

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Norman Wirth

»Der Provisionsdeckel kommt auf keinen Fall«

Vertriebschancen

Roundtable zur bAV:
Welches Potenzial können
Makler nutzen?

Höchstnoten

Premium-Deckungskonzepte
von maxpool wurden
herausragend bewertet

Zinsoptimierung

Vertriebstipp zur Finanzie-
rung: Wie Sie die Kosten
klein halten



Die bessere bAV: BU inklusive.



EIN GRUND MEHR,
DIE ALLIANZ
ZU EMPFEHLEN.

Mit der Sozialversicherungsersparnis die BU absichern.

Ab Januar 2019 sind Arbeitgeber durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) verpflichtet, die bei der Entgeltumwandlung eingesparten Sozialversicherungsbeiträge an die Arbeitnehmer weiterzugeben. Nutzen Sie jetzt die Chancen des BRSG und gestalten Sie zukunftsweisende bAV-Lösungen für Ihre Kunden. Eine betriebliche Altersversorgung mit Absicherung der Berufsunfähigkeit ist für Arbeitnehmer die optimale Versorgung. Gut, dass sich unsere intelligente Lösung zur Verwendung des Arbeitgeberzuschusses auch in Beständen unterschiedlicher Anbieter umsetzen lässt. Für Ihre Kunden ein Plus an Attraktivität, von dem auch Sie profitieren werden.

Darum ist die Allianz Ihr verlässlicher Partner, auch bei der BU:

- Jahrelange Expertise und größter BU-Bestand im Markt
- Attraktive bAV-Angebote dank ausgezeichneter Finanzstärke, ideal für eine solide BU-Kalkulation und Beitragsstabilität
- Besonders faire Leistungsregulierung, auf die Sie sich verlassen können
- Top-Service und exzellente Prozesse



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

Allianz 

Liebe Maklerinnen und Makler,

Klare Aussagen sind in unserer Branche selten geworden. Zu groß sind die Befürchtungen, anschließend an seinen Aussagen zu sehr gemessen zu werden oder irgendwo anzuecken.

Obwohl ich ebenfalls harmoniebedürftig bin, ist diese Entwicklung aus meiner Sicht sehr schade. Umso mehr freue ich mich über die klare Aussage des Rechtsanwalts und Vorsitzenden des AfW-Verbands Norman Wirth, der sagt: „Der Provisionsdeckel kommt auf keinen Fall.“ Herr Wirth scheut sich also keineswegs davor, eine klare Aussage zu treffen, und er begründet seine Sichtweise stichhaltig und fundiert.

Die von maxpool erzielten Umsätze bestehen zu rund 70 Prozent aus Sachbeständen sowie Deckungskonzepten mit laufenden Vergütungen. Daher blicken wir dem in den Fachmedien viel diskutierten Provisionsdeckel verhältnismäßig entspannt entgegen. Gleichwohl hoffen wir im Interesse aller Versicherungsmakler, dass der Gesetzgeber die befürchteten Eingriffe unterlassen möge und Norman Wirth mit seiner Aussage recht behält. Auch darum unterstützen wir den AfW aktiv bei seiner Arbeit.

Im Bereich der Altersvorsorgeprodukte erkennen wir keine Provisionsauswüchse, die eine gesetzliche Deckelung rechtfertigen. Bei den aus meiner Sicht ohnehin etwas zweifelhaften Restschuldversicherungen mag es da schon eher echte Probleme geben. Natürlich sollte der Gesetzgeber über die zuständige Aufsichtsbehörde BaFin in diesem Bereich gezielt gegen etwaig sittenwidrige Vergütungen vorgehen. Davon ist der Markt der unabhängigen Versicherungsmakler jedoch nicht berührt. Versicherungsmakler handeln im Interesse ihrer Kunden. Restschuldversicherungen sind dagegen eher im Bankensegment beheimatet. Unter anderem bei den Spezialisten für Cum-Ex-, Cum-Cum- und Cum-Fake-Geschäfte, die erwiesenermaßen zuallererst ihren eigenen Interessen verpflichtet sind. Sogar in einer bislang nicht gekannten Dimension.

Im Namen der gesamten maxpool Gruppe wünsche ich Ihnen besinnliche Weihnachten, einen gesunden Rutsch in das Jahr 2019 und ganz viel Spaß beim Lesen der aktuellen poolworld.

Herzlichst, Ihr Oliver Drewes



FURAHA PHÖNIX
KINDERHAUS

**Wir wollen
Welten bewegen!**



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

Hermann Gmeiner

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.

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

Vorstand: Oliver Drewes, Kai Säland,
Christian 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

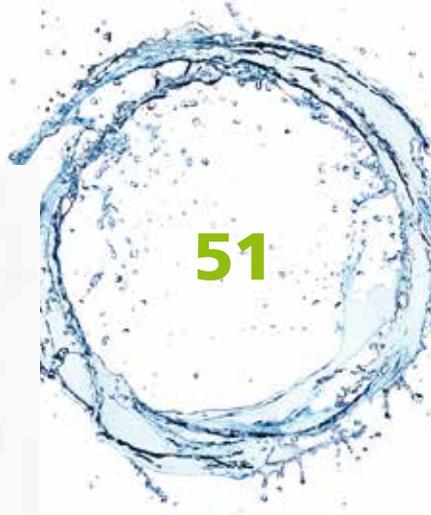
Deutsche Bank Hamburg
Spendenkonto: 0 36 36 06
BIC: DEUTDEDBHAM
IBAN: DE83 2007 0024 0036 3606 00

Inhalt

38



51



■ maxpool

Interne Meldungen News von maxpool im Überblick	6
Von der Straße in eine goldene Zukunft Eine Perspektive für junge Menschen in Kenia	8
Gebündelt ist besser So sparen Makler viel Arbeit.	10
»Da fühlt man sich daheim« Finanzprofi Christine Sperling	12
Ein historisches Jahr Meilensteine bei maxpool 2018	14
Sicher durch den Tarifdschungel softfair-Module Sach, Trixi, KV und LV für maxpool-Makler	16
Durch die Bank »herausragend« Premium-Deckungskonzepte von maxpool alle mit Höchstnote bewertet.	18
Zähne zusammenbeißen – oder besser nicht? Ein aktueller Fall aus dem Leistungsservice	22
Ausspannen mit Maultierdame Claudia Tüscher, Teamleiterin Vorsorge-Management bAV	24
Wertvoller Branchentreff oder Sammlerbörse? Die größte deutsche Finanz- und Versicherungsmesse	26
„Erst einmal genau prüfen“ maxpool im Gespräch mit Rechtsanwalt Matthias W. Kroll über die rechtlichen Aspekte des Bestandsverkaufs	28
Nicht nur die Prämie vergleichen Die Bedingungen bei der Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung	30
»Die bAV ist der Wachstumsmarkt« Die betriebliche Säule der Altersvorsorge in Deutschland	32
Auf der sicheren Seite Zahlreiche Mehrwerte verhelfen maxpool-Partnern zu mehr Rechtssicherheit.	36

■ Titel

Der Provisionsdeckel kommt auf keinen Fall Makler, Verbände und Pools kennen die Gründe.	38
--	-----------

■ Versicherungen

Buschfunk News aus der Branche	44
So wird 2019 gerechnet Die neuen Zahlen für die Sozialversicherung	46
Fluch oder Segen Aus dem Büroalltag sind Messenger nicht mehr wegzudenken.	48
Sind Beitragsentlastungstarife sinnvoll? Sparen über den Krankenversicherer	49
So wird die Zinszusatzreserve neu berechnet Gute Nachrichten aus dem Bundesfinanzministerium	50
Aktionäre hui, Kunden pfui? Satte LV-Gewinne zulasten der Kunden? Der GDV relativiert.	51
Daran führt kein Weg vorbei Im Falle einer Erbschaft fallen mitunter happige Steuern an.	52
Die Alternative zur BU Manchmal ist eine Grundfähigkeitsversicherung die bessere Wahl.	53
Flexibel investieren Private Altersvorsorge heute wichtiger denn je	54
Erste Klasse für die Gesundheit Der neue Vollkostentarif von Deutscher Ring Krankenversicherung	56
Rentenlücken effektiv schließen Das Thema Rente ist fortwährend in der Presse.	57
Einfache Leistungsanerkennung? Basler Arbeitsunfähigkeitschutz	58
Großer Schutz für kleine Flotten Der komplett überarbeitete Kleinflottentarif der Allianz	59
■ Vertriebstipps	
Existenzschutz zur Mitarbeiterbindung Eine Gruppenunfallversicherung für Arbeitgeber	60
Lassen Sie Ihren Kunden strahlen Zahnergängungstarife und worauf Sie bei der Beratung achten sollten.	62
Individuelle Lösungen und Full-Service Das maxpool-Gesamtkonzept aus bAV, Gruppen-BU und bKV	63
BU für »junge Leute« Sorgen Sie vor!	64
So halten Sie die Kosten für Ihre Kunden klein Stellschrauben zur Zinsoptimierung	65
maxpool-Blog, Verzeichnisse, Impressum	66

Vorbeugen ist die beste Verteidigung gegen Cyber-Attacken.

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



ERGO

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

ERGO  **DKV**  **ERV**

makler.ergo.de



Neu: der maxpool-Marketingshop

Mit dem Marketingshop können Makler ihre Kundenansprache seit Oktober noch professioneller organisieren. Das Shop-Angebot umfasst Endkundenfolder zu allen Produktpartnern, diverse Plakat-Variationen, Briefpapier und Visitenkarten, Streuartikel sowie kreative Ideen zur Kundenansprache. Der Bestellvorgang ist denkbar einfach: Das gewünschte Produkt landet zunächst im Warenkorb und kann dann dort per Klick bestellt werden. maxpool kümmert sich anschließend um die Individualisierung der Produkte mit dem Logo und den Kontaktdaten des Maklers. Die fertigen Druckstücke erhält dieser anschließend einfach und bequem ins Büro geliefert.

»Film ab« für die Makler-Servicevereinbarung

Maklern, die Interesse an der Einführung von Servicegebühren haben, bringt maxpool die Makler-Servicevereinbarung auf ganz besondere Weise näher. In kurzen Filmepisoden werden die Mehrwerte der Servicevereinbarung und des Endkundenportals „Sekretär“ auf den

Punkt gebracht, wobei pro Film ein Aspekt in den Vordergrund gestellt wird. Ein besonderer Blickfang ist der Butler, der die Funktion des „Sekretärs“ versinnbildlichen soll. Zu den Filmen gelangen Makler auf dem offiziellen YouTube-Kanal von maxpool, „maxpool gmbh“.



Guter Rat muss nicht teuer sein

Vertriebspartner von maxpool können sich für nur 179 Euro im Monat dauerhaft und außergerichtlich von der renommierten Kanzlei Wirth Rechtsanwälte beraten lassen.

Grundlage des Dauerberatungsmandats ist ein monatlicher Beratungsumfang von etwa einer Stunde. Innerhalb dieses Zeitfensters können Makler jederzeit Kontakt zu den Rechtsanwälten der Kanzlei aufnehmen. Zu den abgedeckten

Themenbereichen zählen unter anderem gewerblicher Rechtsschutz, Versicherungs- und Vermittlungsrecht, Vermittler- und Maklerrecht, Wettbewerbsrecht und Nachfolgeplanung. Das Dauerberatungsmandat läuft auf unbestimmte Dauer, kann aber jederzeit gekündigt werden. Weiterführende Informationen inklusive Kontaktformular finden Makler im maxINTERN in der Rubrik Service/ Rechtsservice.

Neue Funktionen in der maxpool-Gewerbeplattform

Die maxpool-Gewerbeplattform verfügt seit November über neue Funktionen. Die verbesserte Bedarfsanalyse zeigt Maklern nicht nur den Versicherungsbedarf des Kunden, sondern informiert auch automatisch über die empfohlene Deckungssumme sowie über die zu erwartende Prämie.

Zudem ist der erste Gebäuderechner Deutschlands live gegangen und

Makler können Dokumente aus der Gewerbeplattform direkt an ihre Kunden senden. Die Gewerbeplattform von maxpool beinhaltet den umfangreichsten Vergleichsrechner am Markt und vereint Bedarfsanalyse, Risikoerfassung, Ausschreibung, Antragsgenerierung und Online-Abschluss. Zur Gewerbeplattform gelangen maxpool-Partner über das maxINTERN.



maxpool gratuliert zum Jubiläum

Runde Mitarbeiterjubiläen gehörten bei maxpool 2018 mittlerweile schon fast zur Tagesordnung (siehe Seite 14). Auch Ivonne Scharre reihte sich jüngst in die Riege der Jubilare ein. Seit nunmehr 15 Jahren ist sie fester Bestandteil des Teams der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe und unterstützt in ihrer Funktion die Finanzbuchhaltung bei der täglichen Arbeit. maxpool gratuliert ihr ganz herzlich zum Jubiläum und bedankt sich für ihre vergangenen und zukünftigen Verdienste als Teil der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe.



Mit maxpool noch günstigere Prämien

Die Unfalldeckungskonzepte von maxpool bieten Ihren Kunden jetzt noch günstigere Prämien. Versicherungsnehmer der Berufsgruppen 1 und 2 sowie Kinder zahlen nunmehr 10 Prozent weniger; für Kinder wurde zudem die maximale Grundsumme auf 200.000 Euro angehoben. Die Unfalldeckungskonzepte von maxpool überzeugen bereits seit 2017 mit vielen Leistungserweiterungen und marktführender Gliedertaxe, so dass für jeden Absicherungsbedarf und für jedes Budget eine passende Versicherungslösung bereitsteht.

Interview



»In Finanzierungsfragen immer auf dem aktuellsten Stand«

Nick Borisow
Finanzierungsspezialist bei maxpool

poolworld: Herr Borisow, in welchen Angelegenheiten haben Makler mit Ihnen zu tun?

Nick Borisow: Ich unterstütze die Makler in den Bereichen Baufinanzierung, Bausparen und Ratenkredite. Hierbei arbeite ich für die Makler Finanzierungsvorschläge aus und stehe ihnen dann bei allen möglichen Fragen rund um die Finanzierung zur Verfügung. Wenn der Makler in diesen Bereichen nicht selbst beraten kann oder möchte, führe ich die vollständige Endkundenberatung mit seinen Kunden durch.

poolworld: Was ist Ihnen im Kontakt mit Maklern besonders wichtig?

Borisow: Es ist für mich sehr wichtig, dass sowohl der Makler als auch ich in unseren gemeinsamen Fällen immer auf dem aktuellsten Stand sind. So gebe ich dem Makler bei einem Fortschritt oder einer neuen Erkenntnis eine Rückmeldung und freue mich sehr, wenn dies auf Gegenseitigkeit beruht.

poolworld: Von welchen Vorteilen profitieren Makler, wenn sie ihr Finanzierungsgeschäft über maxpool abwickeln?

Borisow: Sie erhalten immer eine umfangreiche Unterstützung bei allen Fragen rund um die Finanzierung. Wir bekommen die anstehenden Veränderungen am Markt sofort mit und informieren die Makler über Zinssenkungen und -erhöhungen, so dass jene die Möglichkeit haben, auf diese Veränderungen zu reagieren. Die Makler, die den Baufinanzierungsbereich in ihrem Berufsalltag selbst nicht bedienen, haben die Möglichkeit, durch einen Überleitungsbogen ihre Kunden an uns zu übergeben, woraufhin wir, wie bereits in der ersten Antwort erwähnt, die Endkundenberatung komplett übernehmen. So können die Makler nur durch das Ausfüllen und Verschicken eines Überleitungsbogens an uns letztendlich auch vom Baufinanzierungsgeschäft profitieren. ■

Termine im Jahresendgeschäft

Auch im aktuellen Jahresendgeschäft unterstützt maxpool die Makler dabei, im Fristen-Dschungel jederzeit den Durchblick zu behalten. So finden Vertriebspartner beispielsweise im maxINTERN wieder eine umfassende Übersicht mit Fristen und Besonderheiten, die im Jahresendgeschäft für Neugeschäft in den Bereichen Altersvorsorge und Biometrie gelten. Die Mitteilungen der Gesellschaften können in der Rubrik „Vorsorge (LV/bAV)“ unter „Allgemeines“ heruntergeladen werden, die alphabetische Sortierung erleichtert die Informationsbeschaffung.

Von der Straße in eine goldene Zukunft

Seit einem Jahrzehnt betreibt ein mit maxpool verbundener Verein ein Waisenhaus in Kenia, um jungen Menschen eine Perspektive zu geben.



Das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e. V. spielt in der Kommunikation von maxpool regelmäßig eine Rolle. Kein Wunder, denn das Waisenhaus wurde vor etwa zehn Jahren unter anderem von maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes in Barani, einem etwa 35 Kilometer nördlich der Hafenstadt Mombasa in Kenia gelegenen Dorf, errichtet. Aktuell sind 53 Jungen dort untergebracht, die im Kinderhaus nicht nur ein Dach über dem Kopf und eine vernünftige Verpflegung erhalten, sondern auch in den Ge-

nuss einer guten Betreuung und Schulausbildung kommen. Außerdem erteilt der Manager des Kinderhauses, Ali Ziro, allen Jungen regelmäßig Deutschunterricht. Generelles Ziel ist es, dass möglichst jeder Bewohner nach acht Jahren Hauptschule auch die vier Jahre dauernde Secondary-School besucht, an deren Ende ein dem deutschen Abitur vergleichbarer Abschluss steht.

Patrick hat die Secondary-School Ende 2017 erfolgreich abgeschlossen. Bevor er im Kinderhaus ein neues Zu-

uhause fand, lebte er in Mombasa auf der Straße und ernährte sich von dem, was er erbetteln konnte. Patrick war von Beginn an sehr fleißig in der Schule und entwickelte sich hervorragend. Seit Februar 2018 besucht er eine Spezialschule für Touristikkaufleute und hat im August 2018 den ersten von drei Ausbildungsabschnitten mit einem guten Zeugnis abgeschlossen. Der zweite Lehrgang beginnt im Februar 2019. Die bis dahin verbleibende Zeit überbrückt Patrick, indem er einen Französischkurs besucht und zusätzlich den Führerschein macht. Wenn Patrick die verbleibenden zwei Abschnitte seiner Ausbildung ähnlich erfolgreich meistert, bieten sich ihm

Nicht nur ein Dach über dem Kopf und Verpflegung, sondern auch Betreuung und Ausbildung.

beste Berufsaussichten, zum Beispiel in einem der zahlreichen Touristenhotels entlang der Küste oder bei einem großen Safariveranstalter.

Eine derart gute Ausbildung wie die von Patrick soll nach Möglichkeit allen Jungen geboten werden, die im Kinderhaus leben. Allerdings kostet sie für kenianische Verhältnisse viel Geld. Da das Kinderhaus sich als gemeinnütziger Verein ausschließlich durch Spenden finanziert, hängt die Durchführung der Ausbildungen vom Spendenaufkommen ab. Es zählt folglich jede Spende – egal, ob einmalig oder in Form eines laufenden monatlichen Betrags. ■

Spenden Sie jetzt!

Vereinskonto: PHÖNIX Kinderhaus e. V.
 Kontodaten: Deutsche Bank Hamburg
 BIC: DEUTDE33HAN
 IBAN: DE83 007 004 0036 3606 00
 Weiterführende Infos unter
www.phoenix-kinderhaus.de

Immer selbstbestimmt. Egal, was kommt.

*Swiss Life Investo sorgt vor –
für ein selbstbestimmtes Leben.*

[swisslife.de/investo](https://www.swisslife.de/investo)



SwissLife

Gebündelt ist besser



Makler, die ihre Bestände bei maxpool bündeln, sparen viel Arbeit und profitieren von einer ganzen Reihe Mehrwerte.

maxpool ist ganz vorne mit dabei, wenn es darum geht, angebundene Makler bei administrativen Tätigkeiten zu entlasten und dabei zu unterstützen, Prozessabläufe zu optimieren. Fakt ist, dass Maklern durch ständig neue Verordnungen und Regulierungen immer weniger Zeit für ihre wichtigsten Aufgaben – die Betreuung ihrer Kunden und den Vertrieb von Finanzdienstleistungen – zur Verfügung steht. „Ich empfehle Maklern, die ihren Verwaltungsaufwand nachhaltig reduzieren möchten, deshalb, ihre Bestände zu bündeln“, sagt Kevin Jürgens, Vertriebsleiter bei maxpool.

Denn das durchschnittliche Maklerunternehmen unterhält Geschäftsbeziehungen zu 34 Versicherungsgesellschaften. Folglich müssen Makler demnach regelmäßig 34 Courtageabrechnungen prüfen, Kontakt zu 34 Ansprechpartnern halten, den Überblick über 34 oder mehr Vertriebsvereinbarungen behalten und anschließend Kunden- und Vertragsdaten aus 34 Verwaltungssystemen in ihr CRM übertragen. Wenn sie ihre Versicherungsbestände auf maxpool übertragen und dadurch konzentrieren, können sie sich einen Großteil dieses Aufwands sparen und profitieren zusätzlich von einer

ganzen Reihe weiterer Vorteile. So führt maxpool sämtliche Verträge vollautomatisch im branchenweit geschätzten Kunden- und Vertragsverwaltungssystem maxOffice. Darüber hinaus sind alle Verträge automatisch im innovativen End-

Marc Casini, Projektmanager maxpool
»Wir brauchen nur den Startschuss des Maklers, um den Rest kümmern wir uns. Der Makler hat keinerlei Aufwand.«

kundenportal „Sekretär“ enthalten. Das mühevoll Einpflegen von Fremdverträgen entfällt daher zukünftig. Im Gegensatz zu vielen Versicherungsgesellschaften wird die Vertriebsvereinbarung von maxpool mit den Erben des Maklers beziehungsweise mit einem von ihm benannten Nachfolger weitergeführt. Dafür muss allerdings die erforderliche Gewerbeerlaubnis innerhalb eines angemessenen Zeitraums nachgereicht werden. Die Produktauswahlhaftung für bestimmte Versicherungstarife gilt analog zu Neuabschlüssen ebenfalls für die auf maxpool übertragenen Verträge.

Der maxpool-Leistungsservice gilt dann selbstverständlich für den gesamten über maxpool geführten Bestand des Maklers.

maxpool hat seine Unterstützung bei der Durchführung der Bestandsübertragungen noch einmal deutlich optimiert (siehe auch Seite 28). Die Übertragung einzelner oder nur weniger Verträge auf maxpool können Makler über das maxOffice mit nur wenigen Klicks in die Wege leiten. Bei der Übertragung größerer Bestände unterstützt Marc Casini, Projektmanager für Bestandsübertragungen. „Wir brauchen nur den Startschuss des Maklers, um den Rest kümmern wir uns. Der Makler hat keinerlei Aufwand“, erklärt Casini. „Jede größere Bestandsübertragung wird bei uns als eigenständiges Projekt behandelt, das vorab sorgfältig geplant wird. Dafür gibt es festgelegte Statuten, die wir gern mit jedem Makler einzeln besprechen“, sagt Casini abschließend. ■

Kontakt

Vertragsservice/Bestandsübertragung
 Telefon: (0 40) 29 99 40-570
 E-Mail: vertrag@maxpool.de



FURAHA PHÖNIX
KINDERHAUS

www.phoenix-kinderhaus.de

LUST AUF WAS WILDES?

maxpool STARTET EINE WETTBEWERBSREISE DER BESONDEREN ART:

Die erfolgreichsten Geschäftspartner reisen zusammen mit maxpool im März 2019 nach Kenia. Es erwarten Sie eine Woche Erholung und unvergessliche Eindrücke von einem der schönsten Safariländer der Erde in Verbindung mit Hilfeleistungen vor Ort im FURAHA PHÖNIX Kinderhaus.

WAS SIE DAFÜR TUN MÜSSEN?

Lassen Sie Ihre Kunden von den unabhängig ausgewählten und marktführenden Produkten aller relevanten Anbieter profitieren und ihnen im Ernstfall vom maxpool-Leistungsservice beistehen. Erleben Sie als Makler die Mehrwerte, die Ihnen eine rege Zusammenarbeit mit maxpool für Ihre tägliche Arbeit bietet. Kurz gesagt: Arbeiten Sie umfassend mit maxpool zusammen.

Der Wettbewerbszeitraum
endet am 31.01.2019

Weiterführende Informationen
im maxINTERN unter
Service/Wettbewerbsreise Kenia
oder unter (040) 29 99 40-330

**maxpool**

»Da fühlt man sich daheim«

Seit 2000 arbeitet Finanzprofi Christine Sperling mit maxpool zusammen. Wie es dazu kam und welches Beratungsspektrum dadurch möglich wird, verrät sie im poolworld-Interview.



poolworld: Frau Sperling, Sie gehören zu den „altgedienten“ unter den maxpool-Partnern. Welcher Weg führte Sie in den Maklerberuf und – vor 18 Jahren schon – zu maxpool?

Christine Sperling: Meine Wurzeln liegen im Bankgeschäft. Nach meiner Ausbildung zur Bankkauffrau sagte ich allerdings zunächst „Nie wieder!“ und übernahm eine Stelle als Büroassistentin, die ich fünf Jahre lang ausfüllte. Nur „Briefe für den Chef zu tippen“ war mir allerdings zu wenig, ich wollte verantwortungsvollere Aufgaben übernehmen, und so fing ich nach einer Erziehungspause wieder bei einer Bank an. Dort bildete ich mich zur Vermögens- und Finanzierungsberaterin weiter. Als dann mein damaliger Filialleiter als freier Finanz- und Versicherungsberater in die Selbstständigkeit ging, nahm er mich gewissermaßen nach kurzer Gründungsphase mit. Ab dem Jahr 2000 war

»Meine Ansprechpartner haben nicht nur das nötige Know-how, sondern setzen sich auch mit viel Engagement für meine Belange ein.«

ich dort als Angestellte in der unabhängigen Beratung tätig, wofür ich mich auch noch zur Versicherungsfachfrau fortbilden ließ. 2012 wagte ich dann den Schritt in die Selbstständigkeit als Allfinanz-Beraterin.

poolworld: Und nahmen maxpool mit?

Sperling: Genau. Von Beginn an hatten wir mit maxpool zusammengearbeitet und die Services, vor allem aber die Ansprechpartner, sehr zu schätzen gelernt. Daher stand es für mich außer Frage, dass ich auch als selbstständige

Maklerin die Kooperation fortsetzen würde.

poolworld: In welchen Bereichen nehmen Sie die maxpool-Services besonders gern und intensiv in Anspruch?

Sperling: Zum einen im Bereich Versicherungen, wo ich neben den unabhängigen Tarifvergleichen bei konkreten Rückfragen jederzeit auf kompetente, schnelle Auskünfte vertrauen kann. Meine Ansprechpartner haben nicht nur das nötige Know-how, sondern setzen sich auch mit viel Engagement für meine Belange ein – und sind überdies humorvoll, was die tägliche Zusammenarbeit noch schöner macht. Manche kenne ich schon ewig, da fühlt man sich daheim. Zum anderen habe ich das Baufinanzierungsgeschäft in den letzten Jahren mit maxpools Unterstützung deutlich ausbauen können. Auf diesem Feld macht mir die Beratungsarbeit auch am meisten Freude, da man den Menschen bei der Realisierung eines großen Traums helfen und sie in einer wichtigen Phase ihres Lebens begleiten kann. Dabei liefert mir das maxpool-Finanzierungsteam fachlich und menschlich tolle Unterstützung.

poolworld: Wodurch zeichnet sich der Service des Finanzierungsteams aus?

Sperling: Maren Straatmann und ihr Team verfügen nicht nur über viel Fachwissen, sondern bringen auch immer 100 Prozent Einsatz, um die jeweils individuell beste Lösung für die Kunden zu finden. Im vergangenen Sommer beispielsweise hat mich Frau Straatmann während meines Urlaubs zwei Wochen lang vertreten und zwei BauFi-Kunden engagiert weiter betreut. Ein großartiger Service! ■



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

Ein historisches Jahr

Auch 2018 konnte maxpool wieder ein paar Meilensteine legen – ein kurzer Überblick.



2018 war vor allem eins: Das Jahr der runden Mitarbeiterjubiläen. 13 Mal gab es im Verlauf des Geschäftsjahres Grund, auf eine Jubilarin beziehungsweise einen Jubilar anzustoßen – so oft wie noch nie in der jüngeren Firmengeschichte. Ähnlich groß war die Bandbreite der Jubiläen, denn von 5 bis 25 Jahren war alles dabei. Ebenfalls noch nie dagewesen: Unter den Jubilaren befand sich auch die gesamte Vorstandsebene der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe. Oliver Drewes, Daniel Ahrend und Eneidi Gargiso ließen es sich deshalb nicht nehmen, diese Besonderheit im Rahmen einer Jubiläumsveranstaltung zu feiern. Und so fanden sich am 3. August 2018 rund 100 Mitarbeiter, Geschäftspartner und Freunde auf der Dachterrasse des Börsenclubs Hamburg in der ehrwürdigen Handelskammer ein, um auf die Vorstände und übrigen Jubilare anzustoßen.

Neueinstellungen, Übernahmen und Rückkehrer

Unter die zum Teil langjährigen Mitarbeiter mischten sich 2018 auch eine ganze Reihe neuer Gesichter. Mit Cigdem Gin, Abteilungsleiterin Vertriebsunterstützung, und Marc Philipp Casini, Projektmanager für Bestandsübertragungen, konnten zwei wichtige Positionen im Unternehmen besetzt werden. Darüber hinaus konnte maxpool Annika Linke als Verstärkung für die Abteilung Administration und Nick Borisow als zusätzliches Teammitglied für den Finanzierungsservice gewinnen. Ebenfalls als vollwertige Mitarbeiter zum Finanzierungsservice beziehungsweise Komposit-Management zählen seit 2018 Pascal Sucker und Lasse Keunemann. Beide haben ihre Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen erfolgreich abgeschlossen und wurden von maxpool mit einer Festanstellung

belohnt. Yvonne Czernetzki und Susann Eigelt meldeten sich indes aus der Elternzeit zurück. Während Czernetzki ihre Tätigkeit als Abteilungsleiterin der Rechtsabteilung wieder aufgenommen hat, unterstützt Eigelt seit ihrer Rückkehr das Kooperations-Management.

Innovationen und Optimierungen

maxpool nutzte das vergangene Jahr vor allen Dingen dazu, die hauseigenen Produkte und Services zu optimieren und zu erweitern.

So wurden die ohnehin schon marktführenden Deckungskonzepte in den Sparten Unfall, Tierhalterhaftpflicht und Privathaftpflicht über das gesamte Jahr hinweg nacheinander an die Anforderungen des Marktes angepasst (siehe Seite 18). Im Januar ging das max-Unfall-Deckungskonzept mit einem neuen Produktportfolio an den Start, im April folgte die max-THV mit neuem

Risikoträger und neuer Tarifwelt und im Juli gelang maxpool schließlich der Relaunch der max-Privathaftpflicht mit zahlreichen Leistungserweiterungen und neuen Tarifvarianten. Die positiven Resonanzen ließen nicht lange auf sich warten: Das Analysehaus ascore bewertete die Deckungskonzepte max-PHV Premium, max-THV Premium für Hunde und Pferde, max-Hausrat Premium sowie max-Unfall Premium mit sechs Sternen und damit mit der Höchstnote „herausragend“.

Daneben kam der Vertrieb der Makler-Servicevereinbarung mit dem Endkundenportal „Sekretär“ so richtig ins Rollen. Nach Abschluss der Startphase im April hatten schnell mehrere Hundert Makler Servicevereinbarungen mit

Die hauseigenen Produkte und Services wurden auch 2018 optimiert und erweitert.

ihren Kunden geschlossen und waren für das Endkundenportal freigeschaltet. Bis Ende des Jahres stieg die Zahl noch einmal auf knapp 1.000 Makler. „Wir freuen uns sehr, dass die Makler-Servicevereinbarung und der ‚Sekretär‘ die Erwartungen unserer Vertriebspartner erfüllen, und wir sind uns sicher, 2019 noch mehr Makler dafür begeistern zu können, sinkende Courtagen durch Makler-Servicevereinbarungen zu kompensieren“, sagt maxpool-Chef Drewes.

Auch den Gewerbebereich gestaltete maxpool 2018 zunehmend digitaler. Im Frühjahr wurde die hauseigene Gewerbeplattform um eine vollautomatisierte Ausschreibungsplattform erweitert, im Oktober erhielt die Plattform zudem eine verbesserte Bedarfsanalyse und den ersten Gebäuderechner Deutschlands. „Somit beinhaltet die Gewerbeplattform von maxpool den umfangreichsten Vergleichsrechner am Markt und vereint Bedarfsanalyse, Risikoerfassung, Aus-

schreibung, Antragsgenerierung und Online-Abschluss“, fasst Cigdem Gin, Abteilungsleiterin Vertriebsunterstützung, zusammen.

Zeitersparnis verschaffte maxpool Maklern auch im Bereich Marketing. Ende September ging der digitale Marketingshop an den Start, der Maklern alles bietet, was sie für eine professionelle Kundenansprache benötigen. Das Sortiment des Shops reicht von vorgefertigten Endkundenfoldern über Geschäftsausstattung bis hin zu Tarifvergleichen, die Makler mit ihrem Logo und ihren Daten versehen können. Der Bestellprozess funktioniert wie in jedem anderen Online-Shop, die Individualisierung und Lieferung erfolgen durch maxpool.

Darüber hinaus konnte maxpool die Unterstützung im Bereich Bestandsübertragung noch einmal deutlich optimieren. Seitdem haben Makler erheblich weniger Aufwand, ihre Bestände auf maxpool zu übertragen. Während Einzelverträge oder kleinere Bestände sich mit nur wenigen Klicks über das maxOffice übertragen lassen, wird die Übertragung größerer Bestände vollumfänglich von maxpool übernommen (siehe auch Seite 10). Für diesen Aufgabenbereich konnte maxpool Marc Philipp Casini als Projektmanager gewinnen.

Neuzugang Cigdem Gin sorgte indes für frischen Wind im Bereich Vertrieb. Die Abteilungsleiterin Vertriebsunterstützung konnte die Vertriebsaktivitäten von maxpool seit ihrem Eintritt im Februar 2018 erheblich vorantreiben und weiterhin optimieren.

„Insgesamt bin ich mit den Entwicklungen der letzten zwölf Monate sehr zufrieden und denke, dass wir gut gewappnet ins neue Jahr starten können. 2019 werden wir insbesondere den Vertrieb der Makler-Servicevereinbarung weiter intensivieren und im allgemeinen Poolgeschäft gravierend ausbauen und wachsen. Auch mit unseren Deckungskonzepten wollen wir weiterhin echte Zeichen am Markt setzen“, fasst maxpool-Chef Drewes zusammen. ■

Mitarbeiterjubiläen 2018

5 Jahre

Daniel Ahrend



Hassan Hotait



Justus Murphy

Karim Nommensen



Katharina Schlender



Oliver Schlotjunker



Anita Sperling



Maren Straatmann



Sissy Wolter



10 Jahre

Kerstin Renk



15 Jahre

Ennedi Gargiso



Ivonne Scharre



25 Jahre

Oliver Drewes



Sicher durch den Tarifschunzel

maxpool-Makler können ab sofort auch die softfair-Module Sach, Trixi, KV und LV nutzen.



Vergleichsrechner zählen für unabhängige Versicherungsmakler inzwischen zu den wohl wichtigsten Hilfsmitteln bei der Vermittlung von Versicherungsprodukten. Kein Wunder, denn mit ihnen lassen sich schnell und präzise günstige und leistungsstarke Tarife identifizieren, die exakt zum Bedarf des Kunden passen. maxpool stellt angebotenen Vertriebspartnern jetzt eine noch größere Bandbreite an Vergleichstechnik zur Verfügung.

Seit Oktober 2018 können Makler die softfair-Module für private Sachversicherungen, Lebens- und Krankenversicherungen sowie den Kfz-Rechner Trixi nutzen. Die Rechner des Marktführers

für Vergleichstechnik sind schnell und dabei intuitiv zu bedienen und bieten beratungssichere maxpool-Leistungsprofile für den optimalen Versicherungsschutz. Schnittstellen zum Kunden- und Vertragsverwaltungssystem maxOffice sorgen zudem dafür, dass die Daten nicht doppelt eingegeben werden müssen. Die Nutzung der softfair-Module Sach, Trixi, KV und LV ist für maxpool-Makler natürlich kostenfrei.

Aktuelle Tarifdaten und hochwertige Leistungsvergleiche

Alle Berechnungen basieren auf den aktuellsten Tarifdatenbanken sowie auf der Analyse zahlreicher Tarifmerkmale

und gewährleisten durch elektronische Schnittstellen zu mehr als 90 Versicherungsgesellschaften stets aktuelle Tarifdaten. Zudem gelangt der Nutzer in den Sparten Privat- und Tierhalterhaftpflicht, Rechtsschutz, Unfall, Hausrat und Wohngebäude in nur wenigen Schritten zu informativen Prämien und Leistungsvergleichen. Mithilfe der fach-

Stefan Klahn, maxpool

»Die Darstellung der Leistungsstärke einzelner Tarife ist für jeden transparent nachvollziehbar.«

lich hochwertigen Leistungsvergleiche erkennen Makler sofort, welche Tarife die Leistungskriterien vollständig oder weitestgehend erfüllen. „Auch diesbezüglich hebt sich softfair wohltuend vom Markt ab, denn die Darstellung der Leistungsstärke einzelner Tarife ist für jeden transparent nachvollziehbar“, erklärt Stefan Klahn, Produktmanager bei maxpool. Für die Vermittlung von Sachversicherungen können maxpool-Makler selbstverständlich auch weiterhin den Sachvergleichsrechner von Mr-Money nutzen. Bei Abschluss des Antrags berechnet maxpool Maklern seit November drei Euro als einmalige Stückkosten. ■

Kontakt

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



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

So versichern Sie auch Dirk.

Mit unserem neuen Einkommenschutz.

Ob mit den Bausteinen der Berufsunfähigkeitsversicherung oder der neuen Grundfähigkeitsversicherung – finden Sie jetzt für jeden Kunden den passenden Schutz.

Dirk, 42, Zahnarzt
Die ganze Geschichte unter
fairantworten.info

NÜRNBERGER Versicherung
Bezirksdirektion Hannover, André Lorenz
Schiffgraben 47, 30175 Hannover
Telefon 0511 3383-236
Andre.Lorenz@nuernberger.de
www.nuernberger.de

BESSER INFORMIERT SEIN	
Expertenurteil	
<ul style="list-style-type: none">✓ transparent✓ kundenorientiert✓ kompetent	
NÜRNBERGER Lebensversicherung AG	
ASSEKURATA solutions	BU Expertenurteil
	08/2018

Durch die Bank »herausragend«

Ob Tierhalter- oder Privathaftpflicht, Unfall, Hausrat oder Wohngebäude: Die Premium-Deckungskonzepte von maxpool werden von ascore allesamt mit der Höchstnote bewertet.



Das Analysehaus [ascore] Das Scoring zählt zu den renommierten Adressen der deutschen Rating-Landschaft. Seine Produkt- und Unternehmensbewertungen in verschiedenen Versicherungssparten zeichnen sich

durch ein einfaches, transparentes Verfahren aus: Für jedes Kriterium wird eine Benchmark festgesetzt, beispielsweise der Marktdurchschnitt. Bleibt ein Produkt beziehungsweise Unternehmen unter der Benchmark, gibt es für das be-

treffende Kriterium keinen Punkt, ansonsten wird ein „Score“ gutgeschrieben. Die Methode gilt als leicht nachvollziehbar und objektiv.

Umso mehr freuen sich die Produktentwickler von maxpool über eine aktuelle

Nachricht aus dem Hause ascore: Auch die beiden Tierhalterhaftpflicht-Deckungskonzepte von maxpool werden in der Premium-Variante als „herausragend“ eingestuft, das entspricht der Höchstbewertung von sechs Sternen. Die Plus-Varianten erhalten fünfeinhalb Sterne und sind damit „ausgezeichnet“. maxpool hat die leistungsstarken THV-Tarife im April 2018 gemeinsam mit der Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG aufgelegt.

Mit diesem Rating ist die Reihe komplett, denn nunmehr glänzen sämtliche Premium-Deckungskonzepte von maxpool mit sechs ascore-Sternen. „Die ascore-Auszeichnungen bestätigen uns in unserem Ansatz, stets die Marktzspitze anzustreben. In diesem Sinne feilen wir auch an bereits exzellenten Deckungskonzepten weiter herum, um dem Kunden noch mehr bieten zu können. Dadurch können unserer Maklerpartner sicher sein, mit maxpool-Tarifen maximale Leistung zu sehr günstigen Prämien zu vermitteln“, erklärt maxpool-Chef Oliver Drewes.

In der jüngsten „Konkurrenz“ nahm ascore 49 Pferde-Haftpflichttarife unter die Lupe. Dabei standen Kriterien wie integrierte Forderungsausfalldeckung, die Absicherung von Ansprüchen Dritter, gewollte und ungewollte Deckakte sowie Sachschäden an gemieteten unbeweglichen Sachen im Fokus. Ergebnis: 10 der 49 Tarife erhielten 6 Sterne, darunter der max-THV Premium Pferd. Kurz zuvor schauten sich die ascore-Analysten auch 57 Hunde-Haftpflichttarife an. Hier ging es ebenfalls um Deckakte, Mietsachschäden und Forderungsausfalldeckung, außerdem um die Teilnahme an einer Hundeschule oder auch eine Best-Leistungs-Garantie (wie den max-Leistungsschutz). Neben der max-THV Premium Hund wurden 8 weitere der 57 untersuchten Tarife mit der Höchstbewertung bedacht.

Der maxpool-Faktor

Durch die enge Zusammenarbeit mit den Maklerpartnern – und nicht zuletzt nach

Jahrzehnten am Versicherungsmarkt – weiß maxpool genau, was die Kunden wünschen und brauchen. Dieses Wissen bildet die Grundlage für den maxpool-Faktor, der für erstklassige Deckungskonzept-Eigenentwicklungen bürgt. Aus diesem Grund übernimmt maxpool auch die Produktauswahlhaftung für seine Partner. Diese verschaffen ihren Kunden mit den Premium-Tarifen „den ganzen Markt in einer Police“, denn der integrierte max-Leistungsschutz schließt Deckungsnachteile gegenüber einer anderen auf dem deutschen Markt erhältlichen Police aus. Außerdem können die Kunden im Schadensfall den max-Leistungsservice in Anspruch nehmen, der sich mit juristischem Sachverstand und viel Engagement für die Kundenbelange einsetzt (siehe Seite 22).

Oliver Drewes, maxpool

»Auch an bereits exzellenten Deckungskonzepten feilen wir weiter herum, um dem Kunden noch mehr zu bieten.«

Top-Schutz für Haus und Wohnung

Schon länger zu den laut ascore „herausragenden“ Tarifen gehören die maxpool-Premium-Deckungskonzepte in den Sparten Hausrat- und Wohngebäudeversicherung, in denen maxpool bereits seit über zwei Jahrzehnten überaus erfolgreich mit der Medien-Versicherung a. G. kooperiert. Wie solide die Tarife mit ihrem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis kalkuliert sind, offenbart sehr gut die Prämienentwicklung: Noch nie seit Bestehen der beiden Deckungskonzepte musste eine Beitragsanpassung im Bestand vorgenommen werden. Dabei lässt der Deckungsumfang dennoch jeweils keine Wünsche offen – und erfüllt sogar jene Wünsche, an die die Kunden noch gar nicht gedacht haben.

So bietet die max-Hausrat Premium eine der marktweit fairsten Regelungen

bei grob fahrlässigen Verletzungen von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften bei der Schadensverursachung. Auch in diesen Fällen verzichten maxpool und die Medien-Versicherung auf eine Quotelung. Die Kostenlimits des Tarifs sind überdurchschnittlich hoch. Und neben den üblichen Leistungserweiterungen einer modernen Hausratpolice bietet die max-Hausrat Premium einige Deckungsschmankerl, beispielsweise Schäden durch Stromschwankungen (bis 1.000 Euro), Leckortungskosten bei nicht versichertem Rohrbruch (bis 750 Euro), Diebstahl von Kfz-Zubehör (bis 2.000 Euro) oder auch Schäden durch Regen- und Schmelzwasser (bis 1.500 Euro).

Bei der max-Wohngebäude Premium verzichten maxpool und Medien-Versicherung ebenfalls generell auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Schadensverursachung. Der angesichts seiner Leistungsstärke äußerst günstige Tarif wurde auch von MORGEN & MORGEN kürzlich der Spitzenklasse zugeordnet: Bei einem Rating von 187 Wohngebäudeversicherungen erhielt er als einer von 44 Tarifen die Bestnote.

Gegen Regress bestens gewappnet

Das hochdekorierte SUH-Angebot von maxpool setzt sich mit der max-PHV Premium fort, die im vergangenen Sommer noch ein Leistungs-Update erhalten hat. Die Privathaftpflichtpolice bietet eine Best-Leistungs-Garantie (max-Leistungsschutz) mit weltweiter Geltung – und ist nicht nur damit eine Ausnahme am deutschen Markt, sondern auch mit ihrem günstigen Beitrag. Diesem steht ein pralles Leistungsportfolio gegenüber: Forderungsausfalldeckung ohne Mindestschadenshöhe auch bei Vorsatz, Besitzstandsgarantie gegenüber dem Vorvertrag, Kfz-Be- und -Entladeschäden, Betankungsschäden, Schlüsselverlust auch zu mobilen Gegenständen, Luftfahrzeuge wie Drohnen und, und, und. Die ohnehin niedrige Prämie lässt sich in den Tarifvarianten „schaden- ➤

Highlights der maxpool-Premium-Tarife					
THV Hund	THV Pferd	PHV	Unfall	Hausrat	Wohngebäude
<ul style="list-style-type: none"> Forderungsausfalldeckung ohne Mindestschadenshöhe inkl. Rechtsschutz Kein Leinen- oder Maulkorbzwang Mietsachschäden mitversichert (auch an gemieteten/geliehenen beweglichen Sachen) Gewollte und ungewollte Deckakte mitversichert Außereuropäischer Auslandsaufenthalt bis 5 Jahre versichert Teilnahme an Hundeschule mitversichert 	<ul style="list-style-type: none"> Keine namentliche Nennung bei Reitbeteiligungen und Fremdreitern notwendig Forderungsausfalldeckung ohne Mindestschadenshöhe inkl. Rechtsschutz Nebenberufliche gewerbliche Nutzung der Tiere bis 17.500 € Jahresumsatz mitversichert Rettungs- und Bergungskosten bis 20.000 € Neuwertentschädigung bis 500 € 	<ul style="list-style-type: none"> Forderungsausfalldeckung ohne Mindestsumme oder SB – sogar bei Vorsatztaten Überdurchschnittlich hohe und marktführende Sublimits in vielen Leistungsarten, keine versteckten Selbstbehalte 3 Tarifvarianten (Familie/Single/Single mit Kind oder Familie ohne Kind). 10% Nachlass in der Variante max-PHV Premium schadenfrei Sofortige Differenzdeckung – beitragsfrei 	<ul style="list-style-type: none"> Marktführende Gliedertaxe Verzicht auf einen Mitwirkungsanteil Besitzstandsgarantie gegenüber dem vorherigen Versicherungsschutz Optionale Bausteine, z. B. privatärztliche Behandlung im Krankenhaus Neue, fairere Berufsgruppendifferenzierung Keine Gesundheitsfragen im Tarif max-UV Frei wählbare Courtagesätze 	<ul style="list-style-type: none"> Genereller Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit, auch wenn bei der Schadensverursachung Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften verletzt worden sind Das vielleicht beste Preis-Leistungsverhältnis in diesem Marktsegment Marktführende Sublimits in vielen Leistungsarten, z. B. Wertsachen bis zu 50% der Versicherungssumme 	<ul style="list-style-type: none"> Haftungssicher, da Wohnflächentarif Äußerst günstige Versicherungsprämie bei marktführenden Leistungen Genereller Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit, auch wenn bei der Schadensverursachung Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften verletzt worden sind Absolut preisstabil, keine Beitragsanpassungen im Bestand seit fast 20 Jahren
max-Leistungsschutz Premium – kein Deckungsnachteil gegenüber Wettbewerbstarifen					
6 Sterne von ascore					
Produktauswahlhaftung durch maxpool					
max-Leistungsservice					
Prämienbeispiele (Plus/Premium): <ul style="list-style-type: none"> 1 Hund ohne SB ab 45,45/71,93 € 1 Hund mit 125 € SB ab 38,63/61,14 € 	Prämienbeispiele (Plus/Premium): <ul style="list-style-type: none"> 1 Pferd ohne SB ab 78,51/124,33 € 1 Pferd mit 125 € SB ab 66,73/105,68 € 	Prämienbeispiele (Premium): <ul style="list-style-type: none"> Familie ohne SB ab 85,24 € Single ohne SB ab 71,03 € Familie schadenfrei ohne SB ab 76,72 € Single schadenfrei ohne SB ab 63,93 € 	Prämienbeispiele (Plus/Premium): <ul style="list-style-type: none"> BG 1: 18,25/153,48 € BG 3: 70,04/220,75 € Kind (10 Jahre): 79,31/109,61 € (Grundsumme: 100.000 €, Todesfall: 5.000 €, Krankentagegeld: 20 €)	Prämienbeispiele (Premium): <ul style="list-style-type: none"> 78,52 € (günstigster PLZ-Bereich, 70173 Stuttgart) bis 163,80 € (teuerster PLZ-Bereich, 22523 Hamburg) 	Prämienbeispiele (Premium; Neubau/20 Jahre): <ul style="list-style-type: none"> 01099 Dresden: 159,55/265,57 € 51063 Köln: 228,47/380,30 €

» frei“ und „SB100“ noch um weitere 10 Prozent absenken. Und für ganz preissensible Kunden gibt es natürlich auch noch die max-PHV Plus.

Marktführende Gliedertaxe

Die ebenfalls gemeinsam mit der Barmenia aufgelegte Unfallversicherung max-UV Premium bietet eine Gliedertaxe, wie sie vergleichbar kundenfreundlich kaum noch einmal zu finden ist. Einige Beispiele:

Arm bis oberhalb oder unterhalb Ellenbogen:	100 %
Hand:	90 %
Daumen	45 %

Fuß:	70 %
Auge:	80 %

Daneben wird auf einen Mitwirkungsanteil verzichtet, wenn sich Krankheiten oder Gebrechen auf die Folgen eines Unfalls ausgewirkt haben. Das Berufsgroupensystem umfasst sechs Kategorien, wodurch auch für viele Menschen mit körperlich herausfordernden Berufen ein günstiger Beitrag möglich wird. Zwar nicht in der Premium-, aber in der Basis-Variante der max-UV können sich sogar diejenigen Ihrer Kunden versichern, die bereits unter erheblichen Vorerkrankungen leiden – denn Gesundheitsfra-

gen gibt es hier nicht. Jüngst wurden die Prämien für die maxpool-Unfalldeckungskonzepte in den Berufsgruppen 1 und 2 sowie für Kinder um 10 Prozent gesenkt und die maximale Grundsumme für Kinder auf 200.000 Euro angehoben.

Als maxpool-Partner können Sie fortan in allen SUH-Beratungsgesprächen mit Privatkunden (zusätzlich) auf die unabhängigen ascore-Bewertungen verweisen. Mehr Informationen zu den Spitzen-Tarifen erhalten Sie im maxINTERN unter „maxpool-Deckungskonzepte“ oder beim maxpool-Komposit-Management unter (0 40) 29 99 40-390 oder komposit@maxpool.de. ■

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 

Frau M. sitzt im Juni 2016 zur jährlichen Kontrolluntersuchung auf dem Zahnarztstuhl und unterhält sich – so gut es bei einem solchen Termin möglich ist – mit ihrer Zahnärztin. Beim Small Talk berichtet Frau M., dass sie schon seit einiger Zeit unter Nacken- und Schulterverspannungen leide, die Rückengymnastik aber nicht zum gewünschten Erfolg führe. Die Zahnärztin wird daraufhin hellhörig und fragt genauer nach. Schnell wird klar, dass Frau M. möglicherweise zu oft ihre Zähne zusammenbeißt und wie sehr viele andere Menschen unter „Zähneknirschen“ (Bruxismus) leidet.

Die Zahnärztin erklärt Frau M., dass Zähneknirschen häufig durch Stress verursacht wird und der Körper so vor allem nachts versucht, den Stress „wegzubeißen“. Um Schäden an den Zähnen vorzubeugen, empfiehlt die Zahnärztin eine sogenannte Aufbissschiene. Frau M. stimmt der Behandlung zu und erhält kurze Zeit später eine für ihr Gebiss individuell hergestellte „Knirscherschiene“.

Diese trägt sie nun nachts und baut zusätzlich beim Yoga ihren Stress ab. Sie verspürt bereits nach einigen Wochen eine Besserung ihrer Nacken- und Schulterverspannungen und ist letztlich nach sechs Monaten beschwerdefrei. Bei einem weiteren Kontrolltermin Ende 2016 berichtet Frau M. ihrer Zahnärztin vom Behandlungserfolg und muss die Aufbissschiene fortan nicht mehr tragen.

Die Kosten für die Therapie werden zwar von der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) übernommen, dennoch hat sich Frau M. durch diese Behandlung Gedanken über eine Zahnzusatzversicherung gemacht.

Im Sommer 2017 erörtert sie mit ihrem Versicherungsmakler, welche Absicherungsmöglichkeiten es im Zahnzusatzbereich gibt. Neben guten Leistungen für Zahnersatz legt Frau M. auch Wert auf die Übernahme von Zahnprophylaxekosten. Schnell ist ein passendes Produkt gefunden und Frau M. füllt den

Zähne zusammenbeißen – oder besser nicht?

Jeder von uns kennt die sprachliche Wendung „Zähne zusammenbeißen“ – ein aktueller Fall aus dem Leistungsservice beschäftigt sich genau mit diesem Thema.

Zahnzusatzversicherungs-Antrag aus, der reibungslos poliziert wird.

Im Sommer 2018 muss bei Frau M. eine Zahnfüllung erneuert werden. Frau M. entscheidet sich für ein Inlay und ist

Sissy Wolter, maxpool-Leistungsservice

»Vorvertragliche Anzeigepflichtverletzungen sind gerade bei Gesundheitsfragen immer ein heikles Thema.«

beruhigt, da sie für genau so einen Fall letztes Jahr die Zahnzusatzversicherung abgeschlossen hat.

Doch statt der erhofften Erstattung der Rechnung erhält Frau M. ein Rücktrittsschreiben der Gesellschaft. Ihr wird

vorgeworfen, die Gesundheitsfragen nicht wahrheitsgemäß beantwortet und so die vorvertragliche Anzeigepflicht verletzt zu haben. Der ausgesprochene Rücktritt hat zur Folge, dass Frau M. keinerlei Leistungen erhält und der Vertrag beendet wird.

Völlig schockiert informiert Frau M. ihren Makler über das Schreiben und bittet um Unterstützung. Sie ist sauer – immerhin hat sie pünktlich ihren Monatsbeitrag gezahlt und daher auch mit einer Erstattung gerechnet. Der Makler schaltet den Leistungsservice ein und schildert den Fall.

„Vorvertragliche Anzeigepflichtverletzungen sind gerade bei Gesundheitsfragen immer ein heikles Thema“, erklärt Sissy Wolter vom maxpool-Leistungsservice. Die Gesellschaft behauptet, dass Frau M. die Gesundheitsfrage „Werden derzeit Zahnbehandlungen durchge-



führt oder sind solche angeraten?“ wahrheitswidrig mit Nein beantwortet habe.

Nach Durchsicht des damals gestellten Antrags beziehungsweise der Beantwortung der Gesundheitsfragen und der vorliegenden Auskunft der GKV scheint die Gesellschaft im Recht zu sein. Denn laut Krankenkassen-Angaben ist Frau M. seit Juni 2016 mit einer „Knirscherschiene“ in einer laufenden Zahnbehandlung; somit hätte nach Ansicht der Gesellschaft die Gesundheitsfrage nach der laufenden Zahnbehandlung mit Ja beantwortet werden müssen.

„Es ist nicht unüblich, dass die Versicherer bei erstmaliger Inanspruchnahme von Leistungen beispielsweise bei der GKV oder den Ärzten nach Vorbehandlungen etc. fragen und so die vorvertragliche Anzeigepflicht überprüfen“, sagt Yvonne Czernetzki, Syndikus-

Rechtsanwältin bei der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe.

Der Leistungsservice betrachtet aber auch die Gegenseite – die Sicht der Kundin. Denn Frau M. ist überzeugt davon, dass sie zum Zeitpunkt des Antrages keine Aufbisschiene mehr getragen hat und die Gesundheitsfrage daher korrekt beantwortet wurde.

Nach einem ausführlichen Gespräch mit der Zahnärztin wird deutlich, dass die Behandlung mit der „Knirscherschiene“ zum Zeitpunkt der Antragsaufnahme abgeschlossen war. Durch die Beschwerdefreiheit von Frau M. Ende 2016 hat die Zahnärztin sie explizit beendet, da es keine Notwendigkeit mehr für das Tragen der Aufbisschiene gab. Es war auch nicht zu erwarten, dass in Zukunft eine weitere Behandlung durch eine Knirscherschiene erforderlich würde. „In diesem Fall konnte man wirklich

nicht von einer laufenden Zahnbehandlung sprechen. Anders wäre es gewesen, wenn Frau M. die ‚Knirscherschiene‘ zum Zeitpunkt der Antragsstellung noch getragen beziehungsweise die Zahnärztin ihr weiterhin zur Nutzung geraten hätte“, erläutert Wolter.

Die Zahnärztin zeigt sich sehr kooperativ und stellt Frau M. ein Attest aus, in dem sie bestätigt, dass zum Antragszeit-

Sissy Wolter, maxpool-Leistungsservice

»In diesem Fall konnte man wirklich nicht von einer laufenden Zahnbehandlung sprechen.«

punkt Mitte 2017 die Behandlung bereits seit sechs Monaten abgeschlossen und bei Frau M. nur eine kurzfristige Behandlung nötig gewesen war. Weiterhin attestiert die Ärztin, dass es durch das kurzfristige Zähneknirschen zu keinen erkennbaren Zahnschäden gekommen sei und die aktuelle Zahnbehandlung (Inlay) in keinem Zusammenhang mit der „Knirscherschiene“ stehe.

Die ausführliche Stellungnahme von Frau M. und das ärztliche Attest überzeugen schließlich auch die Gesellschaft von der „Unschuld“ der Kundin. Der Rücktritt wird zurückgezogen und Frau M. bekommt die Kosten für das Inlay vertragsgemäß erstattet.

Bei Zweifeln, ob eine Behandlung oder Ähnliches im Antrag anzeigepflichtig ist, empfiehlt maxpool immer ein klärendes Gespräch mit dem behandelnden Arzt. Auch ein Einblick in die Patientenakte bei der GKV ist empfehlenswert. Gerne stehen hier das Vorsorgeteam sowie der Leistungsservice beratend zur Seite. ■

Kontakt

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



Ausspannen mit Maultierdame Buffy

In der Reihe „maxpool-Mitarbeiter erzählen“:
 Claudia Tüscher, Teamleiterin Vorsorge-Management bAV



*»Gott sei Dank sind
 meine Tiere über
 maxpool versichert.«*

how geholt: „Ich komme ursprünglich aus der PHÖNIX-Ecke, aber auch dort habe ich ja bereits bAV machen dürfen. Es ist ein komplexer, aber wahnsinnig interessanter Bereich, den ich immer weiter ausbauen konnte. Das macht Spaß und füllt mich auch sehr aus.“

Die gebürtige Hamburgerin liebt die Hansestadt mit all ihren Facetten, braucht aber auch die Ruhe und zieht sich gern aufs Land zurück: „Mein Mann und ich sind in der Nordheide zu Hause, dort besitzen wir ein kleines Haus mit Garten. Das ist für uns am Wochenende der ideale Rückzugsort.“ Zur Familie Tüscher gehören auch einige Vierbei-

ner. Da wären beispielsweise Lena, eine liebe und sanfte Schäferhündin, und Susanne, ein Mischling: „Wir haben sie adoptiert, Susanne ist ein rumänisches Findelkind.“ Charakterlich seien die beiden Hunde sehr unterschiedlich, erzählt Tüscher. „Während Lena, unser vermeintlicher Wachhund, den Briefträger immer freudestrahlend begrüßt und einem Einbrecher sicherlich eher gern das Haus zeigen würde, als ihn in die Flucht zu schlagen, ist Susanne das genaue Gegenteil, eine kleine Draufgängerin“, erzählt die Hanseatin. Und verrät noch eine lustige Anekdote: „Susanne hat tatsächlich einmal jemanden ins Bein gebissen, aber Gott sei Dank bin ich über maxpool versichert. Die Schadensabwicklung hat alles für uns erledigt, den Mann entschädigt und damit alle Beteiligten besänftigt.“

Doch die Betriebswirtin hat noch eine weitere Leidenschaft beziehungsweise eine weitere Weggefährtin – und das ist Maultier Buffy. Sie kam vor knapp drei Jahren zur Familie Tüscher, die Anschaffung hatte zum Teil auch sehr pragmatische Gründe: „Ich wollte ein Tier haben, das mich ein Leben lang begleitet. Und Maultiere können steinalt werden. Außerdem muss ich nicht mehr im Gelände galoppieren oder über Hecken springen, auch hier sind wir ein gutes Team: Buffy mag es eher gemütlich und kann stundenlang stur geradeaus durch den Wald laufen.“ Wenn sie will. Denn es kann durchaus vorkommen, dass das Maultier überhaupt keine Lust auf einen Spaziergang hat, dann hilft kein Drohen und auch kein Flehen – Buffy will wieder zurück in den Stall. Alle ihre Tiere hat Tüscher übrigens vom Tierschutz übernommen. Und wenn jemand Buffy als Maulesel bezeichnet, erklärt sie ihrem Gegenüber auch sehr geduldig noch einmal den Unterschied: Bei einem Maulesel ist die Mutter ein Esel und der Vater ein Pferd und beim Maultier ist es eben genau umgekehrt. Allerdings denke Buffy sehr häufig, sie sei ein Pferd, sagt Tüscher und lacht. ■

Wer eine Expertin für die betriebliche Altersvorsorge sucht, ist bei Claudia Tüscher genau richtig. Denn die studierte Betriebswirtin, die seit 2006 das Team bei maxpool unterstützt, hat ihr Handwerk von der Pike auf gelernt. Als Maklerbetreuerin bei der Allianz hat sich die 51-Jährige das nötige Know-



Wir wünschen
frohe Weihnachten!

Haben Sie Vorsätze für 2019?

Nach den Weihnachtsfeiertagen kommt traditionell die Frage nach den Vorsätzen für das neue Jahr. Wir haben da ein paar Vorschläge für Sie:

- Private Cyberversicherungen verkaufen.
- Mit Pflegeprodukten bei meinen Kunden punkten.
- Einen Pflegelückenrechner mit eigenem Logo haben.
- Mit meinen Kunden digital in Kontakt treten.
- Meine Haftung in der Gebäudeversicherung minimieren.
- Einen Rentenlückenrechner mit eigenem Logo haben.
- Mein Unternehmen auf Zielgruppen ausrichten.
- Mit Facebook Neukunden gewinnen.

Können wir Sie dabei unterstützen?

www.inter-makler.net/xmas

Wertvoller Branchentreff oder Sammlerbörse?

Auch in diesem Jahr hieß es am 24. und 25. Oktober wieder „Türen auf“ für die größte deutsche Finanz- und Versicherungsmesse.



In Dortmund versammelten sich 327 Aussteller und präsentierten Fachbesuchern ihre Produkte und Services. Entgegen der Prognose, dass Messen nicht mehr den Nerv der Zeit trafen und Makler den Anreiseaufwand und Arbeitsausfall scheuten, verzeichnete die DKM 2018 bei den Fachbesuchern nochmals gestiegene Teilnehmerzahlen. Die Bedeutung des Maklermarktes für die Branche spiegelt auch die Zahl der Aussteller wider: Knapp 4 Prozent mehr waren auf dem Messemarktplatz vertreten.

Beim Streifzug über die Messe fiel vor allem auf, dass die Messestände zunehmend aufwendiger gestaltet und mit noch mehr Raffinessen versehen werden. Auch gehen mittlerweile wohl mehr Werbeartikel, Kaffeespezialitäten und Snacks über die Theken als reine Produktinformationen. Dies ist jedoch dem Lauf der Zeit geschuldet. Dank der Online-Medien können Fachinformati-

onen zu Produkten schnell und einfach beschafft werden, nur dafür bräuchte man heute sicher keine Fachmesse mehr. Die DKM steht vielmehr für den persönlichen Austausch zu Themen aus dem Beratungsalltag, für Networking,

*Die DKM steht für
persönlichen Austausch,
für Networking,
für Weiterbildung.*

Weiterbildung und jede Menge neuer Innovationen insbesondere im Bereich der Technik und Digitalisierung.

Auch maxpool hat es sich dieses Jahr nicht nehmen lassen, für Fachbesucher wieder mit einem Messestand vertreten zu sein. Nach dem Motto „klein, aber oho“ sorgte dieses Jahr ein 3D-Hologramm für Aufsehen. Die Logos

von maxpool und dem Endkundenportal „Sekretär“ erregten durch eine kreative 3D-Animation schon von Weitem die Aufmerksamkeit der Messebesucher. Am Stand konnten sich Makler unter anderem zum Thema „Zusatzeskommen über Maklerservicegebühren“ informieren und sich zusätzlich ein Marketing-Starterpaket im Wert von 300 Euro sichern. Der „Sekretär“, der seit seinem Markteintritt Makler und Endkunden begeistert, wurde live mit all seinen einzigartigen Funktionen am Stand vorgestellt und bekam wieder viel Zuspruch und Lob von den Fachbesuchern. „Die Makler-Servicevereinbarung ist für Makler die optimale Möglichkeit, Courtageeinbußen auszugleichen und finanziell unabhängiger von Zahlungen der Versicherer zu werden. In Verbindung mit dem Endkundenportal ‚Sekretär‘ ist der Verkauf von Zusatzleistungen gegen ein monatliches Entgelt deutlich komfor-



tabler“, erklärt Kevin Jürgens, Maklerbetreuer bei maxpool.

Das Messteam von maxpool suchte mit viel Engagement und Freude das rege Gespräch und den Austausch mit

den Fachbesuchern und bedankt sich auf diesem Wege sehr herzlich bei allen Maklern und Produktpartnern, die den maxpool-Stand besucht und maxpool ihre Aufmerksamkeit geschenkt haben.

Und nun zurück zur Eingangsfrage: Für maxpool ist die DKM ein wertvoller Branchentreff, der mit zahlreichen Workshops und Fachvorträgen ganz klar seine Akzeptanz im Maklermarkt gefunden hat. Aber natürlich wurden sie auch dieses Jahr gesichtet, die „Jäger und Sammler“, die sich scheinbar nur aus einem Grund schon früh morgens durch die Messehallen schleppen – um Massen an Werbegeschenken einzusammeln – und an fachlichem Austausch kaum interessiert sind. Aus sicherer Quelle weiß maxpool, dass einige wenige sogar die schwere Last nicht mehr tragen konnten und schon die Tüten hinter sich herziehen mussten. Diese Besucher-Spezies gehört wohl einfach dazu und bringt uns alle doch irgendwie jedes Jahr zum Schmunzeln. Jeder investiert seine Zeit eben anders. ■



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

BÜ STARTET DURCH!

»Erst einmal genau prüfen«

Die maxpool-Syndikusanwältin Yvonne Czernetzki im Gespräch mit Rechtsanwalt Matthias W. Kroll von Dr. Nietsch & Kroll Rechtsanwälte über die rechtlichen Aspekte des Bestandsverkaufs

Yvonne Czernetzki: Was können Sie mit Blick auch auf die DKM 2018 aus Ihrer Beratungspraxis über die rechtlichen Herausforderungen eines Bestandsverkaufs berichten?

Matthias W. Kroll: Die rechtlichen Herausforderungen sind ganz unterschiedlich, und zwar je nach der rechtlichen Durchführungsweise, die für den Bestandsverkauf gewählt wird. Es gibt im Rahmen des Verkaufs zwei unterschiedliche Wege, die man beschreiten kann. So kann einerseits ein Bestand im Wege eines Share Deals verkauft werden. Dabei werden Anteile der übertragenden Makler-GmbH auf die Erwerber-GmbH übertragen. In diesem Zusammenhang geht es vornehmlich um steuerrechtliche Fragestellungen, wie die Übertragung der Anteile möglichst steuergünstig vorgenommen werden kann. Beim Asset Deal geht es demgegenüber um die Übertragung des gesamten Maklerunternehmens, wobei natürlich der Bestand im Vordergrund

steht. Der Asset Deal ist in aller Regel für kleinere Makler das Mittel der Wahl, wenn das Maklerunternehmen nicht in Form einer GmbH, sondern als Einzelunternehmen geführt wird. Häufig wird dem Einzelmakler geraten, die Einzelunternehmung in eine GmbH umzuwandeln. Mein Rat dazu: erst einmal genau prüfen, ob dieses Vorgehen so sinnvoll ist.

Czernetzki: Gibt es unter Fachleuten eine Art BÜ-Due-Diligence? Was sollte eine solche Checkliste zu einer anstehenden BÜ Ihrer Meinung nach zwingend beinhalten, um als Makler rechtlich auf der sicheren Seite zu sein?

Kroll: Wir gehen im Rahmen unserer Beratung so vor, dass zunächst zwischen den Parteien eine Vertraulichkeitsvereinbarung geschlossen wird, die es dem Erwerber ermöglicht, in alle – auch vertraulichen – Dokumente des Veräußerers Einsicht nehmen zu dürfen. Danach übersenden wir dem Veräußerer einen Fragebogen für die Maklerbe-

stands-Veräußerung, in welchem wir bei dem Veräußerer ein detailliertes Unternehmensprofil, die Unternehmensorganisation, die Kundenausrichtung, die Unternehmensstrategie, die Versicherungspartner, die Struktur von Vertrieb und Marketing, wesentliche Unternehmensdaten, den Standort und etwaige Betriebsimmobilien, das Betriebsergebnis, wesentliche Bestandsdaten und Courtageeinnahmen, mögliche Unternehmensperspektiven, den Verkaufsgrund sowie ein Veräußerungsangebot abfragen. Diese Angaben werden sodann detailliert im Hinblick auf Chancen und Risiken bewertet.

Czernetzki: Die DSGVO greift seit dem Stichtag der Umsetzung immer mehr Raum. Berührt sie auch eine BÜ?

Kroll: Die DSGVO berührt eine BÜ in erheblichem Maße. So spielen datenschutzrechtliche Erwägungen insbesondere bei einem Asset Deal eine grundlegende Rolle. Das war auch schon vor der DSGVO so. Aber gerade



durch die DSGVO ist die Sensibilität bei allen Beteiligten enorm angestiegen. Das gilt auch für die Versicherer, die bei einer Übertragung natürlich auch eingebunden werden müssen. Ich kann daher nur jedem Einzelmakler dringend empfehlen, vor einem Bestandsverkauf die „datenschutzrechtlichen Hausaufgaben“ zu machen.

Czernetzki: Welche Vorteile bietet aus Ihrer Sicht die Einschaltung eines Pools wie maxpool?

Kroll: Der Maklerberuf ist über die letzten Jahre hinweg immer mehr zum Expertenberuf geworden. Größere Vermittler können auf eine eigene Rechtsabteilung, eine eigene Marketingabteilung zurückgreifen. Einzelmaklern ist das nicht möglich. Ein Pool bündelt diese notwendigen Kompetenzen und stellt sie kleineren Einheiten so zur Verfügung, dass diese auch wettbewerbsfähig sind und bleiben. Deshalb halte ich Pools gerade für kleinere Makler für ausgesprochen wichtig und hilfreich. Sie kennen maxpool als Syndikusanwältin aus Unternehmenssicht. Wo bietet denn maxpool konkret Mehrwerte für Makler, die mit dem Gedanken einer BÜ spielen, sei es um zu wachsen, sei es um zu gründen?

Czernetzki: Auch maxpool erreichen immer mehr Anfragen der Makler, die

nach einer professionellen Unterstützung beim Thema BÜ fragen. Hier liefern wir klare Mehrwerte durch ein eigenes BÜ-Konzept. Darunter fallen namentlich die Erfassung eines konkreten oder auch nur angedachten späteren BÜ-Begehrens durch unsere eigene BÜ-Abteilung sowie die weitere Betreuung durch diese. maxpool kennt den Markt und bietet mit seiner BÜ-Abteilung dem Makler die Möglichkeit, Kaufinteressenten aus den circa 7.000 maxpool-Maklern schnell weiterzuver-

Matthias W. Kroll

»Die DSGVO berührt eine Bestandsübertragung in erheblichem Maße.«

mitteln. Oftmals sind die langjährigen Beziehungen zu unseren Maklern der Schlüssel zur erfolgreichen Sondierung der näher in Betracht kommenden Kaufinteressenten. Um diese ermitteln zu können, spielt der Kaufpreis des Bestands die entscheidende Rolle. Auch hier bietet maxpool durch seine BÜ-Spezialisten wie Marc Casini einen Mehrwert. So kann der Kaufpreis gegebenenfalls durch ein professionelles Wertgutachten seriös ermittelt werden.

Sind Verkäufer und Interessent sich einig, kommen unsere BÜ-Formulare zum Einsatz, die auch dem neuesten rechtlichen Standard entsprechen.

Kroll: Was halten Sie denjenigen entgegen, die bezüglich Poolinsolvenz und Bestandssicherheit Bedenken haben?

Czernetzki: maxpool bietet seinen angebotenen Maklern schon lange eine sichere Bestandsverwaltung an. Die Bestandsdaten der bei uns angebotenen Makler werden auf einem sogenannten Datenanderkonto bei der Kanzlei Michaelis gespeichert. Im Worst Case kann sich der Makler direkt an die Kanzlei wenden und die Herausgabe seiner Bestandsdaten verlangen. Sie sind damit dem Zugriff eines Insolvenzverwalters entzogen und sicher verwahrt. Das Bedürfnis nach Sicherheit der Bestände des Maklers bedient maxpool übrigens schon bei dessen Anbindung. Im neuen Partnervertrag beziehungsweise den AGB dazu ist in Ziffer 11 extra der Kunden- und Bestandsschutz gesondert geregelt. Der maxpool-Makler bleibt Inhaber seiner vermittelten Bestände. Wir sind lediglich deren Verwalter und wirken wie ein Treuhänder. Das garantieren wir sogar schriftlich. Aber auch bei Beendigung der Kooperation erhält der Partner noch mal eine schriftliche Freigabeerklärung von uns. ■



Nicht nur die Prämie vergleichen

Bei der Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung müssen auch die Bedingungen stimmen.

Für einen Makler ist bei der eigenen Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung (VSH) in erster Linie die Höhe der Prämie wichtig, denn sie muss alljährlich ins Verdienen gebracht werden. Allerdings ist es wichtig, neben der Prämie auch die Bedingungen zu vergleichen, denn es zahlt sich oftmals mehr aus, was drin ist, und nicht unbedingt allein, was es kostet.

Ein für Makler aktuell wichtiges Thema ist die Verletzung von Datenschutzgesetzen und Geheimhaltungsvereinbarungen. Hier können ungeahnte und momentan nicht verifizierbare Probleme auf Makler zukommen. Folglich sollten die Bedingungen der VSH unbedingt auch diese Klauseln beinhalten. Bei dem vom maxpool-Kooperationspartner Corporate Insurance zusammen mit der Liberty Mutual Group entwickelten Exklusivkonzept ist dies der Fall. So sind auch Haftpflichtansprüche für unmittelbar verursachte Vermögensschäden aufgrund der versehentlichen Verletzung von Datenschutzgesetzen, Vertraulichkeits-, Geheimhaltungs- und Daten-

schutzvereinbarungen versichert. Dabei gilt: Mitversichert ist die Geltendmachung von Vertragsstrafen, die Entschädigungsleistung hierfür ist insgesamt auf 100.000 Euro für alle Versicherungsfälle eines Jahres beschränkt (Sublimit).

Weitere Bestandteile der umfangreichen Bedingungen sind die Verletzung von Persönlichkeitsrechten und der Schutz vor Diskriminierungsklagen. Als mitversichert gelten daher auch gesetzliche Haftpflichtansprüche auf Ersatz eines immateriellen Schadens wegen der Verletzung von Persönlichkeitsrechten. Mitversichert sind zudem gesetzliche Haftpflichtansprüche auf Ersatz von Vermögensschäden wegen Verletzung einer Vorschrift zum Schutz vor Diskriminierung, insbesondere nach dem AGG. Makler sollten ihren Versicherungsschutz also auch auf diese Deckungserweiterungen überprüfen.

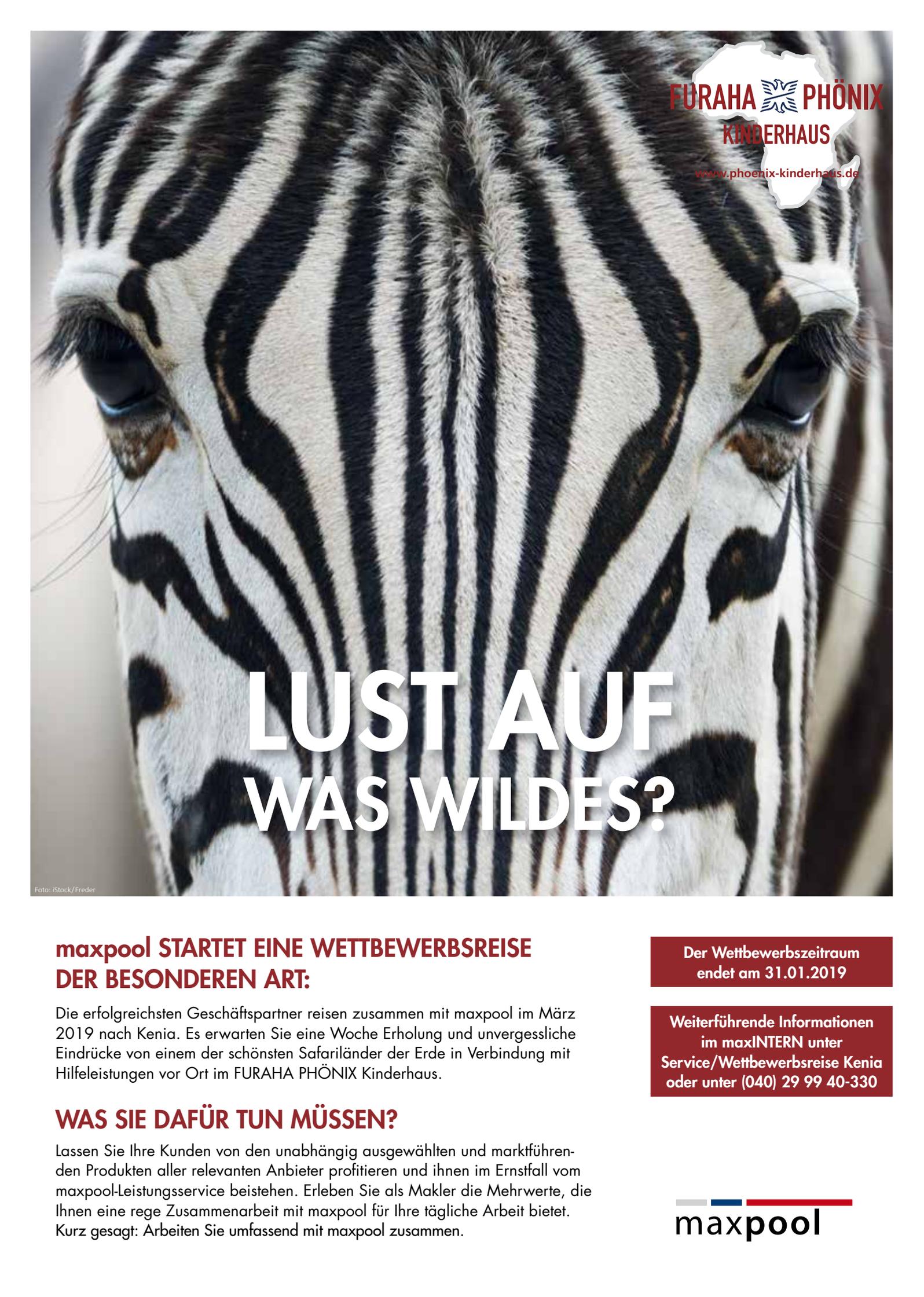
Erst das Zusammenspiel von marktgerechter Prämie und umfangreichen Bedingungen bietet den kompletten Versicherungsschutz, mit dem Makler weiterhin beruhigt ihrer Tätigkeit nach-

gehen können. Wohlwissend, dass sie perfekt abgesichert sind.

Zudem liegt allen Verträgen, die jetzt bei Corporate Insurance abgeschlossen werden, die Innovationsklausel zugrunde. Sie stellt sicher, dass alle Bedingungserweiterungen, genauer gesagt -verbesserungen, auch Bestandteil des Vertrages werden. Automatisch, ganz einfach und ohne sich noch darum kümmern zu müssen. Makler, die bereits einen Vertrag bei Corporate Insurance haben, können diesen auf die neuen, verbesserten Bedingungen umstellen lassen. Angesichts der genannten Gründe sollten Makler unbedingt den kostenfreien und unverbindlichen, über maxpool angebotenen Policencheck von Corporate Insurance nutzen – denn nur untätig sein kann teuer werden. ■

Weiterführende Informationen

finden maxpool-Partner im maxINTERN in der Rubrik „Service“ unter „VSH/VSH-Check“



FURAHA PHÖNIX
KINDERHAUS

www.phoenix-kinderhaus.de

LUST AUF WAS WILDES?

Foto: iStock/Freder

maxpool STARTET EINE WETTBEWERBSREISE DER BESONDEREN ART:

Die erfolgreichsten Geschäftspartner reisen zusammen mit maxpool im März 2019 nach Kenia. Es erwarten Sie eine Woche Erholung und unvergessliche Eindrücke von einem der schönsten Safariländer der Erde in Verbindung mit Hilfeleistungen vor Ort im FURAHA PHÖNIX Kinderhaus.

WAS SIE DAFÜR TUN MÜSSEN?

Lassen Sie Ihre Kunden von den unabhängig ausgewählten und marktführenden Produkten aller relevanten Anbieter profitieren und ihnen im Ernstfall vom maxpool-Leistungsservice beistehen. Erleben Sie als Makler die Mehrwerte, die Ihnen eine rege Zusammenarbeit mit maxpool für Ihre tägliche Arbeit bietet. Kurz gesagt: Arbeiten Sie umfassend mit maxpool zusammen.

Der Wettbewerbszeitraum
endet am 31.01.2019

Weiterführende Informationen
im maxINTERN unter
Service/Wettbewerbsreise Kenia
oder unter (040) 29 99 40-330

**maxpool**

»Die bAV ist der Wachstumsmarkt«

Vier Versicherer, ein Plattformbetreiber und eine Vertreterin der Maklerschaft diskutierten über die betriebliche Säule der Altersvorsorge in Deutschland. Maklern bieten sich ungeahnte Vertriebschancen.



procontra: Zum Jahresanfang hat der Gesetzgeber die Betriebsrente reformiert. Ist sie stärker geworden?

Claudia Tüscher: Das Betriebsrentenstärkungsgesetz hilft uns sehr bei unserer Argumentation, dass die bAV eine gute Sache ist. Da haben wir – auch wegen oft einseitiger Berichterstattung in Medien – einen schweren Stand.

Wenn zum Beispiel in einer Fernsehsendung eine ältere Dame beklagt, dass sie auf ihre Betriebsrente noch Sozialversicherungsbeiträge bezahlen muss, verunsichert das die Menschen enorm.

Rene Wördemann: Wir registrieren nicht nur einen sehr positiven Einfluss des Gesetzes auf die allgemeine Wahrnehmung, sondern auch auf die Durchdringung der bAV insbesondere

in kleinen und mittleren Unternehmen. Es ist zwar noch nicht alles Gold, was glänzt, es gibt immer noch Verbesserungsbedarf in der bAV, aber wir spüren insbesondere bei Unternehmen mit zehn bis 500 Mitarbeitern eine steigende Nachfrage.

Lars Goltka: Wir haben unsere Erfahrungen im Großkundenbereich gesammelt. Dort funktionierte die bAV bisher ja ganz gut. Aber wir sehen jetzt nochmals eine erhöhte Dynamik. Dies gilt sowohl für die reformierte bAV-Welt mit Garantien als auch für die neue bAV-Welt mit reiner Beitragszusage. Insgesamt helfen uns die neuen Leistungsmerkmale des BRSG in der Beratung.

Tüscher: Das stimmt. Es war noch nie so leicht, einen Termin zu bekommen.

Momentan sprechen alle Arbeitgeber gerne über die Anpassung ihrer Versorgungsordnung beziehungsweise Errichtung einer solchen. Die größere Herausforderung ist, danach möglichst alle Mitarbeiter zu überzeugen.

Rene Niemeier: Das erwachte Interesse spüren wir bei der NÜRNBERGER auch. Wir generieren zurzeit mehr als 50 Prozent unseres Neugeschäfts im Bereich Leben über die bAV. Und man sieht auch, dass es letztlich der Makler ist, der das Produkt verkauft. bAV ist kein Selbstläufer. Der Arbeitnehmer hat immer noch viele Fragen. Dort ist in der Breite noch nicht angekommen, dass sich die Betriebsrente jetzt rentiert – und zwar in allen Gehalts- und Steuergruppen.



Peter Seng, ALTE LEIPZIGER

»Die bAV bleibt auch künftig ein anspruchsvolles Thema.«

Golatka: Der 15-prozentige Arbeitgeberpflichtzuschuss bewirkt beim Arbeitnehmer eine steigende Rentabilität. Das können Makler gut kommunizieren. Gleichzeitig dürften sie selbst ein größeres Interesse haben, ein Unternehmen zu beraten.

procontra: Herr Bockelmann, spüren Sie auf Ihrer Plattform auch ein größeres Interesse?

Martin Bockelmann: Ganz klar: ja. Die gesamte Branche hat jetzt endlich mal wieder eine richtige Chance. Für den einzelnen Versicherten ist die bAV viel attraktiver geworden. Ein Vermittler kann jetzt jeden seiner Unternehmens- und Arbeitnehmerkunden ansprechen, weil diese sich mit dem Thema auseinandersetzen müssen.

procontra: Dann steigen die Bestandsprämien automatisch.

Bockelmann: Auch das. Insbesondere ist jedoch der so entstehende Beratungsbedarf bei Unternehmen die große Chance für den Vertrieb. Dass Vermittler die Chancen des BRSG nutzen wollen, spüren wir in Form von Nachfrage nach unserem Angebot sehr deutlich. Die Zahlen unserer Beratungssoftware belegen, dass auch die durchschnittliche Beitragshöhe pro Antrag gestiegen ist, um mehr als 6 Prozent.

Niemeier: Versicherer und Vermittler haben jetzt handfeste Argumente, die

man einem Arbeitgeber auf den Tisch legen kann. Der Arbeitgeberzuschuss wurde bisher ja nicht so flächendeckend gezahlt. Und wie Herr Wördemann bin auch ich der Meinung, dass die Einführung von Freibeträgen bei der Grundversicherung wesentlich zur Verbreitung der bAV beitragen wird.

Golatka: Noch mal: Der Vertrieb hat jetzt die Chance zu betonen, dass die bAV sich auf jeden Fall rentiert. Die Aussage „Über den Betrieb vorsorgen lohnt sich nicht“ stimmt nicht mehr. Wer sich jetzt für die bAV entscheidet, stellt sich grundsätzlich besser, als wenn er privat abschließt. Ein hervorragendes Einstiegsargument für Makler.

procontra: Mehrmals wurde hier am Tisch nun schon die Komplexität einer bAV erwähnt. Erklären Sie, Herr Bockelmann, doch bitte, warum die Nutzung Ihrer Plattform sinnvoll sein könnte.

Bockelmann: Nicht nur die Komplexität steigt, auch der Kostendruck. Und die Digitalisierung ist das geeignete Werkzeug, um die Effizienz zu steigern. Geschäftsvorfälle, die vorher sehr aufwendig und langatmig waren, werden schnell und einfach erledigt und transparent dargestellt. Und xbAV leistet das für alle Beteiligten. Das x steht für die Verbindung der vier Stakeholder Produktanbieter, Vermittler, Arbeitgeber und Beschäftigte.

procontra: Frau Tüscher, nutzt maxpool eine externe Online-Plattform?

Tüscher: Wir verfolgen die Entwicklung mit großem Interesse. Gruppenverträge verwalten wir aber noch selbst. Das freilich ist ein Problem: Man macht einmal den Abschluss für einen Vertrag, aber in den nächsten 30 Jahren passiert so viel: der Arbeitnehmer heiratet, lässt sich scheiden, ändert den Namen, wechselt den Beitrag, nutzt Elternzeit und so weiter. Die Herausforderung ist, dass all das verwaltet werden muss, aber nicht bezahlt wird. Perspektivisch müssten wir die Arbeitgeber für die damit verbundenen Kosten mit ins Boot holen.

procontra: Mal so in die Runde 



Martin Bockelmann, xbAV

»In vielen Betrieben fragen Mitarbeiter bereits nach den Änderungen.«



Lars Golatka, Zurich

»Der verpflichtende Arbeitgeberzuschuss ist eine Chance zur Ansprache.«

» gefragt: Wie stark und mit welchen Services und Produkten helfen Sie jeweils Maklern sonst noch in Sachen bAV?

Seng: Wir bieten die komplette Bandbreite an Unterstützung. Das beginnt bei der Weiterbildung vor Ort und erstreckt sich über Schulungen und Webinare bis hin zu Spezialisten, die wir zur Verfügung stellen.

Wördemann: Wir zeigen Maklern auf, wie sie Kunden am besten ansprechen und wo sie im Bestand noch Potenziale heben können. Das machen wir zum Beispiel mit Bestandsaktionen zum Thema Erhöhung der steuerfreien bAV-Beiträge von 4 auf 8 Prozent der Rentenbeitragsbemessungsgrenze West; ebenso zum Thema 15-prozentiger Arbeitgeberzuschuss. Parallel dazu haben wir ein ganzes Beratungskonzept für Vermittler aufgesetzt, wie sie zum BRSG mit seiner Komplexität, aber auch seinen Chancen beraten können.

Golatka: In der bAV haben wir in der Vergangenheit überwiegend mit bAV-Groß- oder -Spezialmaklern zusammengearbeitet. Hier ist unser Fokus auf die gemeinsame Entwicklung von Produkten und Beratungslösungen ausgerichtet. Aus dem Geschäft mit Deckungsstockgarantien sind wir bekanntlich vor Jahren ausgestiegen. Das kostet im Maklergeschäft in der bAV

Marktanteile. Seit zwei Jahren haben wir daher auch den Support für kleine und mittlere bAV-Makler ausgebaut. Bei Pensionsfonds und fondsgebundenem Geschäft sind wir jeweils die Nummer zwei in Deutschland – einschließlich des Privatgeschäfts. Inzwischen stellen wir auch für die weiteren bAV-Produkte ein umfangreiches Unterstützungspaket für die Maklerschaft zur Verfügung.

Tüscher: Mit Gruppenabsicherungen meinen Sie das Konzept Team. Das finde ich großartig!

Golatka: Der Vertrieb sollte jetzt betonen, dass die bAV sich auf jeden Fall rentiert. Dabei zeigt eine von Zurich in Auftrag gegebene Studie der

University of Oxford in elf Staaten, dass Deutschland hier Schlusslicht ist. Viele Deutsche glauben, sie seien über die gesetzliche Erwerbsminderungsrente ausreichend abgesichert. Aber das ist bei Weitem nicht der Fall. Mit Team haben wir aus unserem internationalen Fundus über Luxemburg eine Lösung nach Deutschland gebracht.

procontra: Hier im Tisch sitzen mit SIGNAL IDUNA und NÜRNBERGER noch zwei Klassik-Anbieter.

Seng: Viel mehr Versicherer werden Sie bundesweit aber nicht finden. Wir gehen jedenfalls in der bAV bisher den klassischen Weg. Unsere Produkte für die Berufsunfähigkeit liegen in Vergleichen durch Makler mit Abstand weit vorne auf Platz eins. Ganz neu haben wir eine Erwerbsunfähigkeitsabsicherung. Diese ist für handwerkliche Berufe preislich viel attraktiver als ein Berufsunfähigkeitsprodukt. Aber speziell für Endkunden, die auf den Preis schauen oder die keinen Berufsunfähigkeitsschutz bekommen, wollten wir ein Produkt zur Absicherung des Einkommens haben.

Wördemann: Auch die SIGNAL IDUNA hat noch klassische Produkte im Angebot. Diese Garantiekonzepte finden auch immer noch ihre Abnehmer. Der Anteil am Neugeschäft wird zwar kleiner, aber viele Endkunden wünschen diese Sicherheit. Im Fokus stehen aber



Claudia Tüscher, maxpool

»Eine Vertriebsvergütung ist im Sozialpartnermodell nicht vorgesehen.«



Rene Niemeier, NÜRNBERGER

»Wir generieren 50 Prozent unseres Neugeschäfts über die bAV.«

auch bei uns Tarife mit kapitaleffizienten Garantien. Die werden auch in der bAV verstärkt nachgefragt. Wir positionieren uns also in beiden Segmenten.

Niemeier: 80 Prozent unseres Geschäfts kommen von Maklern. Daher machen wir Produkte, die maklergerecht sind, aber natürlich auch für den Endkunden einen gewissen Charme bieten. Im Maklervertrieb registrieren wir, dass die konventionellen Rentenversicherungen nicht mehr so nachgefragt werden. Für alle, die höhere Ertragschancen wünschen, bieten wir den Konzept-Tarif an.

Niemeier: Wir merken, dass in der bAV die Nachfrage nach Berufsunfähigkeitschutz steigt und unsere Kunden bezahlbaren Schutz über die bAV suchen. Dies ist ein Bereich, dem wir uns in der Produktentwicklung in den nächsten Jahren stärker widmen wollen. Für 2019 steht bei uns auf der Agenda, die Unterstützung unserer Vertriebspartner bei der Digitalisierung auszubauen.

Bockelmann: Wir arbeiten mit 130 Leuten daran, die bAV entlang der Wertschöpfungskette zu digitalisieren. Das zielt auf mehr Wirtschaftlichkeit beim Vermittler. Konkret: Im Beratungsprozess bieten wir einen roten Faden, und zwar in der Arbeitgeber- und Belegschaftsberatung. Und wir liefern Antworten für Vermittler.

procontra: Wie viele Makler haben Sie

denn als Kunden, Herr Bockelmann?

Bockelmann: Anfang 2018 hatten wir rund 2.500 und per Ende Juni bereits mehr als 5.000.

procontra: Ein Ausblick: Wie entwickelt sich die bAV in den kommenden fünf Jahren?

Seng: Ich bin optimistisch. Mit dem BRSG sind viele Wünsche in Erfüllung gegangen, so dass die Durchdringung in den Betrieben mit bAV-Verträgen zunehmen wird. Genau das war das Ziel des Gesetzgebers. Politischen Handlungsbedarf sehe ich noch bei den Abzügen für die Kranken- und Pflegeversicherung von der Betriebsrente in

der Auszahlungsphase.

Bockelmann: Die Weichen sind gestellt. Jetzt liegt es an uns allen, etwas Vernünftiges daraus zu machen. Dabei geht es nicht nur um eine höhere Verbreitung, sondern auch um ein höheres Versorgungsniveau im Alter über höhere Beiträge in der Ansparphase.

Niemeier: Durch das BRSG – und hier insbesondere durch den verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss und die Anrechnungsfreibeträge auf die Grundsicherung – sind die Rahmenbedingungen stark verbessert. Das sind beste Voraussetzungen für ein starkes bAV-Jahr 2019.

Tüscher: Das Thema ist komplex und verlangt nach Fachleuten in der Beratung. Diese müssen sich stetig fortbilden, damit sie mit Arbeitgebern und vielleicht auch Tarifpartnern auf Augenhöhe diskutieren können. Deshalb unterstützen wir Makler intensiv in allen Fragen rund um die bAV.



Rene Wördemann, SIGNAL IDUNA

»Beide bAV-Welten müssen sinnvoll verbunden werden.«

Seng: Ich bin optimistisch. Mit dem BRSG sind viele Wünsche in Erfüllung gegangen, so dass die Durchdringung in den Betrieben mit bAV-Verträgen zunehmen wird. Genau das war das Ziel des Gesetzgebers. Politischen Handlungsbedarf sehe ich noch bei den Abzügen für die Kranken- und Pflegeversicherung von der Betriebsrente in

Golatka: Die bAV ist und bleibt ein wichtiger Teil der Alterssicherung der Menschen. Gemeinsam mit den Spezialisten in der bAV-Beratung schaffen wir mehr Rente und Sicherheit.

Wördemann: Es gibt in unserer Branche nicht so viele Wachstumsmärkte. Aber die bAV ist einer und wahrscheinlich sogar der Wachstumsmarkt. ■



Auf der sicheren Seite

Zahlreiche Mehrwerte verhelfen maxpool-Partnern zu mehr Rechtssicherheit bei der Beratung und Vermittlung.

Die permanente Regulierung des Vermittlermarktes erschwert unabhängigen Versicherungsmaklern nicht nur die Berufspraxis, sondern ruft auch Verunsicherung hervor. Besonders die Kundenberatung und Vermittlung von Versicherungsprodukten wird bei vielen Maklern von einer diffusen Angst vor rechtlichen Schwierigkeiten überschattet. Was, wenn der Kunde im Nachhinein doch die sorgfältig durchgeführte Produktauswahl anzweifelt und eine Falschberatung geltend macht, den Maklervertrag wegen inhaltlicher Mängel anfechtet oder den Makler im Leistungsfall zur Rechenschaft ziehen will, weil die Versicherung nicht leistet? Vertriebspartner von maxpool müssen sich über diese und ähnliche Fragen allerdings keine Gedanken machen, denn der Qualitätspool bietet allen Maklern zahlreiche Lösungen für einen rechtssicheren Makleralltag an.

Rechtlich geprüfte Formulare und Mustervorlagen

Der Teufel steckt oft im Detail, das gilt insbesondere für rechtlich relevante

Dokumente. maxpool stellt Maklern deshalb eine ganze Reihe rechtlich geprüfter Formulare und Mustervorlagen zur Verfügung, die sie kostenfrei im maxINTERN in der Rubrik „Service“ unter „Formulare und Mustervorlagen“ herunterladen können. Die Bandbreite reicht von Beratungsprotokollen über Maklerverträge und Vollmachten bis hin zu DSGVO-konformen Mustervorlagen wie zum Beispiel für die Auftragsdatenverarbeitung oder die Datenschutzerklärung.

Der Qualitätspool bietet Maklern zahlreiche Lösungen für einen rechtssicheren Makleralltag an.

Im maxINTERN in der Rubrik „Service“ unter „Rechtsservice“ gelangen Makler darüber hinaus mit nur wenigen Klicks zu den Online-Versionen des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG), der Gewerbeordnung (GewO) und des Vermögensanlagegesetzes (VermAnlG). Zudem können Makler über maxpool ein

Dauerberatungsmandat mit der Kanzlei Wirth Rechtsanwälte abschließen und sich für nur 179 Euro im Monat dauerhaft außergerichtlich von der Kanzlei beraten und vertreten lassen.

Produktauswahlhaftung

Die Produktauswahlhaftung von maxpool verhilft Maklern zu mehr Rechtssicherheit bei der Produktempfehlung. Eigens angefertigte Produktübersichten unterstützen Makler dabei, sich einen objektiven Überblick über die leistungsstärksten Tarife in den Sachsparten zu verschaffen. Sämtliche in den Übersichten enthaltenen Produkte wurden im Vorfeld eingehend von maxpool geprüft und als zur Weiterempfehlung geeignet befunden. Für die rot markierten Tarife übernimmt maxpool zusätzlich die Produktauswahlhaftung. Das heißt: Sollte ein in diesen Tarifen versicherter Kunde im Nachhinein die Produktauswahl beanstanden, steht maxpool für die Richtigkeit der gemachten Angaben ein. Die Haftung für die Produktauswahl gilt grundsätzlich für die hauseigenen maxpool-Deckungskonzepte sowie



für ausgewählte Fremdprodukte. Die Produktübersichten werden selbstverständlich regelmäßig aktualisiert.

maxpool-Deckungskonzepte

Dass Makler insbesondere bei der Vermittlung der maxpool-Deckungskonzepte auf der sicheren Seite sind, liegt nicht nur an der Produktauswahlhaftung. Vielmehr verfügen die Tarife auch über äußerst leistungsstarke Bedingungenwerke, die durch das eine oder andere Alleinstellungsmerkmal bestehen. Dazu zählt beispielsweise der Baustein „max-Leistungsschutz“ in den Deckungskonzepten max-PHV Premium und max-Hausrat Premium. Gemäß einem Urteil des OLG Hamm sind Makler zur ständigen Betreuung des Kunden verpflichtet. Dies beinhaltet aber auch immer eine laufende Kontrolle des bereits bestehenden Versicherungsschutzes. Mit der max-PHV Premium und der max-Hausrat Premium können Makler ihren Kunden ohne zusätzlichen Rechercheaufwand stets die beste Leistung am Markt bieten.

Der „max-Leistungsschutz“ gleicht Deckungsnachteile gegenüber Wettbewerbstarifen im Schadensfall aus und gibt Maklern die Sicherheit, dass ihre Kunden stets optimal versichert sind.

Polizerveredelung

Versicherungsscheine bergen etliche

Tücken. Aus diesem Grund bereitet maxpool sämtliche Versicherungsscheine in den Sparten LV, Biometrie und KV-Vollversicherung inhaltlich auf. Die

Was, wenn der Kunde die Produktauswahl anzweifelt, eine Falschberatung geltend macht, den Maklervertrag anfight?

„veredelte“ Police enthält dann neben dem eigentlichen Versicherungsschein unter anderem auch Erläuterungen zur Arbeitsweise eines unabhängigen Versicherungsmaklers sowie umfangreiche Informationen zum Wesen und Zweck der abgeschlossenen Versicherung. Sämtliche Unterlagen werden in eine attraktive Policenmappe eingebunden, die das Logo und die Kontaktdaten des betreuenden Maklers enthält. Derartig aufbereitete Policen verbessern die Beratungsqualität des Maklers, bieten ihm mehr Rechtssicherheit und beugen langfristig Missverständnissen vor. Aber auch für den Kunden bietet die Serviceleistung einen entscheidenden Mehrwert: Statt des altbekannten Fachchinesisch findet er verständlich aufbereitete Informationen zu der von ihm abgeschlossenen Versicherung. Dies

wirkt sich dann natürlich auch positiv auf die Makler-Kunden-Bindung aus.

Leistungsservice

Zu einer ganzheitlichen Beratung zählt auch eine kompetente Betreuung im Leistungsfall. Die zügige und korrekte Leistungsabwicklung kann für Makler jedoch zu einer echten Herausforderung werden. Denn reguliert eine Gesellschaft einen Schaden nicht, führt dies zu Unzufriedenheit bei dem betroffenen Kunden und infolgedessen gegebenenfalls auch zu einer rechtlichen Auseinandersetzung. maxpool-Partner können die Bearbeitung komplexer Leistungsfälle deshalb an den maxpool-Leistungsservice auslagern beziehungsweise die Experten spätestens dann involvieren, wenn sich Probleme bei der Abwicklung abzeichnen. Das Expertenteam begleitet die Leistungsfälle auf Wunsch von der Erstellung der Schadensanzeige über die Zusammenstellung der erforderlichen Unterlagen bis hin zur außergerichtlichen Auseinandersetzung mit der Versicherungsgesellschaft. Der Leistungsservice steht allen angebotenen maxpool-Partnern selbstverständlich kostenfrei zur Verfügung und gilt für alle bei maxpool im Bestand geführten Versicherungsprodukte – unabhängig davon, ob das Geschäft seinerzeit über maxpool platziert oder der Vertrag erst später auf maxpool übertragen wurde. ■

Der Provisionsdeckel kommt auf keinen Fall

Während viele Politiker, Versicherer und Verbraucherschützer eine Deckelung der Vertriebsprovisionen befürworten, wissen es Makler, Verbände und Pools besser: Ein Provisionsdeckel wäre grundfalsch. Die Gründe liegen offen auf der Hand.



Vor mehr als sechs Jahren war die Branche schon einmal am Scheideweg: Erstmals wurde ein gesetzlicher Eingriff in die Höhe der Beratervergütung verabschiedet. Die Provisionen für die Vermittlung privater Krankenversicherungen wurde auf neun Monatsbeiträge Abschlussprovision sowie insgesamt maximal 9,9 Monatsbeiträge begrenzt. Damals gab es wenig Gegenwehr, denn es hatte in dieser Produktparte erhebliche Provisionsauswüchse im Vertrieb gegeben. Nicht zuletzt hatten PKV-Strukturvertriebe wie Futura Finanz die Branche in Misskredit gebracht.

Ob der Deckel tatsächlich erfolgreich war, daran scheiden sich die Geister. Zwar sanken die gezahlten Courtagen

Oliver Drewes, maxpool

»Bei Lebensversicherungen sehen wir keine Provisionsauswüchse, die eine Deckelung rechtfertigen.«

wie gewünscht. „Inoffiziell finden sich aber immer Mittel und Wege, mehr zu zahlen, als der PKV-Deckel vorsieht“, sagt ein Branchenexperte, der ungenannt bleiben will.

Deckel von 25 Promille im Gespräch

Nun steht wieder eine Deckelung an – diesmal für Lebensversicherungen und Restschuldversicherungen, im Gespräch ist eine Deckelung bei 25 Promille der Abschlussprovision. Offizielle und bestätigte Informationen seitens der Politik gibt es dazu aber noch nicht. Ein Gesetzentwurf soll jedoch in Vorbereitung sein und voraussichtlich im ersten Quartal 2019 vorliegen.

Doch diesmal ist die Ausgangslage anders. „Wir sehen bei Lebensversicherungen keine vergleichbaren Provisionsauswüchse“, betont Oliver Drewes,

Sachverständigen-Gutachten gegen Provisionsdeckel

Die Kern-Ergebnisse eines vom AfW Bundesverband Finanzdienstleistung bei Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski von der Humboldt-Uni Berlin beauftragten Gutachtens:

- Die IDD enthält keinerlei Regelungen, die es rechtfertigen würden, die Vertriebsentgelte für alle Vermittlertypen bei Lebensversicherungen jeder Art der Höhe nach zu deckeln. **Die IDD verbietet eine solche Provisionsdeckelung**, weil damit die Informationsintransparenz auf Versicherungs- und Vermittlermärkten zunehmen würde. Die Konsequenz wäre eine Qualitätsabwärtsspirale auf beiden Märkten zulasten der Kunden. Eine solche, den Verbraucher schädigende, Vergütungspolitik ist nach der IDD dem Gesetzgeber eines Mitgliedsstaates nicht erlaubt!
- Das Primärrecht verlangt von den Mitgliedsstaaten **ein System des freien, unverfälschten Wettbewerbs im Binnenmarkt**. Dies ist ein Rechtsprinzip, wie der EuGH in einer Vielzahl von Entscheidungen bestätigt hat. Der freie und unverfälschte Wettbewerb auf den Märkten um die Höhe von Vermittlerentgelten würde durch eine Preisdeckelung praktisch aufgehoben. Kein Versicherungsvertreter, Makler oder Berater dürfte mehr oberhalb des Provisionsdeckels vergütet werden.
- Durch einen Provisionsdeckel würde der Wettbewerb zwischen Lebensversicherungsunternehmen im Binnenmarkt erheblich eingeschränkt und **der Wettbewerb auf den Vermittlermärkten in der Lebensversicherung** quasi zum Erliegen kommen. Ein wie auch immer gearteter Sachgrund für eine solche massive Preisregulierung, wie sie etwa in den Märkten für Energie- oder Wassernetze üblich ist, ist nicht erkennbar.
- Der geplante Preisdeckel würde auch gegen die **in Art. 59 AEUV garantierte Dienstleistungsfreiheit** verstoßen. Der Preisdeckel selbst würde gegen zwingende Allgemeininteressen verstoßen, da er in die Produktgestaltungsfreiheit der Versicherer ohne Sachgrund eingreifen würde und zugleich eine **Qualitätsabwärtsspirale sowohl bei den Versicherern als auch bei den Vermittlern** auslösen würde. Eine Preisdeckelung, wie sie von der deutschen Bundesregierung geplant ist, wäre somit nichtig.

Fazit: Aus der Perspektive des Europäischen Gemeinschaftsrechts, insbesondere der IDD und der großen Grundprinzipien des Primärrechts, erweist sich der von der deutschen Bundesregierung geplante Provisionsdeckel für Lebensversicherungen aller Art als verbraucherschädlich. **Sollte sich der deutsche Gesetzgeber entscheiden, den Provisionsdeckel einzuführen, so wäre dieser von vornherein nichtig** – keiner der Akteure wäre zu irgendeinem Zeitpunkt an diesen Provisionsdeckel rechtlich gebunden.

Vorstand der maxpool Gruppe. Verbraucherschützer und Teile der Politik wollen aber mit aller Macht die Vertriebskosten senken und agieren hier mit missverständlichem Zahlenmaterial.

Der Bund der Versicherten (BdV) etwa behauptet, die Vertriebsprovision hätte sich seit den 90er-Jahren vervierfacht. In der letzten poolworld-Ausgabe hat Drewes in einem offenen Brief bereits darauf geantwortet, die Zahlen richtiggestellt und den erheblich gestiegenen Beratungsaufwand in den Fokus ge-

rückt. „Wir haben Kontakt, aber bisher ist es leider nicht zu einem klärenden Gespräch mit dem BdV gekommen“, sagt Drewes, der eigene Vergleichszahlen der Entwicklung der Courtagen aus dem maxpool-Bestand vorlegen kann. Demnach sind die Courtagen im Bereich der Lebensversicherung zwischen 1998 und 2018 im Grunde unverändert geblieben beziehungsweise minimal gesunken.

Dass gute Beratung aufgrund des durch Regulierung erheblich gestiegenen Aufwands seinen Preis hat, ist 

» zudem nur der eine Punkt. Die Vertriebskosten spielen über die gesamte Laufzeit eines Altersvorsorgevertrags letztlich nur eine untergeordnete Rolle. Das hat das Institut für Altersvorsorge ifa in Ulm errechnet. In einer im Juli veröffentlichten Studie bezifferten die Aktuarien um Prof. Jochen Ruß das mögliche Plus der Rendite über eine Senkung der Anschlusskosten auf lediglich 0,1 bis 0,3 Prozent – je nach Laufzeit (siehe Tabelle unten). Wesentlich effektiver wäre es hingegen, bei den so häufigen Garantien anzusetzen.

Garantiekosten schaden Rendite mehr als Provision

Prof. Ruß untersuchte gemeinsam mit seinem Ulmer Geschäftsführer-Kollegen Andreas Seyboth sowie mit Prof. Jörg Schiller, Inhaber des Lehrstuhls für Versicherungswirtschaft und Sozialsysteme an der Universität Hohenheim, die nachhaltigen Auswirkungen eines Provisionsdeckels. Das ifa rechnete für zwei Arten Hybridprodukte und für unterschiedliche Laufzeiten. Ergebnis: Eine Senkung der Garantiekosten bringt einen doppelt bis dreifach so hohen Renditeeffekt wie eine Senkung der Abschlussprovisionen (siehe Grafiken Seite 42). Das Problem ist also die richtige Wahl der Altersvorsorgeprodukte, nicht das Courtageniveau des freien Vertriebs. Ein Provisionsdeckel kann laut den ifa-Experten sogar zu höheren Vertriebskosten führen (siehe Kasten rechts).

Denn ein Provisionsdeckel würde zwar vordergründig alle Vermittler, aber letzt-

endlich vor allem den freien Vertrieb betreffen. „Bankvertrieb und Ausschließlichkeitsorganisationen der Versicherer haben andere Möglichkeiten, für einen Ausgleich zu sorgen, die Makler können dies nicht“, sagt Norman Wirth, Vorstand des AfW Bundesverbands Finanzdienstleistung. Sie müssten mit erheblichen Einkommensverlusten rechnen und würden eventuell auf andere Produkte umsteigen. „Eine Beratungslücke wie in Großbritannien kann aber durchaus auch bei uns entstehen, wenn sich die Beratung zu bestimmten Produkten nicht mehr lohnt“, so Wirth.

Denn die Beratungen mit Vertragsabschluss subventionieren diejenigen ohne mit. Bei einem Provisionsatz von 25 Promille und einer (praxisüblichen) Abschlussquote von 33 Prozent errechnete das ifa-Institut für einen durchschnittlichen Lebensversicherungsvertrag einen Stundensatz von lediglich 40 Euro – nicht kostendeckend angesichts des Beratungsaufwands in der Altersvorsorge. Schon jetzt ist es so, dass zu kleinteiligen Einstiegsverträgen in die Altersvorsorge, die mit 50 oder 100 Euro bespart werden, kaum kostendeckend beraten werden kann.

Problem bei Restschuldversicherungen

AfW-Vorstand Wirth erkennt indes einen Missstand bei den Restschuldversicherungen, die ebenfalls unter den Provisionsdeckel fallen sollen. Dort werden anders als in der Biometrie und bei Lebensversicherungen branchen-

weit deutlich überhöhte Provisionen gezahlt. „Für Missstände haben wir eine Aufsicht. Die BaFin muss hier punktuell eingreifen und sich mit denjenigen Gesellschaften befassen, die sittenwidrig hohe Provisionen verteilen, und entsprechend tätig werden. Gerade im Bankenvertrieb“, so Wirth. Aber eben nicht über einen prophylaktischen Eingriff in die Grundrechte aller Vermittler per »

Wie wirkt sich ein Provisionsdeckel aus?

- Ein Provisionsdeckel kann immer nur für neu abgeschlossene Verträge greifen. **Der gesamte Bestand an Altersvorsorgeprodukten wird dadurch nicht entlastet.**
- Wird ein Provisionsdeckel zu niedrig angesetzt, ist eine sachgerechte und umfassende Beratung für einen qualifizierten Berater wirtschaftlich nicht mehr sinnvoll. **Berater werden sich dann vom Markt zurückziehen** oder nur noch in einem Honorarmodell ihre höherpreisigen Leistungen anbieten können, was zu **Beratungslücken für Geringverdiener** führen dürfte. Übrig blieben weniger qualifizierte Berater; die Qualität der Beratung würde sinken.
- Wird ein Provisionsdeckel zu hoch angesetzt, so werden die Berater, die bisher einen niedrigeren Provisionsatz erhalten, nun einen höheren Satz fordern. Dies könnte bedeuten, dass die **Kosten im marktweiten Durchschnitt sogar steigen** statt sinken.
- Wird ein Provisionsdeckel nur für gewisse Finanzprodukte – in diesem Fall nur für Produkte einer einzigen Branche, die der Gesetzgeber für die Altersvorsorge für besonders wichtig hält – eingeführt, so besteht zudem das **Risiko der Fehlsteuerung in andere Produkte**, die vielleicht weniger geeignet oder sicher zur Altersvorsorge sind, aber eine höhere Provision zulassen.

Quelle: ifa-Studie „Regulierung von Provisionen – Ziele, Risiken und Nebenwirkungen provisionsbegrenzender Regulierung in der Lebensversicherung in Deutschland“

Das bringt eine Kürzung der Provision an Rendite

Unterstellte Kapitalanlagerendite	Laufzeit 20 Jahre	Laufzeit 30 Jahre	Laufzeit 40 Jahre
0 %	0,17 %	0,11 %	0,08 %
2 %	0,18 %	0,13 %	0,10 %
4 %	0,20 %	0,15 %	0,13 %
6 %	0,22 %	0,17 %	0,15 %

Renditeerhöhung, die aus einer Reduktion der Abschlusskosten resultiert, für verschiedene Laufzeiten und unterstellte Kapitalanlagerenditen

Quelle: ifa

Interview



»Ein Provisionsdeckel ist sowohl europarechtswidrig als auch verfassungsrechtlich nicht zulässig.«

Norman Wirth
Vorstand
AfW Bundesverband
Finanzdienstleistung

Norman Wirth, Vorstand des AfW Bundesverbands Finanzdienstleistung, ist vehement gegen eine Deckelung der Provisionen in der Lebensversicherung. Im Interview erläutert er, wie der AfW im Vorfeld gegen den geplanten Eingriff des Gesetzgebers vorgeht.

poolworld: Warum kommt das Thema eines Provisionsdeckels gerade jetzt hoch?

Norman Wirth: Wir erleben einen schmutzigen Deal. Die Lebensversicherer haben bei der Zinszusatzreserve dringend notwendige Unterstützung von der Politik bekommen. Über eine Verordnung wurden hier die Anforderungen zurückgeschraubt. Im Gegenzug scheint die Assekuranz einen Provisionsdeckel als verbraucherpolitisches Feigenblatt in Kauf zu nehmen. Schauen Sie sich die Reaktion des GDV auf die Pläne an, da ist keine intensive Arbeit gegen den Deckel zu erkennen. Warum auch, die großen Versicherer hätten dadurch ja auch keinen Nachteil.

poolworld: Wer ist dabei die treibende Kraft?

Wirth: Das ist weder der Wirtschaftsrat, der bei der CDU angesiedelt ist, noch der wirtschaftspolitische Teil der SPD. Der Wunsch nach einem Provisionsdeckel kommt bisher zumindest nicht vom

Bundestag, sondern direkt aus den Ministerien. Wir befürchten, es könnte am Ende so laufen wie bei der IDD. Zuerst ein völlig praxisfremder Gesetzentwurf, den wir dann durch Lobbyarbeit bei den Abgeordneten im Bundestag entkräften, weil die ursprüngliche Fassung den Mittelstand und die Verbraucher schwer treffen würde. Das könnte sich hier wiederholen, aber wir sind darauf gut vorbereitet.

poolworld: Was tun Sie denn konkret? Noch gibt es ja nur Gerüchte, aber noch keinen Entwurf.

Wirth: Wir sind bereits im Gespräch mit den Fachpolitikern, die im Finanzausschuss tätig sind, und führen quasi täglich Gespräche mit den beteiligten Ministerien, mit den Fachpolitikern der Ausschüsse und den Fraktionen. Wir können nachweisen, dass ein Provisionsdeckel ein inakzeptabler Eingriff in Grundrechtspositionen darstellt. Provisionshöhen sind Sache des Marktes. Schlimmstenfalls muss die Aufsicht eingreifen, falls es Auswüchse geben sollte. Ansonsten muss der Staat sich aber heraushalten.

poolworld: Welche Folgen hätte der Deckel in der Lebensversicherung für den Vertriebsweg Makler?

Wirth: Wir gehen von erheblichen Einkommensverlusten für den Normalmakler aus. Der Deckel würde auch

Verbünde und Pools treffen, die ihre Geschäftsmodelle auf eine Overhead-Provision aufgebaut haben. Makler sind auf Pools und ihren Service angewiesen, denn alleine können sie die ganzen Regulierungs- und Dokumentations-themen nicht mehr bewältigen. Daher unterstützen uns viele Pools wie zum Beispiel maxpool aktiv im Kampf gegen den Deckel. Wir erhalten auch vom Partnerverband Votum und von der Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV) breite Unterstützung.

poolworld: Sie haben mehrere unabhängige Gutachten in Auftrag gegeben. Wie sind die Ergebnisse?

Wirth: Uns liegen noch nicht alle Ergebnisse vor, aber wir können schon klar sagen, dass ein Provisionsdeckel sowohl europarechtswidrig als auch verfassungsrechtlich nicht zulässig ist. Mit diesen Gutachten von Prof. Schwintowski von der Humboldt-Universität in Berlin und von Prof. Papier, dem ehemaligen Präsidenten des Verfassungsgerichts, können wir hoffentlich schon vor Erstellung eines Gesetzentwurfs die Diskussion beenden. Falls unsere Argumente allerdings nicht ziehen sollten, werden wir in Karlsruhe klagen. Der Provisionsdeckel für Lebensversicherungen wird nicht kommen, da lege ich mich fest. ■

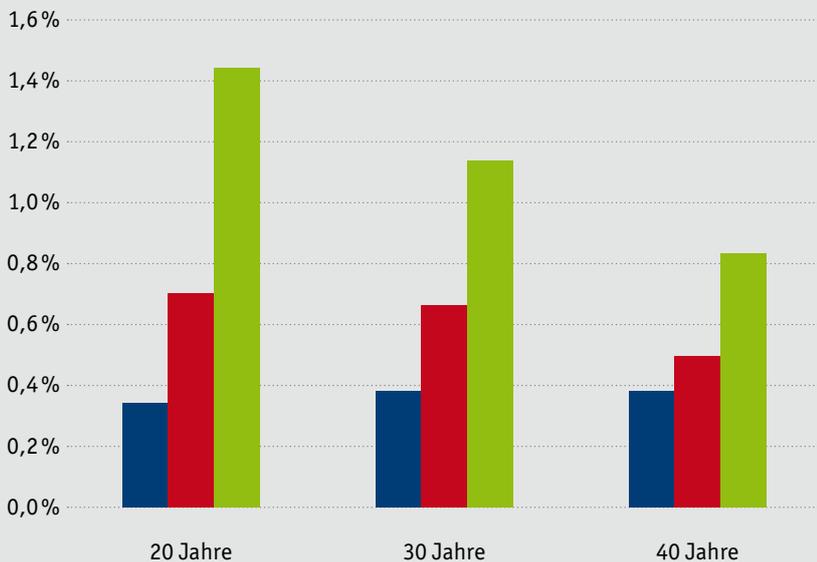
Senkung der Abschlusskosten im Vergleich zur Senkung des Garantieniveaus

Ausmaß der Erhöhung der erwarteten Rendite eines dynamischen bzw. statischen Hybridprodukts für verschiedene Laufzeiten, wenn

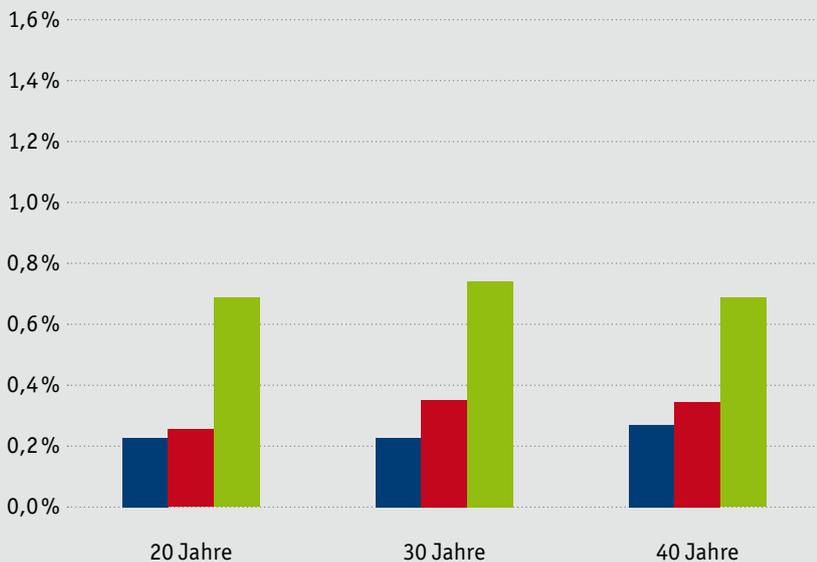
- a) die Abschlusskosten von 4 % der Beitragssumme auf 2,5 % abgesenkt werden oder
- b) das Garantieniveau des Produkts von 100 % auf 90 % der Beitragssumme reduziert wird oder
- c) das Garantieniveau des Produkts von 100 % auf 80 % der Beitragssumme reduziert wird.

- Reduktion Abschlusskosten
- Reduktion Garantie (von 100 % auf 90 %)
- Reduktion Garantie (von 100 % auf 80 %)

Erwartete Mehrrendite – Dynamisches Hybridprodukt



Erwartete Mehrrendite – Klassisches Hybridprodukt



Quelle: ifa

» Deckelung. Der AfW wappnet sich daher bereits für die Abwehr eines Gesetzesentwurfs zum Provisionsdeckel. Mit Diskussionen um Prozent und Promille will man sich dabei gar nicht aufhalten; der Verband geht grundsätzlicher vor: Mit Gutachten unabhängiger Sachverständiger will der AfW untermauern, dass ein Provisionsdeckel – übrigens auch der bereits eingeführte für die PKV – gegen Rechtsprinzipien verstößt und daher von Anfang an nichtig wäre (siehe Interview mit Norman Wirth auf Seite 41).

Einstieg in die Honorarberatung

Unabhängig davon ist Maklern anzuraten, bereits jetzt ihr Geschäftsmodell zu diversifizieren. Als Einstieg in ein paralleles Vergütungsmodell eignet sich der „Sekretär“: „Wir empfehlen Maklern den Abschluss von Servicevereinbarungen für wiederkehrende Einnahmen“, sagt

Oliver Drewes, maxpool

»Wir empfehlen Maklern den Abschluss von Servicevereinbarungen mit ihren Kunden.«

maxpool-Chef Drewes. Schon eine niedrige Gebühr als Einstieg, beispielsweise 10 Euro, bringen bei 500 Kunden 5.000 Euro zusätzliche Einnahmen im Monat.

Mit dem „Sekretär“ von maxpool in Verbindung mit einer Servicevereinbarung gelingt seit Jahresbeginn 2018 vielen maxpool-Vertriebspartnern der Einstieg in die Honorarberatung. Wir haben in den letzten Ausgaben mehrfach ausführlich darüber berichtet. Mit einem solchen Beratungstool kann jeder Makler ein für ihn und seine Mandanten individuell passendes Vergütungsmodell entwickeln. Etwa mit einem Stundenlohn für die Beratung, einem volumenabhängigen Vermittlungshonorar oder einer laufenden Betreuungsgebühr. Im Gegensatz zum Provisionssystem erfolgt damit keine Beratung mehr kostenlos. ■

LUST AUF WAS WILDES?

FURAHA  PHÖNIX
KINDERHAUS

www.phoenix-kinderhaus.de

maxpool STARTET EINE WETTBEWERBSREISE DER BESONDEREN ART:

Die erfolgreichsten Geschäftspartner reisen zusammen mit maxpool im März 2019 nach Kenia. Es erwarten Sie eine Woche Erholung und unvergessliche Eindrücke von einem der schönsten Safariländer der Erde in Verbindung mit Hilfeleistungen vor Ort im FURAHA PHÖNIX Kinderhaus.

WAS SIE DAFÜR TUN MÜSSEN?

Lassen Sie Ihre Kunden von den unabhängig ausgewählten und marktführenden Produkten aller relevanten Anbieter profitieren und ihnen im Ernstfall vom maxpool-Leistungsservice beistehen. Erleben Sie als Makler die Mehrwerte, die Ihnen eine rege Zusammenarbeit mit maxpool für Ihre tägliche Arbeit bietet. Kurz gesagt: Arbeiten Sie umfassend mit maxpool zusammen.

Der Wettbewerbszeitraum
endet am 31.01.2019

Weiterführende Informationen
im maxINTERN unter
Service/Wettbewerbsreise Kenia
oder unter (040) 29 99 40-330

 maxpool

Dr. Walter Botermann (65) war bis Ende Juni Vorstandsvorsitzender bei ALTE LEIPZIGER – HALLESCHER und gehört seit November dem Rating-Komitee des Analysehauses ASSEKURATA an.



Buschfunk

■ **KV-Zusatz knackt 8-Millionen-Marke** Es gibt nicht viele Versicherungssparten, die kontinuierlich ein gesundes Wachstum und damit eine steigende Marktdurchdringung vorweisen können. Die Krankenzusatzversicherung gehört dazu. Wie der PKV-Verband kürzlich vermeldete, wurde 2017 bei den ambulanten Tarifen ein Plus von 1,3 Prozent verzeichnet. Damit stieg die Zahl der Verträge auf 8,02 Millionen. Verglichen mit dem Bestand zehn Jahre zuvor wuchs die Zahl der Policen um satte 26 Prozent. Krankenzusatzversicherungen gewinnen auch als Instrument zur Mitarbeiterbindung im Rahmen einer bKV immer mehr an Bedeutung.

■ **Höchstrichterlicher Segen für Tarifwechselberatung** Privat Krankenversicherte haben einen Rechtsanspruch darauf, in einen anderen, kostengünstigeren Tarif ihrer Versicherungsgesellschaft zu wechseln. Um dabei das Optimum herauszuholen, setzen viele auf die Beratung durch einen Versicherungsmakler. Als Vergütung wird häufig ein bestimmter Teil der Ersparnis vereinbart. Kritiker wie der Bund der Versicherten monieren jedoch, es handele sich beim Tarifwechsel nicht um einen Neuabschluss oder eine fortlaufende Betreuung, daher sei keine Vergütung gerechtfertigt. Der Streit

darüber ging durch verschiedene Instanzen, bis der Bundesgerichtshof kürzlich abschließend entschied: Honorarvereinbarungen – also: Maklerverträge – für die Tarifwechselberatung sind rechtens, auch wenn weder ein Anbietervergleich noch eine anschließende Betreuung erfolgen. Die für die Beratung nötigen Rechtsdienstleistungen sind als „Annexstätigkeit“ ebenfalls zulässig.

■ **Berliner und Hamburger brauchen Kasko besonders** Eine Kaskoversicherung fürs Auto ist prinzipiell für jeden Halter sinnvoll. Je nach Wohnort kann das Schadensrisiko allerdings sehr unterschiedlich ausfallen. Wie der jüngste „Karambolage-Atlas“ vermeldet, lebt es sich als Autofahrer vor allem in den Stadtstaaten gefährlich. In der Bundeshauptstadt liegt das Schadensrisiko bei 15,5 Prozent, in Hamburg bei 15,4 und in Bremen bei 13,5 Prozent. Wer die Bebauungs- und Verkehrsdichte in diesen Metropolen kennt, wird davon kaum überrascht sein. Allerdings gibt es noch gefährlichere Orte, nämlich Oberhausen (20 Prozent), Flensburg (19) sowie den Saarpfalz- und den Hochtaunuskreis (jeweils 16,7). Im Bundeslandvergleich sind Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern mit jeweils 10,7 Prozent am sichersten für Autofahrer. Bundesweit beträgt

das Risiko im Schnitt 11,7 Prozent. Auch bei der durchschnittlichen Schadenshöhe liegen Berlin und Hamburg weit vorn. 2.800 Euro fallen hier an, während man in Sachsen und Mecklenburg-Vorpommern mit rund 2.000 Euro hinkommt. Brisant: 60 Prozent der Schäden entfallen auf den Kasko-Bereich, nur 35 Prozent übernehmen die Haftpflichtversicherer.

■ **PKV-Anbieter doppelt geratet** Gleich zwei Analysehäuser haben kürzlich die deutschen privaten Krankenversicherer unter die Lupe genommen. Bei den Vergleichsspezialisten von softfair schafften es acht Gesellschaften in die Spitzengruppe (fünf Eulenaugen): Alte Oldenburger, ARAG, DEVK, HanseMerkur, LVM, Provinzial Hannover, R+V und SIGNAL IDUNA. Im Fokus standen dabei zwölf Kriterien aus den Bereichen „Sicherheit für die Zukunft“, betriebswirtschaftlicher Erfolg und Bestandsentwicklung. Leicht abweichend fällt die Bewertung des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) aus: Ratingsieger ist hier die R+V, gefolgt von LVM und SIGNAL IDUNA. Auf Rang vier liegt die Allianz, die es bei softfair nicht in die Elite geschafft hat, punktgleich mit der DEVK. Die IVFP-Analysten haben sich für ihr Rating die Bereiche Stabilität, Sicherheit, Ertragskraft und Markterfolg angeschaut. ■

Die Empfehlung zur Neukundengewinnung

Die Basler Berufsunfähigkeitsversicherung

Top-Preise

Stiftung
Warentest

Finanztest



SEHR GUT
(1,5)

Berufsunfähigkeits-
versicherung Basler
Lebensversicherungs-AG

Im Test: 74 Berufsunfähigkeits-
versicherungen

Ausgabe 7/2017
www.test.de

- Sehr günstige Beiträge
- Alle Top Ratings
- Umfangreicher Vertriebservice

Beruf	Beitrag (Normaltarif)	Startbeitrag (Einsteigertarif)	Beitrag ab 6. Jahr (Einsteigertarif)
Bürokaufmann/-frau Alter 19 Jahre, 1.000 Euro Garantierente	29,33 EUR	18,85 EUR	31,42 EUR
Industriemechaniker Alter 25 Jahre, 1.000 Euro Garantierente	51,67 EUR	33,55 EUR	55,92 EUR
Medizin. Fachangestellte Alter 18 Jahre, 1.000 Euro Garantierente	38,36 EUR	24,63 EUR	41,05 EUR
BWL-Student Alter 20 Jahre, 1.000 Euro Garantierente	24,24 EUR	15,61 EUR	26,01 EUR
Schüler (Gymnasium) Schüler ab Klasse 11, 500 Euro Garantierente	18,57 EUR	11,89 EUR	19,81 EUR

17VN51

Stand 10/2018, Berechnung über Basler Assist, Zahlbeiträge, Endalter 65 Jahre, Nichtraucher, Einstufung in Zielberuf, 25 % Überschussbeteiligung

Top Einsteigerkonzepte der Basler Berufsunfähigkeitsversicherung

Schüler – volle Absicherung von Beginn an

- Schüler (bis 1.000 EUR Rente) ab dem 10. Lebensjahr versicherbar bei vollem Versicherungsumfang, auch als Starter-Tarif
- Absicherung wächst mit und sichert später den ausgeübten Beruf ab, ohne erneute Berufseinstufung
- Umfangreiche Nachversicherungsgarantien und optional: AU-Schutz, PflegeSchutz sowie KrankheitenSchutz

Spezieller Antrag für junge
Leute bis zum Alter 30 Jahre

Studenten und Auszubildende nach echtem Bedarf abgesichert

- Bis zu 1.500 EUR BU-Rente versicherbar ohne Einkommensnachweis, auch als Starter-Tarif
- Beitragseinstufung nach angestrebten Berufsbild zu sehr günstigen Prämien
- Voller Schutz ab dem 1. Tag, falls das Studium oder die Ausbildung nicht fortgesetzt werden kann
- Umfangreiche Nachversicherungsgarantien und optional: AU-Schutz, PflegeSchutz sowie KrankheitenSchutz



Basler Lebensversicherungs-AG
Ludwig-Erhard-Str. 22, 20459 Hamburg

Basler
Versicherungen

So wird 2019 gerechnet

Die neuen Zahlen für die Sozialversicherung liegen vor. Erneut steigen die Einkommensgrenzen an.

Seit Oktober liegt die Verordnung über die Rechengrößen der Sozialversicherung für 2019 vor. Auch zum kommenden Jahreswechsel werden sich die maßgeblichen Sozialversicherungswerte erhöhen, so etwa die Jahresarbeitsentgeltgrenze in der privaten Krankenversicherung und die Bei-

tragsbemessungsgrenze in der Renten- und Arbeitslosenversicherung. Die folgende Tabelle gibt einen Gesamtüberblick über die wichtigsten Zahlen für 2019. Makler können die Übersicht jederzeit auch im maxINTERN in der Rubrik Vorsorge (LV/bAV) unter „Allgemeines“ einsehen. ■

Die Rechengrößen der Sozialversicherung 2019		
Versicherungspflichtgrenze Kranken- und Pflegeversicherung	bundeseinheitlich	
Jahr	60.750,00 €	
Monat	5.062,50 €	
Beitragsbemessungsgrenze Kranken- und Pflegeversicherung	bundeseinheitlich	
Jahr	54.450,00 €	
Monat	4.537,50 €	
Beitragsbemessungsgrenze Kranken- und Pflegeversicherung	alte Bundesländer	neue Bundesländer
Jahr	80.400,00 €	73.800,00 €
Monat	6.700,00 €	6.150,00 €
Höchstbeitrag (Pflicht) mtl.	1.246,20 €	1.143,90 €
Mindestbeitrag für freiwillig Versicherte	83,70 €	83,70 €
Mindestbeitrag ger. Beschäftigte für GRV	32,55 €	32,55 €
Regelbeitrag (versicherungspfl. Selbstständige)	579,39 €	533,82 €
Geringfügigkeitsgrenze	450,00 €	450,00 €
Beitragsätze der Sozialversicherungen	bundeseinheitlich	
Pflegeversicherung*	3,05 % (Zuschlag von 0,25 % für Kinderlose über 23 Jahre)	
Krankenversicherung	14,6 % + kassenindividueller Zusatzbeitrag, z. B. 0,9 %	
Rentenversicherung	18,60 %	
Arbeitslosenversicherung	2,50 %	
KV-Beitrag Studenten	bundeseinheitlich	
KV-Beitrag für Studenten <small>Bemessungsgrundlage - BAFöG-Bedarfssatz = 649,00 € x 10,22 % zzgl. kassenindividuellen Zusatzbeitrags</small>	66,33 €	
PV-Beitrag für Studenten <small>(bei Kinderlosen ab 23 Jahre)</small>	18,17 €	
PV-Beitrag für Studenten	16,55 €	
Monatliche Bezugsgröße § 18 SGB IV	alte Bundesländer	neue Bundesländer
Jahr	37.380,00 €	34.440,00 €
Monat	3.115,00 €	2.870,00 €
Durchschnittsentgelt Rentenversicherung (vorläufig)	alte Bundesländer	neue Bundesländer
aktueller Rentenwert (2018)	32,03 €	30,69 €
durchschn. Bruttoarbeitsentgelt	38.901,00 €	

Wichtige Kennzahlen			
Rechengrößen betriebliche Altersversorgung (2. Schicht)			
4 % der BBG Entgeltumwandlung § 3 Nr. 63 EStG		Jahr	3.216,00 €
		Monat	268,00 €
8 % der BBG Entgeltumwandlung § 3 Nr. 63 EStG		Jahr	6.232,00 €
		Monat	536,00 €
Zusätzlicher Freibetrag im Rahmen von § 3 Nr. 63 EStG		Jahr	3.216,00 €
		Monat	268,00 €
Lohnsteuerpauschalierung bei Direktversicherungen § 40b EStG		Jahr	1.752,00 €
		Monat	146,00 €
Lohnsteuerpauschalierung – Durchschnittsberechnung § 40b Abs. 2 Satz 2 EStG möglich bis zu (je Arbeitnehmer)		Jahr	2.148,00 €
		Monat	179,00 €
Höchstgrenze des Übertragungswertes § 4 Abs. 3 S. 1 BetrAVG			80.400,00 €
Rechengrößen betriebliche Altersversorgung		alte Bundesländer	neue Bundesländer
PSV-Schutz nach § 7 Abs. 3 S. 2 BetrAVG	Kapital	1.121.400,00 €	1.033.200,00 €
	Rente	9.345,00 €	8.610,00 €
Freigrenze der Verbeitragung u. a. für Betriebsrenten West (§ 226 Abs. 2 SGB V)	Monat	155,75 €	155,75 €
Abfindungshöchstgrenze nach § 3 BetrAVG	Kapital	3.738,00 €	3.444,00 €
	Rente	31,15 €	28,70 €
Riester-Rente (2. Schicht)			Jahresbeträge
Grundzulage			175,00 €
Mindestbeitrag vom rentenversicherungspflichtigen Bruttovorjahreseinkommen			4 %
Höchstbeitrag inkl. Zulagen			2.100,00 €
Kinderzulage je Kind vor 2008 geboren			185,00 €
Kinderzulage je Kind nach 2008 geboren			300,00 €
Berufeinsteiger – Bonus bis zum vollendeten 25. Lebensjahr einmalig			200,00 €
Rürup-/Basis-Versorgung (1. Schicht)			
Maximalbeitrag		ledig	24.305,00 €
		verheiratet	48.610,00 €
Anrechenbare Vorsorgeaufwendungen Steuerpflicht der Rente		in %	88 %
		in %	78 %
Ertragsanteilsbesteuerung (3. Schicht)		lebenslange Leibrente (§ 22 EStG)	abgek. Leibrente (§ 55 EStG)
		60 Jahre: 22 %	Laufzeit 5 Jahre: 5 %
		61 Jahre: 22 %	Laufzeit 10 Jahre: 12 %
		62 Jahre: 21 %	Laufzeit 15 Jahre: 16 %
		63 Jahre: 20 %	Laufzeit 20 Jahre: 21 %
		64 Jahre: 19 %	Laufzeit 25 Jahre: 26 %
		65 Jahre: 18 %	Laufzeit 30 Jahre: 30 %
		66 Jahre: 18 %	Laufzeit 35 Jahre: 35 %
		67 Jahre: 17 %	Laufzeit 40 Jahre: 39 %

Fluch oder Segen

Aus dem Büroalltag sind Messenger nicht mehr wegzudenken. Doch Makler sollten besonders vorsichtig sein – denn der prominenteste Vertreter WhatsApp missachtet die DSGVO.



Nicht nur als privates Kommunikationsmittel leisten Messenger wie WhatsApp schon seit Jahren unübertroffene Dienste. Der „kurze Draht“ zu Kunden bietet ebenfalls einige Vorteile. So gehört WhatsApp für Versicherungsmakler schon längst zu den beliebtesten Kommunikationsapplikationen. Aber spätestens mit den Verschärfungen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) sollten jene sich gut überlegen, ob sie den Messenger-Dienst geschäftlich verwenden wollen, da er personenbezogene Daten weitergibt. Norman Wirth, Inhaber einer Rechtsanwaltskanzlei und DSGVO-Experte, informiert: „Zunächst einmal sollte erwähnt werden, dass WhatsApp eine geschäftliche Nutzung nicht erlaubt, es sei denn, man holt sich die Erlaubnis von WhatsApp.“ Diese Erlaubnis müssen jedoch nur Apple-Nutzer vom Dienstleister einholen, für Android gibt es bereits eine Business-Version. Bisher zogen Missachtungen dieser Regel keine Konsequenzen nach sich, so Wirth, allerdings sei zu erwarten, dass sich das in naher Zukunft ändern werde.

Von Kontensperrungen ist die Rede, weitere Schritte könnten folgen.

WhatsApp gibt Daten weiter

Gravierender ist allerdings die Tatsache, dass die App sämtliche Kontakte aus dem Adressbuch abfragt und an Server in die USA versendet. Dafür – und erst recht für den Austausch von Dokumenten – sollten Makler ausdrückliche

In die Weiterleitung ihrer Kontaktdaten in die USA sollten die Kunden ausdrücklich einwilligen.

Einwilligungen der Betroffenen entweder schriftlich oder elektronisch einholen. Experte Wirth empfiehlt, sich eine gesonderte Einwilligung ausstellen zu lassen. Diese ist wichtig, da WhatsApp auch Kontaktdaten von Personen aus dem Adressbuch weiterleitet, die gar kein Konto besitzen. Es sei denn, sie be-

finden sich nicht auf dem Endgerät. Will man also dennoch aus Komfortgründen nicht auf die Applikation WhatsApp verzichten, ist die Nutzung eines separaten Zweitgeräts zu empfehlen. Dann sei eine „gesonderte Einwilligung – zumindest für die Weitergabe von Kontaktdaten – nicht mehr erforderlich“, so Wirth.

Umfangreiche Aufklärung

Die Datenverarbeitung ist seit der DSGVO strenger Regeln unterworfen, deren sich noch nicht alle bewusst sind. Daher sollte eine Anpassung der persönlichen Datenschutzhinweise erfolgen, mit denen Kunden über Art, Umfang und Intention der Datenverarbeitung aufgeklärt werden. Man sollte sie darauf hinweisen, welche Daten bei der Kommunikation über WhatsApp in die USA versendet werden.

Gut für beide Seiten: Es gibt Alternativen. Sicherere, der DSGVO folgende Messenger mit einer „Ende zu Ende“-Verschlüsselung wie Signal, Telegram oder Threema schützen die Nutzer vor Phishing-Attacken und Ähnlichem. ■

Sind Beitragsentlastungstarife sinnvoll?



Mit Entlastungstarifen lässt sich der PKV-Beitrag im Rentenalter senken. Verbraucherschützer sehen das Angebot kritisch, doch das „Sparen über den Krankenversicherer“ kann durchaus lukrativ sein.

Um jährlich 3,05 Prozent stiegen die Beiträge zu privaten Krankenversicherungen zwischen 2008 und 2018, wie das Wissenschaftliche Institut der PKV (WIP) errechnet hat. Damit bleiben die PKV-Anbieter zwar hinter den gesetzlichen Kassen zurück, die im selben Zeitraum 3,28 Prozent per annum aufschlugen. Dennoch gehört zur ganzen Wahrheit in der PKV-Beratung auch die Vorbereitung darauf, dass die Prämie im Alter – also in der Regel in mehreren Jahrzehnten – deutlich höher liegen wird als beim Abschluss. Sinnvoll ist es also, in guten (Erwerbs-)Jahren schon einmal für die wachsende Kostenbelastung vorzusorgen. Ganz besonders, wenn ein günstiger Tarif gewählt wurde, in dem entsprechend geringe Alterungsrückstellungen gebildet werden.

Nun kann der Kunde zu diesem Zweck einfach Geld beiseitelegen, vielleicht in einen Sparplan, in Aktien oder eine Rentenversicherung investieren. Er kann aber ebenso direkt bei seinem PKV-Versicherer vorsorgen, per Beitragsentlastungstarif. Das Prinzip: heute et-

was mehr zahlen, später etwas weniger. Fast alle privaten Krankenversicherer bieten diese Option an. Doch lohnt sie sich auch für die Versicherten? Auch wenn Verbraucherschützer dieser Option skeptisch gegenüberstehen, so wird in der Regel von den Versicherern ein Übertragungswert beim Versichererwechsel mitgegeben. Bei Tod kommt das Kapital der jeweiligen Versichertengemeinschaft zugute.

Die Entscheidung für eine PKV sollte eine fürs Leben sein.

Das ist allerdings nicht das ganze Bild. In der Tat gibt es keinen Todesfallschutz, aber es handelt sich schließlich auch nicht um eine Lebens- oder Rentenversicherung. Und das Argument, der Vorsorgebetrag verfallt bei einem Wechsel des Versicherers oder in die Gesetzliche, stellt auf einen Ausnahmefall ab: Die Entscheidung für eine PKV ist prinzipiell eine fürs Leben, eine Revision ist nicht vorgesehen. Damit bleibt also die Frage,

ob das „Sparen über den Krankenversicherer“ nicht zu wenig lukrativ wäre. Niedrigzinsbedingt zahlen die Versicherer aktuell weniger als 3 Prozent Zinsen. Und mehr werfen andere sichere Geldanlagen auch nicht ab.

Bei den Beitragsentlastungstarifen kommt allerdings noch ein handfester Vorteil ins Spiel: Der Prämienmehraufwand kann steuerlich geltend gemacht werden, und zwar zu rund 83 Prozent. Die effektive Belastung verringert sich dadurch merklich. Noch mehr, wenn der Privatversicherte angestellt ist, denn dann beteiligt sich der Arbeitgeber in der Regel zur Hälfte am Beitrag, sofern der Arbeitgeberzuschuss durch die „normalen“ Beiträge nicht schon ausgereizt ist. Aber auch für Selbstständige lohnt es sich. Modellrechnungen zufolge ist diese Art der Vorsorge lukrativer als die Varianten Banksparplan, Rürup-Rente und Aktienanlage. Die wenigsten Versicherten wissen jedoch davon. Im Sinne einer vorausschauenden Beratung sollten PKV-Makler infrage kommende Kunden auf die Möglichkeit hinweisen. ■

So wird die Zinszusatzreserve neu berechnet

Gute Nachrichten für Versicherer und Versicherte aus dem Bundesfinanzministerium



Hauptsitz des Bundesministeriums der Finanzen ist das Detlev-Rohwedder-Haus.

Die Deutsche Aktuarvereinigung hat eine neue Methode entwickelt, die eine stabilisierende Wirkung auf die Zinszusatzreserve (ZZR) hat und Lebensversicherer langfristig unterstützen soll.

Mit der ZZR, die 2011 eingeführt wurde, sollte sichergestellt werden, dass die den Lebensversicherungskunden versprochenen Leistungen auch bei niedrigen Zinskursen realisiert werden. Die Reserve dient zur Sicherstellung der Kapitalerträge, die die Leistungen für Versicherte garantieren und finanzieren. Bisher war die ZZR-Bildung von teilweise großen Zinssprüngen geprägt, welche durch die sogenannte Korridor-methode reguliert werden sollen.

Der genaue Referentenentwurf für die neue Rechnungsmethode der ZZR wurde anlässlich der Präsentation des LVRG-Evaluierungsberichts dem Bun-

desfinanzministerium im Oktober 2018 vorgelegt. Als Hauptinitiator gilt die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Diese hat die sogenannte „Begründung zur dritten Änderung von Verordnungen nach dem Versicherungsaufsichtsgesetz vom 10. Oktober (BGBl. I S. 1653)“ verfasst. Darin sind explizite Erklärungen zu den Anpassungen der neuen Berechnungssystematik der ZZR für Lebensversicherungen wie auch Pensionsfonds enthalten.

„Die vorliegende Korridor-methode entfaltet die gewünschte Glättungswirkung, indem Belastungsspitzen reduziert und gleichförmiger auf einen längeren Zeitraum verteilt werden. Sie nimmt die Versicherer aber nicht aus der Verantwortung, langfristige Zinsvorsorge zu betreiben“, betont der Analyst und Fachkoordinator der ASSEKURATA

Thomas Keßling. Ohne Änderung hätte sich das bisherige ZZR-Volumen in den kommenden Jahren bis 2023 nahezu verdreifacht.

Reduzierungen im Reservierungsbedarf

Berechnungen der Ratingagentur ASSEKURATA zufolge reduzierten sich die Anforderungen an Reservierungen in diesem Jahr um 14 Milliarden Euro gegenüber der aktuellen Berechnungsmethodik. Das sind sogar vier Milliarden mehr als bei einer ersten Schätzung im Sommer 2018. Die von der Deutschen Aktuarvereinigung in Abstimmung mit der BaFin entwickelte Methode stützt sich auch in Zukunft auf den Referenzzinssatz. Dieser bemisst sich unverändert am zehnjährigen Durchschnitt der Monatsendstände von Null-Coupon-Euro-Zinsswapsätzen mit einer Laufzeit von zehn Jahren.

Keßling erklärt: „Die Breite des Korridors ergibt sich dabei als prozentualer Anteil der Differenz zwischen dem ursprünglich berechneten Referenzzins und dem aktuellen Basiszins.“ Diese Spannweite sei für die Höhe der ZZR-Zuführungen besonders wichtig. Im Branchenvokabular wird diese Größe „X-Faktor“ genannt. In einem Verordnungsentwurf des Bundesfinanzministeriums wird sie auf 9 Prozent justiert.

Auch für Versicherte dürfte die Änderung keine Verschlechterung bedeuten, bleibt doch mehr Geld für die freie Kapitalanlage der Versicherer übrig. Nicht genug für den Bund der Versicherten (BdV). Er fordert eine höhere Beteiligung der Kunden an den Bewertungsreserven der Versicherer. ■

Aktionäre hui, Kunden pfui?

Obwohl das LVRG eine Ausschüttungssperre vorsieht, leiten zahlreiche Lebensversicherer satte Gewinne an ihre Obergesellschaften weiter, zulasten der Kunden.

Der GDV relativiert.

Den Aktionären werde Geld „zugeschant“, die Versicherten seien die „Gelackmeierten“: Mit diesen Worten kritisiert Hubertus Zdebel von der Partei Die Linke den Trend zu Gewinnabführungsverträgen bei Lebensversicherungen. Mit solchen Verträgen hebeln die Versicherer die Ausschüttungssperre aus, die das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) für Niedrigzinszeiten vorsieht. 37 deutsche LV-Gesellschaften folgen mittlerweile diesem Muster, 2014 waren es noch 28. Im letzten Jahr schnellte der auf diese Weise an die Muttergesellschaften – im Prinzip also an die Aktionäre – ausgeschüttete Betrag auf über 1,5 Milliarden Euro hoch, immerhin 415 Millionen mehr als im Vorjahr. Geld, das den Versicherten logischerweise nicht mehr zur Verfügung steht. Deren Überschussbeteiligungen befinden sich seit Jahren unter Verweis auf die Nullzinsen im Sinkflug. Für 2018 wird eine durchschnittliche laufende Verzinsung von 2,4 Prozent erwartet.

Wird hier also tatsächlich öffentlich Wasser gepredigt und heimlich Wein getrunken, wie kürzlich die Opposition im Bundestag argwöhnte? Pikant ist, dass auch 34 der 76 unter „intensivierter“ BaFin-Aufsicht stehenden Versicherer insgesamt 276 Millionen Euro für Gewinnabführungen übrig hatten – so viel wie seit zehn Jahren nicht mehr.

Medial schlug die Kritik am Vorgehen der Lebensversicherer kürzlich natürlich entsprechend hohe Wellen. Damit kommen auch Makler ins Spiel, denn sie sind ja meist die ersten Ansprechpartner für Kunden, die sich nun fragen, welchen Stellenwert sie als Versicherte eigentlich für die Produktgeber haben.

Bei näherer Betrachtung sind die Gewinnabführungen jedoch keineswegs so skandalös, wie sie von manchen Medien

dargestellt werden. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) betont, dass die Gewinne zu großen Teilen wieder an die Lebensversicherer zurückfließen: „Zwischen 2011 und 2016 stieg das Eigenkapital der Lebensversicherer um rund 3,7 Milliarden Euro. Im Jahr 2017 kamen weitere gut 700 Millionen Euro hinzu – dies entspricht rechnerisch knapp der Hälfte der Gewinnabführung.“ Damit profitieren die Versicherten also von einer stärkeren Absicherung ihrer zukünftigen Ansprüche. Zudem verweist der Versichererverband auf die Verhältnismäßigkeit: Die Gewinne der Lebensversicherer kommen demzufolge zu mehr als 96,3 Prozent den Versicherten zugute. In absoluten Zahlen bedeutet das: Von den insgesamt 303 Milliarden Euro, die von 2011 bis 2017 erwirtschaftet wurden, gingen 292 Milliarden an die Kunden. Das ist zwar nicht so viel, wie die meisten beim Abschluss erwartet hatten, aber für einen Skandal taugen diese Zahlen nicht. ■

Daran führt kein Weg vorbei

Im Falle einer Erbschaft fallen mitunter happige Steuern an. Makler sollten ihren Kunden hilfreiche Tipps geben können, wie Vermögen steuersparend vererbt werden kann.

Ob Immobilien, Geld, Wertpapiere oder andere Sachwerte – in Deutschland werden Studien zufolge jährlich circa 200 Milliarden Euro vererbt oder verschenkt. Der Staat möchte daran nicht unbeteiligt bleiben und hält die Hand auf. Die Erbschafts- beziehungsweise Schenkungssteuer richtet sich dabei immer nach der Höhe des Erbes und dem Verwandtschaftsgrad. ✓

Erben zu Lebzeiten

Eine Möglichkeit, sein Vermögen frühzeitig weiterzugeben, sind Schenkungen. Hierbei können Freibeträge alle zehn Jahre aufs Neue ausgeschöpft ✓

Rentenversicherungen oder

Immobilien bei höherem Vermögen

Sollten die Freibeträge aufgrund der Höhe des Vermögens nicht ausreichen, können Makler ihren Kunden wei- ✓



In Steuerklasse 1 fallen 7 bis 30 Prozent an, in Steuerklasse 2 sind es 15 bis 43 Prozent und in Steuerklasse 3 müssen Erben und Beschenkte einen Steuersatz zwischen 30 und 50 Prozent zahlen. Nur wer sich frühzeitig Gedanken über seinen Nachlass macht, kann ihn steuersparend an seine Erben übergeben. Makler sollten ihren Kunden rechtzeitig Informationen und Hinweise geben, wie sich dies am besten realisieren lässt. Häufig können junge Menschen um die 30 Jahre finanzielle Zugaben besser gebrauchen als Jahrzehnte später als Erben. Vermittler wissen jedoch aus Erfahrung, dass es vielen schwerfällt, das Thema aktiv anzusprechen.

Schenkungs-Freibeträge können alle zehn Jahre aufs Neue ausgeschöpft werden.

werden. Die Höhe richtet sich nach dem Verwandtschaftsgrad. So können Ehegatten und eingetragene Lebenspartner beispielsweise einen Steuerfreibetrag in Höhe von 500.000 Euro geltend machen. Kinder und Stiefkinder des Schenkers können sich über einen Freibetrag in Höhe von 400.000 Euro freuen, Enkel hingegen erhalten „nur“ 200.000 Euro.

tere Möglichkeiten aufzeigen. Dazu zählt zum Beispiel der Abschluss einer Rentenversicherung mit zwei Versicherungsnehmern zu unterschiedlichen Anteilen. Auch Immobilien eignen sich als Lösung. Diese sind allerdings nur von der Erbschaftssteuer befreit, wenn die Erben die Immobilie mindestens zehn Jahre lang bewohnen und die Wohnfläche 200 Quadratmeter nicht übersteigt.

Für eine personalisierte Beratung sollten Makler die Finanzen ihrer Kunden immer ganzheitlich betrachten. Zu bedenken ist außerdem, dass eine Kooperation mit Rechts- und Steuerberatern unerlässlich ist, wenn es zu einer konkreten Planung kommt. ■

Die Alternative zur BU

Nicht immer bietet die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) den passenden Schutz. Manchmal ist eine Grundfähigkeitsversicherung die bessere Wahl.



Die BU stellt für viele den Königsweg in der Einkommensabsicherung dar. Einige Menschen entschließen sich dennoch gegen das Produkt. Nicht selten sind zu hohe Beiträge bei der Entscheidung ausschlaggebend. Teils kann der Vertrag auch aus gesundheitlichen Gründen nicht abgeschlossen werden. Um die Arbeitskraft trotzdem optimal abzusichern, bietet sich eine Grundfähigkeitsversicherung an. Schutz besteht bereits bei starker Beeinträchtigung oder Verlust einer der versicherten körperlichen oder geistigen Fähigkeiten sowie bei Pflegebedürftigkeit – ganz egal ob der Beruf weiter ausgeübt werden kann oder nicht.

Allein oder im Paket

Die Grundfähigkeitsversicherung ist eine attraktive Alternative zur BU, ergänzt sie bei Bedarf aber auch optimal. Bei der NÜRNBERGER kann der Kunde zwischen zwei Tarifen wählen: In der Comfort-Variante liegt der Prognosezeitraum bei zwölf, im Premium-Tarif

bei sechs Monaten. Zudem ist in der Premium-Variante auch das Autofahren (Fahrlizenzverlust Klasse B) aus gesundheitlichen Gründen als weiterer Leistungsauslöser versichert.

Der Grundtarif kann ganz nach Bedarf des Kunden im Baukastenprinzip erweitert werden.

Zusatzbausteine sind frei wählbar

Um die Absicherung so individuell und zielgruppenspezifisch wie möglich zu gestalten, kann der Grundtarif ganz nach Bedarf des Kunden im Baukastenprinzip erweitert werden. Lkw- und Busfahrer sichern sich am besten mit dem Baustein „Fahrlizenzverlust der Klasse C und D“ ab. Für Beschäftigte in der Gastronomie oder im Gesundheitswesen ist der Baustein „Tätigkeitsverbot nach dem Infektionsschutzgesetz“ eine ideale Ergänzung. Um die Existenz auch

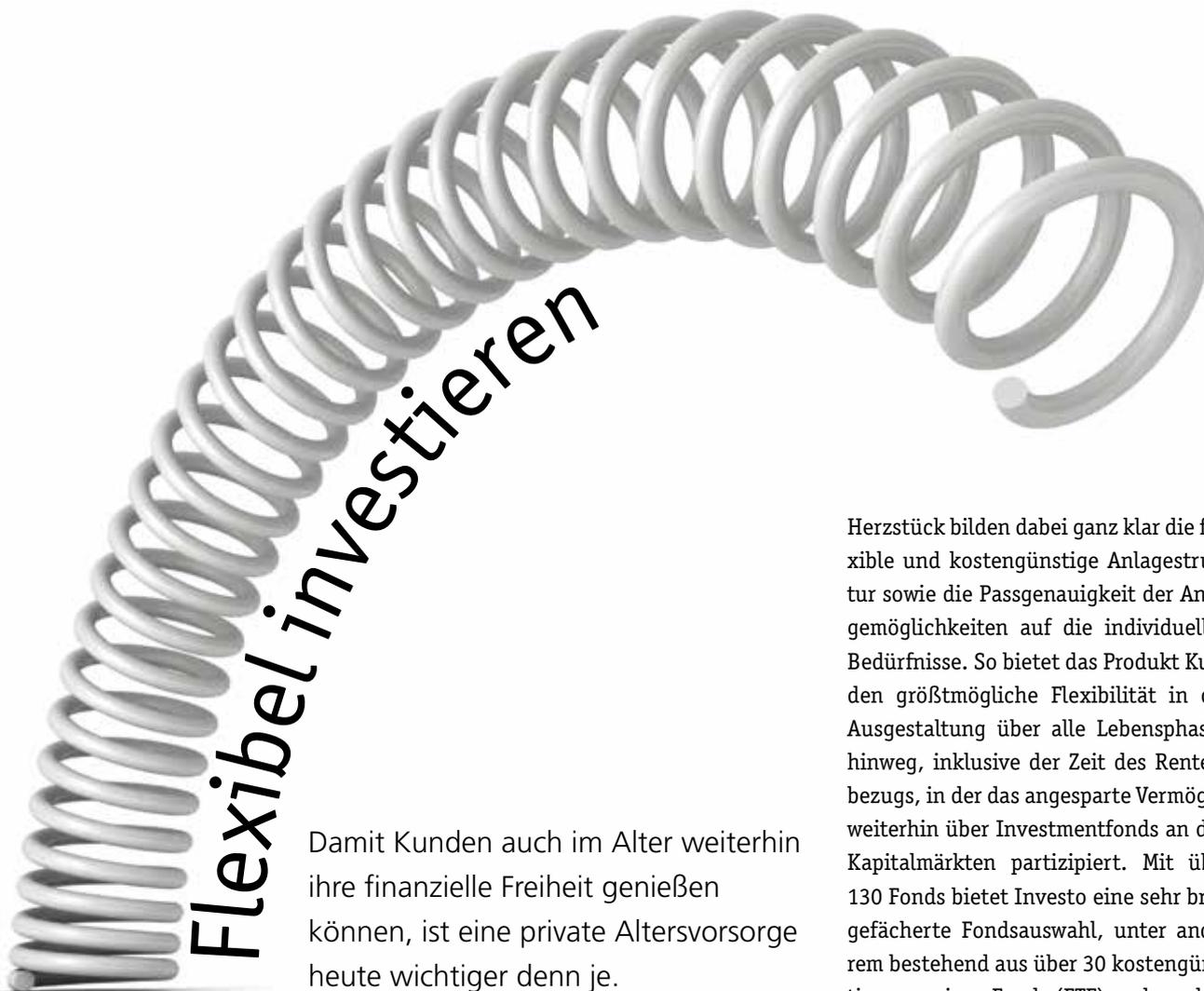
bei Eintritt psychischer Erkrankungen finanziell abzusichern, eignet sich der Baustein „Volle Erwerbsminderung infolge psychischer Erkrankung“.

Sinnvoll ist auch der „Krankheitschutz“: Bei Diagnose einer von 50 versicherten schweren Erkrankungen zahlt die NÜRNBERGER eine einmalige Kapitalleistung – diese steht dem Kunden zur freien Verfügung. Damit im Leistungsfall die Rente garantiert steigt, kann zusätzlich der „Inflations-Schutz“ vereinbart werden. So bietet die NÜRNBERGER mit der Grundfähigkeitsversicherung jedem den passenden Schutz – egal in welcher Lebenssituation er sich befindet oder welcher Berufsgruppe er angehört.

Mehr Informationen auf www.fairantworten.info

Kontakt

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



Damit Kunden auch im Alter weiterhin ihre finanzielle Freiheit genießen können, ist eine private Altersvorsorge heute wichtiger denn je.

Die fondsgebundene Rentenversicherung Swiss Life Investo greift dabei renditestark unter die Arme und ermöglicht während der gesamten Vertragslaufzeit ein besonderes Plus an Flexibilität. Mit dem Produkt hat Swiss Life am 1. Oktober 2018 eine neuartige Fondspolice auf den Markt gebracht, die intelligente und zugleich umfassende Anlagemöglichkeiten bietet und dabei flexibel und auch kostengünstig ist. Swiss Life Investo eignet sich daher insbesondere für Anleger, denen Renditemöglichkeiten wichtiger sind als Garantien. Investiert werden kann bereits ab 25 Euro im Monat.

Die neue Fondspolice gibt es als Komfort-Variante mit acht aktiv betreuten Anlageportfolios und ergänzenden Sicherheitsbausteinen sowie als Aktiv-Variante zur selbstständigen Auswahl

Swiss Life Investo ist das passende Produkt, um Renditechancen optimal zu nutzen und langfristig Vermögen aufzubauen.

aus einer breiten Fondspalette – und das zu sehr günstigen Konditionen, die üblicherweise nur institutionellen Anlegern offenstehen. Über den Swiss Life-Investmentcheck wird zudem regelmäßig das gesamte Fondsangebot überprüft und damit für eine gleichbleibend hohe Investmentqualität gesorgt.

Mit Investo hat Swiss Life das passende Produkt entwickelt, um Renditechancen optimal zu nutzen und langfristig Vermögen aufzubauen. Das

Herzstück bilden dabei ganz klar die flexible und kostengünstige Anlagestruktur sowie die Passgenauigkeit der Anlagemöglichkeiten auf die individuellen Bedürfnisse. So bietet das Produkt Kunden größtmögliche Flexibilität in der Ausgestaltung über alle Lebensphasen hinweg, inklusive der Zeit des Rentenbezugs, in der das angesparte Vermögen weiterhin über Investmentfonds an den Kapitalmärkten partizipiert. Mit über 130 Fonds bietet Investo eine sehr breit gefächerte Fondsauswahl, unter anderem bestehend aus über 30 kostengünstigen passiven Fonds (ETF) und rund 80 gemanagten institutionellen Fonds. Sie stammen aus den unterschiedlichsten Anlageklassen (Aktien, Renten, Mischfonds etc.) und decken verschiedene Investmentbereiche ab.

Insbesondere gibt es in der Aktiv-Variante die Möglichkeit, sowohl während der Ansparphase als auch im Rentenbezug die Fonds im persönlich gewählten Portfolio regelmäßig auszutauschen. In der Komfort-Variante ist dies im Rentenbezug ebenfalls möglich.

Auf Wunsch können Kunden Swiss Life Investo außerdem mit der mehrfach ausgezeichneten Berufsunfähigkeitsabsicherung von Swiss Life kombinieren. ■

Kontakt

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



10 %

**günstigere Prämien
für Kinder sowie
für Kunden der
Berufsgruppen
1 und 2**

Arm ab, aber nicht arm dran.

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

Highlights:

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

Natürlich inklusive:

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

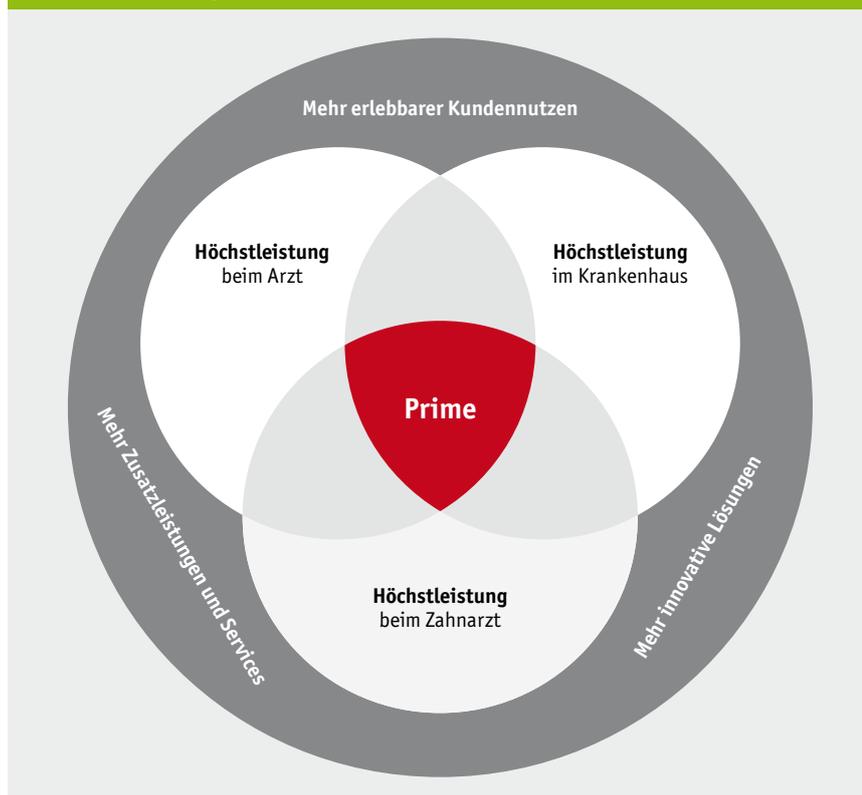
Der Qualitätspool

maxpool
Verantwortung verbindet.

Erste Klasse für die Gesundheit

Der neue Vollkostentarif von Deutscher Ring Krankenversicherung wird auch allerhöchsten Kundenansprüchen gerecht.

Das Prime-Prinzip



Makler, in deren Bestand es freiwillig GKV-Versicherte gibt, die vom bisherigen PKV-Angebot trotz finanziellem Spielraum noch nicht überzeugt

Highlights des Premiumtarifs

- Beitragsbefreiung bei Bezug von Elterngeld
- Präventionskurse inklusive Zuschüssen für Fitnessstudiumitgliedschaften
- Umfangreiche Regelungen für Reha-Maßnahmen und Privatkliniken
- Leistungen für Grund- und Kurzzeitpflege bei fehlender Pflegebedürftigkeit
- Umfangreiche Leistungen für Naturheilverfahren – auch gemäß Hufelandverzeichnis
- Offene Heil- und Hilfsmittelkataloge

sind und die in Sachen Krankenversicherungsschutz genau wie der Makler großen Wert auf Qualität und Exklusivität legen, sollten die neue Vollkostenversicherung von Deutscher Ring Krankenversicherung unbedingt kennenlernen.

Mit Deutscher Ring Krankenversicherung auf Premium umschalten

Vollkostentarife von Deutscher Ring Krankenversicherung stehen für ein hohes Leistungsniveau und verlässliche AVB-Regelungen. Und das schon seit vielen Jahren. Der neue Tarif Prime setzt genau hier auf und verbindet maximale Erstattungen mit modernen Leistungsinhalten. Prime setzt da an, wo alle anderen Tarife am Markt aufhören. Genau

das Richtige für anspruchsvolle Kunden, die keine Kompromisse im Bereich der Gesundheitsversorgung eingehen wollen.

Die Zielgruppe von Prime sind hoch verdienende, globalisierte Kunden, die für den Krankheitsfall größten Wert auf eine umfassende Absicherung legen, und das weltweit. Dies sind zum Beispiel höher verdienende Arbeitnehmer, sehr gut verdienende Freiberufler und Selbstständige sowie vermögende Privatiers. Sie haben höchste Ansprüche an ihre Gesundheitsabsicherung und sind bereit, den zu den umfangreichen Wünschen passenden Beitrag zu zahlen.

Prime definiert neue Maßstäbe in der PKV

Neben einem exzellenten Leistungs niveau – Prime sieht in allen Bereichen 100 Prozent Leistung vor, für Zahnersatz bis zu 90 Prozent – bietet der neue Premiumtarif viele exklusive Highlights, die beispielhaft für eine innovative Absicherung sind (siehe Kasten). Ebenso sieht Prime einige Leistungsinhalte vor, die bisher kein PKV-Standard waren. Hierzu zählen zum Beispiel Erstattungen für Soziotherapie und häusliche Krankenpflege beziehungsweise stationäre Kurzzeitpflege. Und passend zum Hochleistungs-Pflegemonatsgeld care+ gibt es eine Beitragsbefreiung ab Pflegegrad 4.

Weiterführende Informationen erhalten Makler unter www.prime-prinzip.de oder beim Vorsorge-Management. ■

Kontakt

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



Rentenlücken effektiv schließen

Das Thema Rente ist fortwährend in der Presse.
Die Menschen werden dadurch stärker für die eigene Situation sensibilisiert.

Makler sollten ihre gesetzlich versicherten Kunden dort abholen, wo diese stehen. Der Lückenrechner der INTER ist ein Beratungstool, mit dem Makler einfach und schnell die Versorgungslücken ihrer Kunden ermitteln. Hierfür können sie unter www.inter-makler.net/service/lueckenrechner ganz bequem ihr persönliches Tool gestalten.

Die Versorgungslücke kann durch stetiges Sparen mit soliden Geldanlagen in einer Fondspolice geschlossen werden. Schnelle und hohe Gewinne einer Geldanlage reizen zwar viele, münden leider jedoch oft in schmerzhaftem Verluste. Für Kunden mit dem Ziel der Altersvorsorge ist das demzufolge nichts. Gefragt sind dagegen Lösungen, die den Kunden einfach zu erklären sind und auf die sie sich verlassen können. Verlass ist beispielsweise auf einen Rentenfaktor ohne Treuhänderklausel.

Die Lösungsansätze variieren dabei von Kunde zu Kunde. Bei der Aufteilung auf sichere und renditeorientierte Anlagen sowie bei Anlagefrequenz und -höhe. Das Risiko der Anlagen hat Ein-

fluss auf die Performance. Schon ein teilweiser Verzicht auf Garantien eröffnet mehr Renditechancen für die Altersvorsorge des Kunden. Ein statischer Hybrid ist eine optimale Lösung und den Kunden ganz einfach zu erklären. Optimal ist ein flexibler und auch veränderlicher Mix aus freier Fondsanlage und Sicherungsvermögen des Versiche-

Ein statischer Hybrid ist eine optimale Lösung und den Kunden ganz einfach zu erklären.

rens. Er gibt Beratern und Kunden die Möglichkeit, bei Bedarf Einfluss auf den Vertrag und die Anlagen zu nehmen – bestenfalls bis in den Ruhestand.

Standard-ETFs in einer Fondspolice unterstützen den langfristigen Aufbau des Vermögens. Ihre geringen Kosten optimieren die Performance. Im Vergleich zu aktiven Fonds ist die Fondspolice mit ETFs eher seltener zu korrigieren. ETFs können daher eine bedeutende

Rolle spielen – sicherheitsorientiert und dabei dennoch wirkungsvoll. ETFs zeigen die langfristige Entwicklung der Kapitalmärkte. Die stetige Anpassung der Indizes sorgt für Aktualität. Das Erfreuliche an der Börse war bisher, dass sie langfristig steigt. Klassisches Sicherungsvermögen sorgt gerade dann für Stabilität, wenn die Wellen zwischenzeitlich mal höherschlagen. Aber auch der Wellengang bringt bekanntlich Nutzen, den sogenannten Cost-Average-Effekt.

Wer lieber Profis mit der Geldanlage betraut, kann die Beiträge in vermögensverwaltende Fonds einzahlen. Die INTER bietet in der fondsgebundenen Privatrente MeinLeben den Acatis Gané Value Event Fonds oder den FvS Multiple Opportunities, stellvertretend für ausgewählte aktiv gemanagte Fonds, an. ■

Kontakt

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



Einfache Leistungs- anerkennung?

Basler Arbeitsunfähigkeitschutz –
schnell und unbürokratisch bis zu
36 Monate Rente

Gut zu wissen

- Bei der Basler sind nicht nur die Regelungen zur Arbeitsunfähigkeit bei Leistungsbeantragung klar und verständlich.
- So wird zum Beispiel die Bescheinigung einer gesetzlichen Erwerbsminderungsrente aus medizinischen Gründen anerkannt, ohne dass der Kunde sich einer erneuten Prüfung seitens der Basler Lebensversicherung stellen muss.
- Gleiches gilt für ein vollständiges Arbeitsverbot durch eine Infektion nach dem Infektionsschutzgesetz.
- Im Pflegefall wird bereits eine Berufsunfähigkeitsrente ab einem ADL („Activities of daily living“) gezahlt. ADL sind folgende Fähigkeiten: sich in einem Zimmer bewegen, aufstehen und zu Bett gehen, sich an- und ausziehen, Mahlzeiten und Getränke einnehmen, sich waschen und auf Toilette gehen.
- Nachzulesen ist dies in den Versicherungsbedingungen, die vom Institut für Transparenz in der Altersvorsorge (ITA) mit „sehr gut“ ausgezeichnet wurden.

Krebs, psychische Erkrankungen wie etwa Burn-out, ein Sportunfall mit anschließender Reha, Knie- und Wirbelsäulenverletzungen oder ein Herzinfarkt sind schwerwiegende Erkrankungen, bei denen man vorübergehend nicht in der Lage ist, seinen Beruf auszuüben. Aber liegt dann auch automatisch eine Berufsunfähigkeit vor? In den meisten Fällen wohl nicht, denn diese setzt eine voraussichtlich dauerhafte Beeinträchtigung voraus.

Das kann in eine finanzielle Stolperfalle führen. Deshalb ist eine zusätzliche Absicherung für den Fall einer längeren Arbeitsunfähigkeit (AU) sinnvoll. Bei einer durchgehenden Krankschreibung von mehr als sechs Monaten sichert der optional wählbare Basler Arbeitsunfähigkeitschutz monatliche Leistungen in Höhe der vereinbarten Berufsunfähigkeitsrente ab. Bis zu 36 Monate lang – ohne zusätzliche Prüfung, schnell und unbürokratisch.

Der größte Vorteil einer AU-Absicherung liegt in der stark vereinfachten Prüfung auf Rentenleistungen; dabei reicht meistens schon der Krankenschein aus. Einige Versicherer prüfen die Arbeitsunfähigkeit aber nach eigenen Kriterien, was den Vorteil wieder etwas schmälert.

Ein Leistungsantrag auf Berufsunfähigkeitsrente mit vollumfassender Leistungsprüfung gegebenenfalls sogar mit extra Gutachten ist bei der Basler nicht nötig. Es verzichten aber nur wenige Versicherer auf eine extra Beantragung der Berufsunfähigkeitsrente.

Neben der Schnelligkeit liegt ein weiterer Vorteil in der Transparenz und Nachvollziehbarkeit beim Leistungsantrag. Jeder versteht ganz genau, wann und wie lange Rentenleistungen erbracht werden. Bei der Basler ist ein mehrmaliger Rentenbezug möglich, zusammen insgesamt bis zu 36 Monate.

Fazit:

- Basler Arbeitsunfähigkeitschutz ist top im Markt
- 36 Monate Leistungsdauer der Rente
- Leistung auch ohne Beantragung auf Berufsunfähigkeit
- Eindeutige Regelungen auch für Nichtarbeitnehmer

Kontakt

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

Großer Schutz für kleine Flotten

Zur Kfz-Abwerberunde hat die Allianz ein neues Produkt: den komplett überarbeiteten Kleinflottentarif. Auch für Makler bietet er Vorteile.

Im Kleinflottensegment ist die Allianz Marktführer – und will das auch bleiben. Deshalb hat sie das Produkt noch attraktiver gestaltet. Großes Plus: Der neue Tarif für gewerbliche Flotten von 3 bis 14 Fahrzeugen, der seit Oktober gilt, ähnelt stark der im vergangenen Jahr eingeführten Allianz Autoversicherung. So wird die Beratung für Makler wieder deutlich einfacher.

Im Fokus der Weiterentwicklung des Produkts stand der Kunde. Im Rahmen umfangreicher qualitativer und quantitativer Umfragen wurde die Kleinflottenversicherung gemäß den Bedürfnissen gewerblicher Kunden entwickelt. Zudem waren in allen einzelnen Phasen Vermittler eingebunden. Ihre Expertise aus der Praxis war dabei ebenso gefragt, wie es auch das Ziel war, den Prozess in ihrem Sinne besser zu gestalten.

Das Ergebnis: Die neue Kleinflottenversicherung ist einfacher und noch wettbewerbsfähiger geworden. Bereits die Grunddeckung enthält die wichtigsten Leistungen. Deutlich aufgewertet wurde sie durch die Aufnahme von Eigenschäden. In der Teilkasko-

*Der neue Tarif ist
im Ergebnis einfacher
und noch wettbewerbs-
fähiger geworden.*

versicherung sind ab sofort Tierbisse inklusive Folgeschäden, Bergungs- und Abschleppkosten sowie Entsorgungskosten mitversichert. Wie auch bei der neuen Allianz Autoversicherung können Kunden ihre individuellen Wünsche über werthaltige Bausteine abdecken.



Komplett neu aufgenommen wurden:

- **RabattSchutz:** Wie aus der Autoversicherung schon lange bekannt, behält der Kunde nach einem Schaden seinen SF-Rabatt auch im Folgejahr.
- **WerterhaltGarantie:** Der Neuwagen hat schon nach wenigen Monaten einen Totalschaden? Wer den Baustein WerterhaltGarantie abgeschlossen hat, erhält den Neuwert des Fahrzeugs bis 36 Monate nach Zulassung zurück-erstattet. Das lohnt sich vor allem bei neuen Fahrzeugen oder jungen Gebrauchten.
- **WerkstattBonus:** Wer seine Firmenwagen in einer Allianz-Partnerwerkstatt reparieren lässt, erhält 10 Prozent Rabatt auf die Kaskoversicherung. Be-

merkenswert: Kunden erhalten zudem während der Reparatur ein gleichartiges Ersatzfahrzeug.

Die Verfügbarkeit von Firmenfahrzeugen hat Einfluss auf den Erfolg eines Unternehmens. Unfälle, Diebstähle oder Pannen stellen ein nicht zu unterschätzendes Risiko dar. Bei einer Flottengröße von 3 bis maximal 14 ziehenden Fahrzeugen bietet das Allianz-Kleinflottenmodell umfassenden Schutz vor den finanziellen Folgen dieser Risiken. ■

Kontakt

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

Existenzschutz zur Mitarbeiterbindung

Eine Gruppenunfallversicherung ist für Arbeitgeber in vielerlei Hinsicht attraktiv.

»Achten Sie auf beitragsfreie Zusatzleistungen, Leistung bei erhöhter Kraftanstrengung oder Bewusstseinsstörungen.«



Andreas Götzke-Pfeil
Teamleiter
Komposit-Management

Über neun Millionen Menschen kommen pro Jahr in Deutschland bei Unfällen zu Schaden, Tendenz steigend. Über 70 Prozent der finanziellen Unfallfolgen sind nicht durch die gesetzliche Unfallversicherung abgedeckt.

Sprechen Sie Ihre Firmenkunden aktiv auf das Thema Gruppenunfallversicherung an. Denn aus Arbeitgebersicht bietet diese Versicherungsart viele Vorteile. So kann der Arbeitgeber sich gegen den Ausfall oder längeres Fehlen von Mitarbeitern absichern und somit die Motivation und Bindung der Belegschaft an das Unternehmen noch steigern. Darüber hinaus bietet eine Gruppenunfallversicherung einige Steuervorteile.

Eine Gruppenunfallversicherung muss von mindestens drei Personen abgeschlossen werden. Sie weist Ähnlichkeiten zur normalen Unfallversicherung auf, bezieht sich in der Regel aber auf das Berufsleben. Allein in der Gestal-

tung nach Versicherungsnehmer und Begünstigtem variiert sie im Vergleich zur klassischen Unfallversicherung stark. Gerade für Firmen, die Mitarbeiter ins Ausland entsenden, ist der Versicherungsschutz über eine Gruppenunfallversicherung immens wichtig. Ebenfalls wichtig ist, dass die Gruppenunfallversicherung auch Personen absichert, die keine Leistungen aus der gesetzlichen Unfallversicherung erhalten. Dazu gehört der Unternehmer beziehungsweise Selbstständige selbst sowie Familienangehörige, die in der Firma arbeiten.

Über die Gruppenunfallversicherung abgesichert werden können sowohl nur Teile der Belegschaft als auch alle Mitarbeiter der Firma. Dies ist insbesondere für Unternehmen mit Mitarbeitern interessant, die ein stark erhöhtes Unfallrisiko haben, wie etwa Handwerker oder Lkw-Fahrer. Zudem muss die Gruppenunfallversicherung nicht ausschließlich

auf den Arbeitsplatz beschränkt, sondern kann auch auf Unfälle des Privatlebens ausgeweitet werden. Der Arbeitgeber als Versicherungsnehmer kann entweder die jeweiligen Mitarbeiter als Begünstigte wählen oder die Versicherungsleistungen dem Unternehmen zufließen lassen, um Kosten wie Lohnfortzahlung oder Neugestaltung des Arbeitsplatzes zu finanzieren.

Die Gruppenunfallversicherung leistet im Falle eines Unfalls mit Invaliditätsfolge. Darüber hinaus gibt es auch hier die sogenannte Gliedertaxe. Sie weist aus, welche Zahlungen es gibt, wenn gewisse Körperteile verloren gehen beziehungsweise so geschädigt sind, dass deren Einsatz nicht mehr möglich ist. Achten Sie bei den unterschiedlichen Anbietern und Tarifen auf beitragsfreie Zusatzleistungen, Leistung bei erhöhter Kraftanstrengung, Bewusstseinsstörungen, bei Vergiftungen durch Gase und Dämpfe sowie bei krankhaften Störungen infolge psychischer Reaktionen.

Auch für Vereine ist die Gruppenunfallversicherung ein sehr wichtiges Thema. maxpool arbeitet hier mit dem Spezialanbieter für Vereinsabsicherungen Bernhard Assekuranz zusammen.

Informationen und Unterlagen zum Thema Gruppenunfallversicherung finden Sie im maxINTERN in der Rubrik „Gewerbeversicherungen“ unter „Gruppenunfallversicherung“.

Kontakt

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

Hausratversicherung

Passend für jede Lebenssituation



Bestens aufgehoben und abgesichert!

Damit die Lieblingsstücke sicher sind:

- 6 Produkte für jede Lebenssituation
- überdurchschnittlich gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- starke Leistungen bei Diebstahl aus Kfz

Unsere Produkte:

Basic, Economic, Classic

für umfassende Grundsicherung durch Hausrat-Schäden

Comfort, Exklusiv, Excellent

für gehobenen Premiumschutz

Unsere Zusatzbausteine:

- Fahrraddiebstahl
- Glas (Mobilar/Gebäude)
- Elementar

Erweiterte Leistungsgarantie:

Im Excellent-Schutz ist der Einschluss der erweiterten Leistungsgarantie möglich.

Konditionsdifferenzdeckung:

Sollten Sie sich für den Excellent-Schutz entschieden haben, gleichen wir die Lücken der bisherigen Hausratversicherung gemäß unserer Bedingungen aus.

... einfach eine gute Wahl!



seit 1923

Ammerländer Versicherung

Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit WaG

Lassen Sie Ihren Kunden strahlen

Zahnerganzungstarife und worauf Sie bei der Beratung achten sollten.

»Bei Kunden mit bestehendem Zahnersatz sollte geklärt werden, wie umfangreich und alt dieser ist.«



Karim Nommensen
Teamleiter
Vorsorge-Management KV

Wie wichtig gesunde Zähne sind, merken viele erst, wenn Probleme eine Zahnbehandlung notwendig machen. Schmerzhafter als die Behandlung können allerdings die abschließenden Zahnarztrechnungen sein, denn die Kosten für Kronen und Implantate sind hoch. Die gesetzliche Krankenversicherung übernimmt im Rahmen des Festkostenzuschusses oft nur 10 bis 20 Prozent der tatsächlich anfallenden Kosten. Ein Zahnerganzungstarif fängt die Kosten zwar auf. Ist die Behandlung oder der Zahnersatz jedoch bereits angeraten, ist es für den Abschluss einer umfassenden und leistungsstarken Zahnerganzung indes häufig zu spät.

In diesem Fall können Sie Ihren Kunden den Tarif Zahnersatz-Sofort der ERGO Direkt über maxpool anbieten. Achtung: Dieser Tarif leistet nur in der Höhe des Festkostenzuschusses der GKV.

Legt Ihr Kunde Wert auf einen guten und leistungsstarken Zahnerganzungstarif, bietet maxpool Ihnen eine Vielzahl sehr guter Tarife. Ich erlauiere Ihnen im Folgenden, auf welche Leistungspunkte Sie unbedingt achten sollten.

Die meisten Gesellschaften bieten ihre Tarife ohne Altersrückstellungen an und kalkulieren sie nach Art der Schadensversicherung. In diesen Tarifen steigt der Beitrag mit zunehmendem Alter stufenweise an. Der Beitragssprung löst ein außerordentliches Kündigungsrecht aus. Achten Sie darauf, wann der nächste Alterssprung stattfindet, und informieren Sie Ihren Kunden. Altersrückstellungen beinhalten zum Beispiel die Tarife CEZP und CEZK der Continentale oder der Tarif der Allianz.

Maßnahmen wie Wurzelbehandlungen oder Füllungen sind Kassenleistungen, für die Eigenleistungen

anfallen können. Bei Füllungen im Seitenbereich übernimmt die Kasse Amalgamfüllungen. Die Mehrkosten für eine Kunststoff-Füllung können durchaus auch mal 150 Euro betragen.

Umfassende Tarife sollten auch Leistungen für Parodontalbehandlungen, Funktionsanalytik und professionelle Zahnreinigung vorsehen. Besonderes Augenmerk sollten Sie auch auf augmentative Leistungen (Knochenaufbau) und das Nichtvorhandensein eines Preis-Leistungs-Verzeichnisses legen. Kieferorthopädie ist gerade bei Zahnzusatztarifen für Kinder wichtig. Bei Erwachsenen wird diese Leistung auch gerne angefragt, hier ist die Erstattung von Leistungen jedoch relativ selten und meist nur nach einem Unfall möglich, da die Zahnfehlstellung in der Regel bereits vor Antragsstellung vorhanden war.

Kieferorthopädische Absicherungen für Kinder sollten rechtzeitig abgeschlossen werden, da die Leistungssumme in den ersten drei bis fünf Jahren meist begrenzt ist. Die Summenbegrenzung erscheint auf den ersten Blick vielleicht nicht verbraucherfreundlich, ergibt aber durchaus Sinn, damit diese Tarife auch in den kommenden Jahren noch bezahlbar bleiben.

Bei Kunden mit bestehendem Zahnersatz sollte geklärt werden, wie umfangreich und alt dieser ist. Gesellschaften wie Continentale und INTER fragen gezielt danach. Ist der Zahnersatz älter als zehn Jahre, kann es zu Rückfragen und Leistungsbegrenzungen kommen. Drei bis vier fehlende Zähne sind gegen Zuschlag versicherbar, mehr als vier führen meist zu einer Ablehnung.

Das Vorsorge-Management KV berät Sie natürlich sehr gern ausführlich zum Thema Zahnerganzungstarife. ■

Kontakt

Vorsorge-Management
Telefon: (0 40) 29 99 30-370
E-Mail: vorsorge@maxpool.de

Individuelle Lösungen und Full-Service

Schon gewusst? maxpool bietet Ihnen ab sofort in Form perfekt abgestimmter betrieblicher Konzepte professionelle Versicherungslösungen für Ihre Firmenkunden an. Damit garantieren wir Ihnen eine breite Produktpalette, die als Gesamtlösung für Ihre Firmenkunden höchst attraktiv ist. Vor allem in Zeiten hoher Mitarbeiterfluktuation und von Fachkräftemangel gewinnt die Absicherung von Mitarbeitern als Mehrwert stetig immer mehr an Bedeutung. Getreu der Gretchenfrage „Was hebt unser Unternehmen von der Konkurrenz ab?“ bietet sich unser Gesamtkonzept aus betrieblicher Altersvorsorge, kollektiver Absicherung bei Berufsunfähigkeit und betrieblicher Krankenversicherung optimal als Mehrwert an. Hier gilt es für uns, das Gesamtkonzept auf die Branche des jeweiligen Kunden abzustimmen.

In engmaschiger Zusammenarbeit mit Ihnen als Makler händigen wir Ihnen ein vollständig ausgearbeitetes Konzept mit allen Bausteinen aus, dessen einzelne Module Sie in der Arbeitgeberberatung vorstellen können. Sehr gern unterstützen wir Sie natürlich auch auf Wunsch vor Ort bei der Beratung.

Mit dem maxpool-Gesamtkonzept aus bAV, Gruppen-BU und bKV Arbeitgeber überzeugen.

»Ziel der konzeptionellen bAV-Beratung ist es, aus der »betrieblichen Altersversorgung« die »Firma-xy-Versorgung« zu machen.«

Katja Siewert
Fachberaterin betriebliche Altersvorsorge



Die Konzeptberatung schließt einen bAV-Check-up der bestehenden Versorgungszusagen ein. Ein Kollektivrahmenvertrag, eine Absicherung für den Invaliditäts- und Todesfall ohne Gesundheitsfragen für die gesamte Belegschaft oder eine Gruppen-Berufsunfähigkeitspolice mit vereinfachten Gesundheitsfragen gehören genauso in

das Konzept wie die betriebliche Krankenversicherung. Hier gilt es herauszufiltern, wo der Bedarf am höchsten ist. Dies ist ein Mehrwert, den die Mitarbeiter eines Unternehmens direkt erleben.

Abschließend sprechen wir eine Empfehlung aus und erstellen beziehungsweise aktualisieren eine Versorgungsordnung. Ziel der konzeptionellen bAV-Beratung ist es, aus der „betrieblichen Altersversorgung“ die „Firma-xy-Versorgung“ zu machen. Mitarbeiterbindung wird durch unsere Konzeptberatung stark fokussiert, wodurch sowohl der Arbeitgeber als auch der Arbeitnehmer extrem profitieren. ■

Die Module im Einzelnen



Kontakt

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

BU für »junge Leute«

Auch Schüler, Azubis und Studenten sind von Berufsunfähigkeit betroffen. Sorgen Sie vor!



Die Arbeitskraft ist das größte Vermögen des Kunden. In Deutschland beziehen ungefähr 1,8 Millionen Menschen eine Rente wegen Erwerbsminderung. Diese Zahl wächst von Jahr zu Jahr, und nur etwa die Hälfte der gestellten Erwerbsminderungsrentenanträge wird bewilligt. Dabei sind nicht nur Erwerbstätige, sondern auch junge Leute betroffen. Wenn ein Schüler, Auszubildender oder Student aufgrund einer Krankheit oder eines Freizeitunfalls seinem Schuldienst beziehungsweise sei-

ner Tätigkeit nicht nachgehen kann, hat er in der Regel keine Chance, Leistungen vom Gesetzgeber zu erhalten.

Unterstützen Sie Ihre jungen Kunden bei der Absicherung ihrer Arbeitskraft. Nach wie vor gehört die Berufsunfähigkeitsabsicherung zu den wichtigsten Produkten im Versicherungswesen. Beginnen Sie früh damit, den Gesundheitszustand Ihres Kunden zu sichern, solange dieser gesund ist und ihm noch nichts fehlt. Weiterer Vorteil: je geringer das Eintrittsalter bei Abschluss, umso

günstiger die kalkulierten Prämien. Am Markt gibt es viele Anbieter, die sehr gute BU-Bedingungen für junge Leute anbieten. Aber wie verhält es sich nach Beendigung der Schule oder der Ausbildung – wird eine neue Berufsgruppe zugrunde gelegt beziehungsweise kann es teurer für den Kunden werden? Und kann eine Verbesserung nachgemeldet werden, um in eine günstigere Berufsgruppe zu gelangen? Die Handhabung der Berufsgruppenthematik unterscheidet sich bei den Produktanbietern. Doch gerade bei jungen Leuten steht die Berufsauswahl natürlich häufig noch gar nicht fest. Schüler wissen ebenso oft gar nicht, welchen Beruf sie später ausüben werden beziehungsweise in welche Richtung es arbeitstechnisch einmal gehen wird.

Im Folgenden möchten wir Ihnen eine kurze Übersicht zur Verfügung stellen, aus der Sie ersehen können, wie welcher Versicherer die Berufsgruppeneinstufung junger Leute vollzieht. Aufgrund der hohen Anzahl an Produktgebern können wir allerdings nicht alle auflisten. Die genannten Anbieter haben wir frei ausgewählt. Das Vorsorgeteam LV berät Sie jedoch gern bei der Auswahl der Berufsunfähigkeitstarife. ■

Kontakt

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

Leistungsvergleich Einsteiger-Tarife

Versicherer	ALTE LEIPZIGER	die Bayerische	InterRisk	LV 1871	NÜRNBERGER	Swiss Life	VOLKSWOHL BUND
Tarif	BV10	BU PROTECT Komfort	XL	Golden BU	SBU2901	4U T120	SBU
BG-Wechsel nach Beendigung von Schule, Ausbildung, Studium	Nein	Nein	Ja – Schüler Nein – Azubis Ja – Studenten (nur bei Abbruch Studium)	Nein	Ja – Schüler Nein – Azubis Ja – Studenten (nur sofern keine Fachrichtung angegeben)	Nein	Ja – Schüler Nein – Azubis Nein – Studenten
BG-Wechsel aufgrund Verbesserung der BG	Ja	Nein	Nein	Ja	Nein	Ja, wenn VP 1 Jahr im neuen Beruf arbeitet	Nein
Prämie – Alter 15, Endalter 67 – 1.000 € – Realschüler	74,04 brutto 57,75 netto	66,67 brutto 41,00 netto	71,85 brutto 32,33 netto	87,66 brutto 47,34 netto	69,86 brutto 47,50 netto	81,43 brutto 52,11 netto	91,02 brutto 60,98 netto
Prämie – Alter 20, Endalter 67 – 1.000 € – Student BWL	49,13 brutto 38,32 netto	49,53 brutto 30,46 netto	54,87 brutto 29,08 netto	63,90 brutto 34,51 netto	41,81 brutto 28,43 netto	55,00 brutto 35,20 netto	46,01 brutto 30,83 netto

So halten Sie die Kosten für Ihre Kunden klein

An welchen Stellschrauben zur Zinsoptimierung lohnt es sich zu drehen?

Jeder Berater möchte seinem Kunden die günstigste Finanzierungslösung anbieten. Der wesentliche Kostenindikator für eine Finanzierung ist der Zinssatz, der in erster Linie durch die Darlehenshöhe, die Zinsfestschreibung und den Immobilienwert bestimmt wird. Allerdings lohnt es sich, hier und da noch etwas genauer hinzuschauen, denn die Feinjustierung scheinbar bedeutungsloser Kleinigkeiten kann zu besseren Konditionen führen und die Kostenbelastung für den Kunden senken. Nachfolgend verrate ich Ihnen die besten Zinsoptimierungstricks:

Bereitstellungszinsfreie Zeit

Die bereitstellungszinsfreie Zeit ist insbesondere bei der Finanzierung von Neubauvorhaben relevant. Viele Banken gewähren sie allerdings nur drei Monate kostenlos und lassen sich jeden weiteren Monat mit bis zu zwei Basispunkten Zinsaufschlag bezahlen. Schaut man aber genauer hin, fällt schnell auf, dass insbesondere das Grundstück schon kurz nach Darlehenszusage bezahlt werden muss. Warum also nicht für diese größere Kostenposition eine eigene Darlehenstranche mit kurzer bereitstellungszinsfreier Zeit vereinbaren und so ganz einfach mehr als zehn Basispunkte für den Kunden einsparen?

Volltilgungsdarlehen

Ein Volltilgungsdarlehen ist ein Annuitätendarlehen, das über die monatliche Ratenzahlung bis zum Ende der Zinsbindung vollständig zurückgezahlt wird. Hierfür gewähren die Banken Zinsvor-



teile von bis zu 20 Basispunkten. Auch wenn der gesamte Finanzierungsbedarf aus Kostengründen nicht als Volltilgungsdarlehen abgebildet werden kann, lohnt es sich oft, zumindest mit einem Teilbetrag so zu verfahren. Lassen Sie sich von Ihren Kunden sagen, wie hoch die monatliche Rate ausfallen darf, denn daraus lässt sich dann sehr schnell herleiten, ob und in welcher Höhe ein Volltilgungsdarlehen abgebildet werden kann. Die Belohnung für Ihre Kunden ist ein attraktiver Mischzinssatz.

Zwischenzinsbindung

Bei der Auswahl der Zinsbindung ist man dazu geneigt, mit 10, 15 und 20 Jahren zu arbeiten. Vergleicht man die Konditionen bei den jeweiligen Zinsbindungen miteinander, stellt man schnell fest, dass der Zinssprung zur nächstlängeren Zinsbindung oft teuer ist. So kann der

Unterschied zwischen 10 und 15 Jahren Zinsbindung bis zu 50 Basispunkte betragen, was den einen oder anderen Kunden ins Grübeln bringen könnte. Ziehen Sie doch auch mal Zwischenzinsbindungen von etwa 12, 13 oder 17 Jahren in Betracht, denn der konditionelle Unterschied fällt hier deutlich geringer aus. Sie können Ihren Kunden also eine längere Zinssicherheit verschaffen, ohne gleich erheblich mehr zu bezahlen. Darüber hinaus setzen Sie sich mit dieser Idee auch als Berater vom Markt ab.

Probieren Sie es einfach mal aus – wir unterstützen Sie gerne dabei. ■

Kontakt

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



Beste Versicherungsblogs: Platz 2 für maxpool

Der maxpool-Blog zählt 2018 erneut zu den besten Versicherungsblogs in Deutschland. Zu diesem Ergebnis kommt die diesjährige Auflage der Untersuchung „Beste Versicherungsblogs“ der TU Dresden im Auftrag des IT- und Web-Dienstleisters 3m5 Media GmbH. Im Rahmen der Untersuchung wurden insgesamt 40 Blogs unter die Lupe genommen und von einer unabhängigen Fachjury anhand der Kriterien „erster Eindruck“, „Navigation/Design“, „Sprache“ und „Richtigkeit, Verständlichkeit und Ausgewogenheit“ bewertet. Der maxpool-Blog konnte sich in der Kategorie „Fachblogs“ gegen 15 andere durchsetzen und sicherte sich erneut den zweiten Platz. Zu den Stärken des Blogs zählen laut Jury: die gute Gliederung, die Aktualität der Themen, das sparsame Design, die Themenvielfalt sowie die hohe Artikeldichte. maxpool freut sich sehr über die Auszeichnung. Schauen Sie doch unbedingt einmal vorbei unter: www.maxpool.de/blog.



Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel	14 f.
Bockelmann, Martin.....	33 ff.
Borisow, Nick.....	7, 14, 65
Botermann, Walter	44
Carallo, Christopher.....	64
Casini, Marc.....	10, 14 f., 29
Czernetzki, Yvonne	14, 28 f.
Drewes, Oliver	8, 14 f., 19, 39, 42
Eigelt, Susann	14
Gargiso, Ennedi.....	14 f.
Gin, Cigdem.....	14 f.
Golotka, Lars	32 ff.
Goetzke-Pfeil, Andreas	60
Hotait, Hassan.....	15
Jürgens, Kevin	10, 27
Jürgensen, Sebastian B.	23
Keßling, Thomas	50
Keunemann, Lasse.....	14
Klahn, Stefan	16
Kroll, Matthias W.	28 f.
Linke, Annika	14
Murphy, Justus	15
Niemeier, Rene	32 ff.
Nommensen, Karim	15, 62
Papier, Hans-Jürgen	41
Renk, Kerstin.....	15
Ruß, Jochen.....	40
Scharre, Ivonne	7, 15
Schiller, Jörg	40
Schlender, Katharina	15
Schlotjunker, Oliver	15
Schwintowski, Hans-Peter.....	39, 41
Seng, Peter	33 ff.
Seyboth, Andreas	40
Siewert, Katja	63
Sperling, Anita	15
Sperling, Christine	12
Straatmann, Maren	12, 15
Sucker, Pascal.....	14
Tüscher, Claudia	24, 32 ff.
Wirth, Norman.....	3, 10, 40 f., 48
Wolter, Sissy.....	15, 22 f.
Wördemann, Rene	32 ff.
Zebel, Hubertus	51
Zeising, Philipp.....	14
Ziro, Ali	8

Firmenverzeichnis

3m5 Media	66
Allianz	24, 44, 59, 62
ALTE LEIPZIGER	33, 44, 64
Alte Oldenburger	44
ARAG	44
ascore	15, 18 ff.
ASSEKURATA.....	44, 50
Barmenia.....	19 f.
Basler	58
Bayerische	64
Bernhard Assekuranz	60
Continentale	62
Corporate Insurance	30
Deutscher Ring	56
DEVK.....	44
Dr. Nietsch & Kroll	28
ERGO	62
Futura Finanz	39
HanseMercur	44
ifa	40
INTER.....	57, 62
InterRisk	64
IVFP.....	44
Liberty Mutual	30
LV 1871	64
LVM	44
Medien-Versicherung	19
Michaelis Rechtsanwälte	29
MORGEN & MORGEN.....	19
Mr-Money	16
NÜRNBERGER	32, 34 f., 53, 64
Provinzial Hannover.....	44
R+V	44
SIGNAL IDUNA	34 f., 44
softfair.....	16, 44
Swiss Life.....	54, 64
VOLKSWOHL BUND.....	64
Wirth Rechtsanwälte.....	6, 36
xbAV	33
Zurich.....	34

Impressum

Verlag und Redaktion:

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

Herausgeber:

maxpool Servicegesellschaft für
Finanzdienstleister mbH

Redaktionsleitung:

Anke Förster

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Beatrix Altmann, Mailin Bartknecht, Nick Borisow, Christopher Carallo, Marc Casini, Yvonne Czernetzki, Oliver Drewes, Hans-Joachim Feyerherd, Franziska Finkenstein, Andreas Götzke-Pfeil, Stefan Klahn, Nina Kollar, Oliver Lepold, Karim Nommensen,

Katharina Schlender, Katja Siewert, Jens-Olaf Teschke, Claudia Tüscher, Sissy Wolter

Lektorat:

TextSchleiferei.de

Layout und Gestaltung:

Art Director: Niels Flender
Layout: Sabine Müller

Anzeigenverkauf:

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

Anzeigenservice:

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

Herstellungsleitung:

Marcel Berno

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

Mediadaten mit Preisliste:

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

Bildnachweis:

Deckblatt: Johannes Saurer

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.

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



Fonds-Rente mit Garantie

Continental 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 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

