

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Servicegebühren als neues Geschäftsmodell für Makler

Wie Makler ihr Einkommen sichern!



Gewerbe? Kein Problem!

Der Vergleich wird leichter
mit der maxpool-
Gewerbeplattform

Vorsorge für Selbstständige

Mit dem Rentenpaket II
kommen neue Pflichten
auf Freiberufler zu

DSGVO-ready mit maxOffice

Wie Makler ihre Geschäfts-
vorfälle schnell und korrekt
bearbeiten können



Auf Erfolgskurs? Bleiben Sie es mit uns.

Die Allianz Lösung für Ihre Flotte.

Jeder Fuhrpark ist anders und birgt unterschiedliche Schadenrisiken. Die Flottenmodelle der Allianz passen sich dabei flexibel jeder Fuhrparkgröße an – zuverlässig, zu fairen Beiträgen und mit schneller Schadenregulierung.

Ab Oktober 2018: neue Leistungen und attraktive Vorteile in allen Flottenmodellen!

**Mehr Infos erhalten Sie unter
www.allianz-fuer-makler.de**

Hoffentlich Allianz versichert.

Allianz 

Liebe Leserinnen und Leser,

In dieser poolworld können Sie die „fragwürdige Geschichte der Generali Deutschland“ lesen. Die schonungslose Zusammenfassung der Entwicklung eines einst so renommierten Versicherungskonzerns macht traurig und zugleich nachdenklich.

Aus meiner Sicht wurden seitens der Generali vier Millionen Kunden massiv enttäuscht und unsere gesamte Branche erhielt einen Schlag ins Gesicht. Die Generali beeilte sich mitzuteilen, dass der Verkauf des Lebensversicherungsbestands an eine profitorientierte Abwicklungsplattform eine Win-win-Situation für Versicherer und Kunden sei. Wer das glaubt, kann meiner Meinung nach nur branchenfremd oder vollkommen naiv sein. Aber es zeigt einmal mehr, dass unsere gesamte Branche massiv im Umbruch ist und sich unser Markt Schritt für Schritt weiter verändert. Auch wir Versicherungsmakler/Pooler können uns den anstehenden Veränderungen nicht verschließen. Meine Prognose ist, dass die technische Begleitung der Versicherungsbetreuung gravierend an Bedeutung zulegen wird. Wir als maxpool sehen uns mit maxOffice und dem „Sekretär“ sehr gut positioniert und arbeiten stetig und mit großen Schritten an einer weiteren Verbesserung unserer Leistungen.

Meine Empfehlung für Sie als Versicherungsmakler ist es, die Leistungen von maxpool zu nutzen. Denn ein Maklerpool wie maxpool bietet nützliches Know-how in den Sparten, eine Bündelung der Interessen, zeitgemäße Technik für die Verwaltung sowie viele weitere Vorteile und Leistungen. Zudem bieten wir Maklerpools vor allem eines: Wir fahren für Sie ein Rennen gegen Direktversicherer, gegen disruptive FinTech-Startups und gegen sich entwickelnde herkömmliche Wettbewerber. Ein Rennen, an dem ein einzelner Makler nur schwer alleine teilnehmen kann, weil er dann kaum noch Zeit für sein eigentliches Geschäft hätte. Daher plädiere ich für die enge Zusammenarbeit mit maxpool. Ich empfehle die Einführung von Servicevereinbarungen in Ihrem Bestand, als zusätzliche Einnahmemöglichkeit und als kleine Rückversicherung gegen die zunehmend aktueller werdende Honorarberatung.

Aber vor allem wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser poolworld und viel Erfolg im gerade anlaufenden Jahresendspurt 2018.

Herzlichst, Ihr Oliver Drewes



FURAHA PHÖNIX
KINDERHAUS

**Wir wollen
Welten bewegen!**



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

Hermann Gmeiner

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.

c/o Hamburger Phönix AG
Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg
Telefon: 0 40 / 23 85 66-0 / Telefax -10

Vorstand: Oliver Drewes, Kai Säland,
Christian 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



NEUE WEGE
ENTSTEHEN
BEIM GEHEN

42

14



10



■ maxpool

Interne Meldungen News von maxpool im Überblick	6
»Nische zwischen Alexa & Co.« Jörg Stratmann über seinen Weg zu maxpool	8
BU – ja oder nein? Vorsicht bei Kulanzangeboten!	10
Gewerbe? Kein Problem! Die maxpool-Gewerbeplattform erleichtert den Vergleich erheblich.	12
Aller guten Dinge sind ... zwölf! Ein Dutzend unwiderstehliche Argumente für die max-PHV	14
Marktführender Schutz fürs Hab und Gut Die Hausrat-Deckungskonzepte von maxpool und Medien-Versicherung	18
So geht Weiterbildung heute Die Veranstaltungskonzepte von maxpool	22
Mit maxOffice DSGVO-ready! Geschäftsvorfälle schnell, einfach und datenschutzkonform bearbeiten	24
Stets »gut beraten« Weiterbildungspflicht nach IDD	26
Besser kann es nicht laufen Drei Experten diskutierten zum Thema Immobilienfinanzierung.	28
maxpool ließ die Korken knallen Runde Firmenjubiläen standen ins Haus.	32
Der neue maxpool-Marketingshop ist online Endkundenmarketing online shoppen.	34
Geiz ist nicht geil! Warum es ein Trugschluss sein kann, den scheinbar günstigsten Anbieter zu wählen.	36
Lieber Bund der Versicherten! Oliver Drewes reagiert mit einem offenen Brief auf eine BdV-Forderung.	38
Teamplayer und Sportskanone Maren Straatmann: Zahlen und Leidenschaft – Liebe und Sport	40

■ Titel

Makler setzen auf wiederkehrende Einnahmen Leistungsstarke Servicevereinbarungen	42
---	-----------

■ Versicherungen

Buschfunk News aus der Branche	50
Der finanzielle Ruin Veranstaltungen bergen ein hohes Schadensrisiko.	52
Wenn nichts mehr geht Für Produktionsbetriebe ist eine Maschinenversicherung unverzichtbar.	53
Für acht Jahre hinter Gitter Rund 22.000 geprellte Anleger, 312 Millionen Euro verbrannt: Infinus AG	54
Transparenz: Fehlanzeige Welche Vorgaben an Neutralität gelten eigentlich für Vergleichsversicherungen?	56
Altersvorsorgepflicht für Selbstständige Das Rentenpaket II	57
DSGVO: Strafzahlung bei Datenschutzverletzung Abmahnwellen befürchtet	58
Die fragwürdige Geschichte der Generali Deutschland LV-Bestandsverkauf hat hohe Wellen geschlagen.	60
Großer Schutz – auch für Zwerg Bei Berufsunfähigkeit gilt: je früher, desto günstiger.	62
Blick über den Tellerrand Herbstzeit ist Kfz-Zeit.	63
Fondsrente mit Garantie Die Renditechancen von Fonds optimal ausschöpfen	64
Vorsorge für die Lieblingsemenschen Eine gute Risikolebensversicherung ist wichtig.	65
Haftungsfalle: richtige Versicherungssumme! Sie möchten das Betriebsgebäude Ihres Kunden versichern?	66
Flexibler Schutz nach Wunsch Risikolebensversicherungen jetzt ganz flexibel selbst zusammenstellen	67

■ Vertriebstipps

Ja, ist denn schon wieder Wechselgeschäft? Und ob.	68
Wie zufrieden ist Ihr Kunde mit seiner Krankenkasse? Bei vielen gibt es Potenzial zur Optimierung.	70
Ein Bild sagt mehr ... Ein personalisierter Flyer für eine bAV-Lösung	71
Altersvorsorge nach Maß Vorsorge einfach wie nie	72
Macht Babys! Das Baukindergeld auf den Punkt gebracht	73
maxpool-Blog, Verzeichnisse, Impressum	74

Jetzt Neukunden gewinnen!



Gibt es nur bei uns: Die Basler KinderVorsorge Invest Vario

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

Bis 500€ Monatsrente bei Abschluss zum Berufsstart; bis 1.000€ Monatsrente mit vereinfachter Prüfung



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

 **Basler**
Versicherungen

Herzlich willkommen (zurück)!

Mit Nick Borisow und Marc Casini konnte maxpool sein Team um zwei neue Gesichter erweitern. Borisow unterstützt den Finanzierungsservice als Finanzierungsspezialist, Casini bekleidet die neu geschaffene Position des Projektmanagers für Bestandsübertragungen.

Zudem meldeten sich Yvonne Czernetzki und Susann Eigelt aus der Elternzeit zurück. Während Czernetzki ihre Tätigkeit als Syndikusanwältin wieder aufgenommen hat, steht Eigelt Maklern



Yvonne Czernetzki



Susann Eigelt



Nick Borisow



Marc Casini

als Ansprechpartnerin im Kooperationsmanagement zur Verfügung. Vor ihrer

dritten Elternzeit war Eigelt im Marketing und im Leistungsservice tätig.

maxpool gratuliert zum Firmenjubiläum

2018 steht ganz im Zeichen der runden Firmenjubiläen (siehe auch Seite 32). Zu den Jubilaren zählen auch Kerstin Renk, Anita Sperling, Hassan Hotait und Justus Murphy. Während Renk bereits zehnjähriges Firmenjubiläum feiern konnte, stand für Sperling, Hotait und Murphy das fünfjährige ins Haus. Sperling unterstützt die Abteilung Vertragsservice/Bestandsübertragung, Hotait und Murphy das Komposit-Management. maxpool gratuliert allen Jubilaren ganz herzlich und freut sich auf die weitere Zusammenarbeit.

WWK und maxpool beenden Zusammenarbeit

maxpool und die WWK gehen in Zukunft getrennte Wege. Im Zuge von Unstimmigkeiten hat der Versicherer seine Zusammenarbeit mit maxpool beendet. Die Bestandspflegecourtagen werden allerdings auch weiterhin gezahlt. Für maxpool war der Schritt der WWK allerdings keine Überraschung, sondern eine erwartbare Konsequenz. Makler, die bislang die Produkte der WWK über maxpool vermittelt haben, berät das Vorsorge-Management von maxpool natürlich sehr gern zu alternativen Produktangeboten.

Ausbildung abgeschlossen

Mit Lasse Keunemann und Pascal Sucker konnte maxpool jüngst zwei weitere Nachwuchskräfte an sich binden. Die beiden frischgebackenen Kaufleute für Versicherungen und Finanzen bleiben maxpool auch nach ihrer erfolgreich abgeschlossenen Ausbildung treu.

Während Keunemann in Zukunft das Komposit-Management verstärkt und Maklern bei Fragen rund um private und gewerbliche Sachversicherungen zur Seite steht, ist Sucker ab sofort fester Bestandteil des Finanzierungsteams um Maren Straatmann.



Lasse Keunemann



Pascal Sucker



Prädikat »herausragend« für die THV-Deckungskonzepte

Das Analysehaus „Ascore – Das Scoring“ hat in zwei Analysen Tierhalterhaftpflichtversicherungen für Hunde und Pferde unter die Lupe genommen. Die THV-Deckungskonzepte von maxpool schnitten dabei exzellent ab. Sowohl die max-THV Premium für Hunde als auch die max-THV Premium für Pferde erzielten die Höchstwertung von sechs Sternen und erhielten somit das Siegel „herausragend“. Wer also zur THV berät, sollte die maxpool-Deckungskonzepte nutzen.

Verlängerte Servicezeiten

Auch im aktuellen Jahresendgeschäft gelten bei maxpool wieder verlängerte Servicezeiten. Bis zum 31. Dezember sind alle vertriebsunterstützenden Fachabteilungen für die Versicherungssparten von 9 bis 19 Uhr und damit eine Stunde länger für Vertriebspartner erreichbar. Durch die umfangreichere Erreichbarkeit lassen sich Rückstände zum Beispiel in der Antragsbearbeitung vermeiden, zudem können alle Anfragen von Maklern wie gewohnt tagesaktueller beantwortet werden.



Courtageerhöhung

Makler, die die Hausrat-, Unfall- und Fahrrad-Vollkaskoversicherungen der Ammerländer Versicherung über maxpool vermitteln, profitieren noch bis zum 31. Januar 2019 von deutlich höheren Courtagesätzen. Während für die Hausrat- und Fahrrad-Vollkaskoversicherung (private Risiken) 25 Prozent laufende Courtage winken, erhalten Makler für die Unfallversicherung sogar 28 Prozent laufende Courtage. Für die Zahlung der höheren Courtagesätze ausschlaggebend ist das Antragsdatum. Die Courtagesätze für die vermittelten Tarife bleiben während der gesamten Laufzeit unverändert.



Interview



»Ich war stark überrascht, wie viele Makler nicht wissen, was maxpool zu bieten hat.«

Kivanc Karadeniz
Vertriebsdirektor West

poolworld: Sie sind seit knapp einem halben Jahr Maklerbetreuer bei maxpool. Ihre erste Zwischenbilanz?

Kivanc Karadeniz: Meine bisherigen Erfahrungen sind durchweg positiv, aber es gibt viel zu tun. Ich war stark überrascht, wie viele Makler nicht wissen, was maxpool zu bieten hat. Ich bin immer wieder erstaunt darüber, in die fragenden Gesichter zu schauen, wenn ich nach Mehrwerten wie dem Leistungsservice, der Policenveredelung oder dem Vertrags-TÜV frage, um nur ein paar Beispiele zu nennen. In Zeiten von LVRG II wundert es mich schon massiv, dass die Makler-Servicevereinbarung mit dem „Sekretär“ noch nicht überall angekommen ist. Viele Makler nutzen und verkaufen den „Sekretär“ als Leistung der Makler-Servicevereinbarung und sind begeistert von den Leistungen sowie der Tatsache, dass sich damit wegbrechende Courtageeinnahmen kinderleicht mehr als kompensieren lassen. Aber: Es tun leider immer noch nicht alle, und daran arbeite ich mit Nachdruck.

poolworld: Wo genau liegt Ihr Einzugsgebiet und wo sehen Sie die Vorteile einer regionalen Maklerbetreuung?

Karadeniz: Ich betreue den Westen Deutschlands persönlich, stehe unseren maxpool-Partnern jedoch telefonisch bundesweit zur Verfügung. Da ich in den sozialen Medien recht aktiv bin, kommt es häufig vor,

dass Makler via Facebook oder XING auf mich zukommen. Es gibt genug zu tun und daher spielen meine Kollegen Kevin Jürgens, Harald Girnuweit und ich uns die Bälle zu, wo immer es passt und wo es vor allem Sinn macht. Wir sind sehr schnell ein fantastisch zusammenarbeitendes Team geworden.

poolworld: Was können Makler von Ihnen in der Betreuung erwarten und wie können sie Kontakt zu Ihnen aufnehmen?

Karadeniz: Egal ob E-Mail, Telefon, Facebook, Skype, XING, WhatsApp – wer mich erreichen möchte, hat diverse Kanäle zur Verfügung. Ich habe das Smartphone wirklich immer am Mann und bin immer erreichbar. Wenn man mich nicht sofort erreicht, rufe ich zuverlässig zurück. Hier noch mal meine Nummer: 0172 2 12 81 53 ;-)

Was können Makler von mir erwarten? Makler können von mir erwarten, dass ich nichts verspreche, was ich nicht halten kann. Das soll es in unserer Branche ja dennoch hin und wieder mal geben.

In puncto Know-how bin ich sehr stark in den Bereichen Ratenkredit und privates Komposit vertreten, hier insbesondere im Bereich verbundene Wohngebäudeversicherung (VGV). Da macht man mir so schnell kein X für ein U vor und da kann ich mit Sicherheit sehr häufig helfen beziehungsweise notwendige Kanäle öffnen. ■

»Nische zwischen Alexa & Co.«

Jörg Stratmann, Gründer der HK Versicherungsmakler in Essen, über seinen Weg zu maxpool und die Zukunft des Maklerwesens



»Ich rate jedem Kollegen dazu, sich mit dem »Sekretär« auseinanderzusetzen.«

poolworld: Herr Stratmann, Sie sind seit über drei Jahrzehnten in der Versicherungsberatung tätig – wie fanden Sie in die Branche und welche Stationen säumten Ihren Weg?

Jörg Stratmann: Ab 1985 habe ich in dritter Generation Versicherungskaufmann bei der Volksfürsorge in Hamburg gelernt. Das Korsett des Versicherungsvertreters wurde mir dann recht schnell zu eng, und so wurde ich Anfang 1994 Makler. Zwischendurch habe ich mich auch zum Versicherungsfachwirt weitergebildet. Bis Ende 2006 baute ich mit einem Geschäftspartner erfolgreich eine Maklerfirma auf, die ich aber wegen unterschiedlicher Ansichten bei 20 Millionen Bestand wieder verließ. Zum 1. Januar 2017 habe ich dann meine heutige HK Versicherungsmakler gegründet.

poolworld: Wo liegen Ihre Schwerpunkte heute?

Stratmann: Schon 2007 ging meine Ausrichtung in Richtung Sach und vor allem – meinem Hobby geschuldet – Oldtimerabsicherung. Im Sachbereich suche ich auch neben dem Allgemeinen gerne die Nischen und denke quer.

poolworld: Was mögen Sie besonders am Maklerberuf?

Stratmann: Ich liebe an diesem Beruf, die Interessen meiner Mandanten zu vertreten oder für sie Sonderkonzepte zu entwickeln. Wenn wir Makler mal nicht als Fußabtreter benutzt werden, können wir mit unserem Fachwissen eine wichtige sozialpolitische Aufgabe erfüllen. Auch wenn die Gesellschaft das leider manchmal nicht so wahrnimmt. Ein guter Berater ist eben durch nichts zu ersetzen.

poolworld: Wann und warum wurden Sie maxpool-Partner?

Stratmann: Gerade individuelle Lösungen im Sachbereich sind komplizierter geworden, durch die Regulierungen schauen die Versicherer zuerst auf die IT-Machbarkeit und erst dann auf das eigentliche Geschäft. Daher habe ich mich am Markt umgeschaut: Wer bietet eigene Deckungskonzepte an, wer kann mich unterstützen? Da bin ich bei eingehender Prüfung des Marktes bei maxpool gelandet – wieder in Hamburg, wie vor 34 Jahren.

poolworld: Was würden Sie heute ohne maxpool vermissen?

Stratmann: Zum einen das maxOffice, das eine Verwandtschaft zum AMS besitzt. Im Gegensatz zu den meisten Poolanbietern unterhält maxpool zum anderen Fachabteilungen in den jeweiligen Sparten. So habe ich auch Zugriff auf all die Bereiche, in denen nicht meine Kernkompetenz liegt. Dazu konnte ich den brach liegenden Bereich der Finanzierung mit in mein Portfolio aufnehmen. Aber das Interessanteste bei maxpool ist für mich der „Sekretär“.

poolworld: Warum?

Stratmann: Der „Sekretär“ wird bei guter Platzierung durch uns Makler und gezielter Weiterentwicklung durch HMS zu dem Werkzeug der Zukunft werden. Wir werden darüber mit unseren Mandanten kommunizieren und damit die Nische zwischen Alexa & Co. besetzen können. Ich rate jedem Kollegen dazu, sich mit dem „Sekretär“ auseinanderzusetzen. Er wird die Absicherung gegen die garantiert in den nächsten fünf bis zehn Jahren vollständig kommende Honorarberatung sein. ■



Neu ab

September 2018

Fonds-Rente mit Garantie

Continentale Rente Invest Garant Eine Entscheidung – alles drin!

- **Renditeorientiert – Fondsanlage ab dem ersten Beitrag**
Attraktive Renditechancen durch monatlichen Chancen-Tracker für optimale Neuaufteilung von Fonds- und Absicherungsguthaben.
- **Effizient – Sicherheit für Beiträge und Rente**
Mindestgarantie für die Altersvorsorgebeiträge und Günstigerprüfung für eine höchstmögliche Rente – Garantiegeber ist die Continentale.
- **Flexibel – Mehr Chance oder mehr Sicherheit auf Wunsch**
Garantieniveau und garantierter Rentenfaktor frei wählbar.



Ihr Ansprechpartner:

Markus Ullrich

Telefon 040 27092683

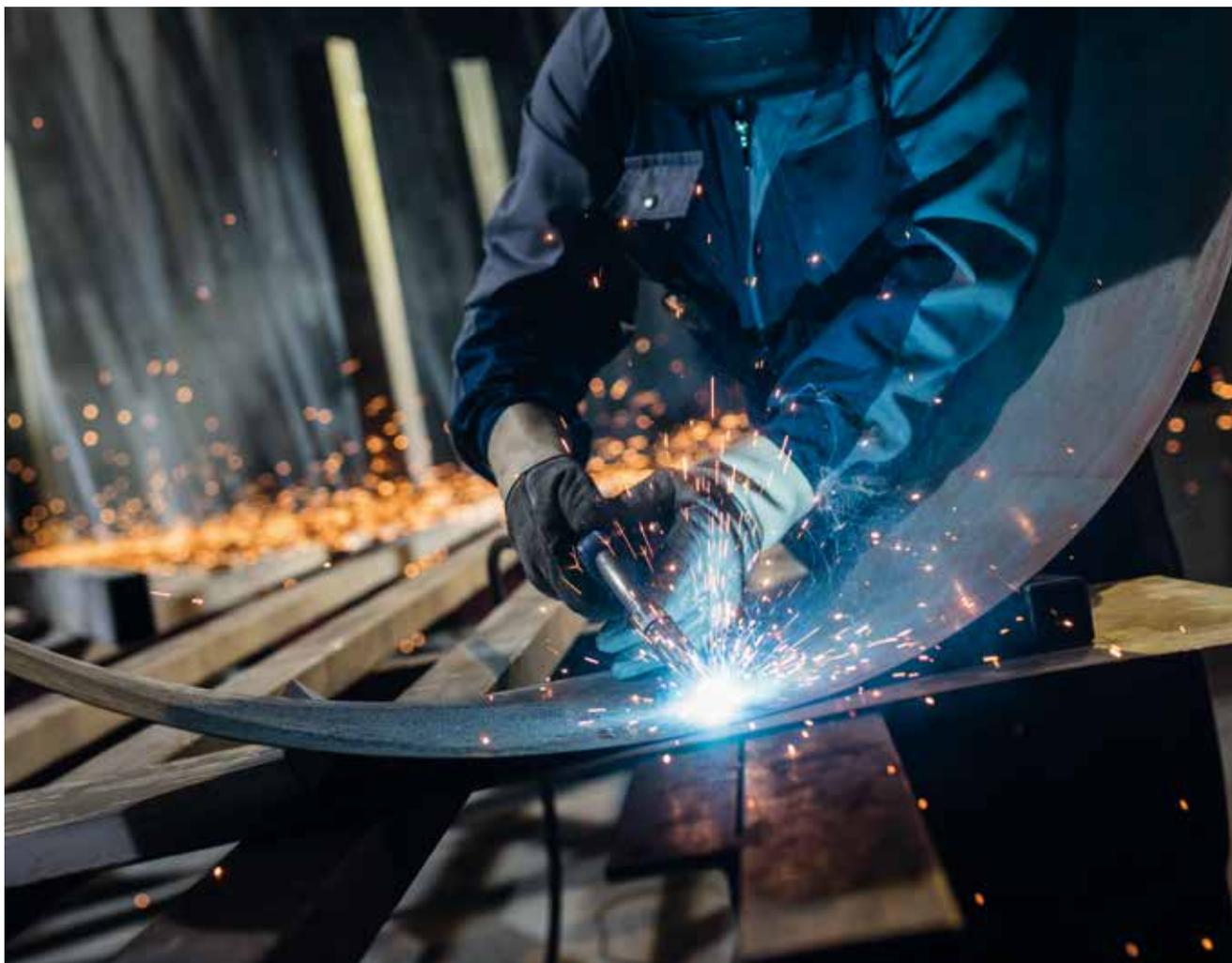
Fax 040 36148-157

Mobil 0172 2326607

E-Mail Markus.Ullrich@continentale.de

www.contactm.de/Rente-Invest-Garant





BU – ja oder nein?

Vorsicht ist bei Kulanzangeboten in der Berufsunfähigkeitsversicherung geboten, wie ein aktueller Fall aus dem maxpool-Leistungsservice illustriert.

„Ist es wirklich sinnvoll, für meinen 18-jährigen Sohn eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen? Er ist Schüler, wie soll er da überhaupt berufsunfähig werden?“ Diese und ähnliche Fragen wurden vor einiger Zeit in einem Beratungsgespräch zwischen dem Kunden L. und seinem Makler erörtert.

In dem Gespräch erklärt der Makler L., dass es durchaus empfehlenswert ist, frühzeitig eine BU abzuschließen (siehe auch Seite 62). So profitiert die versi-

cherte Person von einem niedrigen Eintrittsalter und ist gesundheitlich meist nicht vorbelastet. Zudem wird im Leistungsfall der zuletzt ausgeübte Beruf geprüft. Kunde L. ist schließlich überzeugt. Sein Sohn M. L., zu dem Zeitpunkt gerade volljährig geworden und Schüler, schließt eine BU-Rente über 1.500 Euro bis zum Endalter 65 ab. Der versicherte M. L. absolviert nach erfolgreichem Schulabschluss eine Berufsausbildung zum Schiffsmechaniker und ist seit 2016

als Betriebstechniker tätig. Zu seinen beruflichen Aufgaben zählen unter anderem die Wartung, Instandhaltung, Inspektion und Reparatur der Technik. Für diese Tätigkeiten sind Arbeiten mit Geräten wie Bohrmaschine, Säge und Schweißgerät natürlich alltäglich.

Als M. L. 25 Jahre alt ist, kommt er eines Mittags im Krankenhaus zu sich. Völlig irritiert blickt er um sich und kann sich nicht erinnern, was geschehen ist. Sein Kopf schmerzt und die Zunge blu-

tet. Die Ärzte klären ihn darüber auf, dass er während der Arbeit vermutlich einen epileptischen Anfall erlitten hat und weitere Untersuchungen nötig sind. Die Arbeitskollegen von M. L. schildern, dass dieser, während er ein Stahlrohr mit einer Flex bearbeitete, plötzlich den Oberkörper und die Arme unkontrolliert bewegte, dabei die laufende Flex aus den Händen warf und bewusstlos auf den Boden stürzte. Glücklicherweise wurden weder M. L. noch seine Kollegen durch die auf Dauerbetrieb gestellte Flex verletzt. M. L. zog sich ein Gesichtschädelt trauma mit Nasenbeinbruch und Zungenbiss zu. Nach ausführlichen Untersuchungen im Krankenhaus wird schnell klar, dass M. L. unter Epilepsie leidet und entsprechend behandelt werden muss. Den größten Teil seiner beruflichen Tätigkeit darf M. L. aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr ausüben; der Arzt empfiehlt ihm, den Beruf zu wechseln. Neben der Diagnose Epilepsie und den damit verbundenen lebenslangen Einschränkungen muss M. L. sich nun auch Gedanken über seine weitere berufliche Zukunft machen.

Zum Glück hat M. L. damals eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen, die nun zur Leistung verpflichtet ist. Er füllt den BU-Leistungsantrag aus und reicht die ihm vorliegenden ärztlichen Unterlagen ein. Dazu zählt auch das Attest des behandelnden Arztes, in dem bescheinigt wird, dass M. L. seinen Beruf als Betriebstechniker aufgrund seiner Erkrankung nicht mehr ausüben kann. Nach einigen Wochen erhält M. L. Post von der Gesellschaft. Zunächst freut er sich, dass sie seine BU-Rente zahlen wird. Allerdings unterbreitet der Versicherer M. L. nur das Kulanzangebot, die BU-Rente für die sechsmonatige Dauer der Arbeitsunfähigkeit zu zahlen. M. L. ist sehr verunsichert und wendet sich daher ratsuchend an den maxpool-Leistungsservice.

„Bei Kulanzangeboten und befristeten Anerkennnissen ohne rechtliche Verpflichtung ist immer Vorsicht gebo-

ten. Dies kann sich gegebenenfalls als für den Kunden nachteilig herausstellen“, erklärt Sissy Wolter vom maxpool-Leistungsservice.

Als Erklärung für das Kulanzangebot führt die Gesellschaft an, dass M. L. seit dem epileptischen Anfall keine weiteren Anfälle mehr erlitten hat. Weiterhin zweifelt sie an, dass während der sechsmonatigen Arbeitsunfähigkeit auch eine Berufsunfähigkeit von mindestens 50 Prozent bestanden habe. Ebenso weist der Versicherer darauf hin, dass keine Berufsunfähigkeit vorliegt, wenn die neu ausgeübte Tätigkeit der bisherigen Lebensstellung in wirtschaftlicher und sozialer Hinsicht entspricht. Kann eine

»Dieser Fall zeigt einmal mehr, dass maxpool-Partner sich nicht scheuen sollten, den Leistungsservice zu konsultieren.«

medikamentös eingestellte Epilepsie wirklich zur Leistungsfreiheit des Versicherers führen? Dieser Frage geht der maxpool-Leistungsservice näher auf den Grund. M. L. hat zwischenzeitlich sein Arbeitsverhältnis – auf ärztliches Anraten – gekündigt und sich an der Universität für einen technischen Studiengang eingeschrieben. Der Leistungsservice nimmt daraufhin Kontakt mit der Leistungsabteilung der Gesellschaft auf und klärt den Sachverhalt.

M. L. hat zuletzt als Betriebstechniker gearbeitet und kann den Beruf aufgrund seiner Epilepsie nicht mehr ausüben. Zwar ist seine Erkrankung mit Medikamenten eingestellt, die Gefahr eines weiteren Anfalls mit entsprechenden Auswirkungen auf den Umgang mit Arbeitsmaschinen wie Sägen oder Schweißgeräten sowie auf das Arbeiten und Sichern der Kollegen auf einem Hochregal wäre allerdings unverantwortlich und nicht vertretbar. Die „Un-

tauglichkeit“ von M. L. für seinen bisherigen Arbeitsplatz wurde bereits durch ein ärztliches Attest bestätigt und auch das Krankenhaus hat explizit empfohlen, auf das Führen schwerer Maschinen zu verzichten – zur eigenen und zur Sicherheit anderer. Der Wegfall der Tätigkeiten mit Arbeitsmaschinen und erforderliche Vorsichtsmaßnahmen hätten in der Praxis zur Folge, dass M. L. dem überwiegenden Teil (mehr als 50 Prozent) seiner Tätigkeit als Betriebstechniker nicht mehr nachkommen könnte. Auf die Verweisung einer gleichgestellten Tätigkeit kann sich der Versicherer nicht beziehen. M. L. musste seinen Beruf als Betriebstechniker aus gesundheitlichen Gründen aufgeben, wird voraussichtlich drei Jahre studieren und während dieser Zeit kein Einkommen beziehen.

„Die zumutbare Minderung des Einkommens orientiert sich an der höchstgerichtlichen Rechtsprechung, die momentan bei circa 20 Prozent Einbuße liegt“, erklärt Wolter. Bei M. L. beträgt die Einkommenseinbuße 100 Prozent, unabhängig von der Tatsache, dass das Studium in seinem Fall keiner vergleichbaren Tätigkeit entspricht. Sehr schnell sind der Leistungsservice und der Versicherer zu der gemeinsamen Auffassung gekommen, dass M. L. bis zur Wiederaufnahme einer – der bisherigen Lebensstellung in wirtschaftlicher und sozialer Hinsicht vergleichbaren – Tätigkeit berufsunfähig ist.

„Dieser Fall zeigt einmal mehr, dass maxpool-Partner sich nicht scheuen sollten, den Leistungsservice zu konsultieren, wenn sie Kunden haben, die BU-Leistungen beantragen müssen. Gern geben wir Maklern auch Empfehlungen für juristischen Beistand, falls dieser nötig ist“, resümiert Wolter. ■

Kontakt

maxpool-Leistungsservice
Telefon: (0 40) 29 99 40-425
E-Mail: leistungsservice@maxpool.de



Gewerbe? Kein Problem!

Mit der maxpool-Gewerbeplattform erleichtert maxpool den Vergleich von Gewerbeversicherungen erheblich.

Makler können über das Portal einfach, schnell und kostenfrei Gewerbeversicherungen vergleichen und Deckung beantragen. Im Vergleichsrechner stehen rund 1.000 Betriebsarten zur Auswahl, die einfache Handhabung ermöglicht einen schnellen Zugriff auf die Versicherungstarife aller führenden Versicherer. Die zur Anfrage passenden Tarife werden übersichtlich dargestellt, der für den Kunden bestge-

Bei komplexen Risiken kommt die integrierte Ausschreibungsplattform zum Einsatz.

eignete lässt sich mit nur wenigen Mausklicks auswählen und vergleichen. Danach dauert es nur kurze Zeit, bis die Deckungsnote erstellt wird.

Zu jeder Betriebsart steht ein passendes Online-Fragenformular mit allen relevanten Fragen bereit. Sobald der Kunde diese beantwortet hat, generiert die Plattform automatisch ein elektro-

nisches Beratungsprotokoll. Auf diese Weise ist der Makler stets auf der sicheren Seite und spart sich die mitunter sehr aufwendige Dokumentation.

Ausschreibungsplattform für komplexe Risiken

Neben dem Vergleichsrechner ist auch eine Ausschreibungsplattform fest in die Gewerbeplattform integriert. Sie kommt zum Einsatz, wenn der Vergleichsrechner ein komplexes Risiko einmal nicht pauschal darstellen kann oder das Produkt des gewünschten Versicherers nicht verfügbar ist. Wo der Makler sonst Daten in mühevoller Kleinarbeit zusammentragen, unzählige Anfragen bei verschiedenen Versicherern stellen und lange Wartezeiten sowie Nachfragen in Kauf nehmen muss, läuft auf der Plattform alles vollautomatisiert. So werden die aus der Risikoanalyse gewonnenen Daten automatisch in die Ausschreibung eingefügt. Anders als bei manuell verfassten Ausschreibungen erhält der Versicherer so stets alle für die Angebotserstellung relevanten Informationen ohne erneute Eingabe. Nach erfolgter Ausschreibung bleibt der

Makler immer über den jeweils aktuellen Stand informiert und wird per E-Mail über eingegangene Angebote in Kenntnis gesetzt. Darüber hinaus kann der Makler die erhaltenen Angebote digital direkt miteinander vergleichen. Wie der Vergleichsrechner stellt auch die Ausschreibungsplattform die Tarifmerkmale einander übersichtlich gegenüber, was einen einfachen, schnellen und transparenten Vergleich aller eingehenden Angebote ermöglicht. Anschließend kann der Makler den Antrag für das gewünschte Produkt wie gewohnt über die Plattform erzeugen.

Und obwohl die Gewerbeplattform den Makler umfassend und zuverlässig bei der Vermittlung von Gewerbeversicherungen unterstützt, gilt dieser auch weiterhin als alleiniger Kundenbetreuer und erhält dementsprechend natürlich die volle Courtage. ■

Kontakt

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

#SchutznachWunsch

Schützen Sie, was Ihren Kunden wichtig ist

Risikolebens- versicherung

Die Absicherung
für die Liebsten



Die Risikolebensversicherung, die Sie selbst zusammenstellen können:

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

Jetzt Informieren
deltadirekt.de





Aller guten Dinge sind ... zwölf!

Ein Dutzend unwiderstehliche Argumente für die vielleicht beste Privathaftpflichtversicherung am Markt

Seit Juli 2018 ist das erfolgreiche Deckungskonzept max-PHV Premium mit deutlich erweiterten Leistungen und in zwei weiteren Tarifvarianten erhältlich. Die Erweiterungen sind selbstverständlich beitragsneutral und gelten auch für den Bestand. In diesem Artikel sollen marktführende Leistungserweiterungen der max-PHV Premium betrachtet werden, die die Haftung des Maklers minimieren und den Versicherungsschutz optimieren – eben ein gutes Dutzend Argumente für die max-PHV Premium!

max-Leistungsschutz – kein Deckungsnachteil gegenüber Wettbewerbsstarifen

Sollte der Leistungsumfang der max-PHV Premium im Schadensfall nicht ausreichend sein und eine andere am Markt erhältliche Privathaftpflichtversicherung den Schaden (umfangreicher) regulieren, dann leistet maxpool auf Grundlage der Bedingungen des Wettbewerbers. In den allermeisten Wettbewerbsstarifen gelten diese Best-Leistungs-Garantien nicht im Ausland (im maxpool-Deckungskonzept max-PHV Premium dagegen weltweit).

Besitzstandsgarantie

Der Versicherungsnehmer wird im Schadensfall gegenüber den Bedingungen eines unmittelbaren Vorvertrags nicht schlechtergestellt.

Forderungsausfalldeckung

Die Forderungsausfalldeckung gilt ab einer Schadensersatzforderung von einem Euro bis zur Deckungssumme – ohne Mindestschadenshöhe auch für Schadensersatzansprüche, denen ein vorsätzliches Handeln des Schädigers

zugrunde liegt und/oder die aus der Eigenschaft des Schädigers als Tierhalter oder -hüter entstanden sind.

Deliktunfähige Personen

Auf Wunsch des Versicherungsnehmers werden sowohl Schäden durch nicht deliktfähige Kinder als auch durch weitere mitversicherte und zum Beispiel aufgrund von Krankheit nicht deliktfähige Personen reguliert.

Personenschäden

In der max-PHV Premium gelten gesetzliche Haftpflichtansprüche der versicherten Personen untereinander als mitversichert, soweit es sich um Personenschäden handelt.

Kfz-Schäden

Mitversichert sind durch das Be- und Entladen des eigenen Kfz verursachte Schäden an Dritten bis 2.500 Euro, darüber hinaus Betankungsschäden an fremden Kfz bis 1.000 Euro sowie der Vermögensschaden, der durch Rabatt-rückstufung in Haftpflicht oder Vollkasko entsteht (begrenzt auf die Mehrprämie der ersten fünf Jahre und maximal 2.000 Euro).

Schlüsselverlust

(auch zu mobilen Gegenständen)

Der Verlust beruflicher oder privater fremder Schlüssel ist bis zur Deckungssumme, maximal zwölf Millionen Euro, mitversichert. Darüber hinaus ist auch der Verlust von Schlüsseln zu mobilen Gegenständen (zum Beispiel Kfz) bis 5.000 Euro mitversichert.

Nebenberufliche Tätigkeit

Versichert ist die gesetzliche Haftpflicht

aus selbstständigen nebenberuflichen Tätigkeiten (Gesamtumsatz jährlich maximal 17.500 Euro), sofern es sich hierbei nicht um handwerkliche, medizinische/heilende, planende/bauleitende oder beratende Tätigkeiten handelt und keine Angestellten beschäftigt werden.

Seit Juli 2018 ist das erfolgreiche Deckungskonzept max-PHV Premium mit erweiterten Leistungen erhältlich.

Neuwertentschädigung

Mitversichert ist unter bestimmten Voraussetzungen (unter anderem Kaufbeleg nicht älter als zwölf Monate, keine elektronischen Geräte) eine Neuwertentschädigung von bis zu 2.500 Euro.

Luftfahrzeuge

Versichert ist die Haftpflicht wegen Schäden aus dem Besitz und Gebrauch

- nicht versicherungspflichtiger Flugmodelle, Ballone und (Sportlenk-)Drachen;
- versicherungspflichtiger Flugmodelle, Ballone und (Sportlenk-)Drachen, deren Fluggewicht fünf Kilogramm nicht übersteigt (unter anderem sogenannte Drohnen).

Opferhilfe

Versichert sind Leistungen bis maximal 50.000 Euro für den Fall, dass eine versicherte Person Opfer einer Gewalttat nach Paragraf 1 Absatz 1 und 2 des Opferentschädigungsgesetzes geworden ist. 

» **Differenzdeckung**

Eine Differenzdeckung ist obligatorisch und beitragsfrei mitversichert.

Umfassender Schutz für Haus- und Grundbesitzer

Mitversichert ist die gesetzliche Haftpflicht

als Inhaber

- einer oder mehrerer in Europa gelegenen und selbst genutzten Wohnungen – einschließlich Ferienwohnung, Ferienhaus, Wochenendhaus,
- eines im Inland gelegenen, ausschließlich privat und selbst genutzten Einfamilienhauses (auch Doppelhaushälfte, Reihenhaus) oder eines ausschließlich privat genutzten Mehrfamilienhauses, in dem eine Wohneinheit selbst bewohnt wird,
- unbebauter Grundstücke in Deutschland bis zu einer Gesamtfläche von 10.000 Quadratmetern;

als Bauherr

- oder Unternehmer von Bauarbeiten

(Neubauten, Umbauten, Reparaturen, Abbruch-, Grabarbeiten) bis zu einer Bausumme von 500.000 Euro je Bauvorhaben, für Bauvorhaben am selbst genutzten Risiko (Postanschrift) gilt die gesetzliche Haftpflicht als Bauherr ohne Begrenzung der Bausumme;

aus der Unterhaltung

- einer Photovoltaikanlage/Solaranlage bis zehn kWp, vorausgesetzt, die Anlage befindet sich auf einem dem Versicherungsnehmer gehörenden und von ihm bewohnten Gebäude.
- Der Versicherungsschutz bezieht sich auf die Verkehrssicherungspflicht sowie die Einspeisung des Stroms in das Netz eines Stromversorgungsunternehmens.

Tarifvarianten

Die max-PHV Premium ist in drei Varianten erhältlich, wobei Versicherungsnehmer, die eine zeitlich begrenzte Eigenverantwortung von 100 Euro zu übernehmen bereit sind, mit einem

deutlichen Prämiennachlass belohnt werden.

- max-PHV Premium: der Klassiker ohne Selbstbeteiligung ab 85,24 Euro (Familie)/71,03 Euro (Single) Jahresprämie.
- max-PHV Premium schadenfrei: Nach dem ersten Schaden gilt für drei Jahre eine SB von 100 Euro. Ab 76,72 Euro (Familie)/63,93 Euro (Single) Jahresprämie.
- max-PHV Premium SB 100: Es gilt im ersten Vertragsjahr eine SB von 100 Euro, die nach einem Schadensfall für weitere zwölf Monate wiederauflebt. Ab 76,72 Euro (Familie)/63,93 Euro (Single) Jahresprämie.

Marktvergleich

Im Segment der Privathaftpflichtversicherungen, die etwas Ähnliches wie den max-Leistungsschutz (auch als „Erweiterte Vorsorge“ bekannt) mitversichern, bietet die max-PHV Premium das zurzeit wohl beste Preis-Leistungs-Verhältnis. ■

Familientarif ohne Selbstbeteiligung, Jahresprämie inkl. VSt.

Gesellschaft	Tarif	Jahresprämie ab
maxpool	max-PHV Premium schadenfrei	76,72 €
maxpool	max-PHV Premium	85,24 €
VHV	Exklusiv mit Bestleistungsgarantie	95,33 €
Rhion	Premium mit Bestleistungsgarantie	95,94 €
Basler	Ambiente Top All-in	96,68 €
degenia	PHV optimum	98,10 €
NV Versicherungen	PrivatPremium 2.0	103,53 €
Die Bayerische	Prestige schadenfrei	103,84 €
Konzept & Marketing	allsafe fortuna perfect	105,35 €
Janitos	Familie Best Selection + Multigarantie	109,66 €
Die Haftpflichtkasse	Einfach komplett	116,62 €
GVO	TOP-VIT mit Bestleistungsgarantie	129,26 €

Singletarif ohne Selbstbeteiligung, Jahresprämie inkl. VSt.

Gesellschaft	Tarif	Jahresprämie ab
maxpool	max-PHV Premium schadenfrei	63,93 €
Janitos	Single Best Selection + Multigarantie	66,40 €
VHV	Exklusiv mit Bestleistungsgarantie	68,01 €
maxpool	max-PHV Premium	71,03 €
Konzept & Marketing	allsafe fortuna perfect	75,29 €
Basler	Ambiente Top All-in	77,33 €
Die Bayerische	Prestige schadenfrei	77,87 €
GVO	TOP-VIT mit Bestleistungsgarantie	77,76 €
degenia	PHV optimum	78,30 €
NV Versicherungen	PrivatPremium 2.0	83,30 €
Die Haftpflichtkasse	Einfach komplett	83,30 €
Rhion	Premium mit Bestleistungsgarantie	83,45 €

max-PHV Premium

Die wohl beste Privathaftpflichtversicherung aller Zeiten!



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

Deckungsnachteile? Ausgeschlossen!

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

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

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

Der Qualitätspool



Marktführender Schutz fürs Hab und Gut

Die Hausrat-Deckungskonzepte von maxpool und der Medien-Versicherung bieten umfassenden Versicherungsschutz mit Alleinstellungsmerkmalen.



Seit nunmehr über 20 Jahren entwickelt maxpool mit der Medien-Versicherung a. G. aus Karlsruhe in den Sparten Hausrat und Wohngebäude erfolgreich Deckungskonzepte. Die Tarife erfüllen dabei seit jeher alle Anforderungen, die an einen modernen und bedarfsgerechten Versicherungsschutz gestellt werden können. Darüber hinaus glänzen sie mit einigen interessanten Alleinstellungsmerkmalen.

Umsichtig konzipierte Annahmerichtlinien und eine auskömmliche Tarifikalkulation bestärken maxpool und die Medien-Versicherung darin, ihre Zusammenarbeit auch in Zukunft fortzusetzen. So spricht es für sich, dass seit Bestehen der Konzepte weder in der Hausrat- noch in der Wohngebäudeversicherung jemals Beitragsanpassungen im Bestand notwendig geworden sind.

Verlässliche Partner, wenn es drauf ankommt!

Auch in der Hausratversicherung profitieren die Versicherungsnehmer im Tarif max-Hausrat Premium vom „max-Leistungsschutz“, der dafür sorgt, dass der Kunde im Schadensfall keinen Deckungsnachteil gegenüber Wettbewerbsstarifen in Kauf nehmen muss. Mit dem Slogan „Der gesamte Markt in einer Police“ ist das Highlight dieses marktführenden Tarifs griffig auf den Punkt gebracht. Mit dem maxpool-Deckungskonzept max-Hausrat Premium senkt der Makler das Risiko der Beraterhaftung auf ein Minimum und der Kunde erhält neben einem der besten Leistungsumfänge am Markt einen echten Mehrwert.

Neben dem max-Leistungsschutz glänzt die max-Hausrat Premium mit

*Mit dem maxpool-
Deckungskonzept max-
Hausrat Premium senkt
der Makler das Risiko der
Beraterhaftung auf ein
Minimum.*

einer der fairsten Regelungen bei grob fahrlässigen Verletzungen von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften bei der Schadensverursachung. Im Gegensatz zu den allermeisten Tarifen am Markt verzichten maxpool und die Medien-Versicherung a. G. natürlich auch in diesen Fällen auf eine Quotelung.

Als Versicherungsnehmer kann man sehr schnell in eine Situation geraten, in der Obliegenheitspflichten oder Sicherheitsvorschriften ins Spiel kommen. Spätestens an diesem Punkt möchten weder der Makler mit seinem Kunden noch beide mit dem Versicherer darüber diskutieren müssen, dass der Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit nicht generell gemeint war.

Grundsätzlich regeln die Versicherer dieses Thema in den VHB für die 



» Hausratversicherung; weitere Regelungen in Besonderen Bedingungen oder Klauseln sind durchaus üblich. Die nachfolgenden Beispiele sollen die Verletzung von Sicherheitsvorschriften und Obliegenheitspflichten veranschaulichen, bilden allerdings keine abschließende Aufzählung:

- Der Versicherungsnehmer (VN) sperrt die wasserführenden Anlagen nicht ab und beheizt die unbewohnte Dachgeschosswohnung nicht.
- Der VN lässt die Wohnungseingangstür während eines Einkaufs von mehreren Stunden nur ins Schloss fallen und/oder lässt ein Fenster in Kippstellung offen.
- Der VN unterlässt die Mängelbeseitigung am Dach grob fahrlässig. Anschließend kommt es zu einem Sturmschaden.
- Der VN verstößt gegen behördliche oder sonstige Sicherheitsvorschriften. Beispiele hierfür sind etwa eine fehlende Brandschutztür oder fehlende Rauchmelder, unterlassene Wartung der

Heizung, kurz zuvor abgebrannte Kaminasche wird im Hausmüll entsorgt, mit dem Propangrassbrenner wird Unkraut bekämpft und dergleichen.

Darüber hinaus sind in der max-Hausrat Premium alle heute üblichen Leistungserweiterungen einer modernen Hausratversicherung mitversichert, und auch die Kostenlimits liegen überdurchschnittlich hoch – beispielsweise sind die Kosten für die **Außenversicherung bis zur Versicherungssumme und Wertsachen bis 50 Prozent** von dieser mitversichert.

Weitere Leistungserweiterungen, die in den Jahren 2017 und 2018 in den Tarif max-Hausrat Premium **beitragsneutral und bestandswirksam** integriert wurden, sind unter anderen:

- Schäden durch Stromschwankungen bis 1.000 Euro – **NEU!**
- Leckortungskosten bei einem nicht versicherten Rohrbruch bis 750 Euro – **NEU!**

Das maxpool-Deckungskonzept bietet vielleicht sogar das beste Preis-Leistungs-Verhältnis.

- Kfz-Zubehör bis 2.000 Euro mitversichert – **NEU!**
- Wasser- und Gasverlust infolge eines versicherten Rohrbruchs bis 5.000 Euro – **NEU!**
- Schäden durch Regen- und Schmelzwasser bis 1.500 Euro – **NEU!**
- Beruflich bedingter Zweitwohnsitz (Pendlerwohnung) bis 20 Prozent der VS, maximal 20.000 Euro unbefristet mitversichert – **NEU!**
- Erhöhung VS Einbruchdiebstahl- und Raubschäden durch Hausangestellte auf 1.000 Euro (bisher 500 Euro)
- Erhöhung VS Diebstahl innerhalb des

Deckungskonzepte im Vergleich

Gesellschaft und Tarif/Jahresprämien für verschiedene Risikoorte	70173 Stuttgart, Bolzstraße 1	80331 München, Blumenstraße 1	51371 Leverkusen, Solinger Straße 1	06132 Halle/Saale, Stendaler Straße 1	22523 Hamburg, Holsteiner Chaussee 1
maxpool – max-Hausrat Premium mit max-Leistungsschutz	78,52 €	81,54 €	117,78 €	143,45 €	163,83 €
Die Haftpflichtkasse – Einfach komplett	80,18 €	99,88 €	99,88 €	129,10 €	164,43 €
NV – HausratPremium 2.0	83,05 €	83,05 €	188,74 €	188,74 €	305,76 €
Ammerländer - Excellent	99,09 €	89,65 €	122,68 €	165,15 €	122,68 €
ADCURI – Premium	108,71 €	95,05 €	135,03 €	154,15 €	201,58 €
VHV – Exklusiv	119,17 €	96,58 €	151,18 €	151,18 €	176,30 €
InterRisk – XXL schadenfrei	146,35 €	83,63 €	146,35 €	146,35 €	146,35 €
Interlloyd – Infinitus	148,67 €	148,67 €	207,91 €	207,91 €	234,62 €
Rhion – Premium Bestleistungsgarantie	149,78 €	149,78 €	209,58 €	243,40 €	243,40 €
Konzept & Marketing – allsafe home	164,16 €	164,16 €	196,68 €	196,68 €	236,95 €

Berechnungsgrundlage: Mehrfamilienhaus, 100 qm Wohnfläche, Unterversicherungsverzicht (kein Glas, kein Elementar, fünf Jahre schadenfrei). Quellen: softfair und Rechner der Versicherer. Stand: 03.07.2018

Versicherungsortes (Trickdiebstahl) auf 3.000 Euro (bisher 1.000 Euro)

- Erhöhung VS Kleinvieh, Futter- und Streuvorräte auf 2 Prozent der VS (bisher 1 Prozent)
- Erhöhung Haustierunterbringungskosten auf 3 Prozent der VS (bisher 2 Prozent)
- Erhöhung VS für unberechtigten Gebrauch von Kredit-, Scheck- und Kundenkarten auf 3.000 Euro (bisher 1.000 Euro)
- Erhöhung VS Fahrräder auf 2 Prozent der VS (bisher 1 Prozent)
- Erhöhung VS einfacher Diebstahl von Gartenmöbeln, Gartengeräten, Garteninventar, Gartengrills und Wäsche auf der Leine auf 3.000 Euro (bisher 2 Prozent der VS)

Fazit: Im maxpool-Deckungskonzept

max-Hausrat Premium, inklusive max-Leistungsschutz, ist die Kombination aus generellem Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensverursachung **plus** Ausgleich eventueller Deckungsnachteile gegenüber Wettbewerbsstarifen im Schadensfall versichert – es ist **eben der gesamte Markt in einer Police!**

Die Tabelle auf Seite 20 zeigt genau und nachvollziehbar auf, dass maxpool den Vergleich mit den bei Maklern beliebten und marktführenden Hausrattarifen, wie sie beispielsweise „Ass-Compact Award – Privates Sachgeschäft 2017“ auflistet, definitiv nicht scheuen muss. So gesehen bietet das maxpool-Deckungskonzept vielleicht sogar das beste Preis-Leistungs-Verhältnis in diesem Segment des Marktes. ■

Ihr Argument beim Kunden

Stiftung Warentest: Darum lohnt sich eine Hausratversicherung

Vielen Menschen ist nicht klar, wie viel Geld in ihrem Hausrat steckt. Über die Jahre können sich erhebliche Werte ansammeln. Müsste man all diese Dinge neu kaufen, wären viele Haushalte finanziell überfordert. Die Versicherung ersetzt den beschädigten oder zerstörten Hausrat zum Neuwert, maximal aber die vereinbarte Versicherungssumme. Das bedeutet, dass der Kunde die Summe erhält, die er braucht, um Möbel, Geräte und anderen Hausrat in gleicher Qualität neu zu kaufen – zum aktuellen Marktpreis inklusive technischer Neuerungen.



Viele Webinare
führen nach Rom



Chatten, posten,
Wien erleben



Herunterladen und
hoch hinaus


profino
Jahr

profino feiert und
Sie werden beschenkt!

Wien, Rom oder lieber Tirol?
profino schenkt Ihnen eine Reise!

Mehr erfahren auf:

www.profino-urlaub.de

So geht Weiterbildung heute

Die Veranstaltungskonzepte von maxpool sorgen für eine abwechslungsreiche und nachhaltige Wissensvermittlung.



Seit der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie IDD in deutsches Recht ist das Thema Weiterbildung für freie Finanz- und Versicherungsmakler wichtiger denn je (siehe Seite 26). Deswegen ist sich auch maxpool bewusst und unterstützt Makler deshalb umfassend dabei, sich qualifiziert weiterzubilden. Dazu setzt der Qualitätspool insbesondere bei den hauseigenen Präsenzveranstaltungen auf ein hohes Maß an Innovation. Anstelle purer „Frontbeschallung“ in Form klassischer Vorträge sorgen Workshops und Makler-Zirkel dafür, dass die Lerninhalte auf frische und moderne Art nachhaltig vermittelt werden.

Workshop-Konzept

Das Workshop-Konzept kam bei den diesjährigen Finanzierungstagen am 14. und 18. Juni in Nürnberg und Hannover erstmals zum Einsatz. Anstelle von

Vorträgen bestand der Tagesablauf an beiden Standorten ausschließlich aus Workshops. So gab es insgesamt zwölf Workshopthemen, von denen jeweils zwei parallel in sechs aufeinanderfolgenden Runden behandelt wurden. Die Weiterbildungsinhalte wurden in kleinen Gruppen von maximal 15 Personen erarbeitet, Präsentationsfolien kamen dabei kaum zum Einsatz. Vielmehr wurde aktiv auf Arbeitsunterlagen gearbeitet und das Wissen anschaulich auf Flipcharts, in Rollenspielen oder durch das Arbeiten mit Metaplan-Wänden vermittelt. „Die Dynamik des Workshop-Konzepts hat dazu geführt, dass den Moderatoren stets ein hohes Maß an Aufmerksamkeit entgegengebracht wurde und die aktive Beteiligung der Teilnehmer nie abgerissen ist“, erklärt Katharina Schlender, Maklerbetreuerin Finanzierung. „Wir konnten somit wesentlich gezielter auf

die Fragestellungen der Teilnehmer eingehen und den ausgiebigen Erfahrungsaustausch untereinander zulassen“, so Schlender weiter.

Makler-Zirkel

Von den Vorteilen des Makler-Zirkels profitierten jüngst die Teilnehmer des Privatkundentags am 6. September in Hamburg. Das Tagesprogramm der Veranstaltung, bei der das Thema Vorsorge im Vordergrund stand, sah gleich zwei solcher Zirkel als gelungene Abwechs-

Anstelle purer »Frontbeschallung« gibt es Workshops und Makler-Zirkel.

lung zu den zusätzlichen vier Fachvorträgen vor. „Die Makler-Zirkel dauerten jeweils 45 Minuten und zielten auf einen kurzen und präzisen Informationsaustausch ab“, erläutert Maklerbetreuer Kevin Jürgens. „Die Themen an den verschiedenen Zirkel-Stationen reichten von der Datenschutzgrundverordnung über das Endkundenportal ‚Sekretär‘ im Zusammenspiel mit der Makler-Servicevereinbarung bis hin zum GKV-Kassenwechsel mit maxpool.“

Workshop-Konzept und Makler-Zirkel kommen bei Maklern sehr gut an. So ließ Daniel Koch, Teilnehmer der Finanzierungstage in Hannover, maxpool wissen: „Ich persönlich bin absolut begeistert von diesem Workshop-Konzept, denn ich kann mein Tagesprogramm danach gestalten, was mich wirklich interessiert, und gehe abends mit geballtem Wissen nach Hause.“ ■



**Neue
Tarifwelt
seit April
2018**

[ascore] Das Scoring

max-THV Premium Hund
maxpool GmbH

★★★★★
herausragend

[Tierhalter-Haftpflicht Hund]
Stand 03/2018 - www.DasScoring.de

Scoring
2018

max-THV Hund

Plus-Tarif ab 45,45 Euro
ohne SB

Premium Tarif ab 71,93 Euro
ohne SB

Kundentreue garantiert.

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

**Auch für
Pferde ab
78,51 Euro
ohne SB!**

Highlights

- max-Leistungsschutz im Tarif Premium – kein Deckungsnachteil gegenüber Wettbewerbstarifen
- Forderungsausfalldeckung ohne Mindestschadenhöhe
- Kein Leinen- oder Maulkorbzwang
- Mietsachschäden sind mitversichert
- Produktauswahlhaftung und max-Leistungsservice

Foto: iStock / filadendron

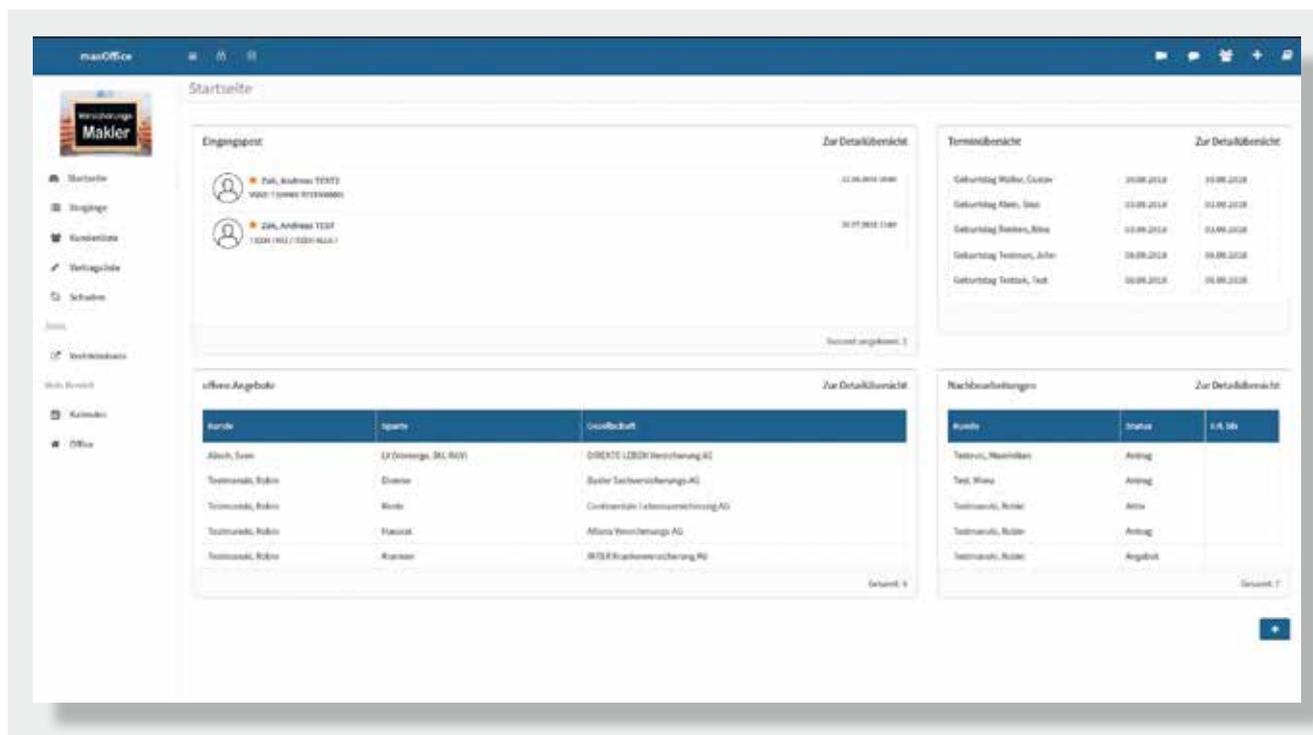
Der Qualitätspool

maxpool

Verantwortung verbindet.

Mit maxOffice DSGVO-ready!

Mit maxpool können Makler ihre Geschäftsvorfälle schnell, einfach und datenschutzkonform bearbeiten.



Mittlerweile ist die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) umgesetzt und der Alltag zurück. Eine Fragestellung, die maxpool regelmäßig erreicht, dreht sich um den technischen Versand personenbezogener Daten zum Beispiel in Anträgen, Schadensmeldungen oder Nachbearbeitungen. Konkret werden Informationen zum verschlüsselten E-Mail-Versand angefordert. maxpool bietet hier die einfachste und transparenteste Möglichkeit zum Versand personenbezogener Daten, denn Makler können sämtliche Geschäftsvorfälle und ihre gesamte Kommunikation mit maxpool über das HTTPS-verschlüsselte maxOffice umsetzen. Neben der einfachen Handhabung und der datenschutzkonformen Bearbeitung ist Transparenz ein wesentlicher Vorteil gegenüber einer Zusammenar-

beit per E-Mail. So ist sichergestellt, dass sämtliche Geschäftsvorgänge im richtigen Team ankommen und zeitnah bearbeitet werden; Makler können die jeweiligen Bearbeitungsstände verfolgen und wissen auf diese Weise genau, dass ihr persönliches Anliegen bearbeitet wird. Diese Transparenz bei der Bearbeitung von Anträgen, Nachbearbeitungen, Bestandsübertragungen und Schäden ist in Verbindung mit der Einhaltung der neuen Datenschutzrichtlinien ein großer Mehrwert für Makler.

Angebote

maxpool stellt Maklern, die den Angebotsservice der Fachabteilungen nutzen, Angebote stets in ihrem persönlichen maxOffice-Account zur Verfügung. Dort finden sie sämtliche Angebote in der Rubrik „Offene Angebote“. Die Ange-

botsdaten können Makler anschließend in einen Antrag überführen oder dokumentieren, dass sie für den Kunden ein Angebot zu einem Risiko erstellt haben und warum ein Abschluss nicht zustande gekommen ist.

Antragsübermittlung

Über das maxOffice können Makler Kunden innerhalb weniger Sekunden einen neuen Antrag zuordnen und an maxpool übermitteln. Dadurch ist er dem richtigen Kunden zugeordnet, Übertragungsfehler bei der Datenerfassung werden vermieden und Makler können den weiteren Verlauf über die prämierte Vorgangsüberwachung verfolgen. Im maxOffice erfasste Angebote können problemlos in einen Antrag umgewandelt werden. maxpool empfiehlt Maklern, ausschließlich das maxOffice für

die Antragserfassung zu nutzen. So ist sichergestellt, dass die Daten zu 100 Prozent sicher übermittelt werden.

Nachbearbeitungen

maxpool stellt Maklern über das maxOffice sämtliche Nachbearbeitungen zur Verfügung. In der gleichnamigen Rubrik können Makler sie mit nur wenigen Klicks bearbeiten und die Daten zur Weiterbearbeitung zur Verfügung stellen.

maxpool bietet die einfachste und transparenteste Möglichkeit zum Versand personenbezogener Daten.

Bestandsübertragungen

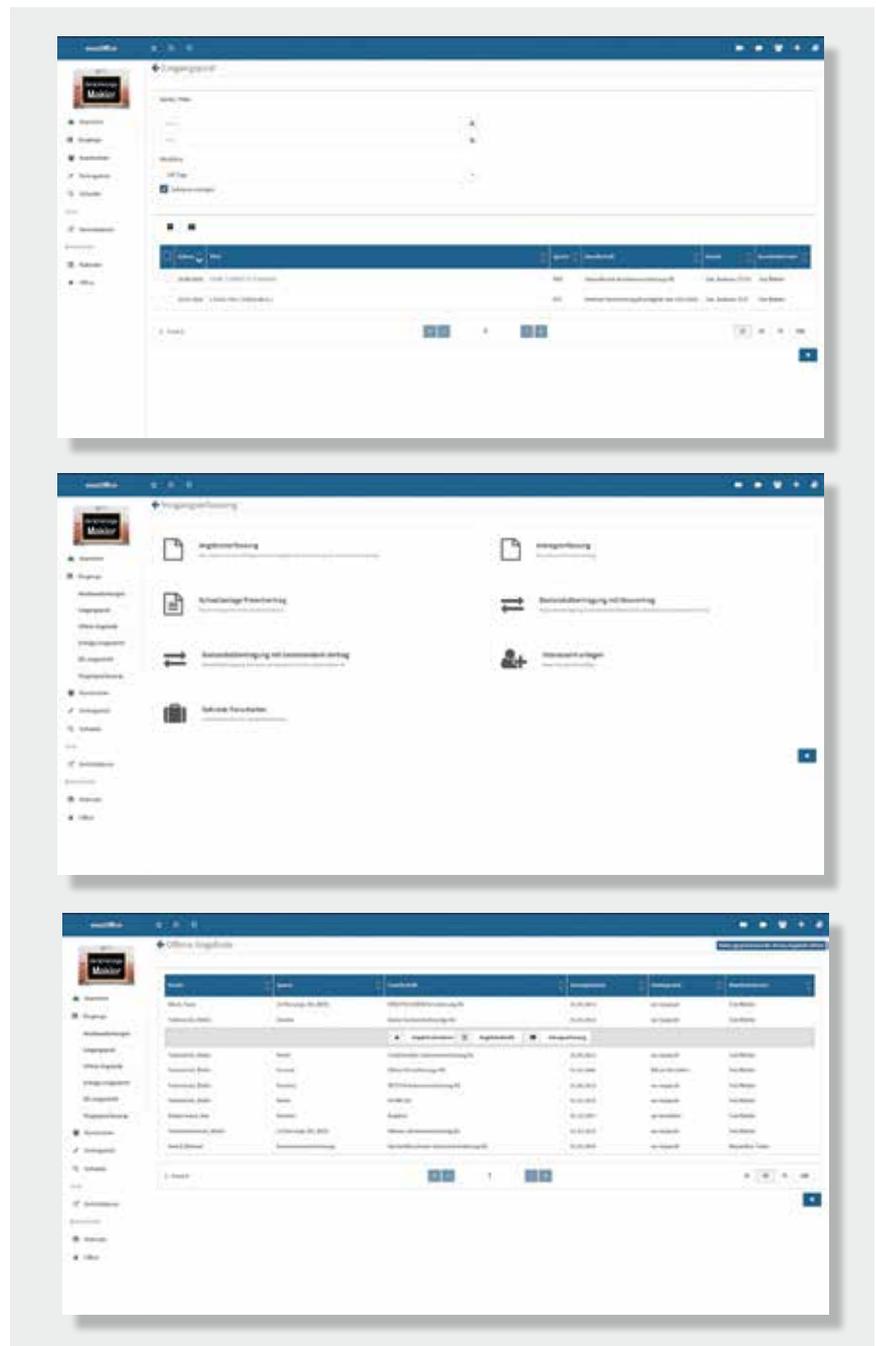
Bestandsübertragungen können Makler wie gewohnt bei maxpool einreichen. maxpool benötigt allerdings bereits jetzt eine gesonderte Datenschutzregelung. Entweder hat der Makler maxpool inklusive Anschrift in seiner Maklervollmacht, seinem Maklervertrag oder seiner Datenschutzvereinbarung explizit erwähnt oder er verwendet die von maxpool bereitgestellte Untervollmacht beziehungsweise weitere Vertragsmuster, die maxpool Maklern zum Download zur Verfügung stellt. Die Untervollmacht finden Makler im maxINTERN unter Service/Bestandsübertragung.

Schadensbearbeitung

Über das maxOffice können Makler darüber hinaus zu allen Verträgen in ihrem Bestand Schäden melden. Sollte ein Versicherer weitere Daten benötigen, stellt maxpool Maklern die Anfrage des Versicherers über ihren maxOffice-Zugang zur Verfügung. Die Bearbeitung erfolgt einfach und sicher über das maxOffice.

Bestandspost

Bestandspost stellt maxpool Maklern



wie gewohnt über das maxOffice zur Verfügung. Den zusätzlichen Versand per E-Mail hat maxpool mit Umsetzung der DSGVO grundsätzlich eingestellt. Maklern wird die Bestandspost in ihrem zentralen Briefkasten, der Eingangspost, angezeigt. So sind sie über Informationen und Veränderungen immer auf dem aktuellsten Stand. Die Dokumente sind selbstverständlich am jeweiligen Objekt (Kunde beziehungsweise Vertrag) abgelegt und die Datensätze aktualisiert.

Kurzum: Mit maxpool können Makler ihren Bestand auf Autopilot schalten, denn der Maklerpool kümmert sich um die Pflege der Daten.

maxpool hat zu den beschriebenen Geschäftsvorfällen Schulungsfilme erstellt und in das maxOffice integriert. Sollten Makler darüber hinaus Fragen oder Schulungsbedarf haben, stehen die Kolleginnen und Kollegen aus der Maklerbetreuung oder dem Kooperationsmanagement gern zur Verfügung. ■



Stets »gut beraten«

maxpool unterstützt Makler dabei, ihre Weiterbildungspflicht nach IDD zu erfüllen.

Makler müssen sich mindestens 15 Stunden pro Jahr weiterbilden, so schreibt es der Gesetzgeber in Paragraph 34d Absatz 9 GewO vor. Die Weiterbildung kann zum Beispiel in Form von Präsenzveranstaltungen oder Webinaren erfolgen; von den Aufsichtsbehörden anerkannt werden solche Weiterbildungsinhalte, die die „berufliche Handlungsfähigkeit [zu] erhalten, an[z]upassen oder [zu] erweitern“, die der „Komplexität der Tätigkeiten“ des Maklers entsprechen und die gewährleisten, dass ein angemessenes Leistungsniveau aufrechterhalten wird (Paragraph 7 Vers-VermV-E).

Bei der Auswahl der passenden Weiterbildungen ist darauf zu achten, dass der Weiterbildungsanbieter die Anforderungen gemäß Anlage 3 der neuen Versicherungsvermittlungsverordnung (Vers-VermV-E) erfüllt. Andernfalls besteht die Gefahr, dass erworbene Teilnahmezertifikate nicht von den Aufsichtsbehörden anerkannt werden und der Makler sie mithin nicht auf seine 15 Stunden anrechnen lassen kann. Durch eine Zusammenarbeit mit maxpool kann er diesen Fallstrick umgehen. Der Qualitätspool ist seit 2014 akkreditierter Bildungs-

dienstleister der „Initiative gut beraten“ und arbeitet in diesem Zusammenhang eng mit der Going Public! Akademie für Finanzberatung AG zusammen, die als sogenannter „Trusted Partner Service“ offiziell bei der „Initiative gut beraten“ akkreditiert ist. Going Public! stellt durch ein testiertes Qualitätsmanagement sicher, dass die Weiterbildungen die gesetzlichen Anforderungen einhalten.

Weiterbildung mit maxpool bedeutet einfache Abwicklung und vergünstigte Konditionen.

Makler können über maxpool und Going Public! ein sogenanntes Weiterbildungskonto bei der „Initiative gut beraten“ eröffnen. Wer den Weg über maxpool geht, profitiert nicht nur von einer einfachen Abwicklung, sondern auch von vergünstigten Konditionen. So übernimmt maxpool einen Großteil der Kontoeröffnungsgebühren für angebundene Makler. Statt einer regulären Einrichtungsg Gebühr in Höhe von 34,50

Euro und einer Jahresgebühr von 22,60 Euro lässt sich das Konto bereits für zehn Euro pro Jahr eröffnen. Weiterführende Informationen erhalten Makler im max-INTERN in der Rubrik maxAKADEMIE. Dort steht auch der Antrag zur Eröffnung eines Weiterbildungskontos zum Download bereit.

maxpool selbst hat eine ganze Reihe Präsenzworkshops und Webinare im Repertoire, mit denen Makler ihrer Weiterbildungspflicht nachkommen können. Einen ausführlichen Überblick über das Veranstaltungsangebot erhalten Makler ebenfalls unter maxAKADEMIE.

Selbstverständlich können Makler die erworbenen Weiterbildungsminuten über maxpool auf ihr „gut beraten“-Konto „einzahlen“. Um dies zu bewerkstelligen, benötigt maxpool die sogenannte „gut beraten“-ID, die Maklern bei Eröffnung ihres Kontos mitgeteilt wird. ■

Kontakt

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



Zulagen vom Staat – attraktive Courtage für Makler

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

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

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

Mehr erfahren Sie unter:

0 22 34/69 09-10 90 oder www.vpv-makler.de

Vereinigte Post.
Die Makler AG

Ein Unternehmen der

VPV

Der Vorsorgeberater seit 1827



Besser kann es nicht laufen

Drei Experten diskutierten mit poolworld am runden Tisch zum Thema Immobilienfinanzierung über Unterschiede in ihren Geschäftsmodellen, über Provisionen und wie viel wo hängen bleibt, über das stark wachsende Plattformgeschäft und weshalb 34i-Vermittler und Tippgeber optimistisch bleiben dürfen.

poolworld: Sie sind alle in der privaten Immobilienfinanzierung tätig. Inwiefern unterscheiden sich Ihre Geschäftsmodelle?

Harald Amendt: Wir sind ein Pool für Immobiliendarlehensvermittler. Angeschlossen sind mehr als 5.000 Büros, darunter auch größere Vertriebe. Alle Partner wickeln ihr Geschäft über Europace ab. Die Plattform gehört unserem Gesellschafter Hypoport, die knapp über 50 Prozent an Starpool hält. Weiterer Eigentümer ist die DSL Bank,

die etwas weniger als 50 Prozent der Anteile besitzt. Wir bieten aber mehr als nur DSL-Finanzierungen. Denn wir haben über 300 Produktgeber im Angebot. Unsere Partner können aus diesem Angebot dann frei wählen.

Stephan Scharfenorth: Baufi24 ist 2006 als redaktionelle Plattform für Immobilienfinanzierungen entstanden. Drum herum hat sich ein Kreis aus Netzwerkpartnern formiert, die von unserer Reichweite profitiert und für uns die Finanzierungsberatung übernommen

haben. 2016 haben wir uns entschlossen, den Vertrieb zu 100 Prozent unter eigener Marke zu machen. Seitdem bauen wir bundesweit Franchise-Geschäftsstellen auf. Damit sind wir sehr erfolgreich. In drei Jahren wollen wir 80 bis 100 Geschäftsstellen haben. Wir sind überzeugt, dass Abschlüsse von Angesicht zu Angesicht gemacht werden. Bei wichtigen Entscheidungen mögen die Menschen den Kontakt zu einem Berater.

Maren Straatmann: maxpool war



historisch betrachtet ein Pooler für Versicherungsmakler. Um unser Produktangebot auszubauen, haben wir vor fünf Jahren die Immobilienfinanzierung als neuen Service aufgebaut. Dabei haben wir uns für eine Inhouse-Lösung entschieden, die sich genau auf die Bedürfnisse unserer Partner ausrichtet.

poolworld: Wie sehen diese Bedürfnisse konkret aus?

Straatmann: Im Gegensatz zu wohl vielen Starpool-Partnern verdienen unsere Vermittler ihr Geld nicht nur mit Finanzierungen, sondern bekommen neben ihrem Finanz- und Vorsorgegeschäft nur gelegentlich eine Finanzierung auf den Tisch. Für diese Zielgruppe haben wir zwei Servicemodelle geschaffen: Das erste richtet sich an Makler mit 34i-Erlaubnis, die für die Platzierung einer Immobilienfinanzierung unsere fachliche und vertriebliche Unterstützung wünschen. Dem Kunden gegenüber tritt

maxpool hier nicht in Erscheinung. Das zweite Modell ist für Tippgeber, also für Partner, die keinen 34i haben. In diesem Fall gibt der Makler die Finanzierungsberatung komplett an einen unserer Spezialisten in Hamburg ab. Der Kontakt zum Kunden erfolgt per Telefon und E-Mail. Das funktioniert hervorragend. Bei einer Abschlussquote von über 50 Prozent wickeln wir mittlerweile 35 bis 40 Prozent unseres Finanzierungsgeschäfts über das Tippgebermodell ab.

poolworld: Herr Amendt und Herr Scharfenorth, bieten Sie auch Tippgebermodelle an?

Amendt: Wir nehmen es indirekt wahr. Unsere Finanzierungsspezialisten erhalten von Bauträgern, Immobilienmaklern sowie aus dem Versicherungsbereich viele Hinweise. Die Erfahrung zeigt, dass ein Versicherungsmakler nicht Immobilienfinanzierungen machen möchte und ein Finanzierungsprofi keine Versicherungen vermitteln möchte, selbst wenn jeweils beide Qualifikationen vorhanden sind.

Scharfenorth: Wir unterstützen unsere Geschäftsstellen mit Tippgebern; das können zum Beispiel Versicherungs- oder Immobilienmakler sein. Wir versuchen jeden, der einen adäquaten Kontakt hat, dafür zu interessieren und liefern dem Geschäftsstellenbetreiber einen Termin für ein Beratungsgespräch. Im Gegensatz zu maxpool sind also nicht wir als Unternehmen der Empfänger von Hinweisen für potenzielles Geschäft, sondern unsere Franchise-Partner.

poolworld: Wie viel Provision der Darlehensgeber landet bei Ihren Vertriebspartnern?

Scharfenorth: Wir sind sehr transparent. Wir nehmen 100 Prozent der Provision von der Bank und unterscheiden dann, wer den Kunden generiert hat. Waren wir das, dann kriegen wir 30 Prozent von der Provision ab. Bei selbst generiertem Geschäft bekommen wir 15 Prozent. Das, finde ich, ist ein faires

Modell. Der Rest wird jeweils voll ausgeschüttet an die Vertriebspartner.

Straatmann: In dem Modell, in dem die Makler mit 34i selbst beraten, beginnt der Spaß in meinen Augen für den Berater dann, wenn er mindestens 1 Prozent auf die Darlehenssumme verdienen kann. maxpool behält einen je nach Darlehensart und Finanzierungspartner angepassten Overhead in

Maren Straatmann, maxpool

»Wichtig ist, dass alle Beteiligten rechtzeitig klarmachen, wie sie zusammenarbeiten möchten.«

Höhe von 0,2 bis 0,75 Prozent ein, den Rest kann der Makler nutzen, entweder um seine Provision zu erhöhen oder die Kundenkondition zu verbessern. Unser Tippgebermodell ist für maxpool relativ margenintensiver, unsere Vermittler erhalten für einen erfolgreichen Tipp 0,5 Prozent Provision.

Amendt: Eigentlich ist der Markt eine ganze Ecke höher als 1 Prozent der Darlehenssumme. Um sein Geschäft profitabel kalkulieren zu können, braucht der Vermittler 1,6 oder 1,7 Prozent Provision.

rozent.

Scharfenorth: Das mag die kleine Einheit betreffen, aber Baufinanzierungsvertriebe, die bundesweit im Wettbewerb stehen, erreichen solche hohen Margen nur selten. Man muss unterscheiden, woher ein Kunde kommt. Bei Bestandskunden besteht bereits ein Vertrauensverhältnis zum Vermittler und die Vergleichsbasis für ein Finanzierungsangebot ist relativ gering. In diesem Fall ist die Marge höher. Kommt ein Kunde über Inserate und Vergleiche, ist die Konditionenkonkurrenz enorm, und dann sind Margen von 1,6 Prozent nicht realisierbar.

poolworld: Das Geschäft im Markt läuft immer mehr über elektronische Ab-

» wicklungsplattformen. Wie intensiv nutzen Sie solche einheitlichen Grundlagen für Anwendungsprogramme?

Straatmann: Unser Geschäft wird zu fast 100 Prozent über die Plattform Europace abgewickelt. Wir zwingen unsere Partner aber nicht, Europace zu benutzen, sondern leben auch gut mit einer papierhaften Selbstauskunft. Am Ende ist wichtig, dass die notwendigen Informationen zu Kunde und Objekt bei uns ankommen.

Amendt: Bei uns läuft wegen unseres Gesellschafters Hypoport, der ja Europace betreibt, auch das gesamte Geschäft über diese tolle Plattform. Aber nur eine Antragsplattform zu nutzen genügt nicht. Für eine passende Finanzierung muss man zahlreiche Informationen sammeln, die nicht über eine Plattform erhältlich sind, zum Beispiel, welche öffentlichen Fördergelder es für ein Bauvorhaben wo gibt. Dieses Wissen muss der Berater beisteuern, um den Kunden optimal zu beraten. Hinzu kommen elektronische Beratungs- und Vergleichsinstrumente, Zinschart sowie weitere Hilfsmittel. Dafür ist eine auf das Kundenbeziehungsmanagement zugeschnittene Software notwendig.

Scharfenorth: Wir haben eine eigene

Plattform. Sie dient als Schnittstelle zu den Geschäftsstellen und Netzwerkpartnern. Sie steht für rund die Hälfte unseres Geschäfts. Die andere Hälfte wickeln wir über Ortsbanken ab. Über entsprechende Schnittstellen sind alle Beteiligten miteinander verbunden.

poolworld: Für die Darlehensgeber haben Plattformen Vor- und Nachteile. Einerseits gewinnen sie neue Kunden.

Andererseits werden sie zu Produktgebern ohne eigenen Kundenzugang degradiert. Ist dieser Konflikt in der Praxis erkennbar?

Straatmann: Meiner Meinung nach fühlen sich Banken in der Rolle als reiner Produktgeber nicht unwohl. Die Beratung wird inklusive Haftung abgegeben und bindet keine Ressourcen. Gleichzeitig erweitern Banken ihr Zugriffsgebiet enorm und erhalten Finanzierungen von Neukunden, die den Weg in die Filiale sonst nicht gefunden hätten.

Amendt: Der Wettbewerb um freie Vermittler und deren Kunden ist entfacht. Die großen Plattformen – Europace von Hypoport und EHyp von Interhyp – sehen ihr Wachstum bei freien Vermittlern begrenzt. Also wollen sie Bankvertriebe anbinden. Diese wiederum bemühen sich alternativ oder zusätzlich um einen direkten Zugang zu Vermittlern und deren Kunden. Letztlich entscheidet der Kunde, wo er die besseren Berater und den besseren Service vermutet.

poolworld: Wie viel Beratungsgeschäft entfällt denn noch auf Banken?

Amendt: Wir haben dazu vor zwei Jahren eine Erhebung gemacht. Damals



Maren Straatmann,
maxpool

*»Wir bieten
Versicherungsmaklern mit
und ohne
34i-Erlaubnis
jeweils ein
Service-
modell an.«*



Stephan Scharfenorth,
BauFi24

*»Wir bauen
bundesweit
Franchise-
Geschäfts-
stellen auf.«*

wurden 40 Prozent der Kunden nicht mehr von Banken, sondern von Vermittlern beraten. Unter der Annahme, dass sich der Trend hin zu den Vermittlern fortgesetzt hat, dürfte der Anteil heute bei 50 Prozent liegen.

poolworld: Passt die Regulierung noch zu diesen Marktverhältnissen?

Amendt: Sie sollte stärker auf Vermittler abstellen. Der Gesetzgeber gestaltet die Regulierung immer noch für die klassische Filialbank vor Ort. Das ist eine eindimensionale Denkweise. Das Vermittlergeschäft aber ist mehrdimensional, es fängt oft im Internet an und leitet dann auf den Berater über. Diese Arbeitsteilung wird in der Regulierung zu wenig beachtet. Vieles bleibt unklar.

Straatmann: Tatsächlich besteht oft Interpretationsspielraum, der unterschiedlich ausgelegt wird. Da sind Konflikte vorprogrammiert. Über die Rechtsprechung wird sich das einschwingen. Wichtig ist, dass alle Beteiligten rechtzeitig klarmachen, wie sie weiterhin zusammenarbeiten möchten.

poolworld: Was erwarten Sie bei den Zinsen?

Straatmann: Sprunghaft steigende Zinsen lässt die gesamteuropäische Lage aktuell nicht zu. Die Europäische Zentralbank macht halt Geldpolitik für den gesamten Euroraum. Vielleicht sehen wir mittelfristig einen Markt, der um einen Prozentpunkt steigt. Mit mehr rechne ich derzeit nicht. Aber leicht steigende Zinsen sind kein schlechtes Umfeld für die Immobilienfinanzierung.

Amendt: Ich glaube auch nicht, dass die Zinsen deutlich steigen.

Scharfenorth: Man darf hier ruhig deutlich werden. Der Karren steckt ziemlich im Dreck. Nach Ausbruch der Finanzkrise 2008 hat die EZB den Zins auf null gesenkt und massiv Anleihen gekauft, um auch die Kapitalmarktzinsen zu drücken. Gleichzeitig haben wir in etlichen Euroländern eine irre Staatsverschuldung. Die Einzigen, die dagegenhalten, waren Wolfgang Schäuble und jetzt sein Nachfolger als

Bundesfinanzminister, Olaf Scholz. Die EZB kann ihren Leitzins nicht wesentlich erhöhen, weil zum Beispiel Italien mehr als zwei Billionen Euro Schulden hat. Allein deshalb werden wir noch lange ein sehr niedriges Zinsniveau haben. Und wer weiß, ob wir aus dem Schuldenschlamassel jemals ohne Crash rauskommen?

poolworld: Und was ist mit Absiche-

eine Absicherung bei Tod, Krankheit und Unfall individueller gestaltet werden kann. Dabei spielt die Absicherung gegen Arbeitslosigkeit in der Praxis allerdings eine eher untergeordnete Rolle.

Amendt: Jede Absicherung sollte aber differenziert betrachtet werden. Unsere Spezialisten greifen dabei mitunter auf den Versicherungsmakler von nebenan

Harald Amendt,
Starpool

»Das Vermittlergeschäft aber ist mehrdimensional, es fängt oft im Internet an und leitet dann auf den Berater über.«



rungsprodukten für diverse Lebensrisiken?

Straatmann: Für Familien ist natürlich eine gegenseitige Absicherung für den Todesfall wichtig, also eine Risikolebensversicherung in Höhe eines Teils der Darlehenssumme.

Scharfenorth: Auch eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist ein Muss.

poolworld: Und was ist mit einer Restkreditversicherung, die zum Beispiel bei Arbeitslosigkeit die Kreditrate weiterzahlt?

Straatmann: Wir bieten diese nicht direkt an. Das ist dann eher das Terrain der Banken, gemäß dem Motto „Zum Kredit haben wir gleich noch die passende Rundumabsicherung“. Aus Kundensicht ist eine ganzheitliche Beratung aber sehr wichtig, durch die

zurück. Was die Restkreditversicherung betrifft, so wurde sie früher mit der Gießkanne vermittelt. Heute schauen sich die Berater jeden Einzelfall an. Zum Beispiel benötigt eine junge Familie, die nur eine kleine Wohnung zu finanzieren hat, bei vorübergehender Arbeitslosigkeit nicht unbedingt eine solche Police.

Scharfenorth: In der Tat. Der beste Schutz bei der Immobilienfinanzierung ist, den Taschenrechner auf jeden Fall nicht ganz so weit wegzuschieben. Man sollte seine eigene finanzielle Leistungsfähigkeit richtig einschätzen, beim Immobilienpreis nicht zu hoch einsteigen, mögliche Notlagen auf jeden Fall mit einkalkulieren und trotz monatlicher Ratenzahlung immer noch in der Lage sein, etwas auf die hohe Kante zu legen. ■

maxpool ließ die Korken knallen

Für Oliver Drewes, Daniel Ahrend und Ennedi Gargiso standen runde Firmenjubiläen ins Haus – das musste gefeiert werden.



Die Merkur-Dachterrasse bietet einen hübschen Blick auf das Hamburger Rathaus.



Beim gemeinsamen Anschneiden der Torte gab es freundschaftliches Gerangel.

Wie sagt man so schön: Aller guten Dinge sind drei. Und so schien es kaum verwunderlich, dass es in der Vorstandsetage der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe 2018 gleich dreimal Grund zum Feiern gab. Für die Vorstände

standen runde Firmenjubiläen ins Haus, ihre Tätigkeit für die Unternehmen der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe jährte sich für Daniel Ahrend zum 5., für Ennedi Gargiso zum 15. und für Oliver Drewes sogar zum 25. Mal. Die Jubilare

Oliver Drewes, maxpool

»Die Hamburger Versicherungsbörse ist seit Beginn meiner Ausbildung ein fester Anlaufpunkt für mich.«

ließen es sich nicht nehmen, diesen besonderen Anlass mit Mitarbeitern, ausgewählten Geschäftspartnern und Freunden ausgiebig zu feiern.

Rund 100 Gäste fanden sich am Abend des 3. August 2018 auf der Merkur-Dachterrasse des Börsenclubs Hamburg ein, der sich in der ehrwürdigen Handelskammer befindet. Die Wahl der Location war aber nicht nur den hochsommerlichen Temperaturen und dem stilvollen Ambiente geschuldet, vielmehr ist die Handelskammer insbesondere für Drewes mit sehr schönen Erinnerungen verknüpft: „Die Hamburger Versicherungsbörse ist seit Beginn meiner Ausbildung ein fester Anlaufpunkt für mich. Dort habe ich viel über Versicherungen gelernt und über die Jahre wertvolle Kontakte geknüpft.“ Auch der Festakt zum 100-jährigen Bestehen der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe fand im alten Börsensaal der Handelskammer statt.

Bei der Jubiläumsfeier der Vorstände wurde hingegen auf ein umfassendes Programm verzichtet. Nach der Begrüßung durch Drewes, einer mit Anekdoten gespickten Ansprache an die Jubilare durch den Aufsichtsratsvorsitzenden Kai Säland, der Beglückwünschung 14 weiterer Jubilare aus dem Hause maxpool und der Verabschiedung einer lang-



Der wohl emotionalste Moment des Abends: Daniel Ahrend verabschiedet die 82-jährige Karin in den Ruhestand.



Kai Säland (ganz links) gratulierte den Vorständen mit einer kurzweiligen Ansprache.



Eine Jubiläumstorte durfte natürlich nicht fehlen. Und diese hier war fast zu schade, um aufgegessen zu werden.



Auch das Maskottchen „Bidii“ und eine Spendenbox für das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e. V. durften nicht fehlen.



Rund 100 Gäste genossen den Abend auf der Merkur-Dachterrasse.

jährigen Mitarbeiterin, der 82-jährigen „guten Seele“ Karin, stand der restliche Abend ganz im Zeichen eines lockeren Miteinanders. Bei Barbecue, köstlicher Torte, kalten Getränken und dem einmaligen Blick auf das Hamburger Rathaus wurde bis in die späten Abendstunden geplaudert und viel gelacht. „Es war wirklich eine tolle Party, die uns sicherlich allen noch lange in wunderschöner Erinnerung bleiben wird. Herzlichen Dank an alle, die heute und in den letzten 25 Jahren dabei waren“, sagte Drewe abschließend. ■

Der neue maxpool-Marketingshop ist online

Seit jeher bietet maxpool seinen Partnern eine umfassende Vertriebsunterstützung im Bereich Marketing. Ab sofort ist dieses Angebot noch professioneller: maxpool-Makler können nun Endkundenmarketing online shoppen.

Der neue maxpool-Marketingshop überzeugt mit Übersichtlichkeit, einfacher Bedienung und Angebotsvielfalt. Er ist für angebundene Makler direkt über den internen Bereich der Homepage, maxINTERN, per Klick ohne erneute Passwordeingabe erreichbar. Makler befinden sich sofort in ihrem persönlichen Shop-Zugang und können mit dem Einkaufen loslegen.

Das Angebot ist vielseitig. Es reicht von vorgetexteten Endkundenflyern zu verschiedenen Produktparten über Produktvergleiche für Sachversicherungen bis hin zu Visitenkarten, Schreibblöcken, Briefpapier und vielem mehr. Die Marketingmaterialien sind selbstverständlich individualisierbar mit Firmen-Logo, Team- oder Porträtbild sowie Kontaktdaten.

Darüber hinaus enthält der Shop auch Sonderwerbemittel für die Kundenakquise wie beispielsweise die innovativen Türhänger zum Akquise-Thema „Anschlussfinanzierungen“ oder die persönliche Glückwunschkarte bei fälliger Lebensversicherung. Werbeartikel wie etwa Kugelschreiber, Feuerzeuge, Kaffeebecher oder Schlüsselanhänger hält der Onlineshop ebenfalls für die maxpool-Partner bereit.

Makler legen also einfach alle ausgewählten Produkte in gewünschter Stückzahl in den Warenkorb und bestellen am Ende alles ganz einfach per Klick. Bezahlen ist per PayPal oder Rechnung möglich. Im Nachgang werden die zur Individualisierung erforderlichen In-



formationen und Dateien per Spezifikationsmail vom Makler angefordert. So wird sichergestellt, dass alle Daten vollständig sind und die erforderliche Qualität aufweisen, um ein optimales und professionelles Marketingprodukt liefern zu können. Liegt alles vor, wird

ein individualisierter Layout-Entwurf erstellt. Nach finaler Druckfreigabe werden die bestellten Materialien direkt ins Büro des Maklers geliefert.

Kreativarbeit, texten, Layout setzen, gute und preiswerte Druckerei suchen – diese Zeitfresser sind ab jetzt Geschichte. Mit dem Marketingshop von maxpool wird Endkundenmarketing für Makler zum Kinderspiel.

Gratisangebot: Briefvorlagen zu verschiedenen Themen und Ansprachekonzepten zur Kundenansprache per Mail oder Post werden kostenlos zum Download im Shop zur Verfügung gestellt.

Aktions-Tage: Für alle Einkäufe bis zum 31. Oktober 2018 erhalten maxpool-Partner mit dem Code OPENING 10 Prozent Rabatt auf ihren Einkauf. ■

So viel kosten Produkte im Marketingshop

• Endkundenflyer	
250 Stück	75,- Euro* zzgl. MwSt.
• Endkundenbroschüre Servicegebühren	
100 Stück	99,- Euro* zzgl. MwSt.
• Plakate/Poster A1 oder A2	
1 Stück	14,- Euro* zzgl. MwSt.
• Briefpapier	
1.000 Stück	49,- Euro* zzgl. MwSt.
• Kugelschreiber	
500 Stück	529,- Euro* zzgl. MwSt.
• Türhänger	
500 Stück	129,- Euro* zzgl. MwSt.

*Diese Preise gelten für Bestellungen aktiver maxpool-Kooperationspartner der Makler-Kategorie A und enthalten alle Kosten für Grafikleistungen, Material, Druck und Personalisierung.



Jetzt Gutschein anfordern!

Haftungsfalle Versicherungssumme

- ✓ Gebäudewert mit Wert14 ermittelt
- ✓ Kosten für Wertermittlung gespart
- ✓ Unterversicherungsverzicht gesichert
- ✓ Haftungsfalle umgangen

Jetzt testen und Gutschein anfordern!

www.inter-makler.net/wert14



Geiz ist nicht geil!

Warum es ein Trugschluss sein kann, den scheinbar günstigsten Anbieter zu wählen.

Im harten Wettbewerb um Marktanteile erliegt so mancher der Versuchung, seine Produkte in den Ergebnislisten der verschiedensten Vergleichsrechner und -portale prämiengesteuert ganz vorne zu platzieren. Diese scheinbaren „Preis-Leistungs-Kracher“

bergen jedoch mitunter den einen oder anderen Fallstrick, dessen Konsequenzen man sich beim Abschluss des Tarifs nicht bewusst war.

Das soll nicht heißen, dass jeder günstige Tarif automatisch Deckungslücken hätte, die Kunden und Makler im Scha-

densfall ihre Produktauswahl im Nachhinein bereuen lassen. So hat maxpool mit dem Deckungskonzept max-THV Plus in der Tierhalterhaftpflichtversicherung aktuell einen Tarif für preissensible Tierbesitzer im Angebot, der alle Anforderungen an eine moderne und

leistungsstarke Tierhalterhaftpflichtversicherung erfüllt und die Haftung des Maklers minimiert.

Trotzdem sollte sich niemand blind auf Ergebnislisten von Vergleichern verlassen. Vielmehr tun Makler und Kunden sehr gut daran, vor der Entscheidung für oder gegen ein Produkt selbst ein paar Sachverhalte zu prüfen.

Dafür hat maxpool gängige „Schlupflöcher“ zusammengefasst, die es Versicherern ermöglichen, durchaus leistungsstarke Tarife dennoch sehr günstig anbieten zu können.

Auffällig günstige Prämien

Wenn zum Beispiel die Prämien eines Anbieters mehr als 30 Prozent unter der Benchmark für einen vergleichbaren Tarif liegen, kann dies ein Hinweis darauf sein, dass der Versicherer in einer Sparte entweder stark wachsen und Marktanteile gewinnen oder sein Wachstum über die Prämie generieren will. In der Regel sind solche Tarife nicht auskömmlich kalkuliert, was schon nach ein bis zwei Jahren zu spürbaren Beitragsanpassungen im Bestand führen kann, während der Versicherer sein Neugeschäft weiterhin günstig „einkauft“.

Der Trick mit den eingeschränkten Leistungen (insbesondere in der Unfallversicherung)

Ein beliebter Trick, um zum Beispiel Unfallversicherungen günstig anzubieten, sind bedingungsseitige Leistungseinschränkungen oder -streichungen ab einem bestimmten Alter, in der Regel ab dem 65. Lebensjahr. Es folgt eine nicht abschließende Aufzählung von Leistungseinschränkungen verschiedener Versicherer:

- Wegfall bestimmter Leistungen wie etwa Verzicht auf Kürzung der Leistung wegen der Mitwirkung von Krankheiten
- Wegfall von Mehrleistungsprogressionen oder -gliedertaxen
- „Abschieben“ des Kunden in einen in der Zukunft wie auch immer gestalteten Seniorentarif

Der Trick mit den regelmäßig vereinbarten Prämienanpassungen (insbesondere in der Unfallversicherung)

Auch dies ist eine beliebte Maßnahme, um die eigenen Produkte bestimmten Zielgruppen wie etwa unter 40-Jährigen oder Kindern besonders günstig anbieten zu können. Es finden sich am Markt zum Beispiel folgende Regelungen:

- Prämien erhöhungen bei Kindern im Alter von 15 bis 18 Jahren um jährlich 20 Prozent und bei Erwachsenen ab dem 55. Lebensjahr um jährlich 4 Prozent
- jährliche Prämien erhöhungen um 5 Prozent bei Kindern bis 18 Jahren und bei Erwachsenen ab dem 45. bis zum 82. Lebensjahr.

Verkürzte Leistungsdarstellungen erschweren häufig den Vergleich.

Es geht hier allerdings nicht um Summendynamiken, die versicherten Leistungen bleiben bei regelmäßig steigenden Prämien konstant.

Verkürzte Leistungsdarstellung bei Vergleichern

Ein Vergleichler hat die Aufgabe, einen Marktüberblick zu verschaffen, um Tarife zu identifizieren, die für die Vermittlung an einen bestimmten Kunden und dessen Bedarf geeignet sind. In der Regel sind die Leistungsbeschreibungen der Vergleichler sehr verlässlich, aber naturgemäß kann bei 50 und mehr Vergleichskriterien pro Sparte jede einzelne Leistung nur verkürzt dargestellt werden. Ein Leistungsvergleich verschiedener Tarife bei einem Vergleichler kann und darf daher nie den prüfenden Blick in die Bedingungen ersetzen. Nachfolgende Themen werden in Vergleichern beispielsweise gar nicht oder nur verkürzt gewürdigt:

- Hausrat- und Wohngebäudeversicherung: Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensver-

ursachung auch bei Verletzung von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften (in den maxpool-Deckungskonzepten max-HR Premium und max-WG Premium ist es so geregelt).

- Privathaftpflichtversicherung: detaillierte Darstellung der sogenannten Best-Leistungs-Garantien. In den allermeisten Tarifen gelten diese Garantien beispielsweise nicht im Ausland (im maxpool-Deckungskonzept max-PHV Premium dagegen weltweit).

- Unfallversicherung: Der Verzicht auf Kürzung der Leistung wegen der Mitwirkung von Krankheiten kann sehr unterschiedlich formuliert sein, was diese beiden folgenden Beispiele verdeutlichen sollen:

1. „Eine Leistungskürzung erfolgt nicht, wenn Krankheiten an der unfallbedingten Gesundheitsschädigung mitgewirkt haben. Sind die durch den Unfall ausgelösten Gesundheitsschäden vollständig auf bereits bestehende Krankheiten zurückzuführen, werden keine Leistungen erbracht.“

2. „Sollten sich Krankheiten oder Gebrechen bei den Folgen eines Unfalls ausgewirkt haben, werden wir die Leistung aufgrund dieser Mitwirkung nicht kürzen.“ Dies ist die exakte Formulierung im maxpool-Deckungskonzept max-UV Premium.

In beiden Fällen stellen Vergleichler dieses Leistungskriterium als erfüllt dar, was zumindest diskutabel erscheint.

Fazit: Nicht jeder günstige Tarif am Markt muss automatisch Fallstricke haben, ein Blick in die Bedingungen lohnt sich aber auf jeden Fall und erspart vorprogrammierten Ärger mit dem Kunden. Denn spätestens im Leistungsfall heißt es dann: „Geiz ist nicht geil.“

Unsere Empfehlung: Konzentrieren Sie sich auf eine Auswahl von Gesellschaften und Tarifen je Sparte und machen Sie sich mit den tatsächlichen Bedingungen vertraut. Alternativ können Sie mit einem guten Gewissen alle Tarife vermitteln, für die maxpool die Produktauswahlhaftung übernimmt. ■

Lieber Bund der Versicherten!

maxpool-Chef Oliver Drewes reagiert mit einem offenen Brief an den Bund der Versicherten auf dessen Forderung, die Provisionen in der Lebensversicherung zu deckeln.

Lieber Herr Kleinlein, ich wende mich im Rahmen dieses offenen Briefes an Sie, da ich meine, dass ich im Sinne zahlloser Berufskollegen spreche, denen ich meinen Appell nicht vorenthalten möchte.

Sie werden derzeit viel in den Medien damit zitiert, dass Courtagen oberhalb von 1,5 Prozent „unredlich“ seien und sich die Courtagen seit den 1990er-Jahren sogar vervierfacht hätten.

Mein Appell an Sie: Überdenken Sie diese Haltung und überdenken Sie Ihre Voreingenommenheit gegenüber Versicherungsmaklern.

Fakt ist, dass der Betreuungs- und Arbeitsaufwand des Versicherungsmaklers seit den 1990er-Jahren exponentiell gestiegen ist. Für den Abschluss und die Betreuung einer einzigen Personenversicherung ist der Stundenaufwand gravierend gewachsen. Ich kann Ihnen belegen, dass an der vorherrschenden Vergütung nichts „unredlich“ ist. Ich lade Sie gern ein, diesen Punkt mal im Detail gemeinsam zu beleuchten.

Fakt ist zudem, dass die durchschnittliche Beitragsgröße eines allgemeinen Berufseinsteigers in den 1990er-Jahren bei maximal 200 DM lag. Da ich 1993 als Lehrjunge in der Branche begann, kann ich dies aus eigener Erinnerung sehr genau sagen – ich war dabei. Mit Beiträgen in dieser Größenordnung konnten vielleicht bestimmte Rentengarantiewerte tatsächlich erreicht werden, aber am Ende des Tages führte die finanzielle Machbarkeit, also die Leistungsfähigkeit der entsprechenden Person, zu einem Beitrag, der im Mittel ungefähr in der genannten Größenordnung lag.

Der durchschnittliche Altersversorgungsbeitrag für einen heutigen Be-



»Der Betreuungs- und Arbeitsaufwand des Versicherungsmaklers ist exponentiell gestiegen.«

rufseinsteiger liegt in unserem Bestand aktuell bei knappen 100 Euro, also ungefähr auf einem gleichen Niveau (bei Eintrittsaltern zwischen 20 und 30).

Nun erkennen wir beide, dass insofern in den 1990er-Jahren im Vergleich zur heutigen Zeit die Courtagelohnung ungefähr gleich geblieben ist. Die Berechnungs-

grundlagen von damals und heute variieren etwas, dafür ist der Arbeitsaufwand des Versicherungsmaklers (schon aus formalen Gründen) erheblich gestiegen. Fazit: Courtagen waren damals den heutigen Courtagen recht gleich.

Ihre Aussage, dass sich die Courtagen seither vervierfacht hätten, stimmt also nur in der Theorie. In Wirklichkeit ist stattdessen die Versorgungslücke der Versicherten gestiegen, da kaum noch Zinsen erwirtschaftet werden können. Die Praxis zeigt aber, dass die Versicherten dies natürlich NICHT mit vierfach erhöhten Beiträgen ausgleichen und inso-

fern auch die Courtagen keinesfalls eine vierfache Höhe betragen können.

Würde man Ihrer vorliegenden Logik folgen, dann würden die Courtagen ja ins Uferlose steigen, wenn der Gesetzgeber den Garantiezins ganz abschaffen (was ja schon fast geschehen ist) oder (theoretisch) gar in einen Negativzins drehen würde ... Das ergäbe theoretisch extrem hohe Beiträge mit immensen Courtagen – aber das ist ja nicht richtig. Rechnerisch kommt es zwar irgendwie hin, aber diese Diskussion geht doch an den vorherrschenden Problemen des Marktes vorbei.

Man kann über die versicherungsförmigen Altersvorsorgeprodukte denken, was man möchte. Aus meiner persönlichen Sicht gibt es „gute“ und „schlechte“ Produkte, und es ist die Aufgabe des Maklers, hierzu die Kunden bedarfsorientiert zu beraten, was in der Breite des Marktes auch sehr gut getan wird (einzelne Schlechtausnahmen sind in jeder Branche zu finden). Und das alles trotz einer sehr unübersichtlichen und kritischen Marktsituation.

Aber die echten Herausforderungen für Versicherte, Versicherungsmakler und damit auch für Ihren Verband liegen doch woanders: Die derzeitigen „Run-off“-Geschichten, wie jüngst von der Generali gezeigt, stellen viel mehr ein wirkliches Problem der Branche dar. Nun profitieren noch Dritte an der Notlage der strapazierten Tarife und damit an der Altersversorgung der Versicherten ...

Oder die aus meiner Sicht höchst bedenkliche Konstellation aus Aachen-Münchener und DVAG, in der ein Strukturvertrieb exklusiv die Produkte für sich und seine Bedürfnisse gestaltet ...

Oder die Geschichte der WWK mit den enormsten Beitragsanpassungen in kürzester Zeit – in diesen (und weiteren) Themen liegen doch die eigentlichen Sorgen der Branche, und für diese Themen wird Ihr Verband dringend gebraucht. Deutlich mehr als bisher von mir wahrgenommen! Die politische Großwetterlage mit den derzeitigen

Zinsen ist schwierig. Ich sehe es als problematisch an, wenn der Verbraucher in dieser kritischen Gesamtlage zudem das Vertrauen in unsere gesamte Branche pauschal verliert. Wenn der Versicherungsmakler als objektiver und vertrauenswürdiger Berater in ein Licht als rücksichtsloser „Provisionsgeier“ gestellt wird. Das trifft auf Versicherungsmakler im Allgemeinen schlichtweg nicht zu!

Versicherungsmakler stehen seit Anbeginn des Berufsbildes auf der Seite des Kunden und beraten diesen bestmöglich und objektiv. Versicherungs-

»Ihr Verband und wir Versicherungsmakler haben im Kern dieselben Interessen!«

makler stehen NICHT auf der Seite der Produktgeber oder laufen gar der besten Provisionsvergütung am Markt nach. Das kann ich Ihnen für mich selbst und für die überwältigende Mehrheit der mir bekannten Berufskollegen garantieren. Und anhand bestimmter Bestandsanalysen im Hause maxpool zudem belegen!

Denn Versicherungsmakler sind dem „Bund der Versicherten“ doch erheblich näher, als alle Teilbereiche unserer Branche es sein können. Ich schätze Ihre Arbeit sehr und wünsche Ihnen viel Erfolg zum Wohle der Versicherten!

Nur sehe ich Ihre derzeitige Ausrichtung gegen den Versicherungsmakler und gegen die Courtage-Vergütungssysteme als ausdrücklich verkehrte Richtung an. Nicht der vertrauenswürdige Berater vor Ort beim Kunden muss verändert werden. Nicht seine Vergütung ist als Problem anzusehen. Vielmehr haben wir ausreichende Herausforderungen aufseiten der Versicherten. Neben den bereits genannten Einzelbeispielen liegt bekanntlich eine sehr ungewisse und dynamische Zukunft vor uns allen. Durch Digitalisierung, durch rücksichts-

lose Konzernpolitik im Druck schwächerer Märkte, durch pure Verzweiflung im Management einzelner Gesellschaften, durch chronische Tiefzinsen, durch die allgemeine Globalisierung allgemein und, und, und.

Mein Appell an Sie: Lassen Sie ab von der weitreichend unbegründeten Jagd auf Versicherungsmakler und verbünden Sie sich vielmehr mit ihnen. Ihr Verband und die Masse der Versicherungsmakler würden durch eine deutlich gemeinsame Arbeit gestärkt – ausdrücklich zum Wohle der Versicherten! Ihr Verband und wir Versicherungsmakler haben im Kern dieselben Interessen!

Lassen Sie uns gemeinsam dafür Sorge tragen, dass die Versicherten nicht den oben genannten Problemen der Versicherungskonzerne zum Opfer fallen. Darin sehe ich unsere Aufgabe als Versicherungsmakler der Zukunft, und so verstehe ich auch zunehmend die Aufgabe des Bundes der Versicherten. Würde es Sie mit Ihrem Verband nicht geben, dann müssten wir Versicherungsmakler einen solchen Verband selber zum Wohle der Versicherten gründen – und nur Versicherungsmakler würden überhaupt auf eine solche Idee kommen, was noch mal unsere in weiten Teilen gleiche Denke zeigt.

Eine intensivere Zusammenarbeit liegt daher angesichts dieser gleichlautenden Interessenlage aus meiner Sicht ganz klar auf der Hand. Hierzu können gemeinsam Ideen gefunden werden, wie beispielsweise verbindliche Kodizes für Makler oder Qualifikationsprüfungen oder dergleichen, um sicherzustellen, dass die gemeinsame Ausrichtung passend ist und bleibt.

Ich lade Sie herzlich ein, die Gespräche diesbezüglich zu vertiefen, und hoffe sehr auf Ihren „offenen Geist“ für die bevorstehenden Herausforderungen des Marktes, die uns zweifelsfrei alle betreffen werden. ■

**Herzliche Grüße
Ihr Oliver Drewes**

Teamplayer und Sportskanone

Maren Straatmann leitet seit fünf Jahren den Bereich Baufinanzierung bei maxpool. Zahlen sind ihre Leidenschaft. Doch ihre Liebe gehört dem Sport: Laufen, Schwimmen, Rennradfahren, Triathlon – die 40-Jährige konnte schon viele Trophäen sammeln.



Seit Juni 2013 bietet maxpool seinen Partnern verschiedene Servicemodelle für die Finanzierungsberatung an – und holte sich bereits im April

desselben Jahres mit Maren Straatmann eine Expertin an die Seite. Sie fungierte gemeinsam mit Katharina Schlender von Anfang an als Ansprechpartnerin des neuen Finanzierungsservice: „Wir standen vor der Aufgabe, einen neuen Produktbereich aufzubauen und im Unternehmen zu etablieren. Dabei konnten wir all unsere Erfahrungen und Vorstellungen mit einbringen, was sehr viel Spaß gemacht hat, uns aber einiges abverlangte. Geholfen hat uns dabei, dass wir bereits seit über zehn Jahren ein eingespieltes Team sind. Es macht uns stolz, was wir bis heute erreicht haben.“



Straatmann verantwortet insbesondere den operativen Bereich im Finanzierungsteam. Dazu gehört die disziplinarische Führung der Finanzierungsspezialisten wie auch die Planung und das Controlling: „Mehr als 80 Prozent meines Tages berate ich aber nach wie vor selbst Makler und Kunden in der Immobili-

enfinanzierung – und darauf möchte ich keinesfalls verzichten.“ Auch Herausforderungen scheut die gelernte Bankkauffrau nicht: „Die Kunst liegt darin, die verschiedenen ‚Sprachen‘ aller Beteiligten zu sprechen – quasi als Dolmetscher zwischen dem Kunden, unseren Vermittlern und den Banken zu fungieren. Nur wenn am Ende alle auf eine gemeinsame Ebene kommen, sind wir erfolgreich.“

Wenn Straatmann nicht bei maxpool arbeitet, ist sie sportlich unterwegs. Bereits als Kind war sie Leistungsschwimmerin und kam später zum Laufen und Rennradfahren. Die Zeit für die Trainingseinheiten nimmt sie sich vor der Arbeit, früh am Morgen, abends und am Wochenende: „Sport war nie ein Zwang für mich. Ich kann dabei sehr gut runterkommen, meine Gedanken sortieren und immer neue Ideen entwickeln.“ Wie oft sie auf dem Treppchen gelandet ist und einen Pokal mit nach Hause genommen hat, kann Straatmann fast gar nicht mehr zählen. Sport ist für sie ein Antriebsmotor und der perfekte Ausgleich zum Job: „Ich bin schon immer ehrgeizig und ein Wettkampftierchen gewesen. Zudem vertrete ich sportliche Fairness und teste gern, wie weit ich gehen kann. Vermutlich helfen mir diese Eigenschaften auch im Job.“ Ihre nächste sportliche Herausforderung? „Der Ironman 70.3 auf Mallorca im kommenden Mai. Das ist eine komplett neue Distanz für mich.“ Und beruflich? „2019 wird bei uns im Zeichen des Wachstums stehen: mehr Mitarbeiter, mehr Vertriebsaktivitäten, breiteres Netzwerk und natürlich mehr Finanzierungsvolumen. Wir haben einiges vor.“

Neue
Tarifwelt seit
April 2018



max-THV Pferd

Plus-Tarif ab 78,51 Euro
ohne SB

Premium Tarif ab 124,33 Euro
ohne SB

Kundentreue garantiert.

Die 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.

Makler setzen auf wiederkehrende Einnahmen!

Über leistungsstarke Servicevereinbarungen sinkende Courtagen kompensieren



NEUE WEGE
ENTSTEHEN
BEIM GEHEN

Die Situation ist klar: Die Abschlusscourtage in der Assekuranz sinken kontinuierlich. Durch regulative Vorgaben wie das Lebensversicherungsreformgesetz, die Provisionsdeckelung in der privaten Krankenversicherung und neue innovative Produkte, die geringere Abschlusscourtage erhalten, sind viele Makler bereits kurz- und mittelfristig mit rückläufigen Einnahmen konfrontiert. Von bis zu 15 Prozent Minus berichten einige Maklerkollegen bereits. Wer das nicht hinnehmen will, braucht mehr Kunden, erweiterte Beratungskompetenzen zu bisher noch nicht abgedeckten Produktklassen oder neue Einnahmequellen.

Eine praktikable Lösung für das Problem sind beispielsweise spezielle Servicevereinbarungen mit Neu- und Bestandskunden. Dort können sich Versicherungsmakler, die weit mehr leisten, als nur einen Vertrag zu vermitteln, ihre zusätzlichen Leistungen vergüten lassen. Das können zum Beispiel Hausbesuche, die Erreichbarkeit für den Kunden über die Geschäftszeiten hinaus, Sortier- und Scandienste für Kundendokumente und vielerlei andere Assistance-Leistungen sein.

Auch eine Bestandssichtung oder eine jährliche Übersicht für das Finanzamt kann dazugehören. Richtig argumentiert, lassen sich Notwendigkeit und Nutzen der neuen Abgabe den meisten Kunden vermitteln. Denn viele bezahlen durchaus gern ein überschaubares Honorar für guten Service, wenn sie durch den Versicherungsmakler weitreichende Hilfestellungen erhalten und sich rundum gut abgesichert fühlen.

VSH-Versicherer muss informiert sein

Wichtig dabei: Das Konzept für Servicevereinbarungen sollte mit dem Vermögensschadens-Haftpflichtversicherer abgestimmt werden, damit der Makler in jedwedem Fall Versicherungsschutz genießt. In der Regel wird hierfür meist kostenfreier Versicherungsschutz gewährt. Servicedienstleistungen fallen

anders als Courtagen unter die Umsatzsteuer, es sei denn, der Versicherungsmakler kann die Kleinunternehmerregelung in Anspruch nehmen. Dies ist dann der Fall, wenn die umsatzsteuerpflichtigen Umsätze unter 17.500 Euro pro Jahr liegen. Dann ist eine Befreiung von der Umsatzsteuerpflicht durch das zuständige Finanzamt möglich.

Klar ist: Makler dürfen rechtlich eine Kostenerstattung ihrer Aufwendungen verlangen. Die jüngsten regulatorischen Vorgaben durch die IDD haben daran nichts geändert. „Die Servicegebühr sollte jedoch transparent mit den Kunden vereinbart und der Nutzen entsprechend vorab erläutert werden“, sagt Oliver Drewes, Geschäftsführer von maxpool. „Natürlich ist es immer ganz besonders hilfreich, wenn der Makler besondere Serviceleistungen mit im Gepäck hat. Genau hier setzt unser Angebot ‚Sekretär‘ an“, betont Drewes. poolworld hat in Verbindung mit der Kundenver-

waltung maxOffice bereits mehrfach über den „Sekretär“ berichtet, das innovative Endkundenportal für die Kunden der maxpool-Partner. Im Rahmen einer umfassenden Software-Offensive hat maxpool eine IDD-konforme und qualitätsorientierte IT-Umgebung für die angeschlossenen Makler geschaffen. Der „Sekretär“ ermöglicht Maklern ein hybrides Geschäftsmodell, das die provisiionsgestützte Vermittlung mit sinnvollen gebührenpflichtigen Serviceleistungen vereint.

»Sekretär« führt Makler zu wiederkehrenden Einnahmen

In der Ausgabe 1/2018 berichteten wir über die Startphase, nun ist mehr als ein halbes Jahr vergangen und über 500 Makler sind für den „Sekretär“ freigeschaltet, jeden Monat kommt eine dreistellige Zahl von Partnern hinzu, die schrittweise Servicevereinbarungen mit ihrem Kundenkreis abschließen. Der Start ist einfach, über ihren Maklerbetreuer erfahren maxpool-Partner alles Wissenswerte rund um den „Sekretär“. Anmeldungen (siehe Kasten Seite 44) sind unkompliziert online möglich. Vielfältiger Vertriebssupport in Form von rechtssicheren Vordrucken zur Servicevereinbarung Makler-Kunde, Erklärfilmen auf YouTube zu verschiedenen Aspekten des Portals (siehe Kasten links), individualisierbaren Endkundenfoldern und zahlreichen Vertriebstopps steht zur Verfügung.

„Viele Partner starten zunächst langsam und schließen erst einmal eine oder zwei Servicevereinbarungen ab, aber wir merken, dass, nachdem einige technische Startschwierigkeiten überwunden sind, die Anzahl deutlich zunimmt“, so Drewes. Das Zwischenfazit ist durchweg positiv – auch bei den Anwendern. „Die maxpool-Technik ist tatsächlich sehr gelungen. Ich habe ein gutes Bauchgefühl, dass das Produkt ein absolutes Alleinstellungsmerkmal am Markt darstellen wird“, sagt Krischan Soeken, der als einer der ersten max- 

Der »Sekretär« im Video

Medienmanager Benjamin Clemens hat für maxpool mehrere plakative Erklärungsvideos zum „Sekretär“ produziert. Auf YouTube finden Sie unter www.maxpool-sekretaer.de mehrere unterhaltsame und informativ gestaltete Clips, die jeweils einen wichtigen Mehrwert des Endkundenportals verständlich erklären und visualisieren.



» pool-Partner für den „Sekretär“ freigeschaltet wurde. Die Vereinfachung im Beratungsalltag sei deutlich zu spüren, denn durch den „Sekretär“ erspare man sich viele der früher üblichen Nachfragen beim Kunden.

In poolworld berichten nun maxpool-Partner Soeken und mit Markus Hoffmann ein weiterer überzeugter Anwender über ihre Erfahrungen mit dem Konzept, insbesondere wie sie beim Kunden damit überzeugen können (siehe Interviews ab Seite 45).

Das Büro der Zukunft ist digital

Die Fakten: Der „Sekretär“ ermöglicht eine nahezu vollständige digitale Haushaltsverwaltung, die weit über Versicherungsfragen hinausgeht – der Maklerkunde erhält damit ein persönliches

Mit dem »Sekretär« erschließen sich Makler eine neue, wiederkehrende und courtageunabhängige Einnahme.

digitales Büro. Er kann damit zunächst die digitale Ablage, Archivierung und Verwaltung verschiedenster Dokumente organisieren. Vom Versicherungsvertrag und diesbezüglicher Korrespondenz über den Vertrag mit dem Fitnessstudio oder Handyanbieter bis hin zu Rechnungen und Steuerbelegen. Auch wichtige private Schreiben können archiviert werden. Die Hoheit darüber, was wo gespeichert wird und wer darauf Zugriff hat, liegt beim Kunden, der auch die Zugriffsrechte des Maklers individuell steuern kann.

Der „Sekretär“ ist als intelligentes Baukastensystem konzipiert. Makler können dort für ihre Kunden unterschiedliche Mehrwerte und Versicherungsprodukte auswählen. „Sie legen auch selbst die jeweiligen Preise für diese Leistungen fest, sie definieren demnach selbst ihren (Courtage-)Anteil der

einzelnen Bausteine“, nennt maxpool-Vorstand Drewes einen wichtigen individuellen Faktor. Stufe 1 ist kostenfrei. Dort findet der Kunde alles, was mit der Versicherungsvermittlungs- und -verwaltungstätigkeit zu tun hat. Die Stufen 2 und 3 umfassen den Zugang zum Kundenportal „Sekretär“ und eine Reihe umfangreicher Services (siehe Tabelle Seite 48 unten).

Makler entscheiden frei über Gebührensätze

Die Höhe der Servicegebühr kann der Makler frei festlegen, ebenso kann er zum Leistungspaket des „Sekretärs“ weitere eigene Services hinzufügen. Die bisher abgeschlossenen Vereinbarungen pendeln sich in Servicestufe 2 bei knapp unter zehn Euro ein. In Servicestufe 3 liegen sie meist zwischen 14 und 19 Euro. Mit weiteren eigenen Maklerservices ergänzt, sind auch bereits Servicevereinbarungen mit 50 Euro Gebühr abgeschlossen worden.

Fazit: Der „Sekretär“ erfüllt alle Erwartungen. Makler erschließen sich so eine neue, wiederkehrende und courtageunabhängige Einnahme. Und diese wiederum steigert nicht nur den Unternehmenswert, sie erlaubt Maklern darüber hinaus zum Beispiel die Refinanzierung ihres Backoffice. Mit dem „Sekretär“ berät der unabhängige Makler auch weiterhin wie gewohnt qualitativ hochwertig und neutral und liefert seine üblichen Mehrwerte. Seine klassische Maklerleistung wird nun aber durch technische Innovationen und zusätzliche Mehrwerte sinnvoll ergänzt. Dadurch wird die Kundenbeziehung nachhaltig gefestigt. ■

Anmeldung

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

Der „Sekretär“ auf einen Blick

Vorteile für Kunden:

- Zusätzlicher Versicherungsschutz in Form interessanter Zusatzdeckungen und Assistance-Leistungen im Rahmen der Servicevereinbarung
- Verschiedene Leistungsstufen, je nach Bedarf und Möglichkeiten des Kunden
- Der „Sekretär“ ist online am PC und als App verfügbar, somit sind alle Unterlagen und Infos jederzeit und überall für den Kunden einsehbar.
- Verwaltung aller Belange und Unterlagen, nicht nur aus dem Versicherungsbereich
- Scanservice für erleichtertes Digitalisieren der Papier-Post und Ordner des Kunden
- Zahlreiche weitere nützliche Funktionen und Leistungen
- Hilfestellung auch im Schadensfall

Vorteile für Makler:

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

Vorteile für Kunden und Makler:

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

Hervorragende Kompensation für Provisionseinbußen

Wie setzen maxpool-Partner Servicevereinbarungen in der Praxis mit dem „Sekretär“ um?

Praxisfall 1: Krischan Soeken, Makler aus Bremen, arbeitet seit Februar 2018 mit Servicevereinbarungen und geht bei der Umstellung seines Kundenstamms sehr gründlich vor.



Was überzeugt Sie an Servicevereinbarungen?

Der Mehrwert für den Kunden über die Services des „Sekretärs“ wie die Mehrwerte des zusätzlichen Versicherungsschutzes in Stufe 3 und der Digitalisierung machen es einfach, dies zu vermitteln. Die meisten Menschen wollen all ihre Dokumente digital an einem Ort haben.

Wie verkaufen Sie die Servicevereinbarung beim Kunden?

Wir bieten es allen Kunden an, starten aber mit dem Neukundenbereich, dann sukzessive über Servicetermine bei Bestandskunden. Das Thema muss persönlich angesprochen, erklärt und gezeigt werden und die Begeisterung kommt dann durch die Möglichkeiten, die man dem Kunden live präsentieren kann. Insbesondere der Scanservice und die Verfügbarkeit und Transparenz überzeugen die Kunden. Man verbindet mit dem „Sekretär“ nur das Beste aus beiden Welten: mit dem Makler nur einen einzigen Ansprechpartner, aber Zugriff auf alle Dokumente verschiedener Versicherer haben.

Wie reagieren Sie bei Ablehnungen?

Es gibt auch Gegenargumente, meist wenn Kunden gar keine

Affinität zur Technik haben. Dann muss man stärker über den zusätzlichen Versicherungsschutz argumentieren. Bei Bestandskunden akzeptieren wir eine Ablehnung, aber nicht bei Kunden, die nicht wirtschaftlich sind, die zum Beispiel nur ein Produkt bei uns haben. Von diesen trennen wir uns dann.

Wie haben Sie die Einstellungen individualisiert?

Die Feineinstellung „Kacheln“ war von der Vorauswahl her bereits sehr gut, wir mussten nur einige Texte etwas anpassen. Das Layout ist sehr gut aufbereitet, hier sahen wir keinen Veränderungsbedarf.

Wann ist die Umstellung abgeschlossen?

Der Prozess, alle Kunden umzustellen, ist langfristig, gerade weil wir ja sehr individuell und persönlich vorgehen. Wir rechnen mit eineinhalb Jahren, also bis Ende 2019.

Was geschieht, wenn Kunden in der Anwendung Probleme haben?

Es gibt eine Hotline von maxpool, aber die Kunden rufen mich an, das habe ich auch so kommuniziert. So bleiben wir an der Basis und erfahren, wenn es Probleme gibt. Der „Sekretär“ ist ja als White-Label-Lösung unser Produkt und wir entwickeln es zusammen weiter in der Anwendung. Zunächst kümmern wir uns also um diese Rückfragen, aber nach der Einführungsphase mit dem Kunden weisen wir dann auch auf die Hotline hin.

Was kann noch optimiert werden im „Sekretär“?

Die Schadensbearbeitung müsste digitalisiert und professionalisiert werden, bisher geht das nur per E-Mail. Ich möchte nicht nur Verträge archiviert haben, sondern auch die Schadensmeldung qualifiziert und hochwertig mit automatischen Feldern vornehmen können. Der Kunde sollte die Schadensbearbeitung online verfolgen können, wie bei einer Online-Warenbestellung. Da sind wir aber schon in Gesprächen mit maxpool zur Umsetzung.

Und den „Sekretär“ für den gewerblichen Bereich auszubauen, wäre auch ein echter Mehrwert.

Mit welchen Mehreinnahmen rechnen Sie durch die Servicevereinbarungen?

Langfristiges Ziel ist es, einen Teil der Mitarbeiterkosten kompensieren zu können. Derzeit haben wir eine Durchdringungsquote von 20 Prozent. ■

Praxisfall 2: Markus Hoffmann, Makler aus Freiberg am Neckar. Er arbeitet seit April 2018 mit dem „Sekretär“. Hoffmann hat sowohl eine Erlaubnis nach Paragraf 34d GewO als auch nach 34f. Seine Servicevereinbarungen umfassen zusätzliche persönliche Maklerservices.



Was überzeugt Sie an Servicevereinbarungen?

Ich hatte zu Beginn ein Gespräch mit einem Maklerkollegen, der mehr als 1.000 Servicevereinbarungen abgeschlossen hat. Die Zahlen haben mich überzeugt. Überall werden Provisionen gekürzt, als Makler braucht man heute Alternativen. Ich möchte aber kein Direktinkasso beim Kunden vornehmen, das übernimmt der „Sekretär“. Diese Einnahmen sind stornosicher und werden immer pünktlich bezahlt.

Wie weit sind Sie mit der Umstellung?

Ich habe derzeit etwa 80 Servicevereinbarungen abgeschlossen, viele weitere sind noch in der Pipeline, auch viele Großkunden sind mit dabei.

Wie verkaufen Sie die Servicevereinbarung beim Kunden?

Ich stelle alle Kunden darauf um, spreche aber mit jedem zusätzlich persönlich am Telefon. Sobald ein Kunde anruft und etwas möchte, erläutere ich ihm das Problem mit den Provisionskürzungen. Dazu benötige ich jedes Mal etwa eine halbe Stunde. Meine Kunden verstehen, dass ich Servicegebühren brauche, um weiter zu existieren. Ich bin da allerdings auch sehr direkt, offen und ehrlich. Und die meisten folgen mir. Ich möchte, dass Kunden keine Angst haben, mich anzurufen, ohne dass ich eine Rechnung stelle. Entweder kann ich helfen über mein Netzwerk oder nicht. Aber ich möchte natürlich kontaktiert werden. Denn sonst kann ich nicht reagieren. Das ist meine Botschaft an die Servicegebühr.

Wie reagieren Sie bei Ablehnungen?

Das kommt zwar durchaus mal vor, allerdings nicht sehr häufig, das sind unter 10 Prozent aller Kunden. Denn ich habe

eine sehr gute Konvertierungsquote. Wenn jemand ablehnt, kann ich den Kunden in Servicestufe 1 des „Sekretärs“ aufnehmen oder mich ganz von ihm trennen. Das sind dann Einzelfallentscheidungen je nach Umfang des Geschäfts und den weiteren Umständen.

Wie sind Ihre Kunden auf die drei Servicestufen verteilt?

Ich nutze sehr gern alle Stufen, die meisten meiner Kunden landen aber in Stufe 2. Ich habe zu den „Sekretärs“-Stufen meinen eigenen Service definiert. In Absprache mit maxpool kann man dann auch noch einen zusätzlichen Flyer drucken lassen und anschließend gemeinsam über weitere Betreuungskonzepte nachdenken.

Zum Beispiel?

In Stufe 1 gibt es keinen erweiterten Telefon- und Büroservice, dort bleibt es bei wochentags 9 bis 18 Uhr. Kunden der Stufe 3 können mich auch am Wochenende anrufen. In Stufe 2 garantiere ich die Vergabe von Terminen innerhalb von 48 Stunden, in Stufe 3 sogar innerhalb von 24 Stunden. Wenn ein Kunde sehr schnell Versicherungsbedarf hat, komme ich dann auch persönlich vorbei. Termine im Büro gibt es für alle, Termine beim Kunden zweimal jährlich in Stufe 2 und in Stufe 3 sogar einmal monatlich.

Wie haben Sie ansonsten die Einstellungen individualisiert?

Das hat maxpool alles komplett für mich übernommen, die Voreinstellungen der Kacheln mussten nur ganz leicht angepasst werden und schon ging es los.

Wann ist die Umstellung abgeschlossen?

Ich schätze, es dauert etwa zwei bis drei Jahre, bis mein Kundenstamm komplett auf Servicevereinbarungen umgestellt sein wird, ich mache das schrittweise und nicht per Mailing.

Was kann noch optimiert werden im „Sekretär“?

Die Datenbereinigung, bisweilen wurden Dokumente falsch abgelegt, unter den Kunden und nicht unter dem Vertrag. Etwa bei einem Rechtsschutz-Angebot, wo es noch keinen Vertrag gibt, läuft das unter Kundendokumente und nicht unter einer neuen Rubrik Rechtsschutz. Das ist ein Nachteil, denn das alles muss aus den Kundendokumenten heraus verschoben werden. Auch die Dokumentenbenennung müsste einheitlicher werden. Und ich würde natürlich auch noch sehr gern Unterordner anlegen können.

Mit welchen Mehreinnahmen rechnen Sie für das laufende Jahr konkret durch die Servicevereinbarungen?

Mein Ziel wären 3.000 Euro, aber das wird noch etwas dauern. Ich denke, für 2018 werden es rund 20 Prozent davon. ■

Erblindung.

Immer selbstbestimmt. Egal, was kommt.

Der Swiss Life Vitalschutz sichert Ihre Talente – für ein selbstbestimmtes Leben. swisslife.de/vitalschutz

*Jeder brennt für andere Dinge. Gut, dass es individuellen Schutz für die Talente und Leidenschaften Ihrer Kunden gibt: den **Swiss Life Vitalschutz**. Er bietet Ihren Kunden finanzielle Sicherheit bei Verlust einer Grundfähigkeit – egal ob Freiberufler, Handwerker, Kraftfahrer oder Sportler. Vertrauen Sie Swiss Life: Ihr zuverlässiger Partner für ein längeres, selbstbestimmtes Leben.*



SwissLife

Sieben auf einen Streich – Top-Versicherungsschutz über den „Sekretär“

Diesen zusätzlichen hochwertigen Versicherungsschutz auf insgesamt sieben verschiedenen Feldern genießen Kunden nur in der höchsten Stufe 3 des „Sekretärs“. Voraussetzung ist der Abschluss einer Servicevereinbarung.

1. Internet-Konto-Schutzbrief

- Vermögensschäden bei Phishing, Pharming oder Hacking in den Bereichen Online-Banking, E-Mail-Banking und Internet-Bezahlvorgänge, weltweiter Versicherungsschutz
- Versicherungssumme 10.000 Euro



2. SOS-Hotline für mobile Endgeräte

- Hilfestellung und Beratung durch IT-Fachleute bei Virusbefall mobiler Endgeräte (Mobiltelefone und Tablets) mit dem Ziel der Wiederherstellung verlorener Daten
- 10 Stunden Beratungsservice pro Jahr



3. Purchase-Protection:

- Ersatz gekaufter Waren innerhalb von 60 Tagen bei Einbruchdiebstahl, Raub, Abhandenkommen (ohne Liegenlassen), Zerstörung, Beschädigung oder durch Elementarereignisse
- Geldleistung oder Reparatur nach Ermessen des Versicherers
- Ausschlüsse betreffen unter anderem Mobiltelefone, Fahrzeuge, Sammlerstücke, Tiere und Pflanzen
- Versicherungssumme maximal 1.500 Euro je Gegenstand, gedeckelt auf 3.000 Euro pro Jahr



4. Rückgabeversicherung

- Für online und offline gekaufte Waren erfolgt Unterstützung und gegebenenfalls Kostenersatz bei Nicht- oder Schlechtleistung des Händlers
- Für Gegenstände des persönlichen Gebrauchs ab 50 Euro
- Ausschlüsse betreffen medizinische Heil- oder Hilfsmittel, gebrauchte Gegenstände und Fahrzeuge
- Versicherungssumme 1.500 Euro je Gegenstand, maximal drei Schadensfälle pro Jahr



5. Reiseunannehmlichkeiten:

- Bei Flugverspätung oder Gepäckverspätung (ab 4 Stunden) erfolgt Kostenerstattung:
- Erstattung nachweislich entstandener Kosten für Verpflegung und Unterkunft bis 300 Euro je Unannehmlichkeit
- Erstattung für notwendige Ersatzkäufe/-bekleidung, Bedarfs- und Hygieneartikel bis zu 800 Euro je Unannehmlichkeit



6. Reise-Verkehrsmittelunfallversicherung

- Versichert sind Unfälle bei der Benutzung von Verkehrsmitteln auf einer Reise
- Ebenfalls eingeschlossen sind Unfälle in öffentlichen Verkehrsmitteln, welche auf dem Weg zum oder vom Hauptverkehrsmittel genutzt werden, etwa Bus oder Straßenbahn
- Versicherungssummen: 200.000 Euro bei Vollinvalidität, 100.000 Euro bei Unfalltod



7. Autoschutz:

- Wiederbeschaffung oder Kostenersatz bei Verlust oder Diebstahl von Autoschlüssel, Führerschein, Fahrzeugpapieren
- Kostenersatz für maximal 3 Schadensfälle pro Jahr



Übersicht über die Leistungsstufen

Leistungsstufe	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3
Alle Leistungen rund um die Beratung und um den Abschluss von Finanz- und Versicherungsverträgen, gemäß Maklervertrag und -vollmacht	uneingeschränkt	uneingeschränkt	uneingeschränkt
Objektive und individuell bedarfsabhängige Beratung im besten Preis-Leistungs-Verhältnis	uneingeschränkt	uneingeschränkt	uneingeschränkt
Zugriff auf Spezialtarife und Sonderkonzepte	teilweise/eingeschränkt enthalten	uneingeschränkt	uneingeschränkt
Beratungsleistung im Schadensfall: Beratungsleistungen, die inhaltlich über die gesetzlich vorgeschriebenen Beratungspflichten des Maklers hinausgehen	enthalten, jedoch ohne externen Fachanwalt	enthalten, jedoch ohne externen Fachanwalt	enthalten, inkl. externer Erstberatung durch einen Fachanwalt
Zugang zum Kundenportal „Sekretär“: Online-Kundenportal zur Einsicht bestehender Versicherungsverträge und zur kompletten Online-Verwaltung der persönlichen Haushaltsunterlagen mit zahlreichen Zusatzfunktionen	–	enthalten	enthalten
Speicherplatz im Kundenportal „Sekretär“: je weitere 10 GB, Kosten mtl. 0,99 € zzgl. 19 % MwSt.	–	bis 5 GB	bis 10 GB
Scanservice der Papier-Post: danach Kosten pro Blatt 0,09 € zzgl. 19 % MwSt.	–	bis zu 10 Poststücke im Monat	bis zu 25 Poststücke im Monat
Scanservice für Ordner: Preis pro Ordner	–	45,- € zzgl. 19 % MwSt.	35,- € zzgl. 19 % MwSt.
Preisnachlass EGARDIA-Alarmanlage: online-basierende Alarmanlage mit weiteren Hauskontroll-Funktionen; Preisnachlass auf das EGARDIA-Basispaket	–	10 % Preisnachlass	25 % Preisnachlass
Reisegepäckversicherung: pauschale Reisegepäckversicherung, nach Vorleistung ggf. weiterer vorhandener Absicherung	–	500 € Versicherungssumme	1.000 € Versicherungssumme
Sieben weitere spezielle Versicherungskonzepte (siehe oben)	–	–	siehe Kasten Seite XX
Grundlage für Zusammenarbeit	Maklervertrag	Maklervertrag und Servicevereinbarung	Maklervertrag und Servicevereinbarung nebst Anlagen
Leistungsstufe	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3
Monatlicher Servicebeitrag inklusive Steuern (Preisgestaltung durch den Makler)	0 €	X €	XX €

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

Roland Roider (55) wird am 1. Januar 2020 den Vorstandsvorsitz der Haftpflichtkasse übernehmen. Seinen derzeitigen Posten als Vorstand für Vertrieb und Marketing übergibt er an Stefan Liebig.



Foto: Die Haftpflichtkasse

Buschfunk

■ **Gewerbekunden setzen auf Berater aus Fleisch und Blut**

Zwar schreitet die Digitalisierung auch in der Gewerbeversicherungs-Beratung voran und wird das auch weiterhin tun. So erwartet das Beratungsunternehmen EY Innovalue, dass der Anteil der Gewerbekunden, die sich zunächst online informieren, von aktuell gut der Hälfte auf zwei Drittel steigen wird. Aber: Der Abschluss wird am Ende weit überwiegend beim Makler gemacht. Branchenübergreifend schließen lediglich zwischen 15 und 20 Prozent online ab. Die tendenziell onlineaffineren jüngeren Unternehmer (bis 29 Jahre) informieren sich jetzt schon zu drei Vierteln vorab im Netz, vor allem auf Vergleichsportalen. Aber auch von ihnen tätigt nur rund ein Viertel den Abschluss rein digital. Die persönliche Beratung bleibt bei der betrieblichen Absicherung einstweilen unersetzlich.

■ **LV-Provisionsdeckel taugt nichts, sagt die Wissenschaft**

Was Makler schon immer – zumindest intuitiv – wussten, haben nun die Professoren Jochen Ruß (Aktuarwissenschaftler am Institut für Versicherungswissenschaften der Universität Ulm) und Jörg Schiller (Lehrstuhl für Versicherungswirtschaft & Sozialsysteme an der Universität Hohenheim)

wissenschaftlich bestätigt. In einer gemeinsamen Studie benennen sie „Ziele, Risiken und Nebenwirkungen provisionsbegrenzender Regulierung in der Lebensversicherung in Deutschland“. Erkenntnisse: Ein niedriger Provisionsdeckel drängt unabhängige Berater aus dem Markt, mit der Folge, dass insbesondere bei Geringverdienern Beratungslücken entstehen und die Qualität der Beratung insgesamt sinkt. Würde man den Deckel hoch ansetzen, würde dagegen marktweit eine Erhöhung der Provisionen drohen. Indem nur eine Produktgattung mit einem Deckel belegt wird, ist eine Fehlsteuerung in weniger geeignete Produkte zu befürchten. Wegen dieser und weiterer Effekte senken die Autoren den Daumen über dem LV-Provisionsdeckel.

■ **Türkisches Leitungswasser**

Leitungswasserschäden bildeten auch 2017 den größten Posten unter den Bruttoaufwendungen der Wohngebäudeversicherer. Insgesamt 2,76 Milliarden Euro mussten die Gesellschaften laut GDV für knapp 1,15 Millionen Leitungswasserschäden berappen, das ist ein neuer Rekord. Seit 2013 steigen die Zahlen in diesem Bereich an. Mit deutlichem Abstand folgen Sturm und Hagel, die rund 850.000 Mal zuschlugen und

dabei Schäden von brutto 1,11 Milliarden Euro verursachten. Ebenso wie Elementarschäden (160 Millionen Euro bei 40.000 Schadensfällen) zeigen Sturm/Hagel deutliche Schwankungen. Kaum weniger kostspielig waren 2017 die circa 200.000 Brände in Wohngebäuden, die 1,04 Milliarden Euro verschlangen. In den Gesamtaufwendungen von 5,21 Milliarden Euro spiegelt sich ein unerfreulicher Trend wider: Mit Ausnahme zweier Ausreißerjahre (2007 und 2013) steigen die Leistungsausgaben seit 2003 (2,92 Milliarden) einigermassen stetig an.

■ **ZZR bei 7 Prozent der Deckungsrückstellungen**

Laut „procontra-LV-Check 2018“ macht die Zinszusatzreserve (ZZR) der deutschen Lebensversicherer mittlerweile (Stand Ende 2017) rund 7 Prozent der gesamten Deckungsrückstellungen aus. In diesem Jahr werden voraussichtlich weitere 20 Milliarden Euro auf die hohe Kante gelegt werden (müssen), womit dort dann an die 80 Milliarden parken. Bliebe die ZZR-Berechnung unverändert, würde sich dieses Volumen bis 2023 etwa verdreifachen – mit dramatischen Folgen für so manchen Anbieter. Ab 2019 soll daher eine neue Formel gelten, die sogenannte Korridormethode, mit der die Versicherer entlastet werden. ■



Deutscher Ring

Krankenversicherung



PRIME KRANKENVOLLVERSICHERUNG

ERSTE KLASSE FÜR IHRE GESUNDHEIT.

Für anspruchsvolle Kunden, die größten Wert auf Individualität und Performance legen, haben wir einen innovativen Hochleistungstarif entwickelt. Etwas, das es so am Markt noch nicht gab. Schalten Sie um auf Premium: mit unserem exklusiven Tarif **Prime**.

- Maximale Performance und maximale Erstattungen
- Weltweiter Premium-Schutz, 365 Tage im Jahr
- Innovative Zusatzleistungen und Services

Mehr über **Prime** auf www.Prime-Prinzip.de



Der finanzielle Ruin

Veranstaltungen bergen ein hohes Schadensrisiko. Für Makler ein Grund, Veranstaltern ihre Unterstützung anzubieten

Egal ob Dorffest, Sportturnier oder Weihnachtsmarkt: Wer eine Veranstaltung ausrichtet, macht sich haftbar. Und ein Schadensersatzanspruch kann schnell im Raum stehen: Sei es, dass Besucher über ein nicht gesichertes Kabel stolpern, von umfallender Musikechnik getroffen werden oder eine Salmonellenvergiftung durch den Verzehr auf der Veranstaltung ausgegebener Speisen erleiden.

Muss der Veranstalter tatsächlich für diese Schäden aufkommen, ist der Weg

zum finanziellen Ruin nicht mehr weit. Dabei lassen sich die finanziellen Risiken über eine Veranstalterhaftpflichtversicherung einfach absichern.

In vielen Fällen umfasst der Versicherungsschutz nicht nur Schäden, die während der eigentlichen Veranstaltung entstehen, sondern auch solche, die während der Vor- und Nacharbeiten wie etwa beim Auf- oder Abbau auftreten. Darüber hinaus wehrt die Veranstalterhaftpflichtversicherung unberechtigte Schadensersatzansprüche ab.

Für eine möglichst lückenlose Absicherung lohnt es sich, die geplante Veranstaltung genau unter die Lupe zu nehmen. Wird bei dem Event hochwertige Elektronik eingesetzt? In diesem Fall ergibt es Sinn, zusätzlich eine Veranstaltungstechnikversicherung abzuschließen. Diese übernimmt die Reparatur der beschädigten Geräte und ersetzt gegebenenfalls zum Neuwert. In welche Größenordnung fällt die Veranstaltung? Gerade bei größeren Events sollten Makler ihren Kunden zu einer Veranstaltungsausfallversicherung raten, um im Ernstfall große Schadenssummen abfordern zu können. Auch Wetterkapriolen, der Ausfall des auftretenden Künstlers oder ein Zuschauerverlust, zum Beispiel weil das Veranstaltungsgelände un erreichbar ist, machen einen zusätzlichen Versicherungsschutz notwendig.

Wenn der Veranstalter bereits ein Geschäft betreibt und über eine Betriebshaftpflichtversicherung verfügt, sollte mit dem Versicherer abgeklärt werden, ob sich die Veranstalterhaftpflichtversicherung in den Vertrag integrieren lässt. Wenn nicht, kann ein separater Vertrag abgeschlossen werden.

Neben den Einschlüssen sollten Makler ihre Kunden auch auf wichtige Auschlüsse hinweisen. So kommt eine Veranstalterhaftpflichtversicherung nicht für Eigenschäden sowie für Schäden auf, die von den Besuchern verursacht werden. Ebenfalls nicht mitversichert ist der Gebrauch zulassungspflichtiger Fahrzeuge. Weicht der Veranstalter wesentlich von Gesetzen, Verordnungen und Vorschriften ab, genießt er ebenfalls keinen Versicherungsschutz.

Das Komposit-Management von maxpool unterstützt Makler natürlich sehr gern bei der Ermittlung des passenden Versicherungsschutzes. ■

Kontakt

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



Wenn nichts mehr geht

Für Produktionsbetriebe ist eine Maschinenversicherung unverzichtbar.

Druckereien, Landwirtschaftsbetriebe oder Bauhandwerker sind auf den Einsatz fahrbarer und stationärer Maschinen angewiesen. Trotz regelmäßiger Wartung und gründlicher Pflege können Bedien- und Konstruktionsfehler, Blitzschlag oder Frost jedoch zu Schäden führen. Fallen Maschinen infolgedessen aus, kann der Produktionsbetrieb schnell in finanzielle Schwierigkeiten geraten. Der richtige Versicherungsschutz sorgt dafür, dass es erst gar nicht so weit kommt.

Maschinenbruchversicherung

Der Abschluss einer Maschinenbruchversicherung ist für Produktionsbetriebe unverzichtbar. Hier gilt die sogenannte Allgefahrendeckung, in deren Rahmen auch solche Schadenszenarien mitversichert sind, die nicht ausdrücklich ausgeschlossen werden. Versichert wird zum Neuwert. Im Schadensfall ersetzt die Maschinenbruchversicherung die Kosten für die Reparatur. Ist dies

nicht möglich, kommt die Versicherung für den Zeitwert der Maschine auf. Nicht durch die Maschinenversicherung abgedeckt sind hingegen Schäden, die durch Abnutzung entstehen oder die durch Krieg, Kernenergie oder Erdbeben verursacht werden, und solche Fälle, in denen die Maschine durch den Versicherungsnehmer vorsätzlich beschädigt wird. Nicht über die Maschinenbruchversicherung abgesichert werden können Fahrzeuge, die ausschließlich verwendet werden, um gewerbliche Güter auf öffentlichen Straßen zu transportieren oder Personen zu befördern. Zu dieser Ausnahme zählen neben Lkw und Bussen auch Wasser- und Luftfahrzeuge.

Ergänzender Versicherungsschutz

Für fahrbare Maschinen wie zum Beispiel landwirtschaftliche (Zug-)Maschinen, Bagger, Gabelstapler oder Kräne empfiehlt es sich, zusätzlich eine Kaskoversicherung abzuschließen. Diese leistet nämlich auch bei Schäden, die

durch Unfall, Brand, Frost, Hochwasser oder Diebstahl entstehen. Zudem ist der Abschluss einer Inhaltsversicherung ratsam, denn damit lassen sich Schäden durch Feuer, Sturm und Hagel, Hochwasser oder Einbruchdiebstahl absichern. Entgangene Gewinne können außerdem mithilfe einer Maschinen- und Betriebsunterbrechungsversicherung aufgefangen werden.

Über maxpool können Makler ihren Gewerbekunden marktführende Tarife vermitteln. Weiterführende Informationen finden Makler im maxINTERN unter „Gewerbeversicherung“ in der Rubrik „Spezialkonzepte“. Über den maxpool-Gewerberechner können Makler den für ihre Kunden passenden Versicherungsschutz ermitteln. ■

Kontakt

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

Für acht Jahre hinter Gitter

Rund 22.000 geprellte Anleger, 312 Millionen Euro verbrannt: Einer der größten deutschen Anlageskandale wurde nun strafrechtlich vorläufig abgeschlossen.



Ganze 240 Zeugen wurden gehört, 170 Mal versammelte sich das Dresdner Landgericht. Der Anfang Juli zu Ende gegangene Mammutprozess um die Infinus AG spiegelt die Dimension des Anlagefiascos wider. Von 2000 bis 2013 hatten Gründer Jörg B. und seine fünf Mittäter Genussrechte und Orderschuldverschreibungen unters Volk gebracht. Auch dank prominenter Fürsprecher wie Kurt Biedenkopf, Katarina Witt oder Franz Beckenbauer waren so insgesamt über eine Milliarde Euro zusammengekommen. Offensichtlich wurden damit aber keine echten Investments getätigt. Vielmehr wurden Neukundengelder als angebliche Renditen an die Altanleger weitergeleitet – ein klassisches Schneeballsystem also, das irgendwann kollabieren musste. Im No-

Hans Schlüter-Staats, Vorsitzender Richter

»Tatsächlich gab es überhaupt kein echtes Geschäft zum Zweck der Renditegewinnung.«

vember 2013 war es so weit: Die Staatsorgane rückten zu einer Razzia bei den Beschuldigten an und beschlagnahmten deren Vermögen, darunter Luxusautos und Villen.

Aus der U-Haft wurden die Angeklagten zwar im Herbst 2016 gegen Kaution entlassen, doch nach dem kürzlich ergangenen Urteil werden sie bald erneut hinter Schloss und Riegel sitzen. Wegen gewerbsmäßigen Bandenbetrugs in

besonders schwerem Fall und Kapitalanlagebetrugs muss B. für acht Jahre hinter Gitter, seine Komplizen erhielten Haftstrafen zwischen viereinhalb und sechs Jahren. Für das Gericht steht außer Zweifel, dass B. & Co. rund 22.000 Anleger um circa 312 Millionen Euro geprellt haben. Nach der Devise „linke Tasche/rechte Tasche“ habe die Bande Gelder lediglich umverteilt, anstatt damit Vermögen zu generieren. „Tatsächlich gab es überhaupt kein echtes Geschäft zum Zweck der Renditegewinnung“, so der Vorsitzende Richter Hans Schlüter-Staats. Um die Umverteilung zu verschleiern, seien Unmengen von Transaktionen innerhalb des undurchschaubaren Geflechts aus zuletzt 22 Infinus-Firmen getätigt worden.

Das Urteil – das die Verteidiger anfechten wollen – mag den Geschädigten moralische Genugtuung verschaffen. Finanziell jedoch ist nicht mehr viel zu holen. Demnächst sollen die Anleger einen Abschlag von 5 bis 6 Prozent erhalten, wie die Insolvenzverwalter ankündigten. Am Ende dürften aber höchstens 20 Prozent der veruntreuten Gelder gerettet werden können, auch wenn nun weitere Verfahren zivil- und insolvenzrechtlicher Art anstehen.

Ähnlich wie der jüngere, noch größere P&R-Skandal zeigt der Fall Infinus drastisch die Tücken des Grauen Kapitalmarktes auf. Makler, die ihren Kunden derartige Investments vermitteln, stehen umso mehr in der Pflicht, deren Seriosität sorgfältig zu prüfen. Auch wenn die Regulierung, nicht zuletzt infolge der Infinus-Pleite, verschärft wurde. Findige Betrüger wird es leider immer geben. ■

Marktführend versichern heißt max-Hausrat Premium vermitteln



**Gemeinsam erfolgreich
seit 1998
in Kooperation mit**



MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.
Karlsruhe

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.

Transparenz: Fehlannonce

Welche Vorgaben an Neutralität gelten eigentlich für Versicherungsvergleicher wie Check24? Und welche Rolle spielen Provisionen dabei? Die Bundesregierung kümmert's nicht wirklich.

Dank immensen Werbeaufwand locken Online-Vergleichsportale Millionen von Kunden an. Diese vertrauen darauf, einen objektiven, weitgehend kompletten Überblick über das jeweils verfügbare Produktangebot zu erhalten. Zweifel daran gibt es allerdings schon so lange wie die Portale selbst. Daran haben auch höchstrichterliche Urteile wenig geändert, die zu mehr Transparenz verpflichten. Welche Regelungen genau die Neutralität von Versicherungsvergleichern sicherstellen und wie viel Provision diese kassieren, wollte die Bundestagsfraktion der Partei Die LINKE kürzlich von der Bundesregierung wissen. Die dünnen Antworten offenbaren, dass die Regulierung der Portale trotz derer wachsenden Marktmacht für die Große Koalition kein Thema ist.

Konkret beruft sich die Regierung auf das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, das auch Versicherungsvergleichsportale betreffe. Es schreibt beispielsweise als Grundlage für einen Vergleich relevante, nachprüfbar, typische Eigenschaften wie den Preis in

objektiver Darstellung vor. Hinsichtlich Beratungs- und Dokumentationspflichten müssten sich die Vergleicher ebenso nach dem Versicherungsvertragsgesetz richten wie klassische Vermittler. Des Weiteren verweist die Regierung auf ein BGH-Urteil, das die Portale zu einem entsprechenden Hinweis verpflichtet,

Individuelle und objektive Beratung gibt's nur beim freien Makler.

wenn sie nur Provision zahlende Anbieter in den Vergleich aufnehmen. Zur Höhe der einbehaltenen Provisionen gebe es keine Erkenntnisse.

Als „im besten Fall mittelprächtig“ bezeichnete LINKE-Fraktionsvize Klaus Ernst diese Stellungnahme. Dem Maklermagazin procontra gegenüber führte er seine Kritik genauer aus: „Es fehlen gesetzlich verbindliche und nachprüfbar Vorgaben und Kriterien – und deshalb hapert es auch an aussagekräftigem

Zahlenmaterial, das die Lage verlässlich abbildet und das ganze Ausmaß an Manipulation und Wettbewerbsverzerrung erkennen lässt.“

In der Tat zeigen die lauwarmen Ausführungen der Großen Koalition, dass die Transparenz und Objektivität von Check24 & Co. offenbar kein Thema für die Regierenden sind. Dabei bleibt der Einfluss, den Produktgeber jeweils auf Rankings nehmen, weitgehend im Dunkeln – auch wenn Check24-CEO Christoph Röttle beteuert, die Provisionshöhen hätten keine Auswirkungen auf die Ranglisten.

Laut Auskunft einiger großer Portalbetreiber bewegen sich ihre Provisionen innerhalb der am Markt üblichen Bandbreite. Was viele Kunden aber – abseits der Frage nach Transparenz und Vollständigkeit – nicht bedenken: Individuelle und objektive Beratung können sie bei den Portalen im Gegenzug für die marktübliche Provision nicht erwarten, weder beim Abschluss noch im Schadensfall. Die gibt's nämlich nach wie vor nur beim freien Makler. ■

Altersvorsorgepflicht für Selbstständige

Das Rentenpaket II wird Selbstständigen ab 1. Januar 2020 eine Vorsorgeverpflichtung aufgeben, sofern sie bislang keine Altersversorgung nachweisen können.

Unter der Schirmherrschaft des „Bundesverbands der Ruhestandsplaner Deutschland“ tagte im Juni dieses Jahres erstmals der „Bundeskongress Ruhestandsplanung“ in Berlin. Politiker und Finanzexperten diskutierten Rezepte für eine bessere Altersversorgung und gegen Altersarmut.

Dazu werden künftig auch Selbstständige in die Pflicht genommen: Das „Rentenpaket II“ gibt Selbstständigen ab 1. Januar 2020 eine Vorsorgeverpflichtung auf, sofern sie bislang keine Altersversorgung nachweisen können. Hintergrund des Altersvorsorge-Konzepts: 40 Prozent aller Empfänger von Grundsicherung haben laut CSU-Politiker Max Straubinger nie Beiträge in die gesetzliche Rentenversicherung eingezahlt. Noch mehr als Festangestellte vernachlässigen Selbstständige ihre Altersvorsorge. Diese Berufsgruppe ist deshalb besonders vom Risiko der Altersarmut bedroht. Laut einer aktuellen Studie des „Deutschen Instituts für Altersvorsorge“ müssen mehr als 30 Prozent der Freiberufler im Rentenalter noch einen Vollzeitjob ausüben. Insbesondere für Solo-Selbstständige würde deshalb ein Opting-out kommen. Sie müssten sich dann absichern, könnten jedoch in der Anlageform unter mehreren Möglichkeiten wählen. Zwingend sei eine vorgeschriebene lebenslange Rente, um einen späteren Rückfall in die Grundsicherung zu vermeiden. Die Höhe der Monatsrente müsse demzufolge über dem Grundsicherungsniveau liegen, so der CSU-Poli-



tiker. Der Gesetzentwurf zahlt natürlich auch darauf ein, dass die Menschen nach Renteneintritt heute nicht selten noch 30 Jahre oder länger leben.

Die Idee zur Vorsorgepflicht für Selbstständige ist nicht neu. So sahen bereits Pläne der damaligen Bundesarbeitsministerin Ursula von der Leyen (CDU) im Jahr 2013 vor, Selbstständige zur Einzahlung in eine Rentenversicherung zu verpflichten. Die Pläne wurden damals aus juristischen Gründen jedoch wieder auf Eis gelegt. Nun ist es aber beschlossene Sache.

Ein wichtiges Betätigungsfeld für Vermittler. Dennoch ist die Ruhestandsplanung ein weitgehend vernachlässigtes

Beratungsfeld von Versicherungsmaklern (34d-Zulassung) und Finanzanlagenvermittlern (34f). Das muss sich dringend ändern. Hier ist die Expertise der Finanzberater gefragt – und mehr Bewusstsein für die finanzielle Situation im Alter. So spielt beispielsweise auch eine große Rolle, wie Freiberufler und Selbstständige ihre Altersvorsorge denn gestalten sollen – eher sicherheitsorientiert in Fonds und Sparanlagen oder chancenorientiert am Aktienmarkt. Im Herbst soll der Gesetzentwurf verabschiedet werden, ein guter Zeitpunkt für Vermittler, jeden Selbstständigen im Bestand zu kontaktieren und ein Gespräch über Altersvorsorge zu führen. ■

DSGVO: Strafzahlung bei Datenschutzverletzung

Infolge der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) wurden Abmahnwellen befürchtet. Doch die könnten ganz anders ausfallen als erwartet, wie ein aktueller Fall zeigt.

Aufgrund fehlender SSL-Verschlüsselung einer Website und mangelhafter Datenschutzerklärung soll ein Makler 3.500 Euro zahlen. Die Rechtsanwaltskanzlei Wirth berichtet aktuell von einem Fall, in dem von einem Versicherungsmakler die Summe gefordert wird.

Das war passiert: Eine Frau aus Sachsen hatte auf der Website des Maklerunternehmens personenbezogene Daten über ein Kontaktformular eingegeben. Ihr Ziel: eine Anfrage zur privaten Krankenversicherung. Im Nachhinein habe die Frau feststellen müssen, dass die angegebenen Daten ohne HTTPS als Transportverschlüsselung versendet worden waren. Ein SSL-Zertifikat fehlte jedoch auf der Website des Maklers.

Laut Anwalt der Frau muss die fehlende SSL-Verschlüsselung als erheblicher Verstoß bei der Verarbeitung personenbezogener Daten und „als drastische Missachtung der Vorschriften der DSGVO“ angesehen werden. Des Weiteren wurde eine mangelhafte

Datenschutzerklärung moniert. Unter Berufung auf Artikel 82 Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) fordert der Anwalt der Frau Schadensersatz in Höhe von 3.500 Euro. Die Höhe der Forderung wird mit dem „persönlichen Leid“ („per-

»Bei verweigerter Zahlung kommt eine Meldung an die Aufsicht in Betracht.«

sonal distress“) der Frau begründet. Nach DSGVO käme zwingend auch eine Abschreckungsfunktion hinzu, die berücksichtigt werden müsse.

Forderung könnte noch höher ausfallen

„Welches konkrete Leid der Frau zugestoßen sein soll, ist nicht gesagt und nicht erkennbar. Brachial und aber auch subtil ist diese Forderung allemal“, so Rechtsanwalt Norman Wirth. „Denn es

wird nicht versäumt mitzuteilen, dass dieser Forderungsbetrag sicher unterhalb eines möglichen Bußgeldes der zuständigen Aufsichtsbehörde liegt. Man könnte also hineinlesen, dass bei verweigerter Zahlung eine Meldung an die Aufsicht in Betracht kommt.“

Wirth rät allen Betreibern gewerblicher Websites, auf HTTPS umzusteigen. Eine SSL-Verschlüsselung sei bereits seit 2015 Vorschrift (Paragraf 13 Telemediengesetz) – zumindest bei gewerblichen Websites, auf denen Daten eingegeben (Kontaktformular reicht aus) oder zum Beispiel durch Cookies automatisch erhoben werden können.

Wirth warnt aber, dass das Thema Abmahnwelle sicherlich noch lange nicht vom Tisch sei. Durch Anwendung der Rechtsprechung des EuGH könnten höhere Schmerzensgeldbeträge bei DSGVO-Verstößen zu zahlen sein als für Körperverletzungen nach deutschem Recht. „Nichtstun ist also längst keine Option mehr“, so Wirth. ■

JETZT BIS 600.000 € MIT ZWEI GESUNDHEITSFragen*

Die variable Risiko-Leben für
Immobilienfinanzierer!

Wir
beschleunigen
Ihren
Abschluss!

* Inklusive Vorversicherungen bei der EUROPA Lebensversicherung AG.
Weitere Voraussetzungen finden Sie unter www.europa-vertriebspartner.de.

WWW.EUROPA-VERTRIEBSPARTNER.DE ODER 0221 5737-300

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

Die fragwürdige Geschichte der Generali Deutschland

Der Verkauf von vier Millionen Generali-Lebensversicherungen an den Abwickler Viridium hat hohe Wellen geschlagen – auch bei maxpool.

Seit Jahren tun sich Lebensversicherer aufgrund der niedrigen Zinsen schwer, die in älteren Verträgen zugesagten Gewinne zu erwirtschaften. Für einzelne, schwächelnde Versicherer Grund genug, die auslaufenden Lebensversicherungen im Bestand an einen Abwickler zu veräußern. Während ERGO ein entsprechendes Vorhaben aus Angst vor einem Imageschaden doch noch stoppte, macht Generali Leben ernst. Ende Juli 2018 hat Viridium offiziell den Zuschlag erhalten, vier Millionen Lebensversiche-

rungsverträge mit ihren Kapitalanlagen von dem Versicherer zu kaufen.

Kunden, die sich einst bewusst für den Abschluss eines langfristig laufenden Vorsorgevertrags bei der Generali Leben entschieden haben, sind fortan also bei Viridium versichert. Ihre Altersvorsorge ist somit die knallharte Renditeanlage eines „Run-off-Abwicklers“, der nach Einschätzung von maxpool vor allem sein eigenes Wohl im Blick behalten wird und naturgemäß nicht mehr konkurrenzfähig sein muss. „Ob die Kunden damit einverstanden wären, wenn man sie fragen würde? Ich wäre es nicht“, konstatiert maxpool-Chef Oliver Drewes in einer offiziellen Stellungnahme.

Alles super, oder nicht?

Die Öffentlichkeitsarbeit der Generali versuchte im Vorfeld verzweifelt, die selbst im politischen Berlin stark umstrittene Bankrotterklärung eines Run-offs als tolle Lösung für alle Beteiligten zu verkaufen: Die Generali erhalte viel „frisches Geld“ und könne damit die Solvabilität der Muttergesellschaft in Deutschland um 43 und die der internationalen Generali Group um 2,6 Prozentpunkte steigern. „Da fühlen sich die vier Millionen verkauften Kunden sicher gleich viel besser. Ihr ehemaliger Risikoträger ist gestärkt“, meint Drewes ironisch. „Denkt man dieses Argument weiter, hätte die Generali gut daran getan, wirklich alles zu verkaufen. Dann wäre nämlich viel mehr Geld für die Solvabilität und für die Anteilseigner übrig geblieben“, so Drewes weiter.

Viridium bringt der Kauf tolle Renditen, denn mit auslaufenden Lebensversicherungsverträgen lässt sich gut verdienen. Durch Kosteneinsparungen und durch „Kostensoptimierungen“ der Produkte. Für die Mitarbeiter und die vier Millionen Kunden würden sich trotzdem keine Nachteile ergeben, behauptet die Generali. „Wie unglaublich für jeden mit gesundem Menschenverstand. Aber Hauptsache, die BaFin glaubt es“, sagt Drewes. Das Finanzministerium setzt auf „gründliche Beobachtung“; das Ergebnis bleibt abzuwarten.

Der Gesetzgeber befasst sich mit dem verkehrten Thema

Ohnehin beschäftigen sich Gesetzgeber und BaFin mehr mit dem LVRG II und der Deckelung der Abschlussvergütung, um die Branche insgesamt gesünder zu machen. Courtagen im Neugeschäft sind nämlich vermeintlich das größte erkannte Problem der Branche. Für die Millionen verkauften Kunden der „Abwickler“ ist das nur ein schwacher Trost, wenn bei zukünftigen Neuverträgen die

Vergütungen verändert werden. „Das viel debattierte Thema Abschlusscourtagen ist eine klassische Nebelkerze, oder gar eine Art Bauernopfer, damit überhaupt etwas getan wird. Branchenkenner wissen sehr genau, dass die eigentlichen Probleme der Branche nicht in den Vergütungen bei neuen Verträgen im Vertriebsweg der Versicherungsmakler liegen, sondern naturgemäß viel mehr in der Führung der alten und hochverzinsten Bestände, wie der Fall Generali einmal mehr ganz deutlich zeigt. Gefordert wäre der Gesetzgeber daher viel mehr mit Blick auf Solvency II und die Auswirkungen auf die Kapitalanlagen der Versicherer. Denn da gäbe es dringenden Optimierungsbedarf“, sagt Drewes. Stattdessen schaut der Gesetzgeber offenbar (fast) regungslos zu, wie Versicherer die ihnen übertragene Verantwortung für die Altersversorgung von Millionen Kunden an „Abwickler“ auslagern und damit schlichtweg die gegebenen Versprechen aufgeben. „Ich bin dankbar dafür, dass die Masse der Versicherer dieser fragwürdigen Versuchung widersteht und die gegebenen Zusagen an ihre Kunden mit nachhaltigem Management um jeden Preis einhält. Die Generali und einzelne andere ‚Aufgeber‘ sind ausdrücklich kein Maßstab für die ansonsten solide arbeitende Branche“, stellt Drewes klar.

Fazit

Versicherungen sind Vertrauenssache; die Risikoträger schultern neben dem versicherten Risiko auch eine Menge Verantwortung dafür, dass die vertraglich gegebenen Zusagen auch dauerhaft eingehalten werden. „Die bewegte Historie der Generali Gruppe empfinde ich als fragwürdig und unübersichtlich. Der Verkauf der vier Millionen Lebensversicherungskunden an einen ‚Abwickler‘ ist nun die endgültige Aufgabe des für einen Versicherer erforderlichen Verantwortungsbewusstseins. Rechtlich

möglich – aber eine ehrenhafte und verantwortungsbewusste Gesellschaft darf nicht alles tun, nur weil es rechtlich machbar ist. Die Generali tut es trotzdem und vervollständigt damit den fragwürdigen Gesamteindruck der letzten Jahre“, so Drewes.

Vor vier Jahren kündigte die Generali-Tochter Fortuna Lebensversicherung an, sich aus dem Maklermarkt zurückzuziehen. Der hauseigene Außendienst findet sich inzwischen in den Strukturen der DVAG wieder. Während die ebenfalls zum Generali-Konzern gehörende Volks-

Oliver Drewes

»Eine ehrenhafte und verantwortungsbewusste Gesellschaft darf nicht alles tun, nur weil es rechtlich machbar ist.«

fürsorge bereits seit Jahren vollkommen vom Tisch ist, gibt es ja weiterhin die einst bedeutsame AachenMünchener. Sie lebt von speziellen Produkten, die „exklusiv“ von der DVAG vertrieben werden. „Ein Vertrieb, der seinen eigenen abhängigen Versicherer hat, so etwas kann kein Außenstehender oder gar der Gesetzgeber wirklich durchblicken. Dort richtige Kostentransparenz zu schaffen ist unmöglich“, moniert Drewes. Und dann gab es noch die Central Krankenversicherung. Das schriftliche Versprechen des Vorstands, dauerhaft am freien Maklermarkt zu bleiben, währte ganze 14 Tage. Inzwischen ist Central ebenfalls ein spezieller Produktlieferant für die DVAG mit stark abnehmenden Bestandszahlen. Aus Sicht von Drewes eine traurige Untergangsgeschichte eines früher ehrbaren Versicherungskonzerns. ■

Großer Schutz – auch für Zwerge



Berufsunfähigkeit kann jeden treffen. Auch Kinder benötigen daher eine entsprechende Absicherung. Denn bei Berufsunfähigkeit gilt: je früher, desto günstiger.

Für Schüler gibt es in der Regel nach wie vor keinen gesetzlichen Schutz. Die BU trifft meist nicht nur das Kind direkt, sondern auch die Eltern, die oft Betreuung und Pflege übernehmen und dadurch nicht selten gezwungen sind, Arbeitszeit temporär, in schweren Fällen sogar dauerhaft zu reduzieren.

Wunschtraum Astronaut

Ein Kind selbst wird sich mit dem Thema BU kaum beschäftigen. Jungen träumen eher davon, Feuerwehrmann oder Astronaut zu werden. Mit zunehmendem Alter konkretisieren sich die Berufswünsche: Arzt, Informatiker, Banker, Mechaniker – so vielfältig sind die Möglichkeiten. Der richtige Beruf will gut überlegt sein. Egal, wofür sich das Kind entscheidet: Summiert man das Einkommen im Berufsleben, kommen bei einem 25-Jäh-

rigen mit einem mittleren Verdienst über **972.000 Euro¹** zusammen, die es dann entsprechend abzusichern gilt.

Geplatzter Traum und der Staat schaut zu

Leider kann schon ein kleiner Zeckenbiss alle Träume platzen lassen, und der kleine Liebling kann seine Schulausbildung nicht mehr fortsetzen, geschweige denn seinen Traumberuf jemals antreten. Mit einer **gesetzlichen Absicherung ist dabei nicht zu rechnen**. Da sie noch keine Beiträge in die Sozialversicherung eingezahlt haben, verfügen Schüler über keinen gesetzlichen Schutz. Eine private Absicherung kann die Folgen einer Berufsunfähigkeit abfangen. Und je früher ein Kind abgesichert ist, desto günstiger sind auch die Beiträge (siehe auch Seite 10). Schüler versichert die ALTE LEIP-

ZIGER in der günstigen Berufsgruppe 2+, ab Jahrgangsstufe 11 sogar in Berufsgruppe 1.

Highlights der ALTE LEIPZIGER

Den Berufsunfähigkeitsschutz der ALTE LEIPZIGER gibt es bereits für Schüler ab zehn Jahren. Der Schutz ist mit einer monatlichen BU-Rente von bis zu 1.500 Euro der höchste am Markt!

Bei Absicherungen mit „echtem“ BU-Schutz wird ausschließlich die Tätigkeit an der zuletzt besuchten Schule geprüft. Eine abstrakte Verweisung auf eine andere Schulform (etwa Haupt- oder Sonderschule) ist **nicht** möglich. Das ist der große Wettbewerbsvorteil der ALTE LEIPZIGER gegenüber Mitbewerbern, die lediglich Schutz gegen Schulunfähigkeit oder Erwerbsunfähigkeit bieten! ■

Kontakt

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

¹ Durchschnittsentgelt Rentenversicherung 2017 (37.103 €), Steuerklasse 1, Kirchensteuer Hessen, 15,5 % GKV-Satz + 1 % Zusatzbeitragssatz = 1.930,44 € Netto-Arbeitslohn, 42 Jahre im Arbeitsleben

² Leistungen aus Überschüssen (2018) können nicht garantiert werden. Die Nettobeiträge sind trotz der exakten Darstellung nur als unverbindliches Beispiel anzusehen.

Früher Einstieg lohnt sich

Schüler, 1.000 € mtl. BU-Rente, Schlussalter 65	Berufsgruppe	Zu zahlender mtl. Beitrag ²	Gesamtaufwand des Vertrages ²
Einstieg als Schüler, 10 Jahre	BG 2+	47,79 €	31.541,40 €
Vorteile bei frühzeitigem Einstieg	Keine Schlechterstufung bei Berufswechsel z. B. zum Außendienstverkäufer Besserstufung bei Berufswechsel z. B. zum Studenten – dann sinkt der Beitrag!	7 Jahre länger wertvoller BU-Schutz! Risikoeinschätzung dauerhaft gespeichert!	
Einstieg als Außendienstverkäufer, 17 Jahre	BG 2	71,66 €	41.276,16 €

Blick über den Tellerrand

Herbstzeit ist Kfz-Zeit: Makler, Vermittler und Versicherte prüfen Kfz-Policen. Aber ist der Autoinhalt gut abgesichert? Warum der Blick über den Tellerrand lohnt – auch für Privatkunden

Noch ist der Ausdruck „Autoinhaltsversicherung“ für viele ein Fremdwort. Der Schutz loser Dinge im Wagen wird aber zunehmend für Privatkunden relevant. Bisher waren Produkte für Gewerbekunden (etwa Handwerker) üblich. Nun entwickeln sich auch private Autoinhaltsversicherungen, etwa das Produkt der Ammerländer Versicherung. Der Grund: Wir nehmen andere, hochwertigere Dinge mit als noch vor wenigen Jahren, etwa Tablets, mobile Navis oder Smartphones. Diese „Mitfahrer“ sind über weite Strecken dabei: Täglich legen wir 3,2 Milliarden Kilometer zurück, so die Studie „Mobilität in Deutschland“ (MiD). Die meisten fahren wir mit dem Auto.

Aus dem Alltag

Wo kommt im Alltag nun eine private Autoinhaltsversicherung ins Spiel? Da ist etwa der abendliche Kinobesuch nach der Shoppingtour, das Auto parkt in einer Nebenstraße. Die Tüte mit dem neuen Notebook wartete vor dem Film noch hinter dem Beifahrersitz. Danach ist sie weg. Oder die unerwartete Bremsung an der Kreuzung, jemand fährt auf.

Wir nehmen andere, hochwertigere Dinge mit als noch vor wenigen Jahren.

Das Tablet und die Spiegelreflexkamera rutschen vom Rücksitz und nehmen Schaden. In solchen Fällen stellt sich die Frage nach dem Versicherungsschutz.



Lose Gegenstände sind über Kfz-Versicherungen nicht abgedeckt. Hausratpolicen leisten eingeschränkt (Klausel „Diebstahl aus Kfz“). Werden Dinge im Wagen beschädigt oder daraus gestohlen, springt die private Autoinhaltsversicherung ein. Sie greift bei Diebstahl/Raub sowie Unfällen (eigen-/fremdverschuldet), aber auch bei Brand/Explosion und Sturm/Hagel.

Aus der Praxis ins Produkt

Geschützt ist also loses Inventar im Auto, privates ebenso wie beruflich genutztes. Inspiriert vom Alltag hat die Ammerländer ihr Produkt noch erweitert: Neben dem Versicherungsnehmer und Angehörigen in häuslicher Gemein-

schaft gehören auch Kinder bis zum 25. Lebensjahr zum Nutzerkreis. Das gilt auch, wenn sie bereits ausgezogen sind. Alle Autos dieser Personen fallen unter den Versicherungsschutz. Mit gutem Grund: 43 Millionen Pkw gibt es laut MiD hierzulande – mehr als einen pro Haushalt. Erhöhte Versicherungssummen decken außerdem auch hochwertigen Wageninhalt ab. Wählbar sind 3.500, 7.000 oder 10.000 Euro. Seit dem Sommer ist auf Wunsch auch das Inventar im Camping- oder Mietfahrzeug geschützt. Dafür hat die Ammerländer Zusatzbausteine geschaffen. Wer das Hauptprodukt inklusive Baustein abschließt, schützt also seinen Besitz in all diesen Fahrzeugen – im Alltag und auf Reisen. ■

Fondsrente mit Garantie

Die Renditechancen von Fonds optimal ausschöpfen, ohne dabei auf garantierte Leistungen zu verzichten: Das ist jetzt mit der Continentale Rente Invest Garant möglich.



Jeder sollte aktiv für seine Rente sparen. Für Kunden, die dafür die Renditechancen einer Fondsanlage optimal nutzen wollen und sich zugleich die Sicherheit einer modernen, klassischen Altersvorsorge wünschen, hat die Continentale Lebensversicherung jetzt ein neues Produkt auf den Markt gebracht: Mit der Continentale Rente Invest Garant (www.contactm.de/rente-invest-garant) kann der Kunde bereits ab dem ersten Sparbeitrag voll in seine gewählten Fonds investieren. Gleichzeitig weiß er, dass die von ihm gewählte Mindestgarantie nicht verloren geht. Das moderne Hybrid-Produkt kombiniert optimal die Vorteile der Fondsrente mit denen der kapitaleffizienten Klassik. Ein intelligenter Mechanismus sorgt monatlich dafür, dass immer so viel wie möglich in die vom Kunden gewählten Fonds investiert wird. Im Sicherungsvermögen legt die Continentale nur so viel an, wie für die Garantie zum Rentenbeginn notwendig ist. Aufgrund einer am Markt einzigartigen Günstigerprüfung erhält der Kunde außerdem immer die bestmögliche Rente, die aus dem gesamten Guthaben im Vertrag berechnet wird. In welcher Höhe der Rentenfaktor dafür

garantiert sein soll, wählt der Kunde aus.

Schlankte Garantien in der Ansparphase, mehr Spielraum für die Fondsanlage

So funktioniert der intelligente Mechanismus im Detail: Da die vereinbarte Mindestgarantie erst zum vereinbarten Rentenbeginn fällig ist, muss das Guthaben in der Ansparphase nicht ständig im Sicherungsvermögen der Continentale vorhanden sein. Es kann monatlich teilweise oder sogar komplett in die Fondsanlage umgeschichtet werden – je nachdem, wie gut sich zum Beispiel die Kurse der gewählten Fonds entwickeln. Das erhöht die Renditechancen vom ersten Tag an. Denn bei laufender Zahlung und längeren Laufzeiten des Vertrages kann bereits der erste Sparbeitrag voll in Fonds investiert werden. Das Geld arbeitet also flexibel im Sinne des Kunden.

Um jeweils eine optimale und effiziente Verteilung des gesamten Guthabens zu gewährleisten, prüft die Continentale zum Monatsersten jeden Vertrag individuell. Automatisch wird geprüft, wie viel Kapital insgesamt – also in Fonds- und im Absicherungsguthaben – mindestens

für die endfällige Garantie vorhanden sein muss. Läuft es gut, wandert mehr Geld in die Fonds. Entwickeln sich die Kapitalmärkte dagegen negativ, geht mehr in das klassische Sicherungsvermögen. Die Mindestgarantie bleibt also in jedem Fall immer sicher.

Freie Wahl aus umfangreicher Fondspalette

Aktuell bietet die Continentale die Rente Invest Garant als Privatrente und in der betrieblichen Altersversorgung an. Ab nächstem Jahr kommt sie auch als Riester- und Basisrente zum Einsatz. Der Einstieg ist schon ab 25 Euro monatlich oder 3.000 Euro einmalig möglich. Bei der Anlage kann der Kunde aus mehr als 80 Fonds bis zu 10 Fonds gleichzeitig kombinieren und mehrfach jährlich kostenlos ändern. Niedrige Kosten und leicht verständliche Unterlagen machen die Rente Invest Garant zusätzlich attraktiv. Bei der Darstellung der möglichen Ablaufleistung betrachtet die Continentale natürlich auch bei diesem Produkt Fonds- und Garantieguthaben für die Hochrechnung sehr differenziert, anstatt nur auf die Fondsperformance abzustellen. ■



Vorsorge für die Lieblingsmenschen

Eine gute Risikolebensversicherung ist wichtig für den Schutz von Angehörigen – doch es gibt noch weit mehr zu bedenken.

Wer für seine Liebsten vorsorgen will, sollte nicht nur an die finanzielle Absicherung denken. Rechtliche Vorsorgedokumente wie die Sorgerechtsverfügung helfen, alles eindeutig zu regeln und die Hinterbliebenen nicht im emotionalen Chaos zu hinterlassen, wenn einem selbst etwas Schlimmes passiert.

Selbst bestimmen, was mit minderjährigen Kindern passiert

Eine Sorgerechtsverfügung zum Beispiel ist äußerst wichtig, denn in Deutschland erhalten laut Gesetz nicht automatisch die nächsten Angehörigen das Sorgerecht für den Nachwuchs. Falls den Eltern etwas Schlimmes zustößt, bestimmt zunächst das Jugendamt einen gesetzlichen Betreuer für die minderjährigen Kinder, wenn keine Sorgerechtsverfügung vorliegt. Wer selbst entscheiden will, wer den Nachwuchs

betreuen soll, fasst am besten eine Sorgerechtsverfügung. Unverheiratete Paare müssen jeweils eine eigene Verfügung erstellen. Nur handschriftlich geschriebene Dokumente sind hier rechtlich gültig. Bei Ehepartnern oder eingetragenen Partnerschaften müssen beide die Verfügung unterzeichnen.

Tipp: am besten alles im Notfall-Ordner hinterlegen

Ähnlich wichtig sind eine Organverfügung und ein Organspendeausweis. In Deutschland kann jeder selbst entscheiden, ob er seine Organe spenden möchte. Eine Organspende erfolgt nur dann, wenn der Hirntod eindeutig von zwei unabhängigen Ärzten festgestellt wurde. Gibt es keine Verfügung zur Organtransplantation, müssen Angehörige darüber entscheiden. In anderen Ländern verhält es sich oft anders. Ob in der Schweiz, Österreich, Italien oder

Frankreich – hier und in vielen weiteren Ländern gilt man ohne entsprechenden Ausweis als Organspender. Automatisch. Deswegen ist es wichtig, die Entscheidung festzuhalten und mit sich zu führen. Kleiner Tipp am Rande: Wer alle wichtigen Unterlagen, persönlichen Daten und Dokumente in einem Notfall-Ordner hinterlegt, erspart den Angehörigen langes Suchen. Dabei nicht vergessen, einer Vertrauensperson zu verraten, wo der Ordner zu finden ist.

Der Familien-Schutz für die Lieblingsmenschen

Die DELA hat dafür extra den DELA Familien-Schutz entwickelt, denn „füreinander“ ist für uns nicht nur ein Wort, sondern gelebte Realität. Die Risikolebensversicherung der DELA enthält den Familien-Schutz immer gratis. Dieser besteht aus digitalen Checklisten und juristisch geprüften Vorsorgedokumenten. Der Tarif in Premiumqualität mit günstigen und garantierten Beiträgen bietet einen erstklassigen Versicherungsschutz mit vielen wichtigen Extras, wie Nachversicherung und sofortigem Unfallschutz. ■

Mehr erfahren Sie unter

www.dela.de/familienchutz



Haftungsfall: richtige Versicherungssumme!

Sie möchten mal eben das Betriebsgebäude Ihres Kunden versichern? Am schnellsten geht das, wenn Sie die Versicherungssumme aus dem Vorvertrag übernehmen. Aber ist das auch sicher?

Wurde die Summe für den Vorvertrag nicht korrekt ermittelt, haben Sie unter Umständen ein Haftungsproblem. Die INTER bietet Ihnen durch die Kooperation mit der SkenData GmbH eine haftungssichere, schnelle und digitale Lösung: Profitieren Sie von der einfachen und unabhängigen Wertermittlung über das Portal Wert14.

Ihr Vorteil: Wert14 reduziert

Zeit- und Kostenaufwand

Erstellen Sie für Ihre Kunden mit wenigen Klicks ein anerkanntes Gebäude-Wertgutachten samt Unterversicherungsverzicht. Alles, was Sie dazu benötigen, sind das Internet, eine Adresse und den Zugang zu Wert14. Im Portal geben Sie die Adresse ein, wählen das gewünschte

Gebäude aus und starten die Wertermittlung. Wenige Sekunden später steht der Gebäudereport. Er enthält alle relevanten Bewertungsmerkmale. Der Gebäudereport sorgt für mehr Objektivität, Transparenz und Genauigkeit. Und das Beste: Die INTER übernimmt die Kosten für die Wertgutachten und erklärt Unterversicherungsverzicht, wenn das Gebäude bei der INTER versichert wird.

Was steckt hinter dem Tool Wert14?

Die Grundlage der Gebäude-Wertermittlung über das Portal bilden Katasteramtsdaten, amtliche 3D-Gebäudedaten, Luftbilder sowie anerkannte Berechnungsverfahren. Insgesamt kann Wert14 auf die Daten von rund 51 Millionen Gebäuden in Deutschland zugrei-

fen. Mit den aktuellen und anerkannten Berechnungsverfahren wird die Versicherungssumme der Gebäude ermittelt. Ausbau und Ausstattung sind von Ihnen anzupassen. Alle wichtigen Gebäude Maße werden mitgeliefert.

Vorteile der INTER-Betriebsgebäudeversicherung, die Ihren Kunden optimalen Versicherungsschutz bietet:

➔ Unterversicherungsverzicht

Wenn Sie die Versicherungssumme mit Wert14 ermittelt haben, rechnet die INTER im Schadensfall keine Unterversicherung an.

➔ Neuwert

Bei Wohn- und Geschäftsgebäuden sowie Büro-, Verwaltungs- und Praxisgebäuden entschädigt die INTER unabhängig von der Höhe des Zeitwerts zum Neuwert.

➔ Grobe Fahrlässigkeit

Im Schadensfall verzichtet die INTER auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit bis zur Versicherungssumme (maximal eine Million Euro).

➔ Mietausfallversicherung

Die INTER versichert Mietausfälle nach einem Schaden bis 500.000 Euro mit einer Haftzeit von 24 Monaten.

➔ Unbenannte Gefahren

Auf Wunsch bietet die INTER Schutz gegen unbenannte Gefahren, welche plötzlich und unvorhergesehen eintreten.

➔ Leistungs-Upgrade-Garantien

Die INTER entwickelt ihre Produkte stetig weiter. Mit der Leistungs-Upgrade-Garantie profitieren Ihre Kunden von kostenlosen Verbesserungen automatisch und Ihre Haftung wird minimiert.

Jetzt testen!

Probieren Sie Wert14 aus und fordern Sie unter maklerservice@inter.de Ihren kostenlosen Aktionscode an. ■

Kontakt

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

Flexibler Schutz nach Wunsch

Dank einzigartigem Customizing lassen sich Risikolebensversicherungen der Delta Direkt jetzt ganz flexibel selbst zusammenstellen.



Von der Nachversicherungsgarantie Plus über Vorab- oder Sofortleistung bis hin zur Verlängerungsoption – die Zusatzbausteine können nach den individuellen Bedürfnissen und Wünschen des Kunden zusammengestellt werden. Das Herzstück der zahlreichen Zusatzbausteine bildet die Nachversicherungsgarantie Plus. Damit kann der Risikoschutz in bestimmten Lebenssituationen erhöht werden. Aber auch ohne ein definiertes Ereignis kann der Kunde seine Hinterbliebenenabsicherung alle drei Jahre erhöhen. Ein Beispiel: Eine 30 Jahre alte Grundschullehrerin schließt eine Delta-Direkt-Risi-

Das Herzstück der zahlreichen Zusatzbausteine wie Vorab- oder Sofortleistung bildet die Nachversicherungsgarantie Plus.

kolebensversicherung mit einer Versicherungssumme von 100.000 Euro ab. Mit der Nachversicherungsgarantie Plus kann sie ihre Versicherungssumme innerhalb weniger Jahre verdreifachen – ohne erneute Risikoprüfung.

Vier Basistarife mit sieben flexiblen Zusatzbausteinen kombinieren

Wie bisher wählt der Kunde aus vier Basistarifen seinen gewünschten Schutz. Dazu gehören der klassische Hinterbliebenenschutz mit konstanter Leistung, die gegenseitige Absicherung für Ehe-, Lebens- und Geschäftspartner, eine linear fallende Kreditabsicherung oder ein annuitätisch fallender Darle-

hensschutz. Hier kann der Kunde seine Versicherungssumme jetzt auch an geänderte Zins- und Tilgungskonditionen anpassen. Differenziert wird nach dem aktuell ausgeübten Beruf. Das Mindesteintrittsalter liegt bei 15 Jahren; das Höchsteintrittsalter bei 65 Jahren. Die maximale Versicherungsdauer wurde auf 50 Jahre erhöht. Alle Tarife gibt es auch als Nettotarife.

Zu Familien, Unternehmern und Immobilienkunden passende Bausteine wurden bereits zu Paketen geschnürt. Besonders interessant ist die Delta Direkt für Akademiker, aber auch für kaufmännische Berufe. Gerade jungen und gesunden Antragsstellern ermöglicht der neue Risikoschutz einen schnellen und unkomplizierten Antragsprozess. Im Idealfall reichen vier Fragen für eine vereinfachte Risikoprüfung. Ab einer Versicherungssumme von 400.001 Euro kann die Untersuchung durch Medicals Direct auch sehr bequem zu Hause durchgeführt werden. ■



Nicole Tröndle,
Vertriebs-
leiterin

Ja, ist denn schon wieder Wechselgeschäft?

Und ob. Der jährliche Run auf günstigere Prämien in der Kfz-Versicherung ist schon in vollem Gange.

»Gerade bei Flotten sollten Sie keine Zeit mehr verstreichen lassen und unbedingt das Jahresendgeschäft nutzen.«

Andreas Götzke-Pfeil
Teamleiter
Komposit-Management



Der in der Werbung kommunizierte Stichtag für die Kündigung der Kfz-Versicherung am 30. November trifft auf die meisten Kfz-Versicherer zu. Einige Gesellschaften hingegen haben nicht den 1. Januar als Ablaufdatum, sondern enden genau ein Jahr nach dem Beginn des Versicherungsschutzes. Diese Verträge können dann auch bis einen Monat vor Ablauf gekündigt werden. Viele Versicherer verweigern Kündigungen mit dem Argument, dass diese nicht rechtzeitig eingegangen seien. Daher sollten Sie im Kfz-Bereich sowohl das Ablaufdatum als auch das damit verbundene Kündigungsdatum genauestens prüfen.

Grundsätzlich zählt der rechtzeitige Eingang der Kündigung beim bisherigen Kfz-Versicherer. Für Privatkunden und juristische Personen, die Einzelverträge benötigen, steht Ihnen der Kfz-Vergleichsrechner zur Verfügung. Er enthält bereits alle Beiträge für den Versicherungsbeginn am 1. Januar 2019.

Sonderkündigungsrecht bei Beitragserhöhung

Obwohl der 30. November also nur ein scheinbarer Stichtag ist, kündigen viele Versicherte in diesem Monat ihre Verträge. Denn: Jedes Jahr informieren die Versicherer ihre Kunden im November über Beitragsanpassungen. Und dann haben die Versicherten ein Sonderkündigungsrecht. Das gilt sogar dann, wenn durch den steigenden Schadenfreiheitsrabatt gar nicht mehr bezahlt werden muss.

Bei einer Beitragserhöhung können Kunden ihre Kfz-Versicherung innerhalb eines Monats kündigen, nachdem sie über die Erhöhung informiert worden sind. Ein Sonderkündigungsrecht besteht auch nach einem Schaden, der durch den Versicherer reguliert wurde. In diesem Fall ist jedoch zu prüfen, ob aufgrund von Schadensanzahl und -höhe ein Wechsel des Versicherers möglich ist.

Was ist mit der eVB-Ü für den Versichererwechsel?

Wird die Kfz-Versicherung unterjährig oder zum regulären Ablauf gekündigt, übermittelt der neue Versicherer dem zuständigen Landratsamt ab der Policing eine eVB-Ü. Die meisten Gesellschaften gewährleisten die rechtzeitige Übermittlung der eVB-Ü nur dann, wenn der Antrag bis Anfang Dezember eingegangen ist. Andernfalls muss der Versicherer etwaige Kosten für eine spätere Übermittlung der eVB-Ü nicht mehr übernehmen. Vor diesem Hintergrund ist es wichtig, auf den Neuanträgen unbedingt korrekte und vollständige Angaben zu machen. Besonders wichtig sind der Name, die Anschrift und das Geburtsdatum des Versicherungsnehmers sowie eines gegebenenfalls vorhandenen abweichenden Halters, das korrekte amtliche Kennzeichen des Fahrzeugs, Hersteller- und Typschlüsselnummer (HSN/TSN) sowie die Fahrzeug-Identnummer. Ohne diese Angaben werden eVB-Ü von den Landratsämtern nicht akzeptiert, und dies kann zu Problemen im Versicherungsschutz führen.

Gerade bei Flotten sollten Sie keine Zeit mehr verstreichen lassen und unbedingt das Jahresendgeschäft nutzen. Hierfür können Sie die Kollegen vom Komposit-Management sehr gern ansprechen. Damit wir Sie unterstützen können, benötigen wir den Flottenmeldebogen sowie die Schadenrenta der letzten fünf Jahre. ■

Kontakt

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



Werden Sie Tippgeber für Immobilienfinanzierung

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

- ✓ Kundenübergabe schnell und einfach per Überleitungsbogen
- ✓ Qualifizierte Endkundenberatung durch erfahrende und ausgebildete Finanzierungsspezialisten
- ✓ Der Kunde bleibt selbstverständlich Ihr Kunde
- ✓ Attraktive Tippgebervergütung von 0,50 % der Darlehenssumme bei erfolgreicher Darlehensvermittlung durch die maxpool-Experten

Kontaktieren Sie uns gern!

finanzierung@maxpool.de

040/29 99 40 860



Wie zufrieden ist Ihr Kunde mit seiner Krankenkasse?

Knapp 73 Millionen Deutsche sind Mitglied in der gesetzlichen Krankenversicherung – bei vielen gibt es Potenzial zur Optimierung.

»Das Wechselverfahren über den Tarifvergleich der Kassensuche GmbH ist simpel und sicher.«

Karim Nommensen
Teamleiter
Vorsorge-Management KV



Die Deutschen sind zufrieden mit dem Gesundheitswesen, 98 Prozent finden die medizinische Versorgung in Deutschland gut oder sehr gut, ergab eine Studie der Continentale. Trotzdem blicken Kassenpatienten skeptisch in die Zukunft. 87 Prozent befürchten, dass eine gute Versorgung Kosten verursacht, die weit über den GKV-Beitrag hinausgehen. 81 Prozent glauben, dass eine gute Versorgung nur durch eine private Vorsorge möglich sein wird. Laut Studie kennen die meisten gesetzlich Versicherten die Unterschiede zwischen gesetzlicher und privater Krankenversicherung (GKV/PKV) nicht.

Neben dem allgemeinen Leistungsspektrum bieten die gesetzlichen Kassen über das Pflichtprogramm hinausgehende, zum Teil sehr unterschiedliche Zusatzleistungen an. So erhalten die Versicherten einiger Kassen etwa erweiterte Leistungen für Vorsorgeunter-

suchungen, Beratungsangebote und Bonusprogramme. Viele Krankenkassen ermöglichen ihren Kunden über Kooperationen mit PKV-Gesellschaften auch den Abschluss von Ergänzungsversicherungen; wenige davon bieten sogar einen Kontrahierungszwang bei dem Kooperationspartner. Kunden der BKK BIG-direkt Gesund können einen solchen Kontrahierungszwang bei der DKV nutzen. Eine der neuesten Kooperationen ist die der HEK mit der AXA Krankenversicherung. Die HEK zählt zu den Premium-Partnern von maxpool.

Schritt 1: Passende neue Krankenkasse suchen

Ein Wechsel der Krankenkasse kann sich lohnen. Über maxpool können Sie die für Ihren Kunden optimale Krankenkasse ermitteln. Das Wechselverfahren über den Tarifvergleich der Kassensuche GmbH ist simpel und sicher.

Welche Leistungen beziehungsweise Zusatzleistungen wünscht Ihr Kunde? Über den Tarifvergleich können Sie ihm entsprechende Fragebögen zur Verfügung stellen und auch gezielt nach bestimmten Krankenkassen suchen.

Schritt 2: Vertrag bei alter Krankenkasse kündigen

Die Kündigungsfrist beträgt zwei Monate zum Monatsende. Nach einem Kassenwechsel gilt eine Bindefrist von 18 Monaten, bei einem Wahltarif mit Krankengeld kann erstmals nach 36 Monaten – bei Beitragserhöhung sofort – gekündigt werden. Ihr Kunde erhält innerhalb von 14 Tagen eine Kündigungsbestätigung von der Krankenkasse. Sollte die Mitgliedschaft bei der neuen Krankenkasse nicht zustande kommen, bleibt Ihr Kunde bei der letzten Kasse versichert. Auch eine doppelte Mitgliedschaft ist ausgeschlossen. Über Kassensuche erhalten Sie auch ein entsprechendes Kündigungsschreiben.

Schritt 3: Beitrittsantrag stellen

Wenn Sie den Beitrittsantrag über uns einreichen, leiten wir ihn an die entsprechende Kasse weiter. Damit der Antrag bearbeitet werden kann, benötigen wir den Beitrittstermin sowie den Namen der Vorversicherung. Bitte vermerken Sie auf dem Antrag unbedingt auch Ihre maxpool-Vermittlernummer. Übrigens: GKV-Anträge unterliegen keiner Stornohaftzeit. ■

Kontakt

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

Ein Bild sagt mehr ...

Mit einem personalisierten Flyer wecken Sie gezielt das Interesse von Arbeitnehmern an einer bAV-Lösung.

Ein Autoverkäufer hat es leicht, seine Ware an den Kunden zu bringen. „Hier, setzen Sie sich doch mal rein, welche Farbe soll es sein, und natürlich ist im Kofferraum genug Platz für Ihre geliebte Sammlung von Bowlingkugeln.“ All dies können wir beim Verkauf der betrieblichen Altersvorsorge nicht nutzen. Der Kunde kann nichts anfassen, keine Farbe bestimmen, und eine emotionale Bindung wird er auch eher nicht zu seiner Altersvorsorge aufbauen. Wie können wir ihn also für etwas begeistern, das ihm erst in 20, 30 oder sogar 40 Jahren von Nutzen sein wird? Fest steht allerdings, dass der Arbeitnehmer eine zusätzliche Altersvorsorge braucht. Aber allein deshalb will er sie noch nicht gleich haben.

Unser Tipp: Nutzen Sie die emotionale Bindung vom Arbeitnehmer zu seinem Arbeitgeber. Verwenden Sie eben nicht

Makler setzen auf Betriebsrente

Im Vergleich zur Vergangenheit räumen 56 Prozent der Befragten der baV heute eine „große bis sehr große Rolle für ihr Unternehmen“ ein. Vor fünf Jahren spielte die baV nur in 46 Prozent der Unternehmen eine wichtige Rolle. 68,4 Prozent der Makler und Mehrfachagenten schätzen, dass die baV einen noch höheren Stellenwert bekommt. Die vermittelte Gesamt-Beitragssumme der befragten Vermittlerbetriebe im baV-Geschäft betrug 2017 im Schnitt 1,42 Millionen Euro und 2018 knapp 1,6 Millionen Euro. Die größte Herausforderung im baV-Geschäft ist die konsequente Aufklärungs- und Überzeugungsarbeit.

»Nutzen Sie die emotionale Bindung vom Arbeitnehmer zu seinem Arbeitgeber.«

Claudia Tüscher
Teamleiterin
Vorsorge-Management bAV



die bunten und unpersönlichen Prospekte von Versicherern, wenn Sie Arbeitnehmer beraten. Die Kataloge von Allianz, AXA, VOLKSWOHL BUND & Co. mögen ja informativ sein. Aber es sind eben Versicherungen, mit denen die meisten Arbeitnehmer nichts Positives verbinden. Arbeiten Sie mit den personalisierten Flyern, die wir Ihnen anbieten. Diese enthalten schon auf der Titelseite das Logo und ein Foto des Arbeitgebers sowie eine Überschrift, die beim Arbeitnehmer für einen „Aha-Effekt“ sorgt: „Hier ist etwas, das der Arbeitgeber für mich anbietet ...“

Der Flyer selbst beschränkt sich auf die wichtigsten Informationen und Vorteile der Direktversicherung. Dazu zählen beispielsweise Angaben zur Zuschussregelung des Arbeitgebers, zu den Vorteilen für Arbeitnehmer oder Erklärungen zur Steuer- und Sozialversicherungersparnis. Verzichtet wird hingegen auf lange Erklärungen zum Tarif des Versicherers oder auf Lobreden auf den Anbieter. Der Flyer kann Interesse wecken und den Zugang zum Arbeitnehmer

erleichtern. Auch bei der Akquise von Arbeitgebern können Sie mit dem Flyer punkten. Allerdings ersetzt er keine Arbeitnehmerberatung. Denn die Zeiten, in denen ein Flyer in der Gehaltsabrechnung reichte, um Verträge zu generieren, sind vorbei.

Sie können den Flyer ab einer Mindestauflage von 20 Stück bei uns bestellen. Bitte liefern Sie uns die Daten für die baV (zum Beispiel eine Versorgungsordnung), ein druckfähiges Logo des Arbeitgebers sowie ein Bild im Hochformat, das zum Beispiel das Firmengebäude des Arbeitgebers zeigt. Vor dem Druck erhalten Sie selbstverständlich einen Korrekturabzug von uns, den Sie dem Arbeitgeber zur Freigabe vorlegen können. Für weiterführende Informationen zum Flyer und zu den Druckpreisen rufen Sie mich gern an. ■

Kontakt

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

Altersvorsorge nach Maß

Mit der neuen Rentenversicherung des VOLKSWOHL BUND wird Vorsorge einfach wie nie.

»Beim Tarif FondsFittery stehen insgesamt 19 verschiedene ETF-Fondsboxen zur Auswahl.«

Christopher Carallo
Teamleiter Vorsorge-
Management LV



Im fondsgebundenen Bereich bietet der VOLKSWOHL BUND eine ganz neue und sehr interessante Lösung an. Denn die Rentenversicherung „FondsFittery“ bietet Altersvorsorge nach Maß. Ein Produkt, das genau zum Vorsorgeprofil Ihrer Kunden passt. Maßgeschneiderte Fondsboxen sorgen dafür, dass Ihre Kunden das Anlageprodukt

erhalten, das ihren Zielen und Bedürfnissen entspricht. Beim Tarif FondsFittery stehen insgesamt 19 verschiedene ETF-Fondsboxen zur Auswahl. Von maximaler Sicherheit bis hin zu möglichst hohen Renditechancen. Jede Fondsbox sieht mehrere ETFs vor, die eine kostengünstige Investition über jede Anlageklasse ermöglichen. Die Fondsboxen

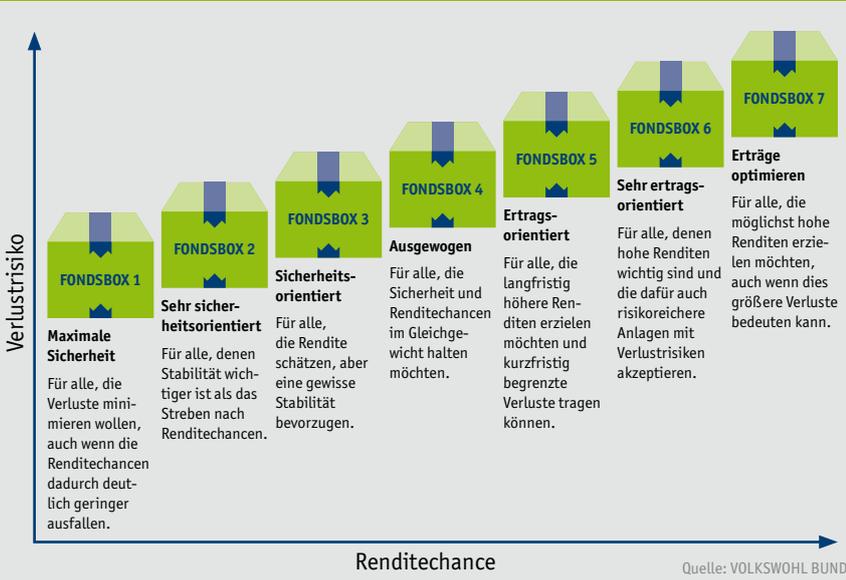
haben unterschiedliche Anlageobergrenzen für Aktien. Je niedriger die Anlageobergrenze ist, desto mehr Sicherheit kann der Kunde erwarten. Je höher der ausgewählte Aktienanteil, desto mehr steigt die durchschnittliche Renditeerwartung. Die Fondsboxen werden regelmäßig überprüft. Ändern sich die Marktgegebenheiten, werden die Fondsboxen entsprechend angepasst. Bei der Zusammensetzung der einzelnen Fondsboxen berät der starke Investment-Partner DWS den VOLKSWOHL BUND.

Aber welche Fondsbox passt zu meinen Kunden?

Der VOLKSWOHL BUND verwendet beim Tarif FondsFittery eine Online-Fragestrecke. Damit können Sie einfach und sicher das persönliche Vorsorgeprofil Ihrer Kunden ermitteln und die richtige Fondsbox auswählen. In der Fragestrecke werden Erfahrung, Kenntnisse mit Anlageprodukten sowie Vermögensverhältnisse Ihrer Kunden erhoben. Einer IDD-konformen Beratung steht somit nichts mehr im Weg. Die Online-Fragestrecke können Sie ganz einfach im Rahmen der Online-Angebotssoftware unter www.vbon.de aufrufen.

Bei FondsFittery handelt es sich unserer Meinung nach um ein innovatives, starkes und kostengünstiges Produkt im Bereich der Altersvorsorge. Für weitergehende Informationen steht Ihnen das Vorsorge-Management LV jederzeit zur Verfügung.

FondsFittery – die Fondsboxen



Kontakt

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

Macht Babys!

Das Baukindergeld, seine Spielregeln und die vertrieblichen Chancen auf den Punkt gebracht

Die Bundesregierung hat das Baukindergeld offiziell beschlossen. Der Startschuss ist am 18. September gefallen und es wird rückwirkend zum 1. Januar 2018 gezahlt. Zielgruppe sind Familien mit niedrigem bis mittlerem Einkommen, die eine eigengenutzte Immobilie kaufen oder bauen. Das zu versteuernde Haushaltseinkommen darf maximal 75.000 Euro plus 15.000 Euro pro Kind betragen. Als förderberechtigt gelten Kinder, die zum Zeitpunkt der Antragstellung unter 18 Jahre alt und kindergeldberechtigt sind sowie im Haushalt leben. Die Förderung beträgt pro Kind und pro Jahr 1.200 Euro und wird für maximal zehn Jahre gezahlt. Die Herausgabe des Baukindergelds ist auf den Zeitraum 1. Januar 2018 bis 31. Dezember 2020 befristet. Innerhalb dieser Frist muss der notarielle Kaufvertrag unterzeichnet oder bei Neubauten die Baugenehmigung erteilt worden sein, damit ein Förderungsanspruch besteht. Das Baukindergeld wird jährlich ausgezahlt.

Herausforderungen

Da das Baukindergeld maximal für zehn Jahre gezahlt wird, müssen Kunden darauf achten, dass die monatliche Darlehensrate auch tragbar ist. Daher kann das Baukindergeld nur ein zusätzlicher Anreiz sein, Immobilien als Altersvorsorge zu erwerben. Die Baukindergeld-Förderung von 24.000 Euro für eine Familie mit zwei Kindern stellt jedoch eine enorme finanzielle Unterstützung dar.

Aufgepasst: Das Baukindergeld gilt nur für den erstmaligen Kauf oder Neubau einer eigengenutzten Immobilie. Für eine Anschlussfinanzierung oder eine Kapitalbeschaffung wird kein Baukindergeld gezahlt. Sofern ein Mitglied der Familie im Haus-

»Informieren Sie Ihre Kunden jetzt proaktiv zum Baukindergeld.«

Pascal Sucker
Finanzierungsspezialist



halt bereits Eigentum an einer Wohnimmobilie in Deutschland besitzt, ist eine Förderung mit dem Baukindergeld ebenfalls nicht möglich. Der Antragsteller muss Eigentümer, mindestens zu 50 Prozent, des selbst genutzten Wohneigentums geworden sein.

Beantragung und Auszahlung

Die Beantragung kann seit 18. September bei der KfW als Zuschussvariante erfolgen. Der Antrag muss spätestens drei Monate nach dem Einzug in die selbst genutzte Immobilie und vor dem 31. Dezember 2023 gestellt werden. Die Beantragung kann nur online im KfW-Zuschussportal erfolgen, nicht über andere Antragswege.

Achtung: Ist der Einzug im Jahr 2018 vor dem Produktstart erfolgt, muss der Antrag noch bis zum 31. Dezember 2018 bei der KfW eingehen. Generell gilt: Spätestens drei Monate nach Antragstellung muss die Einhaltung der Förderbedingungen mit Einkommenssteuerbescheiden, Meldebescheinigung und Grundbuchauszug nachgewiesen werden.

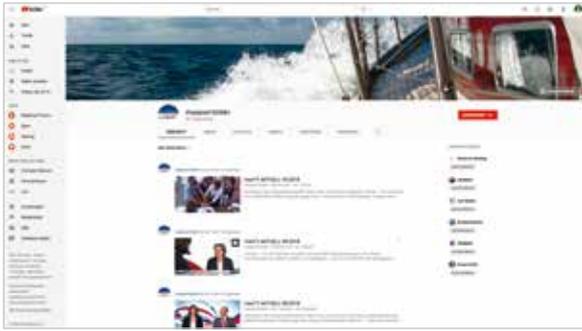
Ausgezahlt wird jährlich auf das Konto des Antragstellers. Der Anspruch auf die Zahlung von Zuschussraten endet zu dem Zeitpunkt, ab dem das Wohneigentum nicht mehr selbst genutzt wird.

Chancen für Ihre Kundenberatung und -bindung

Informieren Sie Ihre Kunden jetzt proaktiv zum Baukindergeld. Nutzen Sie den Gesprächseinstieg insbesondere für eine Kontaktaufnahme mit Kunden, die Kinder haben und noch nicht im Eigenheim wohnen. Kunden, die 2018 bereits Wohneigentum erstmalig erworben haben, können Sie Ihre Unterstützung bei der fristgerechten Beantragung anbieten. Hilfreich ist hier das Merkblatt der KfW auf [www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Neubau/Foerderprodukte/Baukindergeld-\(424\)](http://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Neubau/Foerderprodukte/Baukindergeld-(424)). ■

Kontakt

Finanzierungsservice
Telefon: (040) 29 99 40-860
E-Mail: finanzierung@maxpool.de



maxTV: YouTube-Channel

Seit fast vier Jahren zählt maxTV AKTUELL zu den beliebtesten Maklerpool-TV-Sendeformaten. In der Nachrichtensendung kommentiert maxpool besonders relevante Branchenereignisse und informiert über hauseigene Neuerungen und Mehrwerte. Die Berichterstattung ist auf drei Themen beschränkt und wird so kurz wie möglich gehalten, so entsteht ein Newsflash-Charakter.

Die einzelnen maxTV-AKTUELL-Sendungen werden regelmäßig im maxpool-Newsletter veröffentlicht, sind aber auch außerhalb der Erscheinungstermine jederzeit abrufbar. Dazu stellt maxpool die Sendungen auf dem hauseigenen YouTube-Kanal online. In der Playlist „maxTV AKTUELL“ finden sich sämtliche bereits veröffentlichten Sendungen in geordneter Reihenfolge. Wer also einen Newsletter verpasst hat oder sich noch einmal über ein Thema informieren möchte, muss nur auf den YouTube-Kanal von maxpool gehen. Makler, die diesen abonnieren, werden darüber hinaus informiert, sobald eine neue maxTV-Sendung online gegangen ist. Eine Sendung zu verpassen, gehört damit der Vergangenheit an. Zum YouTube-Kanal von maxpool gelangen Makler über www.youtube.com/user/maxpoolgmbh. Dort sind übrigens auch die Sendungen des Formats maxTV WISSEN sowie Erklär- und Maklerfilme abrufbar.

Personenverzeichnis

AachenMünchener	39, 61
ADCURI	20
Allianz	71
ALTE LEIPZIGER	62
Ammerländer	7, 20, 63
Ascore – Das Scoring	6
AXA	70 f.
Basler	16
Baufi24	28
Bayerische	16
BKK BIG-direkt Gesund	70
Central	61
Check24	56
Continental	64, 70
degenia	16
DELA	65
Delta Direkt	67
DKV	70
DSL Bank	28
DVAG	39, 61
DWS	72
ERGO	60
EY InnoValue	50
Fortuna	61
Generali	3, 39, 60 f.
Going Public!	26
GVO	16
Haftpflichtkasse	16, 20, 50
HEK	70
HK Versicherungsmakler	8
Hypoport	28, 30
Infinus	54
INTER	66
Interhyp	30
Interloyd	20
InterRisk	20
Janitos	16
Kassensuche	70
Konzept & Marketing	16, 20
Medicals Direct	67
Medien-Versicherung	18 ff.
NV Versicherungen	16, 20
P&R	54
Rhion	16, 20
SkenData	66
Starpool	28
VHV	16, 20
Viridium	60 f.
Volksfürsorge	8, 61
VOLKSWOHL BUND	71 f.
Wirth Rechtsanwälte	58
WWK	6, 39

Firmenverzeichnis

Ahrend, Daniel	32 f.
Amendt, Harald	28 ff.
Beckenbauer, Franz	54
Biedenkopf, Kurt	54
Borisow, Nick	6
Carallo, Christopher	72
Casini, Marc	6
Clemens, Benjamin	43
Czernetzki, Yvonne	6
Drewes, Oliver	3, 32 f., 38 f., 43 f., 60 f.
Eigelt, Susann	6
Ernst, Klaus	56
Gargiso, Ennedi	32
Girnuweit, Harald	7
Goetzke-Pfeil, Andreas	68
Hoffmann, Markus	44, 46
Hotait, Hassan	6
Jürgens, Kevin	7, 22
Karadeniz, Kivanc	7
Keunemann, Lasse	6
Kleinlein, Axel	38
Koch, Daniel	22
Liebig, Stefan	50
Murphy, Justus	6
Nommensen, Karim	70
Renk, Kerstin	6
Roider, Roland	50
Röttle, Christoph	56
Ruß, Jochen	50
Säland, Kai	32 f.
Scharfenorth, Stephan	28 ff.
Schäuble, Wolfgang	31
Schiller, Jörg	50
Schlender, Katharina	22, 40
Schlüter-Staats, Hans	54
Scholz, Olaf	31
Soeken, Krischan	43 ff.
Sperling, Anita	6
Straatmann, Maren	6, 28 ff., 40
Stratmann, Jörg	8
Straubinger, Max	57
Sucker, Pascal	6, 73
Tröndle, Nicole	67
Tüscher, Claudia	71
von der Leyen, Ursula	57
Wirth, Norman	58
Witt, Katarina	54
Wolter, Sissy	11

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, Andreas Götzke-
Pfeil, Sebastian B. Jürgensen, Kivanc
Karadeniz, Stefan Klahn, Nina Kollar, Karim

Nommensen, Katharina Schlender,
Pascal Sucker, 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.pruwer@alsterspree.de

Anzeigenservice:

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

Herstellungsleitung:

Marcel Berno

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

Mediadaten mit Preisliste:

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

Bildnachweis:

Deckblatt: fotolia / stockpics

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.

© 2018 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.

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



EIN GRUND MEHR,
DIE ALLIANZ
ZU EMPFEHLEN.



Von Experten gemanagt: InvestFlex mit StrategieDepots.

Am Kapitalmarkt investieren ist gut. Noch besser: Mit der fondsgebundenen Rentenversicherung InvestFlex mit StrategieDepots die Renditechancen des Kapitalmarktes für die langfristige Altersvorsorge nutzen. Innerhalb der StrategieDepots übernehmen die Experten der Allianz die Zusammenstellung und laufende Optimierung der Fonds-Portfolios. So gewinnen Sie Zeit für sich und Ihre Kunden genießen gleichzeitig umfangreiche Services und hohe Transparenz.

Darum InvestFlex mit StrategieDepots empfehlen:

- Attraktive Fondsquoten sorgen für langfristige Renditechancen
- Beitragsgarantie zwischen 100%, 80%, 60% oder 0% wählbar
- Drei aktiv gemanagte Varianten je nach individueller Risikopräferenz verfügbar

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



InvestFlex und weitere Highlights live auf der DKM.
Mehr unter makler.allianz.de/dkm

Allianz 

ERGO Rente Balance: Mehr Flexibilität geht nicht.

Wie renditeorientierte Kunden die flexible Kombination aus klassischer Anlage und ausgezeichneten Investmentfonds an ihr Leben anpassen können, erfahren Sie auf makler.ergo.de

ERGO

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

ERGO | Vorsorge



DKV



makler.ergo.de