ist die gleiche.

keine grundsätzliche Unterscheidung zwischen den Berufen. Ob Gebäudereiniger oder Büroangestellter – die Prämie ist die gleiche. Nur bei spezifischen Gefahrenberufen sind weitere Informationen zur Bewertung notwendig. ■

Nicht gerade alltägliche Risiken



Wenn ein Event abgesagt oder abgebrochen werden muss, trifft das den Veranstalter hart. ERGO Specialty bietet dafür passende Veranstaltungs-Ausfallversicherungen an.

Dass Veranstaltungen wie geplant stattfinden, ist nicht immer der Fall. Beispiel Rosenmontagszug 2016 in Düsseldorf: Noch vor neun Uhr morgens wird der „Zoch“ wegen einer Sturmwarnung buchstäblich abgeblasen. Denn das Risiko wäre viel zu groß gewesen. „Der Zug war von uns gegen Ausfall versichert worden“, berichtet Ralf Ibold, Mitarbeiter von ERGO Specialty in Hamburg. Solche Absagen passieren zum Glück nur selten, aber nicht nur schlechtes Wetter bedroht den vorgesehenen Ablauf: „Der Veranstalter hatte vor allem das Risiko einer Absage wegen Terrorgefahr im Hinterkopf. Es ist bei solchen Veranstaltungen nicht sinnvoll, nur einzelne Gefahren abzusichern. In diesem Bereich kommen vor allem All-Risk-Konzepte zum Einsatz.“

Ein markantes Datum für die Fachleute von ERGO Specialty war in diesem Jahr der 14. Juni. Dann begann die Fußball-Weltmeisterschaft, an deren Veranstaltungs-Ausfallversicherung die ERGO beteiligt ist. Außerdem besteht für die WM in Russland noch eine gesonderte TV-

Ausfallversicherung: „Das Risiko, dass es bei der Live-Übertragung in alle Welt einmal zu einer Unterbrechung des Signals kommt, ist viel höher als das eines Veranstaltungsausfalls“, meint Ibold.

Für kleinere Veranstaltungen: die „Sofort-Police“

Auch für kleinere Veranstaltungen mit einer Versicherungssumme von 10.000 bis 100.000 Euro bietet ERGO eine passende Lösung, die „Sofort-Police“. „Da-

Seit Jahrzehnten gehört die DKV zu den führenden Anbietern in der Gesundheitsabsicherung von Profisportlern.

rüber können Veranstaltungen, wie zum Beispiel Straßen- und Vereinsfeste, schnell und unkompliziert gegen Ausfall versichert werden“, erklärt Ibold.

Und auch für den Fall, dass eine schwere Verletzung Berufssportler, ins-

besondere Profifußballer, zum frühen Karriereende zwingt, hat ERGO Specialty eine Lösung im Köcher. Ralf Ibold: „Die Spieler sichern Verdienstauffälle ab, die mit einem vorzeitigen Karriereende verbunden sind. Die Sportinvaliditätsversicherung ist praktisch eine Sonderform der Berufsunfähigkeitsversicherung.“

Es gibt noch weitere Versicherungslösungen von ERGO Specialty – einen Gesamtüberblick über die Produktpalette finden Interessierte im Internet unter www.ergo-specialty.de.

Für Fußballprofis: DKV ist erste Wahl

Seit Jahrzehnten gehört die DKV zu den führenden Anbietern, wenn es um die Gesundheitsabsicherung von Profisportlern geht.

Insgesamt sind mehr als 2.000 Profisportler bei der DKV versichert, darunter sehr viele Fußballer. Kunden haben bei der DKV die Auswahl aus einer Reihe leistungsstarker Tarife, von denen viele modulartig gestaltet sind. Daher findet jeder den für ihn passenden Versicherungsschutz. Die Krankentagegeld-Versicherung bei der DKV sichert Monatsgehälter von Profisportlern bis zu 45.000 Euro ab, das heißt Tagessätze bis zu 1.500 Euro sind möglich. Die Kunden können zwischen verschiedenen Karenzzeiten wählen. ■

»Deutschlands Beste«

Regelmäßige hochkarätige Auszeichnungen unterstreichen: Die Krankenzusatzversicherungen der SIGNAL IDUNA sind erste Wahl in Sachen Gesundheitsschutz.

Das Bewusstsein in der Bevölkerung für die Lücken im Leistungsumfang der GKV ist weiterhin vorhanden. Gesetzlich Krankenversicherte wissen vermehrt aus eigener Erfahrung, dass sie in der GKV nur eine Basisabsicherung erhalten. Denn sehr häufig zahlen sie für gesundheitliche Leistungen zu. Vor allem wenn privatärztliche Leistungen in Anspruch genommen werden. Im Jahr 2016 mussten gesetzlich Versicherte knapp vier Milliarden Euro aus der eigenen Tasche zahlen. Der Großteil der Zuzahlungen fiel in den folgenden Bereichen an:

- Arznei- und Verbandsmittel (2,2 Milliarden Euro)
- Heil- und Hilfsmittel (0,8 Milliarden Euro)
- durchschnittliche Eigenanteile für Zahnersatz (854 Euro pro Behandlung; Tendenz steigend).

Umfragen unter den GKV-versicherten Kunden der SIGNAL IDUNA zeigen: Die Eigenanteile speziell bei Auslandsreisen, Sehhilfen, Naturheilkunde, bei individuellen Vorsorgeleistungen, gesetzlichen Zuzahlungen und beim Zahnarzt werden als zu hoch erachtet. Besonders interessant für Sie: Das Potenzial ist

noch einmal gestiegen – aktuell gibt es mit knapp 73 Millionen Personen einen neuen Mitgliederrekord in der GKV.

Mit der individuellen **Zusatzversicherung** übernimmt SIGNAL IDUNA im Krankheitsfall die hohen Eigenanteile Ihrer Kunden, abhängig vom gewählten Versicherungsschutz – genau abgestimmt auf ihre persönlichen Wünsche.

Für Vermittler, die ihre Kunden vor hohen Zuzahlungen schützen möchten, hat SIGNAL IDUNA genau die richtige Lösung: AmbulantPLUS und ZahnTOP.

Deutschlands „Beste“ Versicherung SIGNAL IDUNA: n-tv, Franke und Bornberg und DISQ zeichneten am 10. April 2018 in Berlin die beste ambulante Zusatzversicherung Deutschlands aus (Tarif AmbulantPLUS).

Das Verbrauchermagazin „Finanztest“ hat erneut Zahn-Zusatzversicherungen auf den Zahn gefühlt.

SIGNAL IDUNA punktet mit dem Ergebnis „sehr gut“. Um die Lücken in der GKV zu schließen, hat SIGNAL IDUNA passgenaue Angebote.

Hier ein Auszug für Sie. Natürlich gelten die Allgemeinen Versicherungsbedingungen mit den entsprechenden Höchstleistungssätzen. ■



ZahnTOP und AmbulantPLUS – Ihre Vorteile auf einen Blick

- Keine Wartezeiten
- Vereinfachte Gesundheitsprüfung
- Bis zu drei fehlende Zähne können gegen Zuschlag mitversichert werden
- Für jeden Kunden das passende Angebot: Angebote mit und ohne Alterungsrückstellungen („Pur“ und „klassische“ Varianten)

Weitere Vorteile von ZahnTOP

- Keine betragliche Begrenzung ab dem fünften Kalenderjahr
- Bis zu 90% Erstattung* für höherwertigen Zahnersatz, Zahnbehandlung, Kieferorthopädie
- Bis zu 135 Euro pro Kalenderjahr für professionelle Zahnreinigung (90% von 150 Euro)

Weitere Vorteile von AmbulantPLUS

- Leistungen für alle individuellen Vorsorgeleistungen (offener Katalog)
- Erstattungen für naturheilkundliche Therapien plus Medikamente
- Hilfsmittelrestkosten
- Hohe Sehhilfeeinstellungen plus Augenlasern
- Auslandsreise-Krankenversicherung plus Krankenrücktransport

* inklusive GKV-Leistung; reduziert sich die Leistung der GKV, übernimmt SIGNAL IDUNA auch diese Differenz

Ganz flexibel.

„Pur“- und „klassische“ Varianten schützen Kunden vor hohen Beitragssprüngen im Alter und Vermittler vor Beratungsfehlern.

Kontakt

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



BU-Qualität seit 1894

Ihre starke Stellung in der Sparte Arbeitskraftabsicherung (AKS) hat Swiss Life nicht ohne Grund – denn konsequent werden bestehende Produkte auf Basis von Vermittleranregungen weiterentwickelt. Oder sogar vollständig neue Tarife konzipiert.

Seit mehr als 120 Jahren vertrauen Menschen Swiss Life ihre finanzielle Absicherung im Falle einer Berufsunfähigkeit an. Dabei handelt es sich nicht einfach nur um ein Vorsorgekonzept „von der Stange“, sondern um Maßkonfektion! Denn je nach individuellem Bedarf bietet Swiss Life intelligente Optionen, die mit dem gewünschten Tarif kombiniert werden können. Dazu zählen zum Beispiel eine Schwere-Krankheiten-Option oder die verschiedenen „care“-Optionen als Absicherung gegen Pflegebedürftigkeit während der BU-Versicherungsdauer. Das Ergebnis: die beste Berufsunfähigkeitsversicherung seit 1894.

Ein besonders wichtiger Zusatzbaustein ist die Arbeitsunfähigkeits-Option – schließlich beginnen viele Fälle einer Berufsunfähigkeit mit einer längeren

Phase der Arbeitsunfähigkeit. Liegt eine Arbeitsunfähigkeit seit mindestens vier Monaten vor und wird sie für weitere zwei Monate attestiert, löst dies bereits die vereinbarte Rentenzahlung aus – für bis zu 24 Monate! Eine parallele Beantragung der Berufsunfähigkeitsleistung ist nicht erforderlich. Diese Optionen

Swiss Life hat noch nie Zahlbeiträge bei bestehenden Verträgen angepasst.

gelten für unsere verschiedenen BU-Lösungen – die Swiss Life SBU, die MetallRente.BU für Arbeitnehmer und Angehörige der angeschlossenen Branchen von MetallRente, die KlinikRente.BU für alle Arbeitnehmer im Gesundheitswesen

sowie die Swiss Life BU 4U für Schüler, Studenten und Auszubildende.

Übrigens: Bei vorübergehenden Zahlungseinpässen durch zum Beispiel Arbeitslosigkeit, Weiterbildung in Vollzeit oder Eltern- oder Kindererziehungszeit besteht die Möglichkeit, den Beitrag zur Berufsunfähigkeitsvorsorge temporär auf fünf Euro pro Monat zu reduzieren und dabei dennoch 70 Prozent der vereinbarten BU-Rente aufrechtzuerhalten. Je nachdem, wie lange der Vertrag im Vorfeld bereits gelaufen ist, kann diese kundenorientierte, in den Bedingungen verankerte Lösung für bis zu 36 Monate genutzt werden.

Was es sonst noch zur BU bei Swiss Life zu sagen gibt? Swiss Life hat in der Vergangenheit noch nie Zahlbeiträge bei bestehenden Verträgen angepasst. ■

Wenn der Kunde nicht zahlt, zahlen wir!

Für Unternehmen aller Art: die branchenunabhängige Forderungsausfallversicherung der VHV



Die VHV bietet als erster deutscher Kreditversicherer mit VHV FIRMENPROTECT – Forderungsausfall Basis ab sofort einen umsatzunabhängigen Tabellentarif, der sich direkt am Bedarf des Kunden orientiert. Der Kunde bestimmt die Höhe der gewünschten Absicherung beispielsweise anhand der höchsten Forderungen seiner zu versichernden Kunden und wählt mit ihnen die dazu passende Variante aus der Tabelle aus.

Die Situation im Unternehmen

Jeder Unternehmer sollte schon vor der Angebotsabgabe die Bonität und das Zahlungsverhalten seiner Neukunden kennen und während der Projektlaufzeit über Veränderungen unverzüglich informiert werden.

Vorteil für den Kunden: Bonitätsprüfung und laufende Überwachung durch die VHV-Kreditexperten, die Zugriff auf diverse Informationsquellen haben.

Mit welchen Argumenten überzeugt VHV FIRMENPROTECT – Forderungsausfall Basis zusätzlich?

- Blinddeckung für kleinteilige Inlandsforderungen bis 5.000 Euro
- Versicherungsschutz für Zahlungsun-

Jeder Unternehmer sollte vor der Angebotsabgabe Bonität und Zahlungsverhalten seiner Neukunden kennen.

fähigkeit oder Zahlungsunwilligkeit für berechtigte Forderungen

- Einstiegspreis von bereits 600 Euro pro Jahr
- Unterstützung für das Forderungsmanagement zur Verbesserung der Zahlungsmoral
- Versicherungsschutz für Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsunwilligkeit für berechtigte Forderungen in Höhe der gewählten Variante
- Umsatznachmeldung im Folgejahr nicht erforderlich
- Keine Beitragsnachberechnung aufgrund von Schadenszahlungen, es gilt der gewählte Festbetrag.

Was vereinfacht die Beratung?

Das Produkt ist für jede Branche und Betriebsgröße interessant. Durch ein vereinfachtes Annahmeverfahren nach festgelegten Standards bestehen darüber hinaus erstmals direkte Abschlusschan-

cen im Erstgespräch – eine zusätzliche Vordeklaration zur Angebotsabgabe kann entfallen.

Weitere Informationen inklusive eines Produktvideos sowie Prospekts und Antragsunterlagen erhalten Sie unter www.vhv-partner.de oder im Intranet von maxpool auf der Seite „Gewerbeversicherungen“ unter „Forderungsausfall“.

Gut zu wissen

Die VHV-Forderungsausfallversicherung kann Ihre Kunden bereits präventiv vor Zahlungsausfällen schützen. Ihr Kunde kann in seinen Rechnungen und Mahnschreiben darauf hinweisen, dass seine Forderungen bei der VHV kreditversichert und er bei Nichtzahlung zur Meldung verpflichtet ist. Allein durch diesen Hinweis erhöht sich die Zahlungsbereitschaft unserer Erfahrung nach erheblich, da Schuldner der rechtlichen Auseinandersetzung mit dem Versicherer aus dem Wege gehen wollen. ■

Kontakt

Thorm Pelka
Key Account Manager Kredit
Telefon: +49 421-36905-16
E-Mail: tpelka@vhv.de

VPV Eignungs-Check nach IDD

Seit dem 23. Februar ist die Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD in Kraft. Selbstverständlich hat die VPV die Vorgaben für die angebundenen Makler vertriebsfreundlich umgesetzt.

Auf einen Blick erkennen Sie im VPV Maklerportal sofort, welche VPV-Produkte unter die Kategorie „Versicherungsanlageprodukte“ fallen und wo somit eine Geeignetheitsprüfung erforderlich ist (Abfrage der Kundenkenntnisse und Kundenerfahrungen im Anlagebereich, der finanziellen Verhältnisse und der Anlageziele).

Die Eignungsprüfung können Sie entweder mit Ihrem eigenen Tool durchführen und dokumentieren. Bitte reichen

Das Tool ist sehr einfach zu bedienen und für den Kunden verständlich.

Sie in diesem Fall zusammen mit den restlichen Antragsunterlagen das Formular „Bestätigung Eignungsprüfung“ mit ein. Dieses finden Sie unter www.vpv-makler.de im Download-Center bei jedem Versicherungsanlageprodukt.

Oder Sie nutzen den VPV Eignungs-Check im Maklerportal: siehe Button „Eignungs-Check durchführen“ rechts unten. Mit maximal zwölf Fragen haben Sie dann die vorgeschriebene Prüfung in nur wenigen Minuten durchgeführt und auch dokumentiert:

- maximal vier Fragen zu den Kenntnissen & Erfahrungen im Anlagebereich
- zwei Fragen zu den finanziellen Verhältnissen
- sechs Fragen zu den Anlagezielen nebst Risikotoleranz (siehe Schaubild unten)

Sie werden sehen: Das Tool ist sehr einfach zu bedienen und für den Kunden



absolut verständlich! Die VPV hat die gesetzlichen Anforderungen für Versicherungsanlageprodukte mithilfe des VPV Eignungs-Checks in den Verkaufsprozess integriert.

Ergebnis und Produktauswertung

Nach Beantwortung aller Fragen werden die Kundenantworten mit den Produktantworten automatisch verglichen. Als Ergebnis erhalten Sie „geeignete“ oder „bedingt geeignete“ Produkte.

Vorteil für Sie: Die Produktauswertung schließt nie ein Versicherungsanlageprodukt kategorisch aus!

Sofern sich die Kundendaten nicht ändern, ist der Eignungs-Check dann zwölf Monate gültig.

Eine kurze Anleitung zu dem VPV-Tool finden Sie auf www.vpv-makler.de.

Bei Fragen steht Ihnen Ihr Maklerbetreuer beziehungsweise das VPV Makler Service-Team unter Telefon 0 22 34/69 09-10 90 sehr gern zur Verfügung. ■

Wenn der Chef ausfällt, trifft es auch die Angestellten

Der Erfolg von Unternehmern steht und fällt mit ihrer Arbeitskraft. Nutzen Sie unbedingt dieses Absicherungspotenzial.

»Die Existenz-Betriebsunterbrechungsversicherung ist die optimale Ergänzung zur Krankentagegeldversicherung.«

Andreas Götzke-Pfeil
Teamleiter
Komposit-Management



Viele Unternehmer sind gar nicht oder nur unzureichend gegen die finanziellen Folgen von Krankheiten oder Unfällen abgesichert. Das kann im Ernstfall nicht nur ihre eigene, sondern auch die Existenz ihrer Angestellten bedrohen. Schon ein Ausfall von nur zwei Wochen kann für einen Betrieb existenzbedrohend sein. Viele Unternehmen lähmt es enorm, wenn der Chef krankheitsbedingt ausfällt. Dies kann dazu führen, dass Lieferanten nicht bezahlt werden können, dass Aufträge platzen oder dass langjährige Kunden abspringen und zur Konkurrenz abwandern.

Dagegen können Sie Ihre Kunden mit einer Betriebsunterbrechungsversicherung schützen. Denn die Existenz-Betriebsunterbrechungsversicherung der NÜRNBERGER sichert Freiberufler, Selbstständige, Händler und Handwerker gegen den Worst Case ab. Das Produkt springt ein, wenn es aufgrund von Krankheit oder infolge eines Unfalls zu

einer Betriebsunterbrechung kommt, und überbrückt fehlende Erträge und fortlaufende Betriebskosten wie Löhne, Gehälter, Mieten, Pacht oder Leasingraten. Die Existenz-Betriebsunterbrechungsversicherung ist damit die optimale Ergänzung zur Krankentagegeldversicherung, die nur auf das Nettoeinkommen abgestellt ist.

Leistungsbeispiel – Gewinnausgleich

Ein Rechtsanwalt erleidet während eines Urlaubs einen Schlaganfall und trägt ein gestörtes Sprachvermögen sowie Lähmungserscheinungen davon. Folglich kann er lange Zeit keine Klienten mehr vertreten. Die Existenz-Betriebsunterbrechungsversicherung übernimmt ein Jahr lang seine Fixkosten sowie den entgangenen Gewinn. Der Betrag beläuft sich auf eine Gesamtsumme von 146.000 Euro. Vorteil: Auch bei einem Rückfall werden keine Karenztage angerechnet. maxpool hat mit der NÜRNBERGER einen

Highlights der Existenz-Betriebsunterbrechungsversicherung (EBU)

- Leistet bereits bei einem medizinisch nachgewiesenen Arbeitsunfähigkeitsgrad von 70 Prozent
- Zahlt die versicherte Leistung bei einem Unfall mit Krankenhausaufenthalt (mind. 72 Stunden) bereits vom ersten Tag an
- Setzt ein bei Krankheit nach dem 21., 28., 42. oder für Freiberufler auch nach dem 90. Ausfalltag; die Dauer ist frei wählbar
- 12 oder 24 Monate lang – je nach Vereinbarung
- Sichert Freiberufler wie Architekten, Ärzte, Anwälte oder Unternehmensberater sowie Handwerker und Händler ab
- Deckt laufende Fixkosten wie zum Beispiel Gehälter, Leasingraten oder Mieten/Pacht und zahlt auch den entgangenen Gewinn

Rahmenvertrag mit Spitzenkonditionen und -leistungen für angebundene Vertriebspartner geschlossen. Informationen rund um die Existenz-Betriebsunterbrechungsversicherung finden Sie im maxINTERN unter Gewerbeversicherungen/Existenzsicherung. Für Rückfragen steht das Komposit-Management gern zur Verfügung. ■

Kontakt

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

Dennis Klaus

◆ **EIN NACHRUF** ◆



**Geschäftsführer und Prokurist bei den Firmen
Hans L. Grauerholz GmbH
Adolph Jahn & Co., u.w.,
sowie bis 2017 Mitglied der Geschäftsleitung bei der maxpool Gruppe**

verstarb am 1. Juni 2018 im Alter von 40 Jahren
nach schwerer Erkrankung.

In tiefer Trauer verabschieden wir uns von einem geschätzten
Geschäftspartner und guten Freund. Er wird uns sehr fehlen.

Seiner Familie sowie seinen Freunden und Kollegen
gilt unser aufrichtiges Mitgefühl.

Vorstand und Mitarbeiter der

**HAMBURGER PHÖNIX
maxpool Gruppe AG**



Fordern Sie Ihren Bestand heraus ...

Neukundengewinnung ist nicht leicht. Deshalb ist es für Makler wichtig, ihre Bestandskunden langfristig an sich zu binden.

»Es gibt eine Vielzahl an Möglichkeiten, Ihre Bestandskunden anzusprechen und zu beraten. Nutzen Sie sie!«

Karim Nommensen
Teamleiter
Vorsorge-Management KV



Fühlt sich ein Kunde gut von Ihnen beraten und betreut, stehen die Chancen gut, dass er kostenlos Werbung für Sie macht und Sie weiterempfiehlt. Ein wichtiger Punkt in der Kundenbindung ist die richtige Kommunikation und Information. Neben Newslettern und Glückwünschen zum Geburtstag können Sie Ihren Bestandskunden auch personalisierte Angebote zukommen lassen, um den Kontakt aufrechtzuerhalten. Während des Jahres gibt es einige Termine und Anlässe, die sich für die Bestandskundenansprache eignen.

Zum Jahresende und Jahresbeginn etwa lässt sich prüfen, ob der Kunde die Jahresarbeitsentgeltgrenze überschreitet und ob gegebenenfalls ein Wechsel in die private Krankenversicherung möglich ist. Werden Beitragssätze in der gesetzlichen Krankenversicherung angepasst, kann ein Kassenwechsel geprüft werden. Wenn Sie von einer Gehaltser-

höhung Ihres Kunden erfahren, sollten Sie immer aktiv werden. Dann ist es innerhalb bestimmter Fristen problemlos möglich, die Einkommensabsicherung beziehungsweise das Krankentagegeld anzupassen. PKV-Bestandsverträge können darüber hinaus zum Jahresbeginn auf mögliche Termine beziehungsweise diverse Optionen überprüft werden.

Im Frühjahr auf die Piste, im Sommer an die Küste: Urlaubszeit ist Reisezeit. Wie steht es um den Versicherungsschutz im Ausland? Der Abschluss einer Auslandsreisekrankenversicherung ist immer sinnvoll. Bei bestimmten Fernreisen werden teure Reiseschutzimpfungen notwendig. Hier bieten sich PKV-Vorsorgetarife an, von denen einige ohne Gesundheitsprüfung und Wartezeiten abgeschlossen werden können.

Vor der Sommer-Reisezeit kommen die Schulabschlüsse. Da lohnt es sich, angehende Lehramtsstudenten rechtzeitig

anzusprechen, denn für sie kann der Abschluss eines PKV-Optionstarifs sinnvoll sein, um einen späteren Wechsel in die PKV zu sichern. Auch bei Ausbildungsberufen im öffentlichen Dienst wie bei Städten, Ämtern oder bei der Polizei bietet sich der Abschluss einer solchen Option auf jeden Fall an.

Eine Hochzeit ist ein schöner Anlass und meist der Startschuss für die Familienplanung. Dass der Nachwuchs gesund zur Welt kommt, ist Paaren am wichtigsten. Die im Rahmen der gesetzlichen Krankenversicherung angebotenen Schwangerschafts-Vorsorgeuntersuchungen sind für viele Paare nicht ausreichend. Die Untersuchungen können auch durch PKV-Vorsorgetarife ergänzt werden und schonen damit den Geldbeutel der angehenden Familie.

Sobald der Nachwuchs das Licht der Welt erblickt hat, ist es mit der Ruhe vorbei und es gibt einiges für die jungen Eltern zu beachten. Sie als Makler sollten daran denken, dass die Nachversicherung Neugeborener in der PKV-Vollversicherung innerhalb zweier Monate ab dem Tag der Geburt erfolgen muss. Die Kindernachversicherung gilt auch in der Zusatzversicherung.

Hat ein Elternteil gegebenenfalls schon einen Ergänzungstarif, so gilt auch hier die bedingungsgemäße Nachversicherung ab Geburt.

Wie Sie sehen, gibt es tatsächlich eine Vielzahl an Möglichkeiten, Ihre Bestandskunden anzusprechen und zu beraten. Nutzen Sie jene, um Ihre Kunden optimal abzusichern, die Kundenbindung zu stärken und Ihren Bestand zu sichern. Das Vorsorge-Management KV ist Ihnen gern bei der Durchführung von Bestandskundenaktionen immer und jederzeit behilflich. ■

Kontakt

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

Nutzen Sie die Chance und werden Sie Problemlöser!

Unterstützen Sie Arbeitgeber bei der Anpassung von Altverträgen – es zahlt sich aus.

Arbeitgeber sind ab 1. Januar 2019 nach dem Betriebsrentenstärkungsgesetz verbindlich dazu verpflichtet, bei Neuverträgen einen Zuschuss von mindestens 15 Prozent auf die Entgeltumwandlung zu zahlen. maxpool berücksichtigt diesen Umstand und richtet bei der Installierung einer betrieblichen Altersvorsorge nur noch in seltenen Fällen einen Neuvertrag mit Entgeltumwandlung ohne Arbeitgeberzuschuss ein.

Viele Arbeitgeber möchten nun aber vorzeitig auch die Altverträge zum 1. Januar 2019 anpassen, obwohl sie dazu eigentlich bis zum 1. Januar 2022 warten könnten. Der Grund dafür ist relativ einfach und auch löblich: Arbeitgeber wollen ihre Arbeitnehmer möglichst alle gleich behandeln. Und gerade die langjährigen Mitarbeiter sollen nicht schlechtergestellt werden als diejenigen, die einen Neuvertrag abschließen können, weil sie erst seit Kurzem Teil des Teams sind.

Viele Arbeitgeber fragen sich also, wie sie Altverträge am besten anpassen können. In vielen Fällen ist der Abschlussvermittler nicht mehr im Dienst, darüber hinaus ist bei der Erhöhung einiges zu beachten. So muss beispielsweise geprüft werden, welche Versteuerung der Vertrag hat. Auch Altverträge nach Paragraph 40b EStG sind oft verpflichtend zu bezuschussen, können aber nicht mehr steueroptimiert erhöht werden.

Oft verweigern Versicherer auch die Erhöhung von Altverträgen mit alten Rechnungsgrundlagen. Und nicht immer gestaltet sich die Kommunikation



mit dem Versicherer so einfach und geradlinig. Gerade Arbeitgeber, die sich in Versicherungsdingen nicht sehr gut auskennen oder neu im Geschäft sind, stoßen verständlicherweise hier sehr häufig an ihre Grenzen.

Bieten Sie Arbeitgebern Ihre Unterstützung an

Nehmen Sie die Daten der bestehenden Verträge auf und besprechen Sie mit den Versicherern, ob eine Erhöhung möglich ist. Wenn Versicherer es ablehnen sollten, die Altverträge zu erhöhen, können Sie die Entgeltumwandlung auch reduzieren und eine neue Vereinbarung mit dem Arbeitnehmer schließen, in der dann der neue Arbeitgeberzuschuss festgelegt ist. Teilen Sie in diesem Fall der Lohnabrechnungsstelle die neuen Werte mit und veranlassen Sie die korrekte Überweisung an die Versicherung.

Hierfür brauchen Sie Fremdverträge nicht unbedingt in Ihren Bestand zu übernehmen. Eine Auskunftsvollmacht vom Arbeitgeber reicht vollkommen aus.

Eine Courtagel erhalten Sie entweder gar nicht oder aber nur in geringer Höhe. Warum sollten Sie diese Arbeit also auf sich nehmen?

Die Mühe lohnt sich, denn so machen Sie sich für Arbeitgeber unentbehrlich. Neugeschäft wird mit Sicherheit über Ihren Tisch laufen. Wenn der Arbeitgeber größere Bestände mit Fremdverträgen hat, sprechen wir mit ihm über ein Verwaltungshonorar. Das wäre doch auch für Sie eine Idee, oder? ■

Kontakt

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

Vertriebsansatz Kinderpolice

Für eine sorgenfreie Zukunft ist es wichtig, den Grundstein für den Vermögensaufbau möglichst früh zu legen. Kinderpolice sind dafür bestens geeignet.

»Kinderpolice können in der Regel als klassische, als indexbezogene oder fondsgebundene Rentenversicherung abgeschlossen und schon mit kleinen Beiträgen bespart werden.«

Christopher Carallo
Teamleiter
Vertriebsunterstützung LV



Egal ob Führerschein, Ausbildung oder die erste eigene Wohnung, all das verschlingt schnell ein kleines Vermögen. Je älter der Nachwuchs wird, desto größer werden dann auch die Pläne und Wünsche – und das kostet Geld. Mithilfe von Kinderpolice können Familienangehörige Vermögen auf die Erfüllung der Pläne und Wünsche sparen.

Kinderpolice können in der Regel als klassische, als indexbezogene oder fondsgebundene Rentenversicherung abgeschlossen und schon mit kleinen

Beiträgen bespart werden. Grundsätzlich gilt jedoch: Je früher der Sparvorgang beginnt, desto größer ist das spätere Vermögen in der Kinderpolice.

Zunächst einmal ist der sogenannte „Versorger“ wie beispielsweise die Mutter oder der Vater des Kindes als Versicherungsnehmer und das Kind als versicherte beziehungsweise mitzuversichernde Person vorgesehen. Mit Vollendung des 18. Lebensjahres kann die Versicherungsnehmereigenschaft dann auf das Kind übertragen werden.

Nach einem Übertrag kann der neue Versicherungsnehmer (Kind) voll über den Versicherungsvertrag entscheiden. Die Vertragsdauer ist bis zum 67. Lebensjahr des Kindes möglich. Endet der Vertrag, kann der Versicherungsnehmer zwischen einer einmaligen Kapitalauszahlung und einer lebenslangen Rente wählen. Solange der Versorger als Versicherungsnehmer geführt wird, kann er gegen Tod oder Berufsunfähigkeit abgesichert werden. Wenn der Versorger stirbt oder berufsunfähig wird, zahlt die Versicherungsgesellschaft die Prämien bis zum Ende der Versorgungszeit. Die meisten Tarife sehen auch eine Berufsunfähigkeitsoption für das im Vertrag versicherte Kind vor. Damit lässt sich der Gesundheitszustand des Kindes in jungen Jahren „einfrieren“, wodurch die Möglichkeit entsteht, das Kind zu einem späteren Zeitpunkt gegen Berufsunfähigkeit zu versichern.

Kinderpolice erlauben sowohl Zahlungen als auch Entnahmen während der Sparphase. Allerdings muss stets ein bestimmtes Guthaben im Vertrag verbleiben, um ihn mit der jeweiligen Mindestsumme fortführen zu können. Durch Kündigung kann das Kapital zudem komplett entnommen werden.

Das Vorsorge-Management LV prüft gern, welcher Tarif für Ihren Kunden geeignet ist. Auch Angebots- und Antragsunterlagen sowie Broschüren stellen wir Ihnen gern zur Verfügung. ■

Kinderpolice – Rentenversicherung

Versicherer*	Allianz	LV 1871	NÜRNBERGER	Stuttgarter
Anlagevariante	Klassik Index Fonds	Fonds	Fonds	Klassik Index Fonds
Beitragsgarantie (im fondsgeb. Tarif)	✓	-	✓	✓
BU-Option (Kind)	✓ (nur wenn Pflegebaustein ausgewählt wurde)	✓	✓	✓
BU-Abfragealter (Kind) Gesundheitszustand	bei Antragsstellung	im Alter von 7 Jahren	bei Antragsstellung	im Alter von 7 Jahren
Versorger versicherbar	✓	✓	✓	✓

*freie Auswahl von Versicherern. Es gibt am Markt weitere mit Kinderpolice.

Kontakt

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

Wieso, weshalb, warum?

Mit unserer Finanzierungsanalyse können Sie Kunden noch individueller beraten.

Es ist so weit – ein neuer Fernseher soll her. Sie stehen im Geschäft und ein Verkäufer gibt Ihrem hilfeschendenden Blick nach. Worauf kommt es jetzt an – darauf, welcher Anbieter gerade das absolute High-End-Produkt, die stärkste Auflösung, die meisten Extras oder einfach nur den kleinsten Preis anbietet? Falsch. Die richtigen Fragen lauten: Wie weit sitzen Sie zu Hause vom Gerät entfernt, gucken Sie häufiger Actionfilme oder TV-Shows, welche anderen Geräte besitzen Sie, die angeschlossen werden sollen, und was möchten Sie ausgeben? So machen Sie es dem Verkäufer viel leichter, das für Sie richtige Gerät anzusteuern.

So verhält es sich auch in der Finanzierungsberatung

Für die meisten Kunden ist es die erste Finanzierung und es hilft durchaus, Fragen zu stellen, die sie auch ohne Fachwissen beantworten können. Wer es schafft, sich von dem zu trennen, was er selbst oder der Markt gerade gut findet, und stattdessen die individuellen Kundenwünsche in den Vordergrund stellt, wird vom Verkäufer zum professionellen Berater. Bauen Sie also schnell eine gute Vertrauensbasis auf und heben sich so vom Markt ab.

Genau darum geht es in der maxpool-Finanzierungsanalyse

Mit zehn einfachen Fragen bewegen Sie Ihren Kunden nicht nur dazu, sich detaillierte Gedanken zu seinem Vorhaben zu machen. Er darf auch festlegen, was ihm wichtig ist, und gibt Ihnen so die Möglichkeit, einen roten Faden durch die gesamte Beratung zu ziehen.

Wenn der erarbeitete Finanzierungsvorschlag vorliegt, ist es leicht, sich

»Nutzen Sie Ihre Chance, aus dem abstrakten Thema Immobilienfinanzierung für den Kunden etwas Greifbares zu machen!«

Maren Straatmann
Abteilungsleiterin Finanzierung



direkt auf die Wünsche Ihrer Kunden zu beziehen. Wie zum Beispiel: „Es ist Ihnen wichtig, dass Sie Ihre Finanzierung vor Renteneintritt zurückgeführt haben. Aus diesem Grund enthält mein Vorschlag folgende Parameter.“

Kundenwünsche können sich aber auch gegenseitig in der Umsetzung behindern, woraus sich neue Beratungssätze ergeben. Etwa wenn der Kunde eine Rückführung der Finanzierung bis zum Renteneintritt ebenso wie eine geringe monatliche Belastung anstrebt. Für die schuldenfreie Immobilie zur Rente kann es dann vonnöten sein, doch eine etwas höhere Rate in Kauf zu nehmen, oder aber die Finanzierungsbelastung läuft auch nach Renteneintritt weiter. Hierbei wäre wiederum sicherzustellen, dass der Kunde sich die monatliche Belastung auch als Rentner noch leisten kann.

So öffnet sich fast von selbst die Tür für ein weiteres Kundengespräch zum Thema Altersvorsorge, denn seit Einführung der 34i-Vorschriften werden im Rahmen einer Finanzierungsberatung vorhandene Lücken in der Altersvorsorge ganz automatisch aufgedeckt oder dem Kunden noch deutlicher dargelegt.

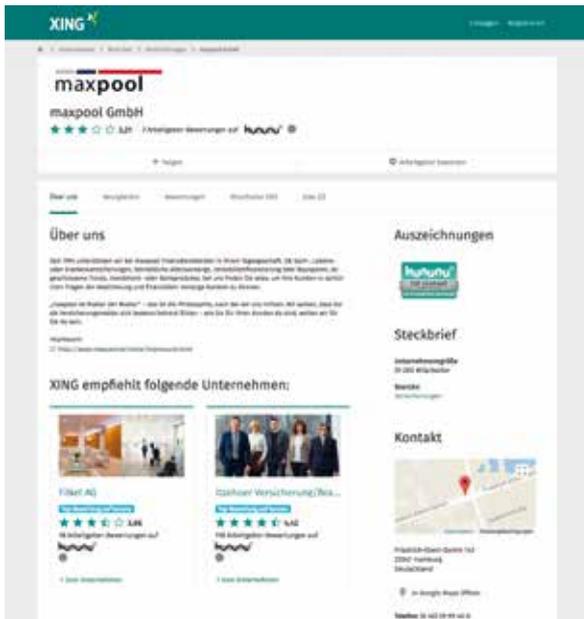
Die optisch ansprechende Finanzierungsanalyse lässt sich als unterstützender Beratungsleitfaden perfekt in das Gespräch integrieren, dokumentiert die Wünsche Ihrer Kunden optimal und minimiert ganz nebenbei auch Ihre Beraterhaftung. Wir empfehlen, die Gesprächsdokumentation vom Kunden und Berater gegenseitig zu lassen.

Ich berate seit fast 15 Jahren zu Immobilienfinanzierungen, und die Finanzierungsanalyse ist zu einem festen Wegbegleiter für mich geworden. Natürlich können die Fragen irgendwann auch ohne Fragebogen in das Kundengespräch integriert werden, die Systematik an sich hat sich aber immer bewährt.

Nutzen Sie Ihre Chance, aus dem abstrakten Thema Immobilienfinanzierung für den Kunden etwas Greifbares zu machen und bei ihm das Gefühl zu hinterlassen, dass seine Finanzierung eine individuelle Anfertigung ist. ■

Kontakt

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



Folgen Sie uns auf XING!

Facebook oder doch lieber XING? Auf welche Plattform Makler in ihrer geschäftlichen Kommunikation setzen, hängt natürlich hauptsächlich von ihren ganz persönlichen Präferenzen ab. Doch egal, wie die Wahl letztendlich ausfallen mag: Was den Zustrom an Neuigkeiten betrifft, stehen die Nutzer der Businessplattform XING den auf Facebook aktiven Maklern ab sofort in nichts mehr nach. Nachdem maxpool in den letzten Jahren verstärkt auf Facebook präsent war, zählt nun auch XING zu den bevorzugten Kommunikationskanälen des Maklerpools. XING-Nutzer, die dem Unternehmensprofil von maxpool („maxpool GmbH“) folgen, werden dort regelmäßig mit aktuellen Neuigkeiten versorgt. Ein tolles Angebot, das bei den Maklern sehr gut ankommt: Denn das Profil verfügt schon jetzt über mehr als 100 Abonnenten.

Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel.....	6	degenia	12 f., 19
Bockelmann, Martin.....	42	DELA.....	46
Börsch-Supan, Axel	32	Delvag	27
Brahm, Thomas	32	DEVK	32
Carallo, Christopher.....	56	Die Bayerische.....	19
Drewes, Oliver.....	3, 14, 26 ff.	DKV	47
Girnuweit, Harald.....	6 f.	DOMCURA	12 f., 19
Götzke-Pfeil, Andreas	52	ERGO.....	26, 47
Heinke, Philip.....	45	Franke und Bornberg	26, 48
Hübner, Norman.....	38	Gaede & Glauerdt	27
Ibold, Ralf	47	Generali	25
Jaffé, Michael.....	45	Gothaer	19, 27
Jürgens, Kevin	8	GVO	12 f., 19
Jürgensen, Sebastian B.	21	Haftpflichtkasse.....	12 f., 19
Karadeniz, Kivanc.....	6	Hamburger Feuerkasse	32
Laue, Uwe	32	HanseMerkur	12, 19
Leibling, Jürgen.....	8	HDI	19, 26
Linke, Annika	6	Helvetia	12 f.
Nommensen, Karim	54	InterRisk	12 f., 19
Pelka, Thom	50	Janitos	19
Pscherer, Gerhard	25	Jöhnke & Reichow	45
Schlender, Katharina	6	K&M	12 f., 19
Schlotjunker, Oliver	6	LV 1871	56
Schmidt, David.....	8	Mannheimer.....	32
Schmidt, Sylvia	8	Medien-Versicherung	7
Schwintowski, Hans-Peter	25	MORGEN & MORGEN	7
Straatmann, Maren.....	6, 57	Netfonds	6
Strübing, Tobias.....	28	NÜRNBERGER.....	26, 52, 56
Tüscher, Claudia	55	NV-Versicherungen	12 f.
Wolter, Sissy	6, 8, 21, 25 f., 28	Oberösterreichische.....	19
		OÖV	12
		P&R	45
		PricewaterhouseCoopers.....	45
		Rhion.....	12 f., 19
		SIGNAL IDUNA	32, 48
		Stuttgarter.....	26, 56
		Swiss Life.....	26, 49
		Versicherungskammer Bayern.....	32
		VHV	12 f., 19, 50
		VPV.....	51
		Waldenburger.....	12
		Wirth Rechtsanwälte.....	22, 27 f.
		Würzburger	12
		WWK	3, 14, 32
		xbaV	42
		Zurich Deutscher Herold	26

Firmenverzeichnis

AachenMünchener.....	26		
ADCURI	19		
Allianz	32, 38, 44, 56		
ALTE LEIPZIGER	27, 32		
American Express	27		
Ammerländer.....	12, 19		
AXA	13, 19, 27		
Barmenia.....	10, 32		
Basler	19		
Concordia	19		
Continental	32		
Debeka.....	32		

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:

Daniel Ahrend, Christopher Carallo, Oliver
Drewes, Ennedi Gargiso, Harald Girnuweit,
Andreas Goetzke-Pfeil, Sebastian B.
Jürgensen, Stefan Klahn, Nina Kollar,
Nina Müller-Peltzer, Karim Nommensen,

Katharina Schlender, Maren Straatmann,
Claudia Tüscher, Sissy Wolter

Lektorat:

TextSchleiferei.de

Layout und Gestaltung:

Art Director: Niels Flender
Layout: Sabine Müller

Anzeigenverkauf:

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

Anzeigenservice:

Marcel Berno
Telefon: (0 30) 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: fifeflyingfife/Fotolia

Haftung:

Den Artikeln, Empfehlungen, Tabellen und
Grafiken liegen Informationen zugrunde,
die in der Regel dynamisch sind. Weder
Herausgeber, Redaktion noch Verlag

können eine Haftung für die Richtigkeit
des Inhalts übernehmen. Namentlich
gekennzeichnete Beiträge geben nicht
unbedingt die Meinung der Redaktion
wieder.

© 2017 Copyright für alle Beiträge
bei Alsterspree Verlag GmbH, alle
Rechte, insbesondere alle Urheber- und
Verlagsrechte, vorbehalten. Kein Teil
dieser Zeitschrift darf ohne vorherige
schriftliche Genehmigung des Herausgebers
in irgendeiner Form, wie durch Fotokopie,
Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische
Datenbanken oder Online-Dienste und
Internet sowie auf Datenträger wie DVD und
CD, vervielfältigt und verbreitet werden.

DELA
füreinander

Bester Schutz für die Lieblingsmenschen Ihrer Kunden.

www.dela.de

“ Was einem lieb und teuer ist, das schützt man. Am besten mit der Risikolebensversicherung *aktiv* Leben. Sie bietet nur einen kompakten und günstigen Tarif, der schon alle Premiumleistungen beinhaltet. Davon profitieren auch Sie als unser Partner! ”



Jetzt ganz einfach Partner werden & profitieren:

Erleben Sie die Vorteile einer starken Gemeinschaft mit einer ausgezeichneten Preis-Leistung, persönlicher Betreuung & individueller Beratungsunterstützung für Ihre Kunden.

Wir freuen uns auf Sie!

Tel: 0211-542686-78 • Email: Vertriebspartner@dela.de

Vorbeugen ist die beste Verteidigung gegen Cyber- Attacken.

Helfen Sie Ihren Kunden, ihr Unternehmen mit den ERGO Cyber-Versicherungen vor den Folgen von Cyber-Risiken zu schützen – mehr auf makler.ergo.de



ERGO

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

ERGO  **DKV**  **ERV**

makler.ergo.de