

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Yvonne Czernetzki

»Viel mehr BU-Anträge, als man denkt, enthalten noch Fallstricke«

Berufsunfähigkeit

Was Vermittler für alle Phasen der Kundenberatung wissen sollten

Save the Date

Schon jetzt die Weiterbildungstermine von max-pool notieren und profitieren

Mehr verdienen?

Das Roundtable-Interview gibt Einblicke in den Gewerbebereich



EINFACH MAL PAUSE DRÜCKEN? GEHT BEI UNS.

Nur bei Allianz Leben können die Beiträge jederzeit ohne Angabe von Gründen und völlig zinslos für bis zu 24 Monate ausgesetzt werden. Bei vollem BU-Schutz – und das sogar mehrfach.

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

Allianz 

Liebe Maklerinnen und Makler,

Die Beratung zur Einkommenssicherung, im Speziellen zur Absicherung der Arbeitskraft, ist eine komplexe und herausfordernde Tätigkeit für Sie als Makler und für Ihre Kunden. Wer hier nur auf den Preis achtet, geht nicht unerhebliche Risiken ein. In der aktuellen Ausgabe der poolworld widmen wir uns umfangreich der Arbeitskraftsicherung. Erfahren Sie, welche Beratungs- und Aufklärungspflichten für Sie als Makler bestehen beziehungsweise welche Fallstricke und Stolperfallen auf Sie lauern. maxpool als Ihr Qualitätspool steht dafür, Sie bestmöglich in dieser komplexen Materie zu unterstützen. Wir legen im Rahmen der Produktauswahl größten Wert darauf, ausschließlich hervorragende und für die jeweilige Situation passende Produkte für Sie und Ihre Kunden herauszufiltern. Unsere produktspezifische Vertriebsunterstützung liefert Ihnen die fachlichen Argumente dafür und erläutert, warum es für Ihre Kunden wichtig ist, nicht zwingend die vermeintlich günstigere Variante zu wählen. Daneben stellen wir Ihnen ausschließlich hochwertige Beratungstechnologien für die eigene Tarifierung zur Verfügung. Mit dem Abschluss der Beratung endet jedoch keineswegs die Herausforderung. Passt die ausgewählte Tarifgestaltung noch zur jeweiligen Lebenssituation Ihres Kunden? Welche Risiken bestehen bei der Beantragung der Versicherungsleistung? Hier bietet Ihnen maxpool ebenfalls eine marktführende Unterstützung. Mit der innovativen Beratungstechnologie „maxOffice“ haben Sie stets den aktuellen Vertragsüberblick und können auf Veränderungen reagieren. Die umfangreichen Selektionsmöglichkeiten und vernetzten Abfragen ermöglichen Ihnen, wichtige Beratungsanlässe zu erkennen – und unser renommierter max-Leistungsservice enthaftet Sie bei der Beantragung der Versicherungsleistung. Insbesondere die Leistungsbeantragung ist ein hochsensibles Thema, bei dem viele Haftungsfallen lauern. Hier sollten Sie immer auf diesen besonderen und kostenfreien Service zurückgreifen.

Im Namen der gesamten maxpool-Gruppe wünsche ich Ihnen ganz viel Spaß beim Lesen der aktuellen poolworld.

Herzlichst
Ihr Daniel Ahrend




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



14



48

■ maxpool

Interne Meldungen News von maxpool im Überblick	6
Der Maklermarkt pflichtet bei maxpool-Servicevereinbarung und Endkundenportal »Sekretär«	8
»Der nächste logische Schritt« Makler Fortunato A. Bergamotto über seine ersten Eindrücke von maxpool	10
Gemeinsam stark 2.500 Euro für das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus bei der Spendenaktion »Mach's möglich«	12
Krankenzusatz leicht gemacht Leistungseinschränkungen und Zuzahlungsregelungen der gesetzlichen Krankenkassen	14
Rabattregen in der max-Hausrat Noch günstigere Prämien und zwei Leistungserweiterungen	16
»Ich könnte mir kein besseres Team vorstellen« Andreas Götzke-Pfeil, Teamleiter Komposit-Management	20
Schicksalsschlag zum Betrug genutzt? Eine existenzielle Frage für den maxpool-Leistungsservice	22
Dauerbrenner Privathaftpflicht Mit der max-PHV Premium der vielleicht beste Versicherungsschutz	24
Save the Date: maxpool-Präsenzveranstaltungen 2019 Ein abwechslungsreiches Weiterbildungsangebot	28
»Makler flüchten ins Gewerbe« Interview mit drei Versicherern, zwei Pools und einem Plattformbetreiber	30
Defender ersteigern und helfen Für das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus wird ein besonderer Land Rover versteigert	34
Exklusiv und kostenfrei Wirksam gegen Cyber-Angriffe und Datendiebstahl wappnen	36
■ Titel	
Sinnvolle Hilfen bei Abschluss und im Leistungsfall maxpool unterstützt seine Partner beim Thema AKS mit individuellem Support	38

10



12

■ Versicherungen

Buschfunk News aus der Branche	46
Was tun im Schadensfall? Eine Studie der bbg Betriebsberatungs GmbH gibt Aufschluss	48
3 interessante Urteile für Ihre Kundenansprache Diese Fälle unterstützen in der Beratung	50
Unwissen über Zuschusspflichten Die meisten Arbeitgeber kennen sich mit der Regelung zum bAV-Pflichtzuschuss noch nicht aus	52
15 Monate Sofort-Rente bei Krebs Das neue kostenfreie Feature der ALTE LEIPZIGER	54
Vorsorge für den Todesfall Drei Produktvarianten sichern vom Grundschutz bis zum Rundumschutz ab	56
Power-Tipps für frisches bAV-Geschäft Mehr Geld vom Arbeitgeber, größere Steuerfreiheit und eine neue Art von Betriebsrente	57
Mehr Flexibilität für die Altersvorsorge Erweiterte Produktpalette mit Swiss Life Investo	58
Neue Sparprodukte auf Fondsbasis Lebensversicherung der LV 1871 mit zwei Sparlösungen erweitert	59
■ Vertriebstipps	
Willkommen, neues Jahr Spezifische Risiken im Frühling und Sommer	60
So beschleunigen Sie die Policierung Dazu können Makler schon bei der Aufnahme des Antrags beitragen	62
bAV ganz »easy« Bei Einzelverträgen ist der Beratungsprozess in der betrieblichen Altersversorgung jetzt einfacher	63
Arbeitskraftsicherung: Keine Angst vor Gesundheitsfragen Die Absicherung der Arbeitskraft sollte im Kundengespräch immer thematisiert werden	64
Sicherheit schaffen und Kosten senken mit einer Bausparunterlegung	65
maxpool-Blog, Verzeichnisse, Impressum	66

*Immer
selbstbestimmt.
Egal, was kommt.*

*Der Swiss Life Vitalschutz sichert Grundfähigkeiten ab –
für ein selbstbestimmtes Leben. [swisslife.de/vitalschutz](https://www.swisslife.de/vitalschutz)*



SwissLife

Herzlich willkommen (zurück)

Zum Jahresbeginn konnten gleich vier Abteilungen von maxpool neue Team-Mitglieder willkommen heißen. Tina Maria



Tina
Maria Webler



Sevilay
Srouji



Fulya
Alkivilcim-Schneider

Webler ist seit 1. Februar 2019 Teil des Marketing-Teams und übernimmt in ihrer Funktion unter anderem die Aufgaben von Nina Kollar, die sich in Elternzeit befindet. Ebenfalls seit 1. Februar 2019 neu dabei ist Sevilay Srouji, die die Rechtsabteilung als Syndikusanwältin verstärkt. Am 18. Februar konnte auch das Sekretariat eine neue Kollegin begrüßen: Eileen Haltenhof unterstützt die Abteilung insbesondere bei der Veranstaltungsorganisation. Der jüngste Zuwachs für die Vertriebsunterstützung dürfte den meisten Kooperationspartnern bereits bekannt sein: Fulya Alkivilcim-Schneider unterstützt das Vorsorge- und Komposit-Management seit ihrer Rückkehr aus der Elternzeit bei der Verarbeitung von Anträgen. maxpool begrüßt die Neuzugänge (zurück) an Bord.

maxpool bietet Internet-Schutzbrief

Makler können seit Jahresbeginn den Internet-Schutzbrief der Barmenia über maxpool vermitteln. Die Leistungen des Produkts umfassen unter anderem Hilfe



bei Rufschädigung/Cybermobbing, Datenrettung sowie telefonische Rechtsberatung. Darüber hinaus profitieren Kunden von einem Online-Schutz-Radar, der das Internet täglich auf persönliche Daten scannt und Kunden bei erkennbaren Risiken per E-Mail benachrichtigt. Auch ein exklusives Angebot zum Virenschutz ist im Leistungskatalog enthalten. Einmal abgeschlossen, sichert der Internet-Schutzbrief alle in einer häuslichen Gemeinschaft lebenden Personen inklusive Kindern. Beim Abschluss des Internet-Schutzbriefs können Kunden zwischen viertel-, halb- und jährlicher Zahlung wählen. Kunden, die ihre Beiträge halbjährlich oder jährlich bezahlen möchten, erhalten auf den Beitrag 2 beziehungsweise 4 Prozent Rabatt.

Neue Kooperation im Bereich Nischen- und Kurzzeitversicherungen

maxpool arbeitet seit Anfang des Jahres mit dem unabhängigen Asseuradeur Virado zusammen. Über Virado erhalten Makler Zugriff auf Nischen- und Kurzzeitversicherungen, die bisher eher überteuert direkt beim Händler abgeschlossen werden mussten. Die Produkte lassen sich einfach und schnell über das Online-Portal von Virado vermitteln, zu dem Makler über das maxINTERN (Rubrik „Sachversicherungen“ unter „Nischenversicherungen“) gelangen. Vermittelte Verträge werden anschließend direkt in das maxOffice implementiert und können dort vom Makler jederzeit eingesehen und verwaltet werden.

Herzlichen Glückwunsch!



Vom Azubi zur Führungskraft – dass eine solche Karriere bei der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe schon in jungen Jahren möglich ist, beweist Kevin Jürgens. Am 1. März 2009 trat der damals 17-Jährige seine Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen bei der HAMBURGER PHÖNIX AG an und wechselte nach erfolgreich bestandener Prüfung und einem Zwischenstopp im LV-Team in den Vertrieb. Seitdem ist Jürgens insbesondere den Kooperationspartnern von maxpool als Maklerbetreuer bekannt. Nach einer Beförderung zum Vertriebsleiter im vergangenen Jahr steht für den frisch gebackenen Prokuristen nun das zehnjährige Firmenjubiläum ins Haus. maxpool gratuliert Kevin Jürgens herzlich zu diesem besonderen Jubiläum und freut sich auf die nächsten zehn Jahre.

Jungmakler aufgepasst!

Auch 2019 können sich junge Selbstständige aus der Finanz- und Versicherungsbranche wieder für den Jungmakler Award bewerben. Der Branchenwettbewerb dient der Nachwuchsförderung und wird von zahlreichen Gesellschaften und Maklerpools – darunter auch maxpool – unterstützt. Die Teilnehmer des Wettbewerbs dürfen sich auf einen spannenden Austausch in einem starken Netzwerk freuen. Interessenten können sich unter www.jungmakler.de/bewerbt-euch-jetzt/ anmelden. Die Preisverleihung findet im Rahmen der DKM am 24. Oktober in Dortmund statt.

Neuer Produktanbieter für Bausparen

Durch eine Kooperation mit der Bausparkasse Mainz (BKM) ermöglicht maxpool angebotenen Vertriebspartnern seit Februar 2019 einen weiteren Zugang zu attraktiven Bausparkonditionen. Aus dem Angebotsportfolio der BKM ist besonders der Tarif maxSparplus für Bausparer interessant, denn die BKM zahlt über die Grundverzinsung von 0,50 Prozent p. a. hinaus am Ende der Vertragslaufzeit eine Gesamtverzinsung von bis zu 2,36 Prozent p. a. Voraussetzung ist ein Mindestsparbetrag von 15 Euro, zudem muss der Vertrag regelmäßig bespart werden. Infos und Anmeldeformulare finden maxpool-Partner im maxINTERN unter „Bausparen/Produktpartner“ sowie unter „Formularcenter“.



Foto: iStock / Asbe

Interview



»Die Verbindung von hanseatischen Werten und Innovation macht maxpool besonders.«

Tina Maria Webler
Mitarbeiterin Marketing
und Kommunikation

poolworld: Was hat Sie überzeugt, Teil des maxpool-Teams zu werden?

Tina Maria Webler: Aus Marketing-sicht finde ich an maxpool die Kombination beständiger Sachverhalte mit stets neuen, kreativen Ideen spannend. Produkte wie der „Sekretär“ oder maxOffice sind einzigartig in der Branche – und werden stetig weiterentwickelt. Was den Bereich des Marketings und der Kommunikation noch facettenreicher macht, sind Projekte wie das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus in Kenia, das von maxpool maßgeblich gefördert wird. Es gibt immer wieder neue, komplexe Themen, die zu kommunizieren sind. Zukunftsorientierung, Verantwortung und Menschlichkeit spiegeln sich in einem hoch motivierten, zum Großteil langjährig tätigen Team wider, das mich sehr herzlich in Empfang genommen hat.

poolworld: Worin sehen Sie die Kernkompetenzen einer gelungenen Betreuung durch einen Maklerpool?

Webler: Elementare Leitlinien sind für mich Erfahrung in den Fachbereichen, offene Kommunikation, Zuverlässigkeit und respektvoller Umgang. Im Grunde sind das hanseatische Werte, die ich selbst

sehr schätze. Wichtig finde ich in der aktiven Betreuung der Makler – vollkommen unabhängig von deren Betriebsgröße – die Zugänglichkeit und individuelle Anpassbarkeit der Produktpalette eines Maklerpools.

poolworld: Was schätzen Sie persönlich an Ihrem Aufgabenbereich besonders?

Webler: Die fundierte und kollegiale Zusammenarbeit – ebenso wie den direkten Dialog mit der maxpool-Geschäftsleitung, mit den Fachabteilungen und natürlich den Maklern. Die Maxime „Verantwortung verbindet“ garantiert zudem Transparenz und wir können schnell reagieren. So erhalten wir im Marketing Impulse aus allen relevanten Perspektiven und können unsere Arbeit jederzeit zielgruppengenau ausrichten. Wir erfassen den Input zu Branchenneuigkeiten unserer Makler ebenso schnell wie Infos zu neuen maxpool-Produkten. Diese kurzen Dienstwege sind sehr wertvoll. Dabei stehen uns jederzeit vielfältige Kommunikationskanäle zur Verfügung, wie zum Beispiel die poolworld, maxTV, verschiedene Newsletter und Social Media, auf deren weitere Ausgestaltung ich mich schon sehr freue.



Der Maklermarkt pflichtet bei

Mit der maxpool-Servicevereinbarung und dem Endkundenportal »Sekretär« trifft maxpool den Nerv der Zeit.

Die Digitalisierung hat inzwischen alle Branchen und Lebensbereiche erreicht. Auch unabhängige Versicherungsmakler müssen mit der Zeit gehen, um nicht von FinTech-Unternehmen und Vergleichsportalen abgehängt zu werden.

maxpool hat es sich zur Aufgabe gemacht, angebundene Vertriebspartner bestmöglich bei der digitalen Kundenkommunikation zu unterstützen. Die

Servicevereinbarung bietet zahlreiche Mehrwerte, um die Bindung zwischen Makler und digitalisiertem Kunden zu festigen. Ein Mehrwert ist das Endkundenportal »Sekretär«.

„Mit unserem Kundenverwaltungssystem maxOffice und dem darauf aufbauenden Endkundenportal ‚Sekretär‘ geben wir unseren Vertriebspartnern die Möglichkeit, dem steigenden Anspruch ihrer Kunden mit individuellen Gestaltungsmöglichkeiten gerecht zu werden“, erklärt Kevin Jürgens, Maklerbetreuer bei maxpool.

Seit seinem Markteintritt 2018 erfreut sich der »Sekretär« bei Maklern und Kunden großer Beliebtheit. „Wir sind mit der Entwicklung des ‚Sekretärs‘ noch lange nicht fertig“, betont Medienmanager Benjamin Clemens. „Die Liste an Verbesserungsideen und neuen Funktionen ist lang und wir suchen regelmäßig den Dialog mit unseren aktiven ‚Sekretär‘-Kunden und -Vertriebspartnern, um auf die Bedürfnisse des Marktes einzugehen und diese in der Weiterentwicklung zu berücksichtigen“, so Clemens weiter.

Der Maklermarkt kann also gespannt darauf sein, was das Jahr 2019 an Neuerungen im »Sekretär« parat hält. ■



René Hippler, Finex GmbH

»Der »Sekretär« stellt mit seiner Optik alle vergleichbaren Portale am Markt in den Schatten und sorgt dafür, dass der Kunde übersichtlich am PC alle wichtigen Unterlagen – nicht nur seine Versicherungen – jederzeit in aktueller Form einsehen kann. Zudem kann er selbst wichtige Dokumente im »Sekretär« hinterlegen sowie scannen lassen. Weiteres Plus: Je nach Stufe bietet der »Sekretär« dem Kunden umfangreiche Zusatzversicherungen wie eine Art Schutzbrief.«



Marco Becker, Finanzberatung Becker

»Die Digitalisierung schreitet im Versicherungsbereich merklich voran, der »Sekretär« ist für uns Makler das richtige Werkzeug, um für die digitale Zukunft gerüstet zu sein. Das Endkundenportal steigert nicht nur die Kundenbindung, sondern sorgt auch mit der Servicevereinbarung für eine weitere Einnahmequelle.«

Kontakt

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



Wir bieten Ihnen den **Komplett-Schutz**,
der auch wirklich zu Ihren Kunden passt.

Empfinden Ihre Kunden die Zuzahlungen beim Arzt auch als zu hoch? Nicht nur für Sehhilfen oder Medikamente sind hohe Eigenanteile zu zahlen. Denken Sie auch an Naturheilkunde, gezielte Vorsorgemaßnahmen und Auslandsreisen plus Auslandsrücktransport. Das optimale Rezept zum Schutz der Gesundheit: Gesetzlich und privat krankenversichert mit einer privaten ambulanten Zusatzversicherung der SIGNAL IDUNA. Informieren Sie sich jetzt!

Ihr **SIGNAL IDUNA** Ansprechpartner:

Jan Schönreich
Key-Account-Manager
Maklerdirektion Nord
Telefon 040 4124-7184
jan.schoenteich@signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

»Der nächste logische Schritt«

maxpool-Neupartner Fortunato A. Bergamotto, freier Versicherungsmakler in Ingersheim bei Stuttgart, über seine Berufswahl und seine ersten Eindrücke von maxpool



poolworld: Herr Bergamotto, welcher Weg führte Sie in die Selbstständigkeit als Makler?

Fortunato A. Bergamotto: Im Jahr 1996 habe ich das Unternehmen tecis AG aus Hamburg kennengelernt, zunächst als Kunde. Von der Vielfalt der Anbieter und der Angebote war ich so begeistert, dass ich nach einem Jahr Vertriebspartner wurde. Damals in einem Strukturvertrieb, recht erfolgreich. Das Unternehmen wurde später vom AWD aufgekauft, für mich ein Verlust der Unabhängigkeit. Der nächste logische Schritt war es, Makler zu werden.

poolworld: Wie sind Sie mit Bergamotto Finanzkonzepte aufgestellt?

Bergamotto: Ich bin klassischer Versicherungsmakler nach Paragraph 34d und

bei Bergamotto Finanzkonzepte aktuell einziger Berater im Versicherungsbereich. Für die Bereiche Finanzierungen, Kapitalanlagen und Immobilien habe ich Kooperationspartner – wobei die Finanzierungssparte in Zukunft über maxpool abgewickelt wird. Im Backoffice gibt es einen Mitarbeiter, der mir aktuell den Rücken frei hält. Zurzeit baue ich eine Vertriebsmannschaft um die Bereiche Versicherungen und Kapitalanlagen auf. Ansonsten decke ich die Privatkunden komplett im Sach- und Leben-Bereich ab. Geschäftskunden habe ich nur 30, weil ich mehr nicht betreuen kann.

poolworld: Was mögen Sie besonders am Beruf des freien Maklers?

Bergamotto: Eindeutig die Unabhän-

gigkeit in der Produktauswahl und – durch die Breite der Produkte – den Status als enger Partner des Kunden. Ich weiß fast alles über meine Kunden.

poolworld: Seit wann und aus welchem Anlass arbeiten Sie mit maxpool zusammen?

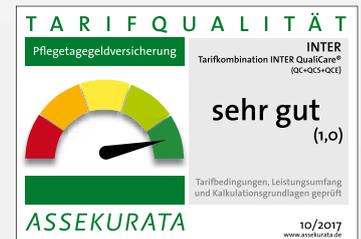
Bergamotto: Die Zusammenarbeit hat im Dezember 2018 begonnen. Ein wesentlicher Grund war die persönliche Bekanntschaft mit Daniel Ahrend. Aber auch die Ansprache des Maklerbetreuers Harald Girnuweit, der mir die Alleinstellungsmerkmale des Unternehmens verdeutlichen konnte, hat mich sehr überzeugt. Vom „Sekretär“ über die Policenveredelung bis zur Abwick-

»Ich weiß fast alles über meine Kunden.«

lung im Bereich Finanzierung und zum Service im Hause (ich konnte zwei Mitarbeiter im Backoffice einsparen) haben mich die Tools und die Philosophie von maxpool überzeugt.

poolworld: Welche maxpool-Services sind Ihnen in den wenigen Monaten ihrer Zusammenarbeit schon „ans Herz gewachsen“?

Bergamotto: maxOffice, hier vor allem die Bestandsübertragung; die Angebotserstellung im Hause; die Finanzierungsspezialisten und die intensive Betreuung durch den Maklerbetreuer. Die Vordrucke im Bereich Sachversicherung bieten eine sehr gute und zeitsparende Unterstützung. Ansonsten arbeiten wir uns gerade noch weiter in die maxpool-Welt ein. ■



www.inter-makler.net/pflege

Pflegegeld mit Auszeichnung!

- **Innovativ**
Leistungen bei vorübergehender Pflegebedürftigkeit
- **Grenzenlos**
Egal wo Ihr Kunde lebt - die Absicherung zieht weltweit mit
- **Soforthilfe**
Einmalleistung ab Pflegegrad 2 bis 25.000 Euro
- **Unsere Unterstützung**
Pflegelückenrechner für Ihre Homepage

Gemeinsam stark

Zum zweiten Mal in Folge konnte das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus sich bei der jährlichen Spendenaktion „Mach’s möglich“ der Canada Life 2.500 Euro sichern.



Hans Joachim Feyerherd, Oliver Drewes, Benjamin Clemens, Phil Paschen und Andreas Zak auf Safari

Egal ob Neubau, Schulbus oder neues Lehrmaterial – im FURAHA PHÖNIX Kinderhaus stehen immer Investitionen an. Deshalb war es für den Vorstand des gemeinnützigen Vereins klar, auch 2018 wieder an der Spendenaktion „Mach’s möglich“ der Canada Life teilzunehmen. Und so ging das Kinderhaus erneut als Projekt in der Kategorie „Humanitäres Engagement im Ausland“ an den Start. Das Ziel: in der eigenen Kategorie innerhalb von zehn Tagen so viele Stimmen wie möglich einzusammeln, um dem Kinderhaus die ausgelobten 2.500 Euro zu sichern. Ein Plan, der auf-

ging: Nach einem nervenaufreibenden Kopf-an-Kopf-Rennen konnte das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus die Abstimmung für sich entscheiden und sich als Gewinner der 2.500 Euro behaupten. Der Scheck über den Spendenbetrag wurde

Oliver Drewes, maxpool

»Wir haben alle Kräfte mobilisiert, um dem Kinderhaus zum Sieg zu verhelfen, und bedanken uns bei allen Unterstützern.«

Ende November von der Canada Life in Person von Horst Bost übergeben. Oliver Drewes und Ennedi Gargiso nahmen ihn in Hamburg stellvertretend für das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus entgegen.

„Wir haben alle Kräfte mobilisiert, um dem Kinderhaus zum Sieg zu verhelfen, und bedanken uns bei zahlreichen Unterstützern, die zehn Tage lang einmal täglich für das Kinderhaus abgestimmt haben. Natürlich gilt unser Dank auch der Canada Life, die diese Spendenaktion ins Leben gerufen hat“, erklärt maxpool-Chef Drewes. „Verein und Kinder freuen sich riesig über die zusätzliche

Finanzspritze, denn mit den 2.500 Euro lassen sich dringend notwendige, bislang aufgeschobene Investitionen tätigen“, so Drewes weiter.

Worin die 2.500 Euro investiert werden sollen, konnte Drewes vor Ort selbst besprechen. Anfang Januar stand für ihn und neun weitere Vereinsmitglieder die alljährliche Kenia-Reise auf dem Programm, um im Kinderhaus einige notwendige Dinge zu erledigen und um unvergesslich schöne Urlaubstage zu verbringen. Dieses Jahr reisten die zehn Aktiven, darunter maxpool-Mitarbeiter und Freunde des Hauses, in kleinen Grüppchen an und trafen schließlich im Kinderhaus zusammen. Fünf von ihnen flogen zunächst nach Nairobi, um von dort die Autofahrt zu Kenias berühmtestem und wohl tierreichstem Nationalpark, der Masai Mara, starten zu lassen. Die Gruppe schwärmt noch heute von der atemberaubenden Schönheit der unberührten Landschaft und von den unvergesslichen Tiersichtungen. Nach der Safari als beeindruckendem Entspannungsprogramm krepelten die Unterstützer im Kinderhaus schließlich die Ärmel hoch.

Den Schwerpunkt der im Kinderhaus zu erledigenden Arbeiten bildete bei diesem Aufenthalt eine umfangreiche Buchprüfung für die vergangenen drei Jahre. Für den 2005 gegründeten gemeinnützigen Verein ist es nämlich unerlässlich, dass alle Belege vorhanden und stets alle Buchungen korrekt und nachvollziehbar sind. Das Ergebnis fiel letztlich zur Freude aller Beteiligten positiv aus. Es gab, wie im Vorfeld erwartet, nichts zu beanstanden.

Auch außerhalb des Kinderhauses wurde viel unternommen. Eine Gruppe fuhr beispielsweise für einige Tage an die Südküste, genoss das Strandleben und besuchte dort eine kleine Schule, die ebenfalls Zuwendungen erhält, damit der dringend benötigte Schulbetrieb aufrechterhalten werden kann.

Für die rund 50 Kinder, die im FURAHA PHÖNIX Kinderhaus leben, kam

Oliver Drewes, maxpool

»Mit der Finanzspritze lassen sich dringend notwendige, bislang aufgeschobene Investitionen tätigen.«

hatte die Kinder in die wunderschöne Poolanlage eingeladen und hier durfte nach Herzenslust im Wasser getobt werden. Anschließend gab es dann noch das Lieblingsessen der Kinder Kenias – und wahrscheinlich fast aller Kinder dieser Welt: Grillhähnchen mit Pommes. Den krönenden Abschluss der Feste bildete eine Strandparty, die eine kleine Gruppe



Horst Bost von der Canada Life (Mitte) überreicht Oliver Drewes (l.) und Ennedi Gargiso den Scheck für das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus.

natürlich auch der Spaß nicht zu kurz. Im Gegenteil, es wurden während dieser beiden Wochen gleich drei kleine Feste gefeiert. Eine zünftige Kinderhausparty mit leckerem Festessen ist während der Anwesenheit der aktiven Mitglieder schon zur beliebten Tradition geworden. Dieses Jahr jedoch traten die Jungen außerdem mit Tanz- und Gesangseinlagen auf und begeisterten ihr Publikum aus Deutschland mit einer tollen Akrobatikvorführung. Die Kunststücke hatten sie in den Wochen vorher fleißig zusammen mit dem Hausmeister Hamazi geprobt, um die Freunde zu überraschen.

Ein paar Tage später ging es dann in großer Runde auf das Gelände eines Hotels in der Nähe. Der Hotelmanager

der Keniareisenden für die Jungs veranstaltet hatte. So wurde der Aufenthalt in Afrika nicht nur für die Reisegruppe zum unvergesslich schönen Beginn des neuen Jahres, auch die Bewohner des Kinderhauses hatten eine tolle und außergewöhnliche Zeit mit ihren Freunden aus Deutschland. Und das Wiedersehen, auf das sich alle jetzt schon freuen, folgt garantiert bald.

Wer sich nach diesem Reisebericht gern sein eigenes Bild machen und ins Sehnsuchtsland Kenia reisen möchte, um das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus zu besuchen, findet alle Informationen, das Kontaktformular und auch die Möglichkeit zu spenden online auf der Website www.phoenix-kinderhaus.de. ■



Krankenzusatz leicht gemacht

Kennen Sie als Makler die Leistungseinschränkungen und Zuzahlungsregelungen der gesetzlichen Krankenkassen?

Die Gesundheitsversorgung in Deutschland ist gut. Dennoch gibt es im System der gesetzlichen Krankenkassen Leistungseinschränkungen, auf die Makler ihre Kunden hinweisen sollten. Vielen Versicherten sind diese Einschränkungen nicht wirklich bewusst. Insbesondere die Einkommenssituation im Krankheitsfall oder die Zuzahlungsregelungen für Heil- und Hilfsmittel sind häufig noch unklar.

Damit Makler ihren Kunden die Lücken schnell und unkompliziert aufzeigen und auch Lösungen bieten können, hat maxpool den sogenannten „ZKV-Kompass“ zusammengestellt. Er zeigt die gesetzlichen Eigenbeteiligungen auf und versetzt Makler in die Lage, ihren Kunden schnell und ohne Auswertung oder Berechnung eine Lösung inklusive Prämie zu präsentieren. Für jeden Bereich werden drei Absicherungsmöglichkeiten dargestellt. Ähnlich wie bei individuellen Vergleichsberechnungen erhalten Makler zudem eine kurze Gegenüberstellung der Leistungen.

Im ZKV-Kompass finden Makler vom Verdienstausfall bei Arbeitsunfähigkeit über Heilpraktiker, Sehhilfen und Zahnersatz bis hin zur stationären Unterbringung im Krankenhaus und zu Vor-

sorgeleistungen einen passenden Tarif. Der Abschnitt „Krankentagegeld“ bietet zudem eine Musterberechnung, die bei der Ermittlung der korrekten Höhe des Krankentagegeldes unterstützt. Sollte aufgrund einer Vorerkrankung ein „normaler“ Krankentagegeld-Tarif nicht möglich sein, zeigt maxpool eine Alternative auf.

»Wir nennen im ZKV-Kompass nur Tarife, die sich durch ein gutes bis sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis auszeichnen.«

„Wir haben uns die Auswahl nicht leicht gemacht und nennen im ZKV-Kompass nur Tarife, die sich durch ein gutes bis sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis auszeichnen“, so Karim Nommensen, Teamleiter im Vorsorge-Management KV. Der ZKV-Kompass steht angebotenen Vertriebspartnern im maxINTERN zum Download zur Verfügung.

Makler, die einen individuellen Vergleich benötigen, können diesen wie gewohnt beim Vorsorge-Management KV anfordern. Damit auch keine wichtige Information vergessen wird, empfiehlt

maxpool die Fragebögen zu nutzen, die im maxINTERN unter „Krankenversicherung/Vorschlagserstellung“ hinterlegt sind.

Im maxINTERN haben Makler auch die Möglichkeit, über den PKV-Tarif-Lotsen selbst entsprechende Vergleiche zu erstellen. Sollte sich ein Kunde bereits für eine Absicherung beziehungsweise einen Tarif entschieden haben, können Makler die notwendigen Antragsunterlagen herunterladen. Das Dokumentencenter von softfair stellt stets die aktuellsten Antragsunterlagen bereit. Makler, die die kompletten VVG-Unterlagen benötigen, werden im maxINTERN unter „Krankenversicherung/Anträge, Gesellschaftsportale, Rechner“ fündig. In diesem Bereich lassen sich auch über die Portalseiten der Gesellschaften Vorschläge für Kunden erstellen und Unterlagen herunterladen.

Für Fragen zum ZKV-Kompass oder zu den maxINTERN-Seiten steht das Vorsorge-Management KV gern zur Verfügung. ■

Kontakt

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



BRSG – Mach es zu Deinem Erfolg!

Millionen gute Gründe für neues bAV-Geschäft

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



Ihr Ansprechpartner:

Markus Ullrich

Telefon 040 27092683

Fax 040 36148-157

Mobil 0172 2326607

E-Mail Markus.Ullrich@continentale.de

makler.continentale.de/BRSG





Rabattsegen in der max-Hausrat

Makler können die max-Hausrat-Deckungskonzepte jetzt zu noch günstigeren Prämien
und mit zwei Leistungserweiterungen vermitteln.

Anlässlich des 120-jährigen Firmenjubiläums der Medien-Versicherung a. G. beschenkt der Risikoträger der max-Hausrat-Deckungskonzepte Makler und Kunden mit einem Jubiläums-Rabatt in Höhe von 12 Prozent. Er gilt für alle 2019 geschlossenen Verträge aller Tarifvarianten und erstreckt sich auf die gesamte Vertragslaufzeit.

Zusätzlich verfügt die max-Hausrat Premium ab sofort über zwei wichtige Leistungserweiterungen: die Besitzstandsgarantie und die Exzedenten-Deckung (auch Konditionsdifferenzdeckung genannt). Die Besitzstandsgarantie stellt sicher, dass der Versicherungsnehmer im Schadensfall gegenüber den Bedingungen des unmittelbaren Vorvertrags nicht schlechtergestellt wird. Die Exzedenten-Deckung hingegen garantiert eine Differenzdeckung bis zum Ablauf der Vorversicherung. Dies ist insbesondere für Kunden interessant, die von einem leistungsschwachen Tarif zur max-Hausrat Premium wechseln. Denn dank der Exzedenten-Deckung profitieren sie im Schadensfall vom Versicherungsschutz der max-Hausrat Premium, obwohl die Vorversicherung noch nicht gekündigt werden kann. Ein Beispiel: Der Versicherungsnehmer stattet sein Wohn- und Schlafzimmer im Januar 2019 mit neuen Möbeln aus und hat in seiner bestehenden Hausratversicherung nur eine Versicherungssumme von 20.000 Euro vereinbart. Da er nun eine Versicherungssumme von 50.000 Euro benötigt und seine aktuelle Hausratversicherung sowieso zu leistungsschwach findet, kündigt er seine bestehende Police zum 30. September 2019 und schließt gleichzeitig die max-Hausrat Premium ab. Tritt nun ein Schaden ein, leistet die max-Hausrat Premium die Differenz von 30.000 Euro.

Die beiden jüngsten Leistungserweiterungen ergänzen das ohnehin schon exzellente Leistungsspektrum der max-Hausrat Premium. So profitieren Versicherungsnehmer der max-Hausrat

Premium zum einen vom sogenannten max-Leistungsschutz. Der Baustein schließt Deckungsnachteile im Schadensfall aus, so dass der Kunde stets die beste am Markt angebotene Leistung erhält. Insofern lässt sich das Highlight der marktführenden max-Hausrat Premium mit dem Slogan „Der gesamte Markt in einer Police“ griffig auf den Punkt bringen. Aber auch Maklern bietet der max-Leistungsschutz Vorteile, denn er senkt das Risiko der Beraterhaftung auf ein Minimum.

Der Kunde erhält mit max-Hausrat Premium die beste Leistung am Markt.

Zum anderen glänzt die max-Hausrat Premium mit einer der fairsten Regelungen bei grob fahrlässigen Verletzungen von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften bei der Schadensverursachung. Im Gegensatz zu den allermeisten Tarifen am Markt verzichten maxpool und die Medien-Versicherung a. G. auch in diesen

Fällen darauf, die Versicherungsleistung zu kürzen. Dies ist ein unschätzbare Vorteil, denn Versicherungsnehmer können sehr schnell in eine Situation geraten, in der Obliegenheitspflichten oder Sicherheitsvorschriften ins Spiel kommen. Spätestens an diesem Punkt möchten weder Makler noch Kunde mit dem Versicherer darüber diskutieren müssen, dass der Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit nicht generell gemeint war.

Grundsätzlich regeln die Versicherer das Thema Einrede der groben Fahrlässigkeit in den Allgemeinen Hausrat-Versicherungsbedingungen, weitere Regelungen in den Besonderen Bedingungen oder in bestimmten Klauseln sind allerdings durchaus üblich. Welche Verhaltensweisen eine Verletzung von Sicherheitsvorschriften und Obliegenheitspflichten darstellen können, sollen die beiden nachfolgenden Beispiele veranschaulichen:

- Der Versicherungsnehmer sperrt die wasserführenden Anlagen nicht ab und beheizt die unbewohnte Dachgeschosswohnung nicht.
- Der Versicherungsnehmer lässt die Wohnungseingangstür während eines Einkaufs von mehreren Stunden nur 

Weitere beitragsfreie Leistungserweiterungen in der max-Hausrat Premium

- Schäden durch Stromschwankungen bis 1.000 €
- Leckortungskosten bei einem nicht versicherten Rohrbruch bis 750 €
- Kfz-Zubehör bis 2.000 € mitversichert
- Wasser- und Gasverlust infolge eines versicherten Rohrbruchs bis 5.000 € – NEU!
- Schäden durch Regen- und Schmelzwasser bis 1.500 €
- Beruflich bedingter Zweitwohnsitz (Pendlerwohnung) bis 20% der VS, max. 20.000 € unbefristet mitversichert
- Erhöhung VS Einbruchdiebstahl- und Raubschäden durch Hausangestellte auf 1.000 € (bisher 500 €)
- Erhöhung VS Diebstahl innerhalb des Versicherungsortes (Trickdiebstahl) auf 3.000 € (bisher 1.000 €)
- Erhöhung VS Kleinvieh, Futter- und Streuvorräte auf 2 % der VS (bisher 1 %)
- Erhöhung VS Haustierunterbringungskosten auf 3 % der VS (bisher 2 %)
- Erhöhung VS unberechtigter Gebrauch von Kredit-, Scheck- und Kundenkarten auf 3.000 € (bisher 1.000 €)
- Erhöhung VS Fahrräder auf 2 % der VS (bisher 1 %)
- Erhöhung VS einfacher Diebstahl von Gartenmöbeln, Gartengeräten, Garteninventar, Gartengrills und Wäsche auf der Leine auf 3.000 € (bisher 2 % der VS)

Deckungskonzepte im Vergleich

Gesellschaft und Tarif/Jahresprämien für verschiedene Risikoorte	70173 Stuttgart, Bolzstraße 1	80331 München, Blumenstraße 1	51371 Leverkusen, Solinger Straße 1	06132 Halle/Saale, Stendaler Straße 1	22523 Hamburg, Holsteiner Chaussee 1
maxpool – max-Hausrat Premium mit max-Leistungsschutz	66,74 €	69,31 €	110,11 €	121,93 €	139,26 €
Haftpflichtkasse – Einfach komplett	64,17 €	80,03 €	80,03 €	114,76 €	146,16 €
NV – Hausrat Premium 2.0	60,00 €	60,00 €	136,37 €	136,76 €	220,92 €
Ammerländer – Excellent	59,64 €	59,64 €	98,15 €	98,15 €	98,15 €
ADCURI – Premium	108,71 €	95,05 €	135,03 €	154,15 €	201,58 €
VHV – Exklusiv	91,90 €	112,80 €	132,30 €	117,06 €	226,19 €
InterRisk – XXL schadenfrei	158,68 €	90,60 €	158,68 €	n. b.	n. b.
Interlloyd – Infinitus	148,67 €	148,67 €	207,91 €	207,91 €	234,62 €
Rhion – Premium Bestleistungs-garantie	125,87 €	119,83 €	148,82 €	172,98 €	172,80 €

Berechnungsgrundlage: Mehrfamilienhaus mit 100 qm Wohnfläche und Unterversicherungsverzicht (kein Glas, kein Elementar, fünf Jahre schadenfrei);
 Quellen: softfair und Rechner der Versicherer; Stand: 08.02.2019

» ins Schloss fallen und/oder lässt ein Fenster in Kippstellung offen.

- Der Versicherungsnehmer unterlässt die Mängelbeseitigung am Dach grob fahrlässig. Anschließend kommt es zu einem Sturmschaden.
 - Der Versicherungsnehmer verstößt gegen behördliche oder sonstige Sicherheitsvorschriften. Dies ist etwa der Fall, wenn er eine Brandschutztür oder Rauchmelder nicht anbringt, die Heizung nicht warten lässt, kurz zuvor abgebrannte Kaminasche im Hausmüll entsorgt oder Unkraut mit dem Propan-gasbrenner bekämpft.
- Darüber hinaus verfügt die max-Hausrat Premium über alle marktüblichen Leistungserweiterungen einer modernen Hausratversicherung und glänzt mit überdurchschnittlich hohen Kostenlimits. So sind etwa die Kosten für die Außenversicherung bis zur Versicherungssumme und Wertsachen bis 50 Prozent

der Versicherungssumme mitversichert.

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

Für die max-Hausrat-Deckungskonzepte gilt selbstverständlich der max-Leistungsservice.

Die Tabelle auf dieser Seite zeigt auf, dass maxpool den Vergleich mit anderen marktführenden Hausrattarifen nicht scheuen muss und das vielleicht beste Preis-Leistungs-Verhältnis im Segment der Hausratversicherungen bietet.

Verlässliche Partner seit 21 Jahren
 maxpool und die Medien-Versicherung a. G. arbeiten seit nunmehr 21 Jahren

erfolgreich zusammen. Die gemeinsam konzipierten Deckungskonzepte in den Sparten Hausrat- und Wohngebäudeversicherung erfüllen dabei seit jeher alle Ansprüche an einen modernen und bedarfsgerechten Versicherungsschutz und glänzen darüber hinaus mit Alleinstellungsmerkmalen. Umsichtige Annahmerichtlinien und eine auskömmliche Kalkulation der Tarife bestärken beide Partner, diesen erfolgreichen Weg auch zukünftig fortzusetzen, denn seit Beginn der Zusammenarbeit von maxpool und Medien-Versicherung a. G. gab es weder in der Hausrat- noch in der Wohngebäudeversicherung je eine Beitragsanpassung im Bestand. ■

Kontakt

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



Basler KinderVorsorge Invest Vario

Gibt es nur bei uns: Die Basler KinderVorsorge Invest Vario

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

Bis 500 € Monatsrente bei Abschluss zum Berufsstart.
Bis 1.000 € mit vereinfachter Gesundheitsprüfung



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

 **Basler**
Versicherungen

»Ich könnte mir kein besseres Team vorstellen«

In der Reihe „maxpool-Mitarbeiter erzählen“:
Andreas Götzke-Pfeil, Teamleiter Komposit-Management



Seit seinem elften Lebensjahr steht Andreas Götzke-Pfeil auf dem Tennisplatz. Begonnen hat alles mit den Tennis-Legenden Steffi Graf und Boris Becker: „Ich durfte bereits als Kind mit meinem Großvater nachts während der Australian Open die Spiele der beiden sehen. Selbst heute, Jahre nach ihrem Karriereende, bin ich immer noch ein Riesen-Fan.“ Und auch wenn Götzke-Pfeil nicht in der Weltrangliste geführt wird, spielt er in der Amateur-Liga ganz oben mit: „Zur GLTA-Weltmeisterschaft, die Anfang Februar stattfand, hat die Qualifikation im Einzel sogar geklappt. Im letzten Jahr habe ich in meinem Quali-Level sogar Quali-Platz eins belegt“, erzählt Götzke-Pfeil. Die Teilnahme an den World Championships der GLTA Tour war mit dem Titel des Vizeweltmeisters im B-Level recht erfolgreich. „Das Finale dauerte gut zweieinhalb Stunden. Während der ganzen Turnierwoche kam ich auf insgesamt elf Spiele an sechs Tagen. Danach war erst mal kurz Pause angesagt, um wieder Kraft zu tanken.“

Die GLTA ist eine weltweite Vereinigung aus schwulen/lesbischen Tennisspielerinnen und -spielern. Jährlich werden über 100 Turniere ausgetragen: „Ich habe mich im B-Level qualifiziert. Dies ist die dritthöchste Spielklasse in unserer Vereinigung und Turnierserie. Ich nehme im Jahr etwa an sechs bis sieben Turnieren teil. Meist suche ich mir ein neues Turnier aus beziehungsweise ein Land, in dem ich noch nie war.“

Tennis hat den leidenschaftlichen Spieler zu einem Teamplayer gemacht – allerdings zeichnet sich der Maklerpool auch durch ein sehr gutes Klima aus: „Auf jeden ist Verlass. Egal, zu welcher Zeit jemand Hilfe benötigt – wir sind alle füreinander da und unterstützen uns. Ich könnte mir kein besseres Team vorstellen.“

Die Arbeit macht großen Spaß, auch wenn das Privatleben und mein Ehemann dabei manchmal etwas zu kurz kommen“, so Götzke-Pfeil. Zum Abschalten fährt der passionierte Sportler gern mit seinem Ehemann nach Tene-

riffa oder spannt mit ihm bei Wellness-Wochenenden aus.

Auch das kommende Jahr hält für den Teamleiter Komposit-Management viel Spannendes bereit: „Gerade in meinem Team, in dem sich alles rund um Komposit (Sach- und Gewerbeversicherungen) dreht (und ja, auch Kfz machen wir sehr gern), hoffen wir auf ein super Jahr 2019. Auch mit neu angebundenen, spezialisierten Maklern in dem Bereich und hoffentlich neuen Produkt-Highlights im Rahmen unserer eigenen Deckungskonzepte.“



**Damit Sicherheit bleibt -
die neue ERGO
Risikolebensversicherung.**

ERGO

Versichern heißt verstehen.

Schicksalsschlag zum Betrug genutzt?

Mit dieser existenziellen Frage musste sich der maxpool-Leistungsservice auseinandersetzen.



Makler M. ruft ganz aufgelöst seinen maxpool-Maklerbetreuer an und berichtet, dass seine Kundin Frau P. ganz plötzlich und unerwartet gestorben sei. Schnell wird klar, dass der Leistungsservice aktiv werden muss. Die verstorbene Frau P. hat gerade mal neun Wochen vor ihrem Tod gemeinsam mit ihrem Ehemann eine Risikolebensversi-

cherung (RLV) abgeschlossen. Makler M. berichtete uns, dass Frau P. und ihr Ehemann bereits langjährige Kunden bei ihm seien und ein freundschaftliches Verhältnis bestehe.

Umso betroffener ist auch er von diesem Schicksal. Er bittet den Leistungsservice um Unterstützung bei der Beantragung der Leistung.

2011 haben sich die Eheleute P. ein Haus gekauft. Im Zuge der Finanzierung hat das Ehepaar eine RLV bei derselben Bank abgeschlossen. Alle anderen Versicherungen werden von Makler M. betreut. Aus dem Ehepaar wird in den darauffolgenden Jahren eine vierköpfige Familie. Mit zunehmendem Alter der Kinder wächst auch der Platzbedarf – ein Anbau

des Hauses wird geplant. In einem Beratungsgespräch thematisiert Makler M. den erhöhten Absicherungsbedarf der Familie und empfiehlt den Abschluss einer weiteren RLV. Die Familie schließt die angebotene Versicherung über 150.000 Euro ab und der Antrag wird schnell und unproblematisch poliziert.

Sechs Wochen nach Abschluss des Vertrages fährt Frau P. mit den Kindern übers Wochenende zu ihrer Familie. Dort leidet sie plötzlich an akuter Atemnot und wird im Krankenhaus untersucht. Schnell wird eine Verdachtsdiagnose gestellt – Frau P. leidet an Brustkrebs! Sie lässt sich auf eigenen Wunsch entlassen und kehrt mit ihren Kindern anschließend nach Hause zurück.

Keiner kann das Geschehene verarbeiten, es herrscht Fassungslosigkeit, Zukunftsängste machen sich breit. Wie sollen die beiden Kinder ohne ihre Mama weiterleben? Und wie wird sich das Leben des Ehemannes nach so einem Verlust verändern müssen?

Noch bevor der Schock über die Diagnose „verdaut“ ist und Vorkehrungen getroffen sind, ereilt das Schicksal Frau P. viel zu schnell: Sie erliegt gerade einmal drei Wochen nach der Diagnose der schweren Erkrankung.

Makler M. kümmert sich, soweit er kann, um die Versicherungsangelegenheiten, meldet gemeinsam mit dem Leistungsservice sowohl der Bank als auch der Versicherung den tragischen Todesfall und beantragt die Auszahlung der Leistungen aus den RLV-Verträgen.

Nach einem ausführlichen Gespräch zwischen dem Makler, dem Ehemann und dem Leistungsservice steht fest, dass Frau P. bei Antragsaufnahme vor ein paar Wochen keinerlei Kenntnis von ihrer schweren Erkrankung hatte und die Gesundheitsfragen wahrheitsgemäß beantwortet hat. „Jede Gesellschaft prüft in einem solchen Fall genauestens, ob hier eine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung besteht“, begründet Sissy Wolter vom Leistungsservice die Vorsichtsmaßnahme. Der Makler stellt

alle ihm vorliegenden Unterlagen inklusive des Krankenhausentlassungsberichts zur Verfügung. In diesem schreibt die behandelnde Ärztin, dass Frau P. angegeben habe, vor einiger Zeit Verhärtungen in ihrer Brust festgestellt zu haben, ohne diese jedoch ärztlich abklären zu lassen. Neben den durchgeführten Behandlungen wird auch die Verdachtsdiagnose „Brustkrebs im Endstadium“ aufgeführt und dass Frau P. daraufhin weitere diagnostische Maßnahmen abgelehnt und auf sofortige Entlassung gedrungen habe.

Es wird klar, dass der Leistungsservice Kontakt mit der Ärztin aufnehmen muss. Herr P. versichert, dass seine Frau keinen Knoten in der Brust oder Ähnliches erwähnt habe. Er ist ebenfalls davon überzeugt, dass sie ansonsten sofort einen Arzt aufgesucht hätte. Auch kann

Sissy Wolter, maxpool-Leistungsservice

»Jede Gesellschaft prüft in einem solchen Fall genauestens auf vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung.«

er sich nicht daran erinnern, dass sie während des Krankenhausaufenthaltes diese Äußerungen getätigt haben soll.

Und tatsächlich – nachdem der Leistungsservice ausführlich mit der Ärztin gesprochen hat, berichtet sie die Dokumentation. Sie erinnert sich noch sehr gut an die Behandlung und bestätigt, dass Frau P. angegeben habe, erst ein paar Tage zuvor Verhärtungen in der Brust bemerkt zu haben. Sie habe erwähnt, dass sie vor ein paar Jahren eine Entzündung in der Brust gehabt, diese mit einer Salbe selbst behandelt habe und seitdem beschwerdefrei sei. Als die Ärztin von dem potenziellen Verdacht erfährt, Frau P. könne bereits beim Abschluss des RLV-Vertrages von ihrer Krebserkrankung gewusst und diese verschwiegen haben, tritt sie dem entschiedenen

entgegen. Sie bestätigt, dass Frau P. bis zur Einlieferung ins Krankenhaus nichts von ihrer schweren Erkrankung geahnt und bis zum Schluss nicht daran geglaubt habe, dass sie daran sterben würde. Die Ärztin fasst daraufhin einen korrigierten Entlassungsbericht.

Auch den im Antrag genannten behandelnden Gynäkologen befragt der Leistungsservice telefonisch – der Arzt kann schriftlich bestätigen, dass keinerlei Untersuchungen bezüglich einer Brustkrebserkrankung stattgefunden haben. Der korrigierte Entlassungsbericht sowie die Bestätigung des Gynäkologen führen glücklicherweise zeitnah zu einer Auszahlung der Versicherungssumme.

Doch damit ist der Leistungsfall leider noch nicht ganz abgeschlossen. Der RLV-Anbieter, zu dem der Kontakt und Abschluss über die Bank lief, hat einen Auszug aus der Patientenakte bei der gesetzlichen Krankenversicherung von Frau P. angefordert. Da hierfür jedoch keine Schweigepflichtentbindung vorliegt, verweigert die Krankenkasse die Auskunft.* Somit ist eine Prüfung durch die Gesellschaft nicht möglich, die daraufhin die Auszahlung der Todesfallleistung verweigert.

Da auch maxpool mit dem Anbieter dieser RLV zusammengearbeitet, wurde nun von maxpool der zuständige Maklerbetreuer eingeschaltet und der Kontakt zur Leistungsabteilung des anderen Versicherers vermittelt, der die Leistung bereits ausgezahlt hat. Die Versicherer tauschen sich untereinander aus und auch der zweite Versicherer zahlt die Leistung daraufhin aus. Wolter resümiert: „Von einem glücklichen Ausgang des Falls kann hier angesichts der familiären Tragödie trotz Auszahlung der Leistung leider nicht gesprochen werden. Dennoch verdeutlicht dieser Fall einmal mehr, welchen Mehrwert die Makler und deren Kunden durch die Inanspruchnahme des Leistungsservice erfahren können.“ ■

* Dem maxpool-Leistungsservice lagen selbstverständlich alle erforderlichen Schweigepflichtentbindungen seitens Frau P. vor.

Dauerbrenner Privathaftpflicht

Die Privathaftpflichtversicherung kommt nie aus der Mode. Mit der max-PHV Premium können Makler ihren Kunden den vielleicht besten Versicherungsschutz am Markt vermitteln.



Das erfolgreiche Deckungskonzept bietet eine ganze Reihe beitragsneutraler und bestandswirksamer Leistungserweiterungen, die den Versicherungsschutz optimieren und die Maklerhaftung minimieren.

Stets die beste Leistung am Markt

Wie etwa der max-Leistungsschutz, das absolute Highlight der max-PHV Premium. Der Baustein schließt Deckungsnachteile aus und garantiert so stets die beste Leistung am Markt. Sollte sich also im Schadensfall herausstellen, dass der Leistungsumfang der max-PHV Premium nicht ausreichend ist und eine andere am Markt erhältliche Privathaftpflichtversicherung den Schaden (umfangreicher) regulieren würde, leistet maxpool auf Grundlage der Bedingungen

des Wettbewerbers. Zwar bieten die allermeisten Wettbewerbstarife ebenfalls eine solche Best-Leistungs-Garantie an, allerdings gilt nur der max-Leistungsschutz weltweit.

Kein Nachteil gegenüber dem Vorvertrag

Auch bei einem Vertragswechsel haben Kunden keinen Nachteil zu befürchten. Dank der Besitzstandsgarantie wird der in der max-PHV Premium geschützte Versicherungsnehmer im Schadensfall gegenüber den Bedingungen eines unmittelbaren Vorvertrags nicht schlechtergestellt.

Forderungsausfalldeckung

Für eine gute Privathaftpflichtversicherung unerlässlich und daher auch in der

max-PHV Premium enthalten ist die Forderungsausfalldeckung. Sie gilt ab einer Schadensersatzforderung von einem Euro bis zur Deckungssumme ohne Mindestschadenshöhe. Besonderheit: Im Gegensatz zu vielen Wettbewerbstarifen gilt die Forderungsausfalldeckung in der max-PHV Premium auch für Schadensersatzansprüche, denen ein vorsätzliches Handeln des Schädigers zugrunde liegt und/oder die aus der Eigenschaft des Schädigers als Tierhalter oder -hüter entstanden sind.

Nebenberufliche Tätigkeiten

Ebenfalls in der max-PHV Premium mitversichert ist die gesetzliche Haftpflicht aus selbstständigen nebenberuflichen Tätigkeiten bis zu einem Gesamtumsatz von maximal 17.500 Euro pro Jahr. Vo-



Der Baustein schließt Deckungsnachteile aus und garantiert so stets die beste Leistung am Markt.

rausgesetzt, es handelt sich nicht um handwerkliche, medizinische/heilende, planende/bauleitende oder beratende Tätigkeiten und es werden keine Angestellten beschäftigt.

Opferhilfe

Wird die versicherte Person Opfer einer Gewalttat nach Paragraph 1 Absatz 1 und 2 des Opferentschädigungsgesetzes, übernimmt die max-PHV Premium Leistungen bis maximal 50.000 Euro.

Personenschäden

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

Deliktunfähige Personen

Auf Wunsch des Versicherungsnehmers reguliert die max-PHV Premium auch Schäden, die durch deliktunfähige Personen verursacht worden sind. Dazu zählen sowohl Kinder als auch weitere mitversicherte Personen, deren Deliktunfähigkeit etwa aus einer Krankheit resultiert.

Kfz-Schäden

Beschädigt ein Dritter das Kfz des Versicherungsnehmers beim Be- oder Entladen, leistet die max-PHV Premium bis zu einer Schadenshöhe von 2.500 Euro. Darüber hinaus reguliert das Deckungskonzept auch Betankungsschäden an fremden Kfz bis 1.000 Euro sowie Vermögensschäden, die durch Rabatrückstufung in Haftpflicht oder Vollkasko entstehen (begrenzt auf die Mehrfachprämie der ersten fünf Jahre und maximal 2.000 Euro).

Schlüsselverlust

Verliert der Versicherungsnehmer beruflich oder privat genutzte Schlüssel, leistet die max-PHV Premium bis zur Deckungssumme, maximal jedoch bis zwölf Millionen Euro. Kommt es zum Verlust von Schlüsseln zu mobilen Gegenständen wie etwa einem Kfz, leistet die max-PHV Premium ebenfalls, und zwar bis 5.000 Euro.

Neuwertentschädigung

Ebenfalls in der max-PHV Premium enthalten ist die Neuwertentschädigung von bis zu 2.500 Euro. Voraussetzung dafür ist unter anderem, dass der Kaufbeleg nicht älter als zwölf Monate ist, zudem erstreckt sich die Neuwertentschädigung nicht auf elektronische Geräte.

Luftfahrzeuge

Darüber hinaus reguliert die max-PHV Premium Haftpflichtschäden, die aus dem Besitz und Gebrauch a) nicht versicherungspflichtiger Flugmodelle, Ballone und (Sportlenk-)Drachen sowie b) versicherungspflichtiger Flugmodelle, Ballone und (Sportlenk-)Drachen, deren Fluggewicht fünf Kilogramm nicht übersteigt (unter anderem sogenannte Drohnen), entstehen.

Haus- und Grundbesitz

Auch Haus- und Grundbesitzer sind eine geeignete Zielgruppe für die max-PHV Premium. Im Deckungskonzept mitversichert ist die gesetzliche Haftpflicht als Inhaber

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

als Bauherr

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

aus der Unterhaltung

- einer Photovoltaikanlage/Solaranlage bis 10 kWp, vorausgesetzt, die Anlage befindet sich auf einem dem Versicherungsnehmer gehörenden und von ihm bewohnten Gebäude.
- Der Versicherungsschutz bezieht sich auf die Verkehrssicherungspflicht sowie die Einspeisung des Stroms in das Netz eines Stromversorgungsunternehmens. 

Familientarif ohne Selbstbeteiligung, Jahresprämie inklusive Versicherungssteuer

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

Singletarif ohne Selbstbeteiligung, Jahresprämie inklusive Versicherungssteuer

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

» **Tarifvarianten**

Für eine noch individuellere Kundenberatung kann die max-PHV Premium in drei Varianten abgeschlossen werden. Versicherungsnehmer, die bereit sind, eine zeitlich begrenzte Eigenverantwortung von 100 Euro zu übernehmen, werden mit einem deutlichen Prämiennachlass belohnt.

- max-PHV Premium: der Klassiker ohne Selbstbeteiligung ab 85,24 Euro (Familie)/71,03 Euro (Single) Jahresprämie.
- max-PHV Premium schadenfrei: Nach dem ersten Schaden gilt für drei Jahre

eine SB von 100 Euro. Ab 76,72 Euro (Familie)/63,93 Euro (Single) Jahresprämie.

- max-PHV Premium SB 100: Es gilt im ersten Vertragsjahr eine SB von 100 Euro, die nach einem Schadensfall für weitere zwölf Monate wiederauflebt. Ab 76,72 Euro (Familie)/63,93 Euro (Single) Jahresprämie.

Unterstützung im Schadensfall

Für sämtliche Tarifvarianten der max-PHV Premium gilt selbstverständlich der max-Leistungsservice.

Marktvergleich

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

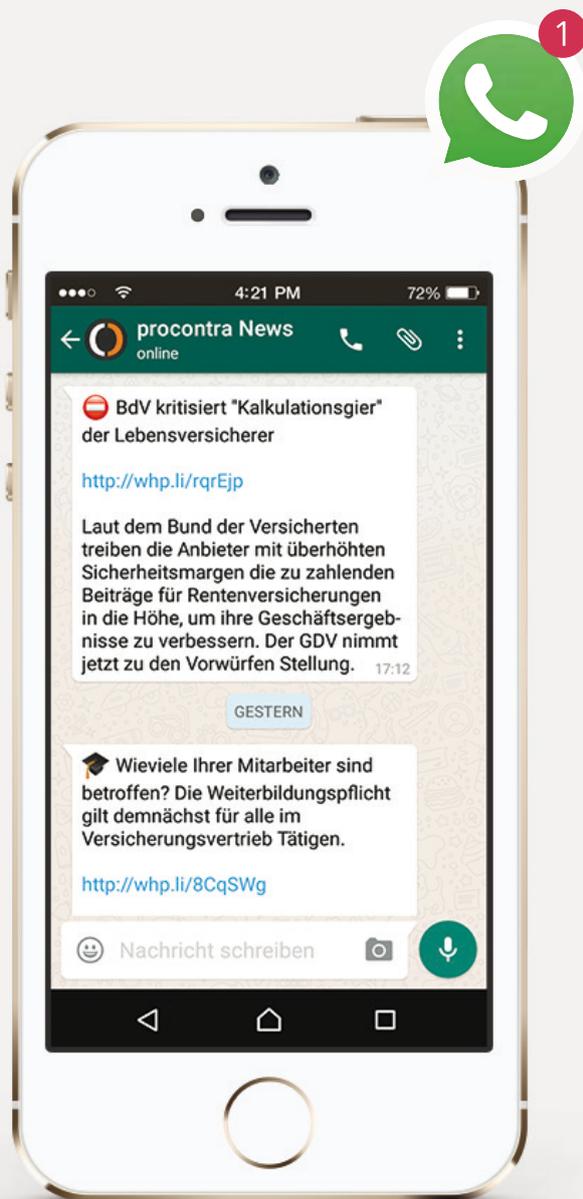
Kontakt

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

NEU

Mehrwert für Makler!

Erhalten Sie per WhatsApp brandaktuelle Nachrichten direkt von der procontra Redaktion. Einfach QR-Code scannen, auf den Anmelde-Button klicken und den Anweisungen folgen!



**procontra
WhatsApp**

Fügen Sie die angegebene Nummer in Ihr Adressbuch hinzu und schreiben Sie uns eine WhatsApp-Nachricht mit start.

Save the Date: maxpool-Präsenzveranstaltungen 2019

Auch 2019 bietet maxpool seinen angeschlossenen Maklern wieder ganzjährig ein abwechslungsreiches Weiterbildungsangebot in Form von Präsenzveranstaltungen an.

maxpool-Schnuppertage

28. Februar bis 1. März
16. bis 17. Mai
29. bis 30. August
7. bis 8. November
in Hamburg

An maxpool interessierte Makler lernen an zwei Tagen Ansprechpartner und Teams, Produkte und Dienstleistungen kennen. Das Abendprogramm bietet Austausch mit Mitarbeitern und maxpool-Geschäftsführung.

LV- & KV-Spezialtag

27. März in Hamburg

Der Themen-Tag Vorsorge, zum Beispiel: Welche Arbeitskraftversicherungen greifen, wenn die BU wegfällt? Welche Produkte machen die Pflegezusatzversicherung 2019 zum erfolgreichen Bestandteil der Beratung?

Gewerbe-Spezialtage

12. April in Berlin
26. April in Stuttgart

Experten aus dem Komposit-Management informieren mit ausgewählten Produktgebern über Gewerbeversicherungen und die Mehrwerte, die maxpool bietet. Eine Veranstaltung für Spezialisten und Neueinsteiger.

PKV-Spezialtage

9. April in München
9. Mai in Stuttgart

Im exklusiven Kreis informieren maxpool-PKV-Spezialisten über die PKV. Der Austausch mit maxpool-Vertriebsdirektor Harald Girnweit erbringt unter anderem „10 gute Gründe“ für die Zusammenarbeit mit maxpool.

Januar	Februar	März	April	Mai	Juni
01 DI	01 FR	01 FR	01 MO	01 MI Tag der Arbeit	01 SA
02 MI	02 SA	02 SA	02 DI	02 DO	02 SO
03 DO	03 SO	03 SO	03 MI	03 FR	03 MO
04 FR	04 MO	04 MO	04 DO	04 SA	04 DI
05 SA	05 DI	05 DI	05 FR	05 SO	05 MI
06 SO	06 MI	06 MI	06 SA	06 MO	06 DO
07 MO	07 DO	07 DO	07 SO	07 DI	07 FR
08 DI	08 FR	08 FR Internationaler Frauentag	08 MO	08 MI	08 SA
09 MI	09 SA	09 SA	09 DI	09 DO	09 SO Pfingstsonntag
10 DO	10 SO	10 SO	10 MI	10 FR	10 MO Pfingstmontag
11 FR	11 MO	11 MO	11 DO	11 SA	11 DI
12 SA	12 DI	12 DI	12 FR	12 SO	12 MI
13 SO	13 MI	13 MI	13 SA	13 MO	13 DO
14 MO	14 DO	14 DO	14 SO	14 DI	14 FR
15 DI	15 FR	15 FR	15 MO	15 MI	15 SA
16 MI	16 SA	16 SA	16 DI	16 DO	16 SO
17 DO	17 SO	17 SO	17 MI	17 FR	17 MO
18 FR	18 MO	18 MO	18 DO	18 SA	18 DI
19 SA	19 DI	19 DI	19 FR Karfreitag	19 SO	19 MI
20 SO	20 MI	20 MI	20 SA	20 MO	20 DO
21 MO	21 DO	21 DO	21 SO Oster-sonntag	21 DI	21 FR
22 DI	22 FR	22 FR	22 MO Oster-montag	22 MI	22 SA
23 MI	23 SA	23 SA	23 DI	23 DO	23 SO
24 DO	24 SO	24 SO	24 MI	24 FR	24 MO
25 FR	25 MO	25 MO	25 DO	25 SA	25 DI
26 SA	26 DI	26 DI	26 FR	26 SO	26 MI
27 SO	27 MI	27 MI	27 SA	27 MO	27 DO
28 MO	28 DO	28 DO	28 SO	28 DI	28 FR
29 DI	29 FR	29 FR	29 MO	29 MI	29 SA
30 MI	30 SA	30 SA	30 DI	30 DO Christi Himmelfahrt	30 SO
31 DO	31 SO	31 SO		31 FR	

Makler können sich bundesweit an unterschiedlichen Standorten zu neuen Produkten, vielversprechenden Trends und neuen Beratungsansätzen nahezu aller Produktparten informieren. Das Besondere: Alle Veranstaltungen haben einen exklusiven Charakter und werden nur in kleinen Gruppen von bis zu 30 Personen durchgeführt. „maxpool hat die großen Informationsveranstaltungen mit mehreren Hundert Teilnehmern schon vor Jahren gegen

kleinere Arbeitsgruppen eingetauscht. Diese ermöglichen den extrem wichtigen Austausch der Teilnehmer untereinander und mit den Referenten“, so Kevin Jürgens, Vertriebsleiter und Maklerbetreuer bei maxpool. Das Programm hält sowohl ein- als auch zweitägige Veranstaltungen bereit. Makler können ihre Wunschveranstaltungen auswählen und durch eine Teilnahme ihr Weiterbildungszeitkonto auffüllen. Bei der Ausgestaltung der Veranstaltungen

setzt maxpool zunehmend auf pfiffige Alternativen zur „Frontbeschallung“, wie zum Beispiel Workshop-Konzepte und Makler-Zirkel. ■

Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
01 MO	01 DO	01 SO	01 DI	01 FR	01 SO
02 DI	02 FR	02 MO	02 MI	02 SA	02 MO
03 MI	03 SA	03 DI	03 DO Tag der Deutschen Einheit	03 SO	03 DI
04 DO	04 SO	04 MI	04 FR	04 MO	04 MI
05 FR	05 MO	05 DO	05 SA	05 DI	05 DO
06 SA	06 DI	06 FR	06 SO	06 MI	06 FR
07 SO	07 MI	07 SA	07 MO	07 DO	07 SA
08 MO	08 DO	08 SO	08 DI	08 FR	08 SO
09 DI	09 FR	09 MO	09 MI	09 SA	09 MO
10 MI	10 SA	10 DI	10 DO	10 SO	10 DI
11 DO	11 SO	11 MI	11 FR	11 MO	11 MI
12 FR	12 MO	12 DO	12 SA	12 DI	12 DO
13 SA	13 DI	13 FR	13 SO	13 MI	13 FR
14 SO	14 MI	14 SA	14 MO	14 DO	14 SA
15 MO	15 DO	15 SO	15 DI	15 FR	15 SO
16 DI	16 FR	16 MO	16 MI	16 SA	16 MO
17 MI	17 SA	17 DI	17 DO	17 SO	17 DI
18 DO	18 SO	18 MI	18 FR	18 MO	18 MI
19 FR	19 MO	19 DO	19 SA	19 DI	19 DO
20 SA	20 DI	20 FR	20 SO	20 MI	20 FR
21 SO	21 MI	21 SA	21 MO	21 DO	21 SA
22 MO	22 DO	22 SO	22 DI	22 FR	22 SO
23 DI	23 FR	23 MO	23 MI	23 SA	23 MO
24 MI	24 SA	24 DI	24 DO	24 SO	24 DI Heiligabend
25 DO	25 SO	25 MI	25 FR	25 MO	25 MI 1. Weihnachtsfeiertag
26 FR	26 MO	26 DO	26 SA	26 DI	26 DO 2. Weihnachtsfeiertag
27 SA	27 DI	27 FR	27 SO	27 MI	27 FR
28 SO	28 MI	28 SA	28 MO	28 DO	28 SA
29 MO	29 DO	29 SO	29 DI	29 FR	29 SO
30 DI	30 FR	30 MO	30 MI	30 SA	30 MO
31 MI	31 SA		31 DO		31 DI

bAV-Spezialtage

11. bis 12. April in Hamburg
7. Mai in München
21. Mai in Köln
5. September in Leipzig

An vier Terminen und Standorten vermittelt maxpool langjährige bAV-Kompetenz: Die Themen bKV, Absicherung von Kammerberufen und Berufsunfähigkeit in der bAV werden mit Vertriebsberatung abgerundet.

Finanzierungstage

23. Mai in Hamburg
28. Mai in Köln

Makler erleben zwölf Workshops zu Herausforderungen und Fragen zur Immobilienfinanzierung – ein vielfältiges Programm von maxpool und Fachreferenten der Förderbank KfW, der SCHUFA AG und Produktpartner.

Vorsorge-Spezialtage

11. September in Göttingen
12. September in Nürnberg

Altersvorsorge und Arbeitskraftsicherung stehen im Fokus der Veranstaltung, die erstklassige Produktlösungen und Beratungsansätze bietet – eine praxisnahe Weiterbildung, im Dialog mit Produktpartnern.

DKM

23. bis 24. Oktober in Dortmund

Die DKM: das „Familientreffen“ mit Ausstellern unter anderem aus den Bereichen Versicherungen, Kapitalanlagen, Banken, Immobilien, Fin-/InsurTechs, Software/IT, Medien und Kanzleien. Auch maxpool ist vor Ort. Weitere Informationen unter: www.die-leitmesse.de

Kontakt

Für nähere Informationen zu den maxpool-Präsenzveranstaltungen 2019 sowie den Anmeldemodalitäten schreiben Sie bitte an info@maxpool.de.

»Makler flüchten ins Gewerbe«

Auf der Suche nach neuen Einnahmequellen wenden sich Vermittler kleinen und mittleren Unternehmen zu. Im Interview mit procontra erläutern drei Versicherer, zwei Pools und ein Plattformbetreiber, wie sie Maklern den Weg dahin ebnen.



procontra: Laut ASSEKURATA werden Gewerbepolicen wiederentdeckt. In den Medien ist aber viel von Verlusten die Rede. Wie passt das zusammen?

Rainer Gelsdorf: Man muss differenzieren. Wenn wir einen Blick auf das Feuerrisiko werfen, dann werden weder im gewerblichen noch im industriellen Bereich schwarze Zahlen geschrieben. Lukrativ verläuft das Haftpflichtgeschäft. Doch das eine geht nicht ohne das andere. Versicherer müssen beides zusammen zu einem fairen und profitablen Preis für Vermittler, Versicherer und Kunden zeichnen. Generell sollten Versicherer und Vertriebe die Cross-Selling-Potenziale noch mehr nutzen.

Robert Süssenguth: Gewiss ist Cross-Selling ein guter Ansatz. Aber ich glaube, die Marge liegt darin, dass man versucht Standardprodukte anzubieten und zu vermitteln. Und zwar, wie Sie

sagen, mit Einsatz modernster Technologie. Dann nämlich laufen die Antragsstellung, die Risikoanalyse und fast alle anderen Stufen der Wertschöpfungskette automatisch im Hintergrund ab, also „dunkel“, wie wir in der Branche sagen. Dann lohnt sich das Geschäft auch mit einfachen Gewerbeversicherungen.

procontra: Wir sollten zunächst den Markt definieren. Es fielen bereits die Begriffe Gewerbe- und Industriegeschäft. Für den typischen Makler relevant ist nur das Gewerbegeschäft. Was meinen Sie damit?

Gelsdorf: Wenn man die Definition am Umsatz festmachen möchte, reden wir über den Bereich bis 150 Millionen Euro. Darüber findet Industriegeschäft statt. Kleines Gewerbegeschäft reicht bis 25 Millionen Euro Umsatz, mittleres Geschäft liegt dazwischen, also von 25 bis 150 Millionen Euro.

Michael Neuhalfen: Ich würde als Kriterium nicht nur Erlös oder Mitarbeiterzahl nehmen. Es geht eher um den Grad der Komplexität des Geschäfts. Es gibt Unternehmen mit 300 Mitarbeitern und hohen Umsätzen, deren Risiken für uns gut beherrschbar sind. Andererseits gibt es Firmen mit nur 20 Mitarbeitern, aber internationalem Geschäft, deren individuelle Risiken im Einzelfall genau analysiert werden müssen. Wir schauen daher vor allem auf die Komplexität und inwieweit das Geschäft standardisierbar beziehungsweise digitalisierbar ist.

procontra: Die Versicherer hier am Tisch verdienen Geld mit Gewerbeversicherungen – zumindest wenn sie effizient arbeiten und ergänzende Produkte verkaufen. Wie ist das mit den Pools?

Boris Beermann: Wenn wir kein Geld damit verdienen würden, wäre ich heute nicht hier. Auch unsere Makler erzielen



Robert Süssenguth,
HDI Vertriebs AG

»Gewiss ist
Cross-Selling
erst einmal ein
guter Ansatz.«

Einnahmen damit. Aber für Makler, die bisher nur zu Personenversicherungen beraten und sie vermittelt haben, ist der Einstieg ins Gewerbegebiet oft schwierig.

Andreas Götzke-Pfeil: Natürlich liegt auch unser Fokus auf Gewerbeversicherungen. Dass hier Potenzial liegt, haben wir erkannt. Seitdem unterstützen wir Makler beim Einstieg. Rund 80 Prozent unserer Gewerbeanfragen betreffen kleine und mittlere Unternehmen.

procontra: Wie hat sich maxpool so schnell im Gewerbegebiet positionieren können?

Götzke-Pfeil: Wir sind vor fast zwei Jahren eine Kooperation mit einem Gewerbevergleichsportal eingegangen. Die Underwriter der Gesellschaften und auch wir dürfen heute aber nicht mehr viel Zeit damit verbringen, einfache Angebote für Kleinstunternehmen selbst zu berechnen – das Geschäft lohnt sich dann nicht mehr.

procontra: Herr Alpers, Sie sind bei softfair für die Vergleichsplattform GewerbeLotse verantwortlich. Die bisher skizzierte Entwicklung dürfte Ihnen Freude bereiten, oder?

Maximilian Alpers: Derzeit ist viel Bewegung im Markt. Viele Versicherer achten bei der Entwicklung neuer Produkte darauf, dass sie optimal digital berat- und abschließbar sind. Der Ge-

werbeLotse unterstützt Versicherer und Vermittler bei diesen beiden Prozessen. Bereits integriert haben wir zum Beispiel die Sparten Betriebshaftpflicht, Rechtsschutz und Inhaltsversicherung.

procontra: Wie genau läuft denn der Vertrieb von Gewerbeversicherungen ab?

Neuhalfen: Als Versicherer sind wir der Lieferant des Rohstoffs Sicherheit. Wir müssen das Risiko, das der Makler in Form eines potenziellen Kunden an uns heranträgt, verstehen. Generell hat ein Versicherer dann zwei Möglichkeiten: Im einfachen Geschäft wird das Risiko über Tariflogiken elektronisch in unterschiedlichen Kategorien abge-

bildet. Es ist somit für einen Vermittler nur noch eine einfache Fleißaufgabe, die vielleicht zehn Fragen zu beantworten. Der (Vergleichs-)Rechner nennt ihm dann einen Preis. Wenn wir aber außerhalb dieser Tariflogiken sind, wird der Prozess individueller, also notwendigerweise stärker auf die jeweiligen Bedürfnisse des Kunden abgestimmt.

Götzke-Pfeil: Auch wir beurteilen das Risiko eines Gewerbekunden. Über unsere Plattform können wir und unsere Makler einfache Risiken selbst abwickeln. Die an unseren Pool angeschlossenen Makler haben wir in Kategorien eingeteilt: Die einen tummeln sich nur auf unserer Plattform. Zusätzliche Services würden sich für diese Gruppe nicht lohnen. Für andere übernehmen wir bestimmte Aufgaben. Bei Bedarf gehen unsere Spezialisten mit dem Makler zum Kunden, oder auch Underwriter der Versicherer sind mit unseren Maklern vor Ort, um die Risiken besser einschätzen zu können.

Beermann: Auf unserer Plattform können Makler die Standardprodukte zahlreicher Versicherer vergleichen. Ergänzen möchte ich, dass in den Rechnern von Vergleichsplattformen noch nicht die Rabatte hinterlegt sind, die vielleicht möglich wären. Die Versicherer möchten eventuelle Nachlässe »



Michael Neuhalfen,
ALTE LEIPZIGER

»Als Versicherer
sind wir der
Lieferant des
Rohstoffs
Sicherheit.«



Rainer Gelsdorf,
Württembergische
Vertriebsservice GmbH

»Aktuell setzen wir die neuen BiPRO-Normen um.«

» nicht von vornherein in die Plattform stellen. Ob ein Rabatt möglich ist, erfahren Makler dann aber von uns.

Alpers: Versteckte Risiken können auch bei einfachen Handwerkern schlummern. Nehmen Sie etwa einen Maler und Lackierer, der nebenbei Trockenbauarbeiten ausführt. Dann sind wir nicht nur beim Thema bezahlbare, sondern vor allem korrekte Prämien.

Götzke-Pfeil: Ein guter Makler deckt solche Fälle auf. Das Problem dann: Statt 200 Euro müsste der Kunde vielleicht 800 Euro für passenden Versicherungsschutz bezahlen. Aber der Kunde wäre sonst unterversichert. Im Schadensfall würde er vom Versicherer kein oder anteilig deutlich weniger Geld bekommen.

procontra: Herr Gelsdorf, wie digital ist die Württembergische?

Gelsdorf: Aktuell setzen wir die neuen BiPRO-Normen um. Seit Kurzem können wir papierlos mit Vermittlern kommunizieren und interagieren. Zudem hat die W&W-Gruppe mit Adam Riese einen Digitalversicherer gegründet.

procontra: Ist das Cyber-Geschäft ein Wachstumsmarkt?

Gelsdorf: Der Markt wird sich entwickeln. Das Beispiel der Umweltschadens-Haftpflichtpolice hatten wir bereits. Ein weiteres Beispiel ist die Managerhaftpflichtversicherung, kurz und englisch: D&O. Das Geschäft kam

vor 10 bis 15 Jahren aus den USA zu uns nach Deutschland. Heute sind D&O-Policen nicht mehr wegzudenken.

Neuhalfen: D&O ist auch in einem anderen Sinn ein gutes Beispiel: Viele Jahre waren die Prämien hier niedrig. Dann kamen die Schadensfälle. Jetzt müssen viele Versicherer ihre Preise teilweise sehr deutlich anheben. Daher bin ich froh, dass die Anbieter aktuell nicht blind auf den medialen Cyber-Hype aufspringen und mit Vollgas in den Nebel fahren.

procontra: Herr Alpers, Cyber-Versicherungen finden Anwender im Gewerbelotsen nicht. Nehmen Sie die Sparte noch auf?

Alpers: Auch daran arbeiten wir aktuell. Rund 20 Versicherer mit gewerblichen Cyber-Policen im Angebot gibt es bereits, Tendenz steigend.

Beermann: Die Entwicklung beim Thema Cyber muss man abwarten. Auf jeden Fall ist es für Makler ein Grund, beim Kunden den Bedarf zu prüfen. Freilich muss er das Produkt auch verstehen und erklären können.

Gelsdorf: Die großen Maklerhäuser haben entsprechende Expertise aufgebaut. Viele Unternehmen aus dem Mittelstand wünschen sich bei einem neuen Thema wie Cyber einen Spezialisten. Kleine Firmen wiederum suchen nach Pauschallösungen, die man mit

wenigen Antworten – in Kürze vielleicht auch auf Plattformen – abschließen kann, um zumindest eine Grundabsicherung gegen Cyber-Risiken zu haben.

procontra: Viele Risiken sind Unternehmen nicht bewusst, weil Schadensfälle selten sind. Und wer eine Police hat, hat diese vielleicht vor Jahren abgeschlossen und sich nie wieder darum gekümmert. Dabei verändern sich Risiken. Darauf müssten Makler Versicherer doch hinweisen.

Alpers: Im Privatbereich gibt es die Möglichkeit, die Bedingungen alter und neuer Verträge zu vergleichen. Im Gewerbebereich dürfte so etwas noch ein paar Jahre auf sich warten lassen.



Maximilian Alpers,
softfair

»Versteckte Risiken können auch bei einfachen Handwerkern schlummern.«



Andreas Götzke-Pfeil,
maxpool

»Wir unterstützen Makler beim Einstieg in das Gewerbeversicherungsgeschäft.«

Beermann: Das ist ein wichtiger Punkt. Das sollten Makler tatsächlich tun. Das ist ihr Job. Und unser Pool erinnert sie auch zuverlässig daran. Im Haftpflichtbereich gibt es beispielsweise auch Meldebögen für Vermittler.

Gelsdorf: Das ist eine große Herausforderung: Je kleinteiliger das Geschäft ist, desto rückständiger ist häufig der Vertrag. Da schlummert ein enormes Haftungsrisiko für den Makler, der die alten Policen abgeschlossen hat. Versicherer, Pools und Makler, die es schaffen, entsprechende automatisierte Prozesse zur Kundenansprache und Vertragsaktualisierung zu installieren, haben in Zukunft die Nase vorn.

Neuhalfen: Stimmt. In diesem Rucksack an Bestand, der zum Teil jahrzehntealt ist, schlummern nicht nur Haftungsrisiken, sondern auch Geschäftspotenzial. Die Charakteristika eines Unternehmens verändern sich im Laufe der Zeit. Und allein durch die Inflation verändern sich die Werte von Sachvermögen. Wer als Makler daran vorbeigeht, bläht unnötigerweise sein Haftungsrisiko auf. Er sollte dann zumindest selbst eine Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung mit ausreichend hoher Deckung haben.

procontra: Wie wird der Vertrieb in fünf Jahren aussehen?

Alpers: Analog zu der Entwicklung im Privatkundengeschäft wird es dann

viele Unternehmen geben, die ihre Gewerbeversicherungen selber über Portale oder Plattformen abschließen und vergleichen. Es wird aber immer noch Vermittler geben, die Unternehmen beraten, da das Geschäftsfeld immer noch sehr anspruchsvoll und

Boris Beermann,
AMEXPool AG

»Die Entwicklung beim Thema Cyber muss man abwarten.«

individuell bleibt – vermutlich aber häufiger via Skype und digitale Medien, als das heute der Fall ist.

procontra: Vergleichsplattformen bringen mehr Transparenz – stört das die Versicherer?

Süssenguth: Als Gewerbeversicherer setzen wir auf Personenvertrieb – unterstützt durch Technik. Unsere Makler

kennen die Kunden besser als wir. Also statten wir sie mit modernen digitalen Werkzeugen aus, damit sie die Kunden optimal beraten können.

Neuhalfen: Gewerbegeschäft bleibt Vermittlergeschäft. Auch wir werden unsere Vermittler bestmöglich elektronisch unterstützen. Unsere Aufgabe ist es, den Vermittlern das Leben leichter zu machen – vom Front- bis zum Backend einschließlich Bestands-Monitoring. Da liegt der Gewinn der Zukunft.

procontra: Bereits heute darf jeder Makler für eine Beratung ein Honorar verlangen. Müssten Pools sich nicht stärker in diese Richtung bewegen?

Götzke-Pfeil: Das kommt darauf an. Wir sehen den Wandel. Irgendwann wird die Honorarberatung sicher stärker nachgefragt. Aber von Maklern geht das in der Regel bislang nicht aus.

Beermann: Auch wir haben aber noch keine Lösung parat. Ich gebe meinen Vorrednern recht und glaube, dass



es sehr schwer wird, dies im Markt umzusetzen. Insbesondere im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen und noch schwerer im Bereich des Privatkundengeschäfts. Hätten Versicherungsmakler das gleiche Ansehen in der Bevölkerung wie Rechtsanwälte und Steuerberater, müssten wir darüber nicht diskutieren. ■

Defender ersteigern und helfen

Am 5. April ist es so weit: Der Land Rover Defender, den Oliver Drewes, Vorstand der HAMBURGER PHÖNIX maxpool AG, auch dank Ihrer Mithilfe als Hauptpreis eines aufsehenerregenden Fotowettbewerbs von Land Rover entgegennahm, wird im Hamburger Hanse Gate Port View versteigert. Der Erlös kommt in voller Höhe dem Kinderhausverein zugute. Alle interessierten Bieter, Förderer und Freunde des Kinderhauses sind herzlich dazu eingeladen, diesem besonderen Event beizuwohnen.

Der Fotowettbewerb »Moments« von Land Rover

Souverän und zuverlässig, auch wenn der Weg mal steinig ist: So lautet die Botschaft, die das Gewinnerbild im Fotowettbewerb „Defender Moments“ aus dem Jahr 2016 auszeichnet. Entstanden ist das Foto eines voll besetzten Defenders am Rande eines Hilfsprojekts im Land der Massai, wo neben Drewes 16 weitere maxpool-Mitarbeiter, Makler und Freunde kräftig anpackten. Zweck der Reise war ein Arbeitseinsatz am Fuße des Kilimandscharo, bei dem Drewes' privater Defender ein wichtiges Werkzeug bildete.

Das beeindruckende Bild (Fotograf: Norman Argubi) diente zunächst nur als tolle Erinnerung an diese Zeit. Der Fotowettbewerb von Land Rover, bei dem als Hauptgewinn ein Defender ausgelobt wurde, motivierte Drewes zum Mitmachen, und so reichte dieser das Bild ein – sollte sein Beitrag das Rennen machen, würde er den Gewinn für einen neuen Schulbus für das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus versteigern.

Volle Fahrt voraus

Viele, viele Mitarbeiter, Makler und Freunde des Kinderhaus-Vereins unterstützten das Voting des Fotos tatkräftig

Ein exklusives Event für das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus steht bevor: In Hamburg kommt der letzte für Deutschland produzierte Land Rover Defender für einen guten Zweck unter den Hammer.



durch ihre Stimmabgabe und rührten die Werbetrommel für die Aktion. Mit Erfolg: Drewes gewann im Spätsommer 2016 in Wülfenrath mit dem letzten für Deutschland produzierten Defender den Hauptpreis – für das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus.

Die Versteigerung

Alle, die sowohl das Auto ihr Eigen nennen als auch das Kinderhaus unterstützen möchten, sind am 5. April in Hamburg zum Mitbieten aufgerufen! maxpool hält alle Interessenten online unter maxpool.de und natürlich via Newsletter auf dem Laufenden. Übrigens: „Furaha“ ist Swahili und bedeutet „glücklich“. In diesem Sinne: Allzeit gute Fahrt für den neuen Kinderhausbus in Kenia und natürlich auch für den Meistbietenden des Defenders!

Über das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus

Seit den 1990er-Jahren läuft das Engagement für das Hilfsprojekt in Kenia. 2005 gründete Drewes mit mehreren engagierten Freunden den Verein FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V., der 2009 dank der Erfahrung aus zahlreichen Projekten, der Eigenleistung aktiver Mitglieder und großzügiger Spenden ein neues Kinderheim für Waisen und Straßenkinder errichtete. Aktuell erhalten hier rund 55 Jungen betreuten Raum zum Leben, Nahrung, Kleidung – und nicht zuletzt wertvolle Schulbildung. Wer das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus unterstützen möchte, findet alle Informationen zum Hilfsprojekt online unter phoenix-kinderhaus.de oder schreibt eine E-Mail an helfen@phoenix-kinderhaus.de. ■



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

So versichern Sie auch Dieter.

Mit unserem neuen Einkommenschutz.

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

Dieter, 38, Fernfahrer
Die ganze Geschichte unter [fairantworten.info](https://www.fairantworten.info)



BESSER INFORMIERT SEIN

Expertenurteil

- ✔ transparent
- ✔ kundenorientiert
- ✔ kompetent

NÜRNBERGER
Lebensversicherung AG

FAIR

Leistungregulierung
Berufsunfähigkeit

ASSEKURATA
solutions

BU
Expertenurteil

08/2018

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

Exklusiv und kostenfrei: Cyber-Schutz für Makler



maxpool unterstützt Makler dabei, sich wirksam gegen Cyber-Angriffe und Datendiebstahl zu wappnen.

Cyper-Versicherungen bergen ein enormes Vertriebspotenzial für Makler. Im Bestreben, Kunden gegen die Gefahren des Internets zu schützen, gerät die eigene Sicherheit gerne in Vergessenheit. Dabei sind die Themen Cyber-Sicherheit und Datenschutz auch für Finanz- und Versicherungsmakler enorm wichtig. Denn Hackerangriffe und damit verbundene Datenschutzverstöße können verheerende finanzielle Folgen und langfristige Reputationschäden mit sich bringen. Damit es aber gar nicht erst so weit kommt, ist neben einer sicheren IT-Infrastruktur vor allen Dingen Wissensvermittlung notwendig. Und genau hier setzt ein neues Angebot von maxpool an.

»Wir möchten die Makler darin unterstützen, die vorgestellten Sicherheitsstandards einzuhalten.«

Der Qualitätspool unterstützt Makler dabei, sich selbst und ihre Mitarbeiter für die Themen Datenschutz und -diebstahl zu sensibilisieren. Dazu können Makler kostenfrei auf die innovativen Leistungen von Perseus zugreifen. „Wir möchten die Makler darin unterstützen, mit einem positiven Beispiel voranzugehen und die vorgestellten Sicherheitsstandards selbst einzuhalten“, erläutert Steffen Teske, CEO und Mitgründer von Perseus. Der Berliner Dienstleister bietet

Unternehmen aller Branchen Lösungen für mehr Cyber-Sicherheit an, mit denen sich Sicherheitsrisiken vermeiden und eingetretene Schäden begrenzen lassen.

Das exklusiv für maxpool-Partner geschnürte Schutzpaket umfasst eine IT-Sicherheitsprüfung, einen Kundenbereich mit Mitarbeiterstatistik, Webinare zu den Themen Cyber-Sicherheit und Datenschutz mit Prüfung und Zertifikat sowie einen Browser-Check mit Passwort-Generator. Zusätzlich erhalten Makler und ihre Mitarbeiter zu Präventionszwecken regelmäßig simulierte Phishing-E-Mails – eine Leistung, die normalerweise nur im kostenpflichtigen Premium-Schutzpaket enthalten ist. „Die simulierten Phishing-E-Mails sind eine wirksame Maßnahme, um das Bewusstsein für die Gefahren dauerhaft zu schärfen, die von mit Schadsoftware infizierten E-Mails ausgehen. Deshalb war es uns sehr wichtig, unseren Maklern diese Leistung ebenfalls kostenfrei anzubieten“, erklärt Daniel Ahrend, Mitglied der Geschäftsleitung bei maxpool.

Makler können das beschriebene Schutzpaket im maxINTERN in der Rubrik „Service“ oder über das max-Office buchen. Dort finden sie neben umfassenden Informationen zu den Leistungen von maxpool und Perseus auch einen Link zum Perseus Club für maxpool-Partner. Die Registrierung für den Club ist denkbar einfach, und auch danach sind Makler nur ein paar Klicks vom Schutzpaket entfernt. „Durch unsere Kooperation mit Perseus bieten wir Maklern eine schlanke Lösung, mit der sie ihr Maklerbüro wirksam gegen die Gefahren aus dem Internet schützen können. Wir hoffen, dass das neue Angebot rege angenommen wird“, so Ahrend abschließend. ■

Interview



Richard Renner (links), Geschäftsführer, verfügt über mehr als 18 Jahre Erfahrung in den Bereichen Versicherungen und Risikomanagement. Seit November 2018 verantwortet er die Produktentwicklung und Unternehmensorganisation von Perseus.

Steffen Teske (rechts), CEO und Mitgründer von Perseus, blickt auf mehr als 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen Kundenbeziehungsmanagement (CRM), Software as a Service (SaaS) und Telekommunikation zurück. Dabei sammelte er umfangreiches Wissen im Umgang mit hochsensiblen Daten und deren Schutz. Bei Perseus steuert er das Vertriebs- und Partnergeschäft sowie das Marketing.



»Hacker sind nicht wählerisch«

poolworld: Warum ist eine Sensibilisierung für Cyber-Angriffe bei Maklern wichtig?

Richard Renner: Hacker sind nicht besonders wählerisch. Egal ob Arztpraxis, Handwerksbetrieb oder Anwaltskanzlei – jeder kann in das Fadenkreuz von Cyber-Kriminellen geraten. Das gilt auch für Versicherungsmakler, die, wie jeder andere Betrieb auch, die Bestimmungen und Vorsorgemaßnahmen nach der europäischen Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) einhalten müssen. Gerade bei Maklern kann ein Cyber-Vorfall schnell unschöne Folgen haben. Im Versicherungsbereich wird viel mit sensiblen, personenbezogenen Daten gearbeitet.

Steffen Teske: Das Inkrafttreten der DSGVO und die Häufung von Cyber-Angriffen haben viele Unternehmer in Panik versetzt. Der Verlust personenbezogener Daten wird nach der DSGVO mit empfindlichen Strafen geahndet. Zudem kann ein Hackerangriff schnell zur Unterbrechung des Geschäftsbetriebs führen. In einem kleinen Betrieb kann so ein Vorfall unter Umständen in die Insolvenz führen, wenn keine Cyber-Versicherung und andere Vorsorgemaßnahmen getroffen wurden.

poolworld: Was hat der maxpool-Makler vom Perseus-Service?

Teske: Das Herzstück des Basis-Angebots bilden das Cyber-Sicherheitstraining sowie die IT-Sicherheitsprüfung. Bei der IT-Sicherheitsprüfung versuchen wir mit einem sechs Punkte umfassenden Fragebogen eine erste Einschätzung der Unternehmenssicherheit zu geben. Das Cyber-Sicherheitstraining umfasst je acht kurze und leicht verständliche Online-Videos zu den Themen Cyber-Sicherheit sowie Datenschutz. maxpool-Makler erhalten das komplette Basis-Angebot von Perseus. Als Willkommensgeschenk gibt es den sonst kostenpflichtigen regelmäßigen Phishing-Test gratis dazu.

Renner: Die regelmäßigen Phishing-Tests sind Teil des Premium-Angebots. Dies umfasst zusätzlich zu den Basis-Leistungen eine 24-Stunden-Notfallhilfe per Telefon sowie eine intelligente Sicherheitssoftware zur automatischen Identifizierung von Cyber-Angriffen. Zudem gibt es eine erweiterte Auswahl an technischen Hilfsmitteln, wie zum Beispiel einen Malware-Scanner zur Prüfung verdächtiger E-Mails.

poolworld: Kann der Makler den Ser-

vice für seine DSGVO-Dokumentation nutzen?

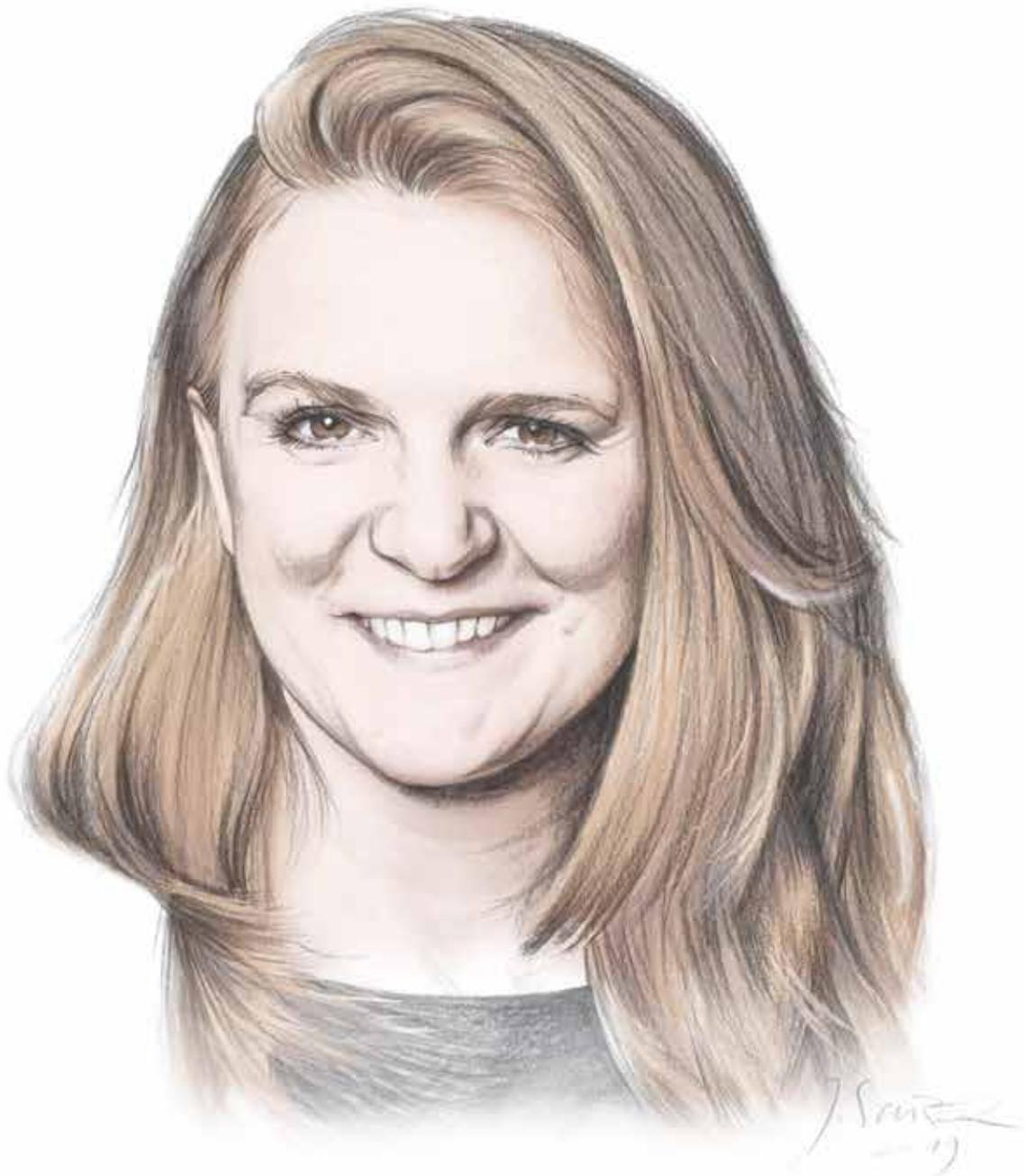
Renner: Die Video-Lektionen im Cyber-Sicherheitstraining enden immer mit einem Wissenstest. Erst wenn die Teilnehmer die je acht Tests aus den Bereichen Cyber-Sicherheit und Datenschutz bestehen, erhalten sie den „Führerschein für Cyber-Sicherheit“ und den „Führerschein für Datenschutz“. Diese Zertifikate dienen dem Arbeitgeber als einer der erforderlichen Nachweise für getroffene technische und organisatorische Maßnahmen nach DSGVO und können sich im Schadensfall bußgeldmindernd auswirken. In einer eigenen Übersicht haben die Makler einen Überblick darüber, ob all ihre Mitarbeiter das Cyber-Sicherheitstraining erfolgreich abgeschlossen haben.

poolworld: Wie läuft der Registrierungsprozess ab?

Renner: Die Registrierung bei Perseus ist ziemlich unkompliziert. Im Serviceteil von maxINTERN beziehungsweise im maxOffice finden Makler einen Link zum Perseus-Angebot für maxpool-Partner und können darüber den Registrierungsprozess für das Cyber-Sicherheitstraining beginnen. ■

Yvonne Czernetzki

»Viel mehr BU-Anträge, als man denkt, enthalten noch Fallstricke«



Die BU gilt als essenzielle Absicherung für jeden Berufstätigen und als Standard im Portfolio jedes Maklers. Sowohl Fehler beim Abschluss als auch im Leistungsantrag können sich später für Kunden rächen. Daher unterstützt maxpool seine Partner hier mit individuellem Support.

F in Cousin, der nach einem Schlaganfall im Rollstuhl sitzt, eine Kollegin, die nach einem Hirnschlag pflegebedürftig ist, oder ein Bekannter, der einen Herzinfarkt erlitten hat und seinen Beruf aufgeben muss – das Thema Berufsunfähigkeit (BU) ist nicht abstrakt. Viele Menschen kennen konkrete Fälle aus ihrem persönlichen Umfeld. Die Absicherung der Arbeitskraft gehört zu den wichtigsten Versicherungen überhaupt.

Nach Zahlen der Deutschen Rentenversicherung (DRV) wird jeder dritte Angestellte und jeder fünfte Arbeiter im Laufe seiner Berufslaufbahn zeitweise oder dauerhaft berufsunfähig. Eine aktuelle Studie der Deutschen Aktuarvereinigung DAV schätzt, dass durchschnittlich 25 Prozent der Bevölkerung betroffen sind oder sein werden. Dazu haben die Aktuare die rund 17 Millionen privaten BU-Policen in den Beständen der GDV-Mitglieder sowie das Tafelwerk „DAV 1997 I“ ausgewertet.

Die sich durch die Digitalisierung verändernde Arbeitswelt und der damit verbundene Rückgang körperlich anstrengender Tätigkeiten hat dabei kaum Einfluss auf das BU-Risiko. Denn laut den Aktuaren hat sich das Risiko, berufsunfähig zu werden, über die letzten 25 Jahre kaum verändert. Zudem nehmen psychische Erkrankungen als häufigste Ursache für die Berufsunfähigkeit immer weiter zu (siehe Grafik BU-Ursachen Seite 41).

Unabhängige Berater sind gefragt, denn der Versicherungsmarkt für Arbeitskraftsicherung (AKS) gilt als längst noch nicht gesättigt. Laut einer Studie der Marktforscher von YouGov verfügt lediglich jeder sechste Deutsche über eine BU-Police.

Insbesondere junge Menschen verdrängen das Thema gern. Laut der Studie glauben mehr als zwei Drittel der unter 33-Jährigen, im Falle eines längeren beruflichen Ausfalls ausreichend durch die Familie abgesichert zu sein. Rund 40 Prozent sind sogar der Ansicht, dass der

Staat sie im Falle einer BU finanziell ausreichend unterstützen würde.

Staatliche Leistungen sind mager

Doch das ist ein Trugschluss, denn die staatlichen Leistungen im Fall einer Erwerbsunfähigkeit wurden im Zuge einer Reform vor 18 Jahren deutlich gesenkt und gleichzeitig an hohe Anforderungen gekoppelt (siehe Artikel Seite 42). So gilt als voll erwerbsunfähig im Sinne der gesetzlichen Rentenversicherung lediglich, wer krankheits- oder unfallbedingt weniger als drei Stunden täglich einer Arbeit jeglicher Art nachgehen kann.

Oliver Drewes, maxpool

»Wir prüfen stets mehrere Vertragsvarianten gleichzeitig und fragen unterschiedliche Versicherer an, ob ein Risiko gezeichnet werden kann.«

Insgesamt beziehen derzeit knapp 1,8 Millionen Betroffene eine Erwerbsminderungsrente. Bei voller Erwerbsminderung erhielten die Betroffenen 2017 im Durchschnitt jedoch nur 772 Euro Erwerbsminderungsrente – zu wenig, um den Ausfall eines Berufseinkommens zu kompensieren.

Makler haben demnach gute Argumente, ihren Kunden eine private BU-Versicherung nahezu legen. Die Produkte in diesem Bereich haben sich stark weiterentwickelt. So gehört der Verzicht auf die abstrakte Verweisung auf einen anderen Beruf mittlerweile zum Vertragsstandard.

Für Kunden mit Vorerkrankungen oder Berufen mit hohem Risiko, die nur zu teuren Tarifen, mit erheblichen Ausschlüssen oder Aufschlägen oder gar nicht BU-versicherbar sind, gibt es zahlreiche alternative Produkte für die Absicherung ihrer Arbeitskraft. Dazu zählen

unter anderem Erwerbsunfähigkeits-, Dread-Disease- und Grundfähigkeitsversicherungen (siehe Kasten Seite 43).

Laut einer Online-Vermittler-Umfrage des Analysehauses Franke und Bornberg aus dem vergangenen Jahr nutzen mittlerweile 92 Prozent der Vermittler auch AKS-Alternativen zur BU in ihrer Beratung. Sie setzen vor allem auf die Grundfähigkeitsversicherung (76 Prozent) und die Versicherung gegen schwere Krankheiten (Dread Disease, 70 Prozent), während Erwerbsunfähigkeitsversicherungen an Zustimmung verlieren. Dabei steht das Bedingungsnetzwerk an erster Stelle der wichtigsten Kriterien für die Produktauswahl (siehe Grafik Seite 44). Da auch das Pflegerisiko mit zunehmendem Alter ansteigt und im letzten Arbeitsjahrzehnt vor der Rente am höchsten ist – wenn die meisten BU-Versicherungen bereits abgelaufen sind –, verfügen Berater über einen zusätzlichen Einstieg in die Beratung.

maxpool bietet seinen Partnern verschiedene Tools, mit denen sie sich über die besten AKS-Tarife für ihre Kunden informieren können. Ein eigenentwickeltes Vorabanfragetool für Makler prüft die Versicherbarkeit des Gesundheitszustands von Kunden. Für Vergleichstools von MORGEN & MORGEN sowie Franke und Bornberg bestehen günstige Rahmenkonditionen. So können Makler alles Nötige mit wenigen Klicks selbst eruieren.

Hohes Servicelevel im Angebotswesen

„Makler können Vergleichsangebote aber auch direkt bei uns anfordern. Wir prüfen dazu mehrere Vertragsvarianten auf einmal und fragen mehrere Versicherer an, ob ein Risiko gezeichnet werden kann“, erläutert Oliver Drewes, Vorstand von maxpool.

Sollte dies nicht möglich sein, sucht das Vorsorge-Management-Team des Maklerpools (siehe Seite 40) gemeinsam mit dem Makler nach alternativen Lösungen, um die Arbeitskraft des Kunden bestmöglich abzusichern. Dabei 



Das Team Vorsorge-Management bei maxpool (v. l. n. r.): Katja Siewert, Christopher Carallo, Jan Köhler, Dennis Kröger (auf dem Bild fehlen Ennedi Gargiso, Claudia Tüscher und Astrid Mehnert)

» weist Drewes auf die langjährige Erfahrung der maxpool-Spezialisten hin.

„Wir sehen uns das Gesundheitsbild des Kunden an und fragen zeitnah und konkret alternative Angebote wie Grundfähigkeitstarife und Multirisk-Tarife bei mehreren Anbietern an. Wenn wir sicher sind, dass wir ein Angebot stellen können, rechnen wir auch gleichzeitig den Tarif“, so Christopher Carallo, Teamleiter Vorsorge-Management und seit 14 Jahren bei maxpool. Demnach klärt maxpool Makleranfragen zur BU innerhalb von 24 Stunden. Die Versicherer antworten dann in der Regel nach 48 Stunden bis zwei Wochen. „Etwa jede fünfte Anfrage nach einem BU-Abschluss wird abgelehnt. Jeder dritte Antrag kommt mit Risikozuschlägen oder Ausschlüssen zurück“, informiert Carallo aus dem Praxisalltag im Vorsorge-Management.

Christopher Carallo, maxpool

»Wir schreiben den Maklern keine bestimmten BU-Anbieter vor, wir geben ihnen aber Empfehlungen, die auf unserer langjährigen Erfahrung beruhen.«

Entscheidungshilfen für die Makler liefert maxpool dabei auch mit aktuellen BU-Prozess- und -Leistungsquoten der Versicherer. „Wir stellen zudem gern Alttarife den Neuverträgen gegenüber und können dadurch Verbesserungen und Verschlechterungen plakativ nachvollziehen. Sind neue Tarife besser, lohnt eventuell eine Umdeckung für den Kunden“, so Carallo. Anfragende

Makler erhalten stets drei durchgerechnete BU-Angebote zur Auswahl, auf Nachfrage auch noch weitere.

Persönliche Produktempfehlungen

Der Pool bleibt dabei neutral. „Wir schreiben keinerlei Produktgeber oder Tarife vor und bieten praktisch jeden Tarif aus dem Markt an. Wir geben aber – falls gewünscht – durchaus unsere persönlichen Einschätzungen ab“, so Carallo. Dazu gehören Probleme in Bezug auf Prozessquoten oder das Bedingungsnetzwerk. So hätten manche Versicherer Probleme mit dem Antragswesen, was sich in überdurchschnittlich langen Bearbeitungszeiten und übermäßig häufigen Ausschlüssen und Zuschlägen äußert.

Die über maxpool tatsächlich vermittelten Gesellschaften entsprechen dabei ungefähr den Marktanteilen der BU-Ver-

sicherer mit den Schwergewichten Allianz, AachenMünchener, NÜRNBERGER, ALTE LEIPZIGER, Generali und AXA.

Des Weiteren legt maxpool großen Wert auf die Leistung in den Vorsorge-Fachbereichen. „Das ist unser Flaggschiffthema und ein maßgeblicher Grund für viele Spitzenplätze bei Branchen-Umfragen etwa von ‚AssCompact‘ zum besten Service“, unterstreicht maxpool-Vorstand Drewes.

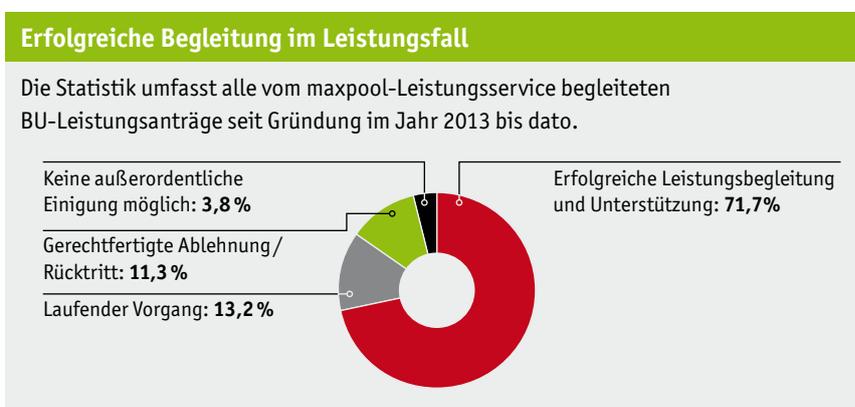
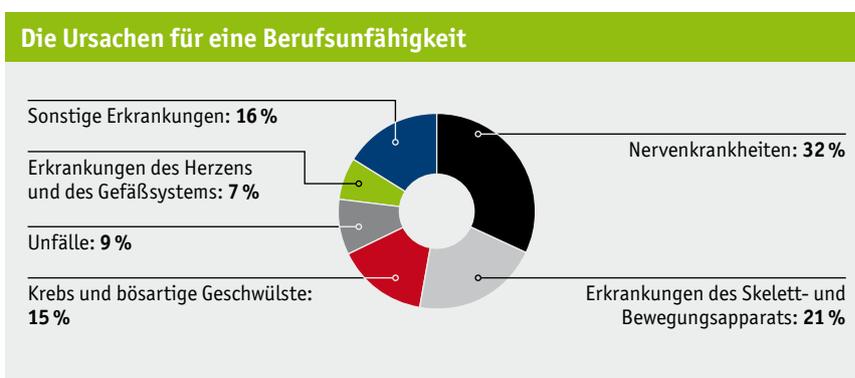
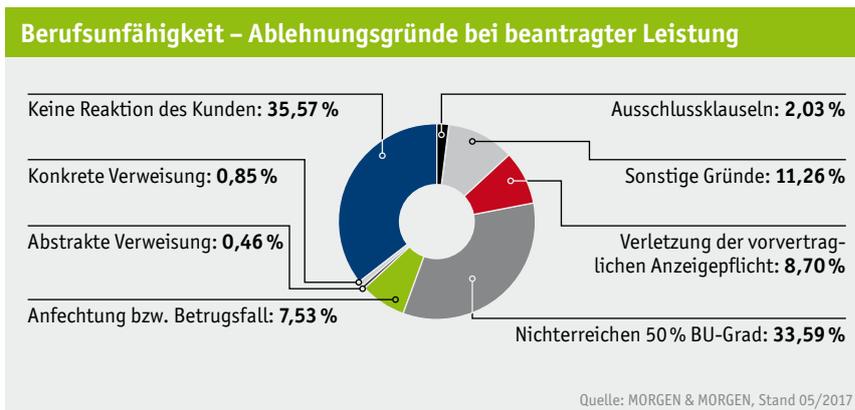
Ein weiterer wichtiger Bereich ist der Leistungsservice, der wichtig wird, wenn der BU-Fall tatsächlich eintritt und Kunden einen Antrag auf BU-Leistung beim Versicherer stellen müssen. Sowohl Makler als auch Kunden können sich dabei direkt an den Leistungsservice des Pools wenden.

„Wir fordern den Leistungsantrag bei der Gesellschaft an, schauen uns das Bedingungsmerkmal an und prüfen vorab, ob der Kunde Ausschlüsse hat, die er möglicherweise vergessen hat“, sagt Sissy Wolter vom maxpool-Leistungsservice. Der ausgefüllte Leistungsantrag wird genauestens auf Widersprüche oder Auslassungen geprüft, bevor er an den Versicherer geht – ein Service, den Makler und ihre Kunden gern nutzen, da Fehlerquellen minimiert werden und es deutlich schneller geht.

Leistungsanträge werden geprüft

Der Leistungsantrag ist kompliziert, der Kunde muss ausfüllen, was er den ganzen Tag lang tut und was er aufgrund seiner Erkrankung nicht mehr machen kann. „Dort verstricken sich viele Kunden in Widersprüche. Wir prüfen das sehr genau und zeigen diese auf. Etwa wenn angegeben wird, dass acht Stunden täglich gearbeitet wurde, die Tätigkeitsbeschreibung aber auf zwölf Stunden hinausläuft“, erläutert die Leiterin der Abteilung Leistungsservice Yvonne Czernetzki, die gleichzeitig als maxpool-Syndikusanwältin fungiert.

Falls die Versicherung Widersprüche im Antrag findet, beginnt ein kompliziertes Verfahren für den Kunden. Das



gilt es unbedingt zu vermeiden. Rechtsberatung darf die Abteilung nicht leisten. Bekannt ist aber, dass viele Anträge am Vorwurf der vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung scheitern. „Wir raten den Kunden daher dazu, wenn ihnen klar wird, dass sie berufsunfähig sind, sich vorab Auskünfte und Unterlagen von Ärzten und der Krankenkasse geben zu lassen“, so die Rechtsanwältin. Denn immer wieder rechnen Ärzte Leistungen ab, von denen der Kunde nichts weiß. „Das kann im Extremfall beim

Leistungsantrag problematisch werden, so können wir dies vorher klären“, betont Czernetzki. Die Abteilung Leistungsservice hat gut zu tun: Seit dem Start im Jahr 2012 hat die Zahl der Fälle um 20 Prozent zugenommen, jeder fünfte Fall ist dabei ein BU-Leistungsantrag. 2018 verdoppelte sich die Anzahl der BU-Leistungsfälle. „Insbesondere beim BU-Grund Psyche werden sowohl die Fälle häufiger als auch die Anerkennung

Fortsetzung auf Seite 44

Das leistet die staatliche Erwerbsminderungsrente (EMR)

Welche Rolle Resterwerbsfähigkeit, abstrakte Verweisung, Warte- und Zurechnungszeit spielen

Wenn Menschen aufgrund eines Unfalls oder wegen gesundheitlicher Probleme nicht mehr arbeiten können, springt in Deutschland der Staat ein – allerdings auf sehr niedrigem Niveau. Daher wird unisono zum Abschluss einer privaten Vorsorge für den Fall einer Berufsunfähigkeit geraten. Bis Ende des Jahres 2000 existierte noch eine Erwerbsunfähigkeits- und Berufs-

unfähigkeitsrente über die Gesetzliche Rentenversicherung. Seit 2001 gibt es nach einer Reform keine staatliche BU-Rente mehr. Lediglich vor dem 2. Januar 1961 Geborene haben Anspruch auf eine „Rente wegen teilweiser Erwerbsminderung bei Berufsunfähigkeit“.

Menschen, die nach dem Stichtag geboren wurden, können die staatliche Erwerbsminderungsrente (EMR) beantra-

gen. Um sie zu erhalten, müssen mehrere Voraussetzungen erfüllt sein. Zunächst schätzt ein Arzt der Deutschen Rentenversicherung in einer umfangreichen Untersuchung die Resterwerbsfähigkeit ein. Dabei wird die Leistungsfähigkeit sowohl im bisher ausgeübten Beruf als auch in anderen möglichen Berufen gecheckt.

Die volle staatliche Erwerbsminderungsrente beträgt weniger als ein Drittel des letzten Bruttogehalts (siehe Grafik). Betroffene erhielten 2017 im Durchschnitt jedoch nur 772 Euro Erwerbsminderungsrente. Sie wird gewährt, wenn der Versicherte nicht mehr als drei Stunden arbeiten kann. Wer mehr als drei, aber weniger als sechs Stunden arbeitsfähig ist, erhält die Hälfte der vollen Erwerbsminderungsrente, also weniger als ein Sechstel des letzten Bruttogehalts.

Keine Rente wird gewährt, wenn die generelle Arbeitsfähigkeit bei sechs Stunden und mehr liegt. Dabei spielt der zuletzt ausgeübte Beruf keine Rolle, denn es gilt die abstrakte Verweisung auf zumutbare andere Tätigkeiten. Ein nach dem 2. Januar 1961 geborener Antragsteller muss jeden beliebigen Job des Arbeitsmarktes annehmen, abhängig von seinen körperlichen oder psychischen Einschränkungen.

Qualifizierte Fachkräfte können somit auch auf eine unqualifizierte Tätigkeit verwiesen werden. So kann eine erwerbsunfähige Erzieherin zum Beispiel an der Kasse im Supermarkt arbeiten und ein Dachdecker am Infostand im Gartencenter. Wer erwerbsunfähig ist, darf nicht unbegrenzt hinzuverdienen.

Erwerbsminderungsrente vom Staat

Leistungen reichen nicht zum Leben



Wer sechs Stunden und mehr täglich arbeiten kann, erhält **KEINE** Erwerbsminderungsrente.



Wer täglich zwischen drei und max. sechs Stunden arbeiten kann, erhält eine **HALBE** Erwerbsminderungsrente.



Nur wer nicht einmal drei Stunden täglich arbeiten kann, erhält die **VOLLE** Erwerbsminderungsrente.

Quelle: Check Berufsunfähigkeit

Einkommenslücke bei Berufsunfähigkeit



Berechnungsgrundlage: 30-Jähriger, wohnhaft in Bayern, Steuerklasse 1, unverheiratet, keine Kinder, Krankenversicherungszusatzbeitrag 1,1%, nicht kirchensteuerpflichtig
Quelle: Check Berufsunfähigkeit

Eine geringfügige Beschäftigung mit einem monatlichen Einkommen von bis zu 450 Euro ist gestattet, ohne dass die Rente beeinträchtigt wird. Eine Reihe anderer Einkünfte ist ebenfalls neutral. Dazu gehören Betriebsrenten, Abfindungen und Einkünfte aus Vermögen.

Damit die EMR gewährt wird, müssen weitere Kriterien neben der Erwerbsunfähigkeit erfüllt sein:

- Die Regelaltersgrenze ist noch nicht erreicht.
- Die Rentenversicherung besteht bereits seit fünf Jahren (Beitragszeiten, in denen Krankengeld oder Arbeitslosengeld bezogen wurde, zählen dabei mit).
- Die Wartezeit muss erfüllt sein. Das heißt, der Versicherte muss innerhalb der letzten fünf Jahre Mitgliedschaft in der Rentenversicherung mindestens drei Jahre lang Pflichtbeiträge bezahlt haben. Bei Studenten ist das meist nicht der Fall.

Eine verkürzte Wartezeit gilt für Ausnahmen bei Arbeitsunfällen oder einer Berufskrankheit. In solchen Fällen ist es ausreichend, wenn Antragssteller in den letzten zwei Jahren wenigstens zwölf Monate lang volle Pflichtbeiträge bezahlt haben. Azubis benötigen den Nachweis, dass sie in den letzten zwei Jahren mindestens zwölf Monate lang Pflichtbeiträge abgeführt haben.

Die staatliche EMR geht einher mit einer Zurechnungszeit. Diese Größe ist eine Annahme, bis zu welchem Alter der Versicherte gearbeitet hätte. Ab dem Jahr 2019 wird die Zurechnungszeit ausgehend von 62 Jahren plus drei Monaten schrittweise auf das vollendete 67. Lebensjahr verlängert. Ab dem Jahr 2031 ist die Zurechnungszeit damit identisch mit der bis dahin einheitlich geltenden Regelaltersgrenze.

Die EMR wird mit den gleichen Regeln versteuert wie die Altersrente. Je nach Jahr des Rentenbeginns ist also ein steigender Anteil zu versteuern. Ab dem Jahr 2040 sind die Renten dann zur Gänze zu versteuern. ■

Arten der privaten Arbeitskraftsicherung (AKS)

Berufsunfähigkeitsversicherung (BU)

- sichert den Versicherten ab, wenn er seinen Beruf nicht mehr zu mindestens 50 Prozent ausüben kann
- Leistung als monatliche Rente
- gilt als beste Option für die Arbeitskraftsicherung
- in der Regel keine abstrakte Verweisung auf andere Tätigkeiten mehr
- viele Risikoklassen, starker Preiskampf, hohes Qualitätsniveau
- günstig für risikoarme Berufe, teuer für Handwerker und andere körperlich belastende Berufe

Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU)

- sichert den Versicherten ab, wenn er in der Regel nicht mehr als mindestens drei Stunden in irgendeinem Job arbeiten kann
- Leistung als monatliche Rente
- Leistungsauslöser sind nicht einheitlich, kommt sehr auf die Versicherungsbedingungen an
- Psyche als EU-Grund ist mit abgedeckt

Grundfähigkeitsversicherung

- sichert Verlust der Grundfähigkeiten wie Sehen, Hören, Sprechen, Gehen ab. Dabei kommt es auf die jeweiligen Definitionen an – etwa was unter „Gebrauch der Hände“ genau verstanden wird
- bei manchen Versicherern ist auch der Verlust intellektueller Fähigkeiten (Gedächtnis, Konzentration) abgesichert
- Leistung als monatliche Rente
- Mindestzeitraum, in dem eine Grundfähigkeit verloren sein muss, damit die Rente bezahlt wird, fällt unterschiedlich aus
- auch Leistungsvoraussetzungen unterschiedlich: Je nach Tarif müssen zwischen einer und drei Grundfähigkeiten nicht mehr gegeben sein

Dread-Disease-Versicherung

- Leistungsauslöser sind bestimmte schwere Krankheiten oder Operationen
- abgesichert sind in der Regel Herzinfarkt, Schlaganfall, Krebs, Multiple Sklerose, Koma, Blindheit, Lähmung, Alzheimer, Meningitis und Parkinson
- keine Leistung bei psychischen Erkrankungen
- Leistung als Einmalzahlung, dient der akuten Lebenshilfe, etwa für Umbauten
- zum Teil deutlich unterschiedliche Definitionen, wann Leistungsfall eintritt, etwa bei Krebs
- Policen sind auch fondsgebunden erhältlich, dies kann je nach Entwicklung des Fondsportfolios zu Auszahlung am Ende der Laufzeit führen, ebenso zur Kürzung

Multirisik-Versicherungen

- kombinieren verschiedene Ansätze aus der Grundfähigkeits-, Dread-Disease-, Unfall- und Pflegeversicherung
- sind entweder als Lebens- oder als Sachversicherung kalkuliert
- Leistung erfolgt bei Verlust mehrerer Grundfähigkeiten, schwerer Erkrankung oder bei Behinderung durch Unfall
- keine Leistung bei psychischen Erkrankungen

» Fortsetzung von Seite 41

komplizierter. Die Gesellschaften hinterfragen sehr genau. Da kommt es häufiger zur Einschaltung von Gutachtern, weil den Versicherungsgesellschaften die ärztlichen Unterlagen nicht zur Anerkennung der BU ausreichen“, führt Wolter aus.

Nur jeder neunte Fall wird abgelehnt

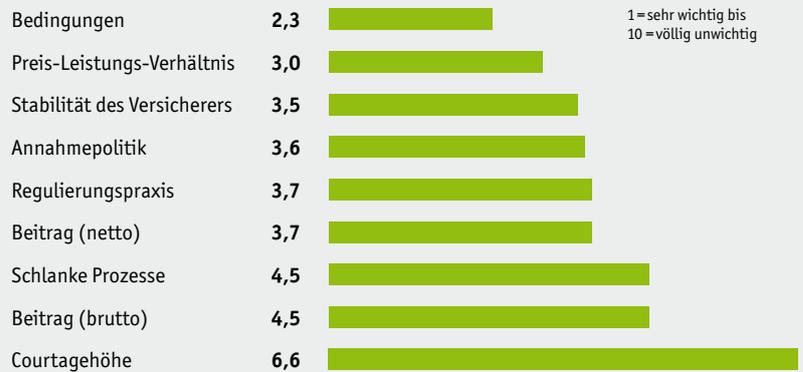
Laut Statistik des Leistungsservice werden gut 70 Prozent der Fälle erfolgreich bis zur BU-Anerkennung begleitet (siehe Grafik Seite 41) – meist in einem Zeitrahmen von drei bis sechs Monaten. In jedem neunten Fall kommt es zu einer Ablehnung – die meisten der gerechtfertigten Ablehnungen gründen auf einer Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflichten. Fehler, die dort passieren, wie etwa Unterschlagung von

Sissy Wolter, maxpool

»Leider haben viele Makler mitunter irri- ge Vorstellungen zu den möglichen Verletzungen der vorvertraglichen Anzeigepflichten.«

Krankheiten oder andere Mäuscheleien, sind später nicht mehr gutzumachen. „Leider meinen viele Makler, falls die Gesundheitsfragen zur Psyche richtig beantwortet wurden und der Kunde später aufgrund der Psyche berufs unfähig wird, könne die Versicherung nicht ablehnen“, so Wolter. Ein Irrtum, denn bei jedem Verstoß gegen vorvertragliche Anzeigepflichten – egal ob es den BU-Grund betrifft oder nicht – darf ein Versicherer von der Leistung zurücktreten. Der Makler muss daher bei Antragsstellung darauf achten, dass alle Gesundheitsfragen richtig beantwortet werden. Dies ist essenziell, damit die Absicherung der Arbeitskraft gelingt. ■

Die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl von AKS-Produkten



<https://www.franke-bornberg.de/blog/umfrage-zur-zukunft-der-arbeitskraftabsicherung>
Quelle: Umfrage zur Zukunft der Arbeitskraftabsicherung, Franke und Bornberg, 2018

»Langwieriger und schwieriger«

Fallbeispiel Erwerbsminderungsrente

Herbert Konrad* (49), Angestellter, verheiratet, wurde aufgrund chronischer Depressionen berufs unfähig. Die Beantragung staatlicher Leistungen fiel zermürbend aus.

„Als meine Krankheit vor vier Jahren ausbrach, wurde ich krankgeschrieben und habe zunächst Krankengeld bezogen. Als klar war, dass die Krankheit fortschreitet und ich nicht mehr arbeiten kann, habe ich sowohl meine private Berufsunfähigkeitsrente als auch die staatliche Erwerbsminderungsrente beantragt und entsprechende ärztliche Unterlagen gesendet.

Während der private Versicherungsträger den BU-Fall schnell anerkannt hat und die Rentenauszahlung nach einem halben Jahr problemlos anliefe, gestaltete sich der Antragsprozess bei der Deutschen Rentenversicherung wesentlich langwieriger und schwieriger. Immer wieder musste ich Unterlagen nachreichen. Erst nach eineinhalb Jahren wurde ein Gutachten erstellt, erst dann wurde ich rückwirkend verrentet. Da die Verrentung immer auf zwei Jahre befristet ausgesprochen wird, kam es schon ein halbes Jahr später zu einer erneuten Prüfung meines Erwerbs unfähigkeitszustandes. In Kürze erwarte ich die nächste Prüfung.

Ich bin froh, dass ich als junger Mann nicht auf meinen Versicherungsvertreter, sondern auf meine Mutter gehört habe. Sie hatte mir zu einer BU geraten, weil ich viel Motocross fuhr. Der Vertreter riet mir aber von einer privaten BU-Versicherung ab, sie wäre mit 500 Euro viel zu teuer für mich und würde sich nicht lohnen. Ich habe sie trotzdem abgeschlossen. Die Gesundheitsprüfung verlief unkompliziert, ich hatte damals noch keine Krankheitsanzeichen.

Die private BU hat meine Existenz gerettet, von der staatlichen Erwerbsminderungsrente kann man nicht leben. Derzeit bekomme ich immer mal wieder Unterlagen von meinem Arzt, die ich dann an die Versicherungsträger weiterschicke. Ich hoffe, dass ich vor 65 wieder arbeitsfähig werden kann.“

*Auf Wunsch des Betroffenen haben wir den Namen geändert.

Einfach Zeit
zum Gesundwerden!



ALTE LEIPZIGER

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

SOF RTHILFE

bei Krebs

**Die BU-Innovation:
15 Monate Sofort-Rente bei Krebs**

Kostenfrei · Leistungsprüfung in 5 Tagen

www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/soforthilfe

Karl-Heinz Fahrenholz ist Mitte Januar überraschend vom Vorstandsvorsitz der Haftpflichtkasse zurückgetreten. Der 64-Jährige verließ das Unternehmen, dem er seit 1994 angehörte, aus persönlichen Gründen.



Buschfunk

■ **Gericht zeigt verbreitete D&O-Deckungslücke auf** Das Düsseldorfer Oberlandesgericht (OLG) verhandelte kürzlich einen D&O-Fall, der Schule machen dürfte – zum Nachteil der Versicherten. Eine GmbH-Geschäftsführerin hatte nach Insolvenzanmeldung noch eine berechtigte Forderung eines anderen Unternehmens in Höhe von 200.000 Euro beglichen. Dieses Geld verlangte der Insolvenzverwalter zurück. Der D&O-Versicherer weigerte sich indes, die Zahlung zu übernehmen. Begründung: Der GmbH sei kein Schaden entstanden, da sie das Geld ja ohnehin dem Empfängerunternehmen geschuldet habe. In letzter Instanz gab das OLG Düsseldorf dem Versicherer nun recht. Einen Schaden erlitten lediglich die anderen Gläubiger der insolventen GmbH, für die weniger Masse zur Verfügung stand. Ihr Schadensersatzanspruch wurde von der D&O-Police nicht gedeckt. Makler sollten vermittelte D&O-Verträge auf den Einschluss solcher Vermögensschäden überprüfen.

■ **Kein Sozialpartnermodell in Sicht** Mehr als ein Jahr ist seit Einführung des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG) bereits vergangen. Dessen Kernstück war die Einführung des Sozialpartnermodells (SPM) in die betriebliche

Altersvorsorge: In Tarifverträgen soll eine Zielrente vereinbart werden; Leistungsgarantien müssen die Arbeitgeber nicht mehr eingehen, stattdessen reicht die reine Beitragszusage, also die Weiterleitung der Beiträge an einen Versorgungsträger. Bis heute gibt es jedoch noch keinen einzigen Tarifvertrag, der das SPM aufgreift. In näherer Zukunft ist auch nicht damit zu rechnen. Die Arbeitgeber verweisen auf regulatorischen Nachholbedarf und auf die Gewerkschaften, denen anderes wichtiger sei. Deren Replik lässt sich in etwa folgendermaßen zusammenfassen: „Es ist kompliziert.“

■ **Indexpolice lassen Klassik hinter sich** Indexgebundene Rentenversicherungen liefern eine solide Wachstumsstory – die allerdings ebenso auf der Schwäche der Alternativen basiert wie auf eigenen Stärken. Denn die klassischen Policen mit Höchstrechnungszins haben aufgrund der Niedrigzinsmalaise deutlich an Attraktivität eingebüßt. Doch liefern die Indexpolice auch wirklich, was sie versprechen, nämlich mehr Rendite für den Kunden? Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) hat die Zahlen der beiden Gattungen verglichen und kommt zu dem Schluss: Eine Indexpolice bringt

im Schnitt 1 Prozent p. a. mehr Rendite als eine klassische. Das geht nicht zuletzt auf Verlustausschlüsse zurück, die von den Kunden gern angenommen werden. Auch durchwachsene Börsenjahre wie 2018, in dem der DAX förmlich nach unten rauschte, verhageln daher nicht gleich die Gesamrendite.

■ **Verbraucherschützer sind auch nur Menschen** Immerhin: Zur nächsten Schuldnerberatung haben es die Entscheidungsträger der Verbraucherzentrale Bremen nicht weit. Denn den Service bietet der Verein im eigenen Haus an. Inwiefern das Beratungsangebot auch in Zukunft aufrechterhalten werden kann, wird sich zeigen – die Verbraucherzentrale ist nämlich insolvent. Grund sind Betriebsrentenzusagen, die aufgrund einer fehlerhaften Zuordnung von Mitarbeitern zu Versorgungsanbietern viel zu hoch ausfallen. In der Budgetplanung war man von geringeren Verbindlichkeiten ausgegangen. Wie hoch der Fehlbetrag ist, behält der Bremer Verein bisher für sich. Der laufende Betrieb soll jedoch gesichert sein, Entlassungen sind offenbar nicht geplant. Der Verwaltungsratsvorsitzende Tim Voss gibt sich optimistisch: Die Verbraucherzentrale werde „gestärkt aus dieser Restrukturierung hervorgehen“.



Werden Sie Tippgeber für Immobilienfinanzierung

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

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

Kontaktieren Sie uns gern!

finanzierung@maxpool.de

040/29 99 40 860





Was tun im Schadensfall?

Was ist für Makler bei der Schadensregulierung wichtig? Wie wird das aktuelle Klima bei der Vermittlung wahrgenommen? Eine Studie der bbg Betriebsberatungs GmbH gibt Aufschluss.

Schadensregulierung ist bei der Entscheidungsfindung des Kunden für eine Versicherung ein wichtiger Indikator. Wie sieht die Stimmungslage in diesem Bereich aus? Die Studie „Trends IV/2018“ gibt erneut Auskunft über die Wahrnehmung im Alltag von Maklern und Mehrfachagenten aus dem Versicherungsumfeld zum Thema Schadensregulierung und -management im privaten Schaden-/Unfallgeschäft. Die Ergebnisse geben darüber hinaus Aufschluss über die Zufriedenheit der Makler, offenbaren aber auch klare Defizite.

Wichtigste Ergebnisse

Während 86 Prozent der Befragten die Schadensregulierung als ihre obligatorische Grundaufgabe definieren, meinen 74 Prozent, die Schadensabwicklung sei eine kollektive Aufgabe von Vermittlern und Versicherern. Demgegenüber

finden nur 5,5 Prozent, dass sie primär Aufgabe des Versicherers ist. Fast alle befragten Makler (99 Prozent) halten bei der Vermittlung die Qualität der Schadensregulierung wie auch der künftigen Geschäftsbeziehung für wichtig. Der Qualitätsanspruch der Berater findet sich auch im Zusammenhang mit Fachkompetenzen, schnellen Reaktionszeiten des Versicherers und der Verfügbarkeit wieder.

Unzufriedenheit zeigen die Makler in Sachen Regulierungsdauer. Während 86 Prozent der Vermittler mit Reaktionszeiten von ein bis drei Tagen sehr zufrieden oder wenigstens zufrieden sind, reduziert sich diese positive Resonanz bei einer Reaktionszeit von einer Woche (71 Prozent). Daneben gibt es schlechte Noten für Versicherer im Bereich der Vermittlung von Schadenspräventionsmaßnahmen. So sind rund 90 Prozent

der Berater nicht zufrieden mit den Beratungstipps der Versicherer.

Wenn es um den Kontakt zwischen Versicherer und Makler geht, findet ein Großteil der Befragten den digitalen Weg über E-Mails am besten (95,3 Prozent). Circa 33 Prozent benutzen das Extranet, Maklerportale oder andere Onlinezugänge. Nur rund 3,5 Prozent setzen auf Apps. Mit der Beziehung zu ihrem Vertrieb sind 50,3 Prozent zufrieden. Dies zeigt eine Steigerung um 4,7 Prozent im Vergleich zum Quartal davor.

Die Studie

Die Umfrage wird von der bbg Betriebsberatungs GmbH in Kooperation mit der „AssCompact“ in jedem Quartal durchgeführt. Das Durchschnittsalter der 357 Befragten beträgt 51 Jahre, die durchschnittliche Berufserfahrung liegt bei 23 Jahren. ■

Vermittlerzeiten ändern sich.

PROFINO POWER UPDATE



Der größte profino-Release aller Zeiten

Weiterbilden war noch nie so einfach: profino übernimmt die komplette Organisation und Durchführung Ihrer Fortbildung. Der Clou: Alle Teilnahmebestätigungen können Sie sich bequem downloaden. Und das Ganze ist ... kostenlos!



Vernetzen mit Kollegen

Mit Experten chatten und Kontakte knüpfen? Dann sind Sie hier genau richtig: profino bringt Vermittler zusammen. Vernetzen Sie sich auf der größten Plattform mit Ihren Kollegen.

Schafft noch mehr Wissen

Werden Sie zum Bildungsweltmeister: Über 250 Fachvorträge von Experten und Kollegen liegen in der Akademie kostenlos bereit. Hier finden Sie alles, was Vermittler wissen müssen.

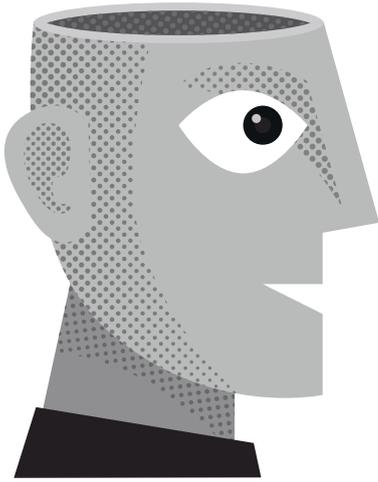


Individuelle Infos für Sie

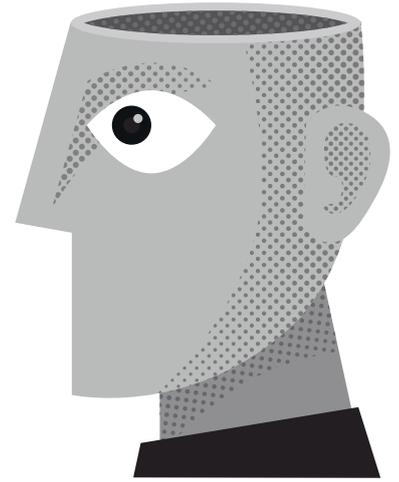
Bei uns erhalten Sie nur die Themen, die wirklich relevant sind und Makler voranbringen. Zukunftsmusik? Keineswegs. Denn profino hat die Inhalte gefiltert und personalisiert.

Mehr erfahren auf:

www.profino-online.de



3 interessante Urteile für Ihre Kundenansprache



Ist es Unfallflucht, wenn sich ein Fahrer ohne Fremdschaden vom Unfallort entfernt?
Wir stellen diesen und zwei weitere Fälle vor, die Versicherungsmakler für ihre Kundenansprache nutzen können.

Die richtige Kundenansprache fällt nicht immer leicht. Verschiedene Zielgruppen erfordern unterschiedliche Herangehensweisen. Allerdings ist es in jedem Fall günstig, nicht von abstrakten Versicherungsinhalten zu sprechen. Versicherungsprodukte sollten greifbar für die Kunden gemacht werden. Hilfreich ist es unter anderem, Beispiele anzubringen. Im Folgenden lesen Sie drei Urteile, die Versicherungsvermittler für ihre Kundenansprache nutzen können.

Nützlich: passiver Rechtsschutz in der Haftpflicht

Ein Mietwagenverleih verklagte einen Mann auf 3.000 Euro Schadensersatz aufgrund grober Fahrlässigkeit. Der Mann nutzte für die Rückgabe des geliehenen Transporters die vorgesehene Tiefgarage, deren Deckenhöhe allerdings nicht ausreichend war. Das Amtsgericht München wies die Klage ab. Dem

Mieter sei kein grob fahrlässiges Verhalten nachzuweisen, da der Vermieter keinen einzigen geeigneten Stellplatz zur Rückgabe des Fahrzeugs empfohlen hatte, urteilten die Richter. Amtsgericht München (AZ: 412 C 24937/17)

Duell zwischen Mieter und Eigentümer: Wann zahlt die Wohngebäudeversicherung?

Eine auf dem Herd vergessene Pfanne sorgte in einem Einfamilienhaus für einen beträchtlichen Schaden von 13.000 Euro. Die Kosten wurden von der Wohngebäudeversicherung erstattet. Als allerdings bekannt wurde, dass die Einbauküche den Mietern und nicht wie gemeldet der Hauseigentümerin gehörte, forderte die Versicherung die Summe wieder zurück. Die Eigentümerin wollte die Ansprüche bei ihren Mietern geltend machen. Die Richter am Münchener Amtsgericht wiesen die Klage allerdings

zurück. Die Mieter hätten im Rahmen der Nebenkosten bereits die Beiträge zur Wohngebäudeversicherung bezahlt. Die unrichtigen Angaben der Eigentümerin dürften demzufolge nicht zulasten der Beklagten gehen. Amtsgericht München (AZ: 412 C 24937/17)

Kfz: Leistungsübernahme trotz Unfallflucht?

Ein Autofahrer wollte einem plötzlich auftauchenden Tier ausweichen und schrammte an der Leitplanke entlang. Anschließend entfernte er sich vom Ort, ohne die Polizei zu rufen. Der Kfz-Versicherer klagte gegen die Leistungsübernahme. Grund dafür: Der Fahrer habe Unfallflucht begangen. Die Richter am Landgericht Ravensburg sahen das anders. Da kein Fremdschaden vorlag, sei der Fahrer nicht dazu verpflichtet gewesen, an der Unfallstelle zu warten. Landgericht Ravensburg (AZ: 1S 15/18) ■

Schützen Sie gemeinsam mit uns die Existenz Ihrer Gewerbekunden

und setzen Sie eine Qualitäts-
Benchmark in der Beratung



Das maxpool Komposit-Management unterstützt Sie umfassend:

- ✓ Abschluss diverser Risiken direkt per Deckungsnote einfach und schnell über das maxpool Gewerbeportal
- ✓ Qualifiziertes Sparring durch Gewerbeexperten
- ✓ Risikobewertung vor Ort bei speziellen Risiken
- ✓ TOP-Konditionen aufgrund diverser Sondervereinbarungen
- ✓ Umdeckung von Gesamtbeständen
- ✓ 100 % Unabhängigkeit bei der Wahl des Versicherers

Kontaktieren Sie uns gern!

komposit@maxpool.de

040/29 99 40 390



Unwissen über Zuschuss- pflichten



Die Regelung über den bAV-Pflichtzuschuss, den das Betriebsrentenstärkungsgesetz mit sich brachte, ist bei den meisten Arbeitgebern noch nicht angekommen.

Ein 15-prozentiger Pflichtzuschuss ab dem 1. Januar 2019 – das ist es, was das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSg) nach sich zieht. Das gilt zumindest für die neuen Entgeltumwandlungen. Für bestehende bAV-Verträge tritt die Regelung ab dem 1. Januar 2022 in Kraft. Über diese Änderung wissen allerdings die wenigsten Arbeitgeber Bescheid: Denn es sind gerade einmal 17 Prozent. Das geht aus einer aktuellen Umfrage der YouGov Deutschland GmbH hervor, in Auftrag gegeben von der SIGNAL IDUNA Gruppe. Im November und Dezember 2018 wurden hierzu 528 Unternehmensentscheider befragt.

Weitverbreiteter Irrglaube

Jeder vierte der Befragten nimmt immer noch an, dass die Arbeitgeber-Zuzahlungen weiterhin auf freiwilliger Basis erfolgten. Und etwa 15 Prozent der Chefs denken fälschlicherweise, dass

Arbeitgeber auch dann zur Zuzahlung verpflichtet sind, wenn sie durch die Entgeltumwandlung keine Sozialversicherungsbeiträge einsparen.

Weitere Verwirrung herrscht über den Zeitpunkt des Inkrafttretens der Regelung. Rund 38 Prozent der Unternehmensentscheider gehen davon aus, dass die Zuschusspflicht bereits seit dem 1. Januar 2018 für neu abgeschlossene Verträge gilt. Über das korrekte Datum waren dagegen nur 26 Prozent informiert. 36 Prozent wussten gar nicht über den Zeitpunkt Bescheid.

Fehlende Informationsvermittlung

Laut Clemens Vatter, Konzernvorstand der SIGNAL IDUNA Gruppe, ist die mangelnde Kenntnis der Arbeitgeber auf fehlende Aufklärung zurückzuführen. „Ein Gesetz zu verabschieden ist die eine Sache. Doch das allein reicht bei Weitem nicht aus, wie wir sehen. Eine breit an-

gelegte öffentliche Informationskampagne hätte die Neuerungen und Chancen des BRSg den Arbeitgebern und Arbeitnehmern näherbringen können. Nun muss sich insbesondere die Versicherungsbranche darum kümmern, dass die Wirkung des BRSg nicht verpufft.“

Versicherungen wollen Abhilfe schaffen

Für die Wirkung der neuen BRSg-Regelung wollen nun in der Tat die Versicherungen sorgen. Es haben sich bereits vier bAV-Konsortien gebildet, um die Durchführung voranzutreiben.

Dazu zählen „Die Deutsche Betriebsrente“ (Talanx und Zurich), „Das Rentenwerk“ (Barmenia, HUK-COBURG, Gothaer, Stuttgarter, Debeka), die „Initiative Vorsorge“ (ALTE LEIPZIGER, LV 1871, die Bayerische, VOLKSWOHL BUND) und eine Kooperation zwischen R+V und Union Investment. ■

Marktführend versichern heißt max-Hausrat Premium vermitteln

**12 Prozent Rabatt
auf die Prämie über die
gesamte Vertragslaufzeit***

*gilt für alle Neuabschlüsse 2019
und sämtliche Tarifvarianten



**Gemeinsam erfolgreich
seit 1998
in Kooperation mit**



**MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.
Karlsruhe**

Das zu verpassen wäre grob fahrlässig!

- Ausgleich von eventuellen Deckungsnachteilen gegenüber Wettbewerbern über den „max-Leistungsschutz“
- Genereller Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit, auch bei grob fahrlässiger Verletzung von Obliegenheitspflichten und Sicherheitsvorschriften bei der Schadenverursachung
- Das vielleicht beste Preis-Leistungs-Verhältnis in diesem Marktsegment
- Marktführende Sublimits in vielen Leistungsarten, z. B. Wertsachen bis 50 Prozent der Versicherungssumme
- Seit Beginn der Zusammenarbeit von maxpool und Medien-Versicherung gab es noch nie eine Beitragsanpassung im Bestand
- Erweitertes Leistungsspektrum: Besitzstandsgarantie und Exzendenten-Deckung **NEU**

inkl. maxpool-Leistungsservice + maxpool übernimmt die Produktauswahlhaftung

Der Qualitätspool

maxpool
Verantwortung verbindet.

15 Monate Sofort-Rente bei Krebs

Wer an Krebs erkrankt, braucht vor allem Zeit, um wieder gesund zu werden. Genau hier setzt das neue kostenfreie Feature der ALTE LEIPZIGER an.



Ein vereinfachter Nachweis genügt, und der Kunde kann sich ganz auf seine Genesung konzentrieren. Um die finanzielle Hilfe kümmert sich die ALTE LEIPZIGER.

Einfach Zeit zum Gesundwerden

Krebs ist ein hoch emotionales Thema, das in jeder Beratung schwierig anzusprechen ist. Das neue BU-Highlight der ALTE LEIPZIGER greift dieses sensible Thema auf und bietet Betroffenen sofortige Hilfe. Ein Feature, das es so bei keinem anderen Versicherer gibt.

Benötigt der Kunde eine Chemo- beziehungsweise Strahlentherapie oder muss nach einer Operation lebenslang Medikamente einnehmen, erhält er 15 Monate lang eine Sofort-Rente.

Vereinfachter Nachweis

Mit Sicherheit ist es für die Betroffenen hilfreich und entlastend, wenn in dieser schweren Zeit kein BU-Antrag gestellt

werden muss. Die Sofort-Rente kann mit einem vereinfachten Nachweis innerhalb von sechs Monaten nach der Diagnose beantragt werden. Das Besondere: Die ALTE LEIPZIGER erbringt die Leistungen, die für den Fall der Berufsunfähigkeit vereinbart sind, für einen garantierten Zeitraum von 15 Monaten. Das heißt: Auch wenn sich die Gesundheit des Kunden in dieser Zeit verbessert, zahlt die ALTE LEIPZIGER bis zum Ende der 15 Monate. Nur bei Ablauf der Versicherung enden die Leistungen vorher. So kann sich der Kunde voll und ganz auf seine Genesung konzentrieren.

Schnelle Leistungsprüfung

Eines liegt der ALTE LEIPZIGER ganz besonders am Herzen: Der Kunde soll die beantragte Sofort-Hilfe schnellstmöglich erhalten. Deswegen gibt die ALTE LEIPZIGER auch folgendes Versprechen: Die Leistungsprüfung erfolgt innerhalb von fünf Arbeitstagen.

Kostenfreier Baustein

Die neue Soforthilfe bei Krebs ist seit dem 1. Januar 2019 in die ausgezeichnete BU-Absicherung der ALTE LEIPZIGER integriert. Ohne Mehrbeitrag!

Mehr Infos zur neuen Leistung finden Makler unter www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/soforthilfe.

Neu: Risikoprüfung online

Mit „e-Votum“ schenkt die ALTE LEIPZIGER auch Maklern mehr Zeit. Sie können die Risikoprüfung für ihre Kunden ab sofort einfach online durchführen und bekommen schnell und verbindlich ein Ergebnis. Mehr unter www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/e-votum. ■

Weitere TOP-BU-Neuerungen (ab Beginn 01.2019)

- **Nachversicherungsereignis** „Berufsaufnahme“ mit erhöhten Grenzen
- Erweiterung des **Verzichts auf die Umorganisationsprüfung**
- Differenziertere BG-Einstufung **bei Schülern** und weitere Berufsgruppen-Verbesserungen
- **Wiederinkraftsetzung** nach Beitragsstopp bei unserem Tarif BV10
- Erweiterung des Begriffs **Pflegebedürftigkeit** um den im Sozialgesetzbuch definierten Begriff

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.



Vorsorge für den Todesfall

Mit der ERGO Risikolebensversicherung lässt sich alles Finanzielle für die Hinterbliebenen regeln. Rund um die Bestattung sichert die ERGO Sterbevorsorge ab. Beide Produkte gibt es in drei Varianten.

Der Grundschutz der ERGO Risikolebensversicherung ist auf preisbewusste Kunden zugeschnitten und zählt zu den günstigsten Angeboten. Wer die wichtige Nachversicherungsgarantie in den Leistungsumfang einschließen will, liegt mit dem Leistungspaket Komfort der neuen Risikolebensversicherung richtig.

Auch eine medizinische Zweitmeinung ist Bestandteil des Premium-Pakets.

Das Leistungspaket Premium bietet bereits ab Vertragsschluss umfangreiche Zusatzleistungen. Dazu zählt auch die vorgezogene Todesfalleistung. Weitere Pluspunkte sind beispielsweise die Verlängerungsoption und der Pflegebonus. Als besonderes Highlight punktet die Kooperation mit Best Doctors. Sie ermöglicht bei Krankheit mithilfe eines weltweiten Netzwerks die medizinische Zweitmeinung, inklusive hilfreicher Behandlungsempfehlungen.

Doch viele Menschen möchten auch die eigene Bestattung rechtzeitig regeln, um die Angehörigen finanziell zu entlasten. Hier greift die neue ERGO Sterbevorsorge, die auch in drei Tarifvarianten angeboten wird. Einige Eckpunkte:

- Versicherungssummen bis 20.000 Euro – je nach Variante
- Eintrittsalter zwischen 40 und 80 Jahren
- Verzicht auf Gesundheitsfragen
- Kurze Wartezeit – je nach gewählter Variante zwischen 18 und 36 Monaten, bei Unfalltod entfällt sie
- Sterbevorsorgeordner mit Informationen, Checklisten und Muster-Formularen für jeden Kunden

Die Premiumvariante der ERGO Sterbevorsorge bietet darüber hinaus zahlreiche weitere Top-Leistungen, zum Beispiel Kapitalleistung bei Pflegebedürftigkeit und vorgezogene Auszahlung der Versicherungsleistung bei schwerer Krankheit. Auch die medizini-

sche Zweitmeinung über das weltweite Netzwerk von Best Doctors kann über diesen Tarif genutzt werden. Und für Kunden, die alles bereits zu Lebzeiten regeln wollen, stehen drei optionale Bestattungspakete durch den bundesweiten Bestattungspartner ANTERNIA zur Auswahl.

Darüber hinaus lässt sich die Frage, was später einmal aus den Einträgen bei Amazon, Instagram, Facebook & Co. wird, bequem und sicher über einen digitalen Nachlassverwalter klären. Auch er ist Bestandteil des Premium-Pakets.

Die neuen Tarife ERGO Sterbegeldversicherung und ERGO Risikolebensversicherung bieten für alle Ansprüche und Vorstellungen das richtige Angebot – und das zu wettbewerbsfähigen Konditionen. ■

Kontakt

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



Power-Tipps für frisches bAV-Geschäft

Mehr Geld vom Arbeitgeber, größere Steuerfreiheit und eine neue Art von Betriebsrente: Die betriebliche Altersversorgung ist deutlich attraktiver geworden.

Die Neuerungen in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) sind für Vermittler ein optimaler Türöffner für frisches Geschäft. Bei der Umsetzung unterstützt die Continentale Lebensversicherung ihre Vertriebspartner als erfahrener bAV-Anbieter mit einer umfangreichen Produktpalette und einem ausgezeichneten Service.

Verpflichtender Arbeitgeberzuschuss bei Entgeltumwandlungen

Seit dem 1. Januar 2019 müssen Arbeitgeber bei neuen Zusagen zur Entgeltumwandlung ihre gesparten Beiträge für die Sozialversicherung oder pauschal 15 Prozent grundsätzlich an ihre Mitarbeiter weitergeben. Zwar tritt die Zuschusspflicht für bestehende Verträge erst 2022 in Kraft. Doch es lohnt sich, bereits jetzt damit zu starten. So fühlt sich die Belegschaft gleichbehandelt. Das steigert die Zufriedenheit und trägt zur Mitarbeiterbindung bei. Seit verganginem Jahr können Arbeitnehmer außerdem bis zu 8 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze steuerfrei über die

Entgeltumwandlung in eine Direktversicherung einzahlen. Das entspricht 2019 bis zu 536 Euro im Monat.

Neue Fondsrente mit Garantie

Auf der Suche nach passenden bAV-Produkten lohnt sich ein Blick auf die Continentale Rente Invest Garant. Der jüngste Spross der Continentale-Produktfamilie bietet attraktive Renditechancen und gleichzeitig eine hohe Mindestgarantie. Er verbindet die Vorteile der Fondsrente mit denen der kapitaleffizienten Klassik. Zum vereinbarten Rentenbeginn, dem Garantieterrnin, stehen mindestens alle gezahlten Altersvorsorgebeiträge zur Verfügung. Da diese Zusage erst zum Garantieterrnin erfüllt werden muss, kann das Guthaben während der Laufzeit optimal für die Fondsanlage genutzt werden. Dafür sorgt monatlich der innovative Chancen-Tracker. Damit kann schon der erste Sparbeitrag voll in Fonds investiert werden. Durch mehrere Tarifstufen für Einzelpersonen und Kollektive ab fünf Personen sind zudem flexible Vergünstigungen möglich.

Steuervorteile aufzeigen

Für Berufstätige mit einem Bruttoeinkommen bis 2.200 Euro monatlich ist die neue geförderte Betriebsrente sinnvoll. Der Arbeitgeber profitiert ebenfalls davon: Er darf 30 Prozent des arbeitgeberfinanzierten Beitrags über das Lohnsteuerabzugsverfahren einbehalten. Als einer von wenigen Anbietern hat die Continentale mit der kapitaleffizienten klassischen FörderRente Classic Pro das passende Produkt.

Ausgezeichneter und kompetenter Partner für Vermittler

Verlass ist zudem immer auf den Service der Continentale Lebensversicherung. Die erfahrenen bAV-Spezialisten der Continentale unterstützen unter anderem die Vermittler auf Wunsch persönlich beim Beratungsgespräch vor Ort. ■

Kontakt

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

Mehr Flexibilität für die Altersvorsorge

Mit Swiss Life Investo erweitert Swiss Life ihre Produktpalette im Bereich der fondsgebundenen Rentenversicherung um eine rein investmentorientierte Lösung.



Der Weg zu einer auskömmlichen Altersvorsorge ist mühsam und steinig geworden: Auf klassische Sparformen gibt es so gut wie keine Zinsen mehr, was zur Konsequenz hat, dass mit ihnen das Ziel eines finanziell gut bestellten Lebensabends entweder gar nicht oder nur mit immens hohem Sparaufwand erreicht werden kann.

Der Trend der letzten Jahre war daher eindeutig: weg von Tarifen mit hohen Anfangsgarantien und hin zu flexiblen Konzepten mit der realistischen Chance auf höhere Renditen. Um auch diesen Bedarf optimal erfüllen zu können, hat Swiss Life ihre Produktpalette im Bereich der fondsgebundenen Rentenversicherung noch einmal um eine rein investmentorientierte Lösung erweitert: Swiss Life Investo.

Das Herzstück von Swiss Life Investo bilden aus Kundensicht ganz klar die fle-

xible und kostengünstige Anlagestruktur sowie die Passgenauigkeit der Anlagemöglichkeiten auf die individuellen Bedürfnisse. So bietet Swiss Life Investo größtmögliche Flexibilität in der Ausgestaltung über alle Lebensphasen hinweg, inklusive der Zeit des Rentenbezugs, in der das angesparte Vermögen weiterhin über renditestarke Investmentfonds investiert bleiben kann, um Kapitalmarktchancen weiter zu nutzen.

Swiss Life bietet die neue Fondspolice als Komfort-Variante mit insgesamt acht aktiv betreuten risikoadjustierten Anlageportfolios und ergänzenden Sicherheitsbausteinen an. Zusätzlich gibt es Swiss Life Investo in einer Aktiv-Variante, hier entscheidet der Kunde selbst über sein Investment, kann seine ganz individuelle Fondsauswahl treffen und diese über die gesamte Laufzeit selbst managen. Zwischen beiden Tarifvarian-

ten hat der Kunde während der Laufzeit natürlich jederzeit die Möglichkeit, kostenlos zu wechseln.

Bereits ab 25 Euro monatlich kann in Swiss Life Investo investiert werden. Auf Wunsch können die Beiträge zu den ursprünglichen tariflichen Rahmenbedingungen mindestens verdoppelt, in jedem Fall sogar auf bis zu 500 Euro monatlich erhöht werden – egal wie hoch der erstmalige Beitrag war. Zuzahlungen

Bereits ab 25 Euro monatlich kann in Swiss Life Investo investiert werden.

sind bereits ab 200 Euro möglich und werden bis zum 67. Lebensjahr zu den ursprünglichen Rechnungsgrundlagen verbucht. Doch moderne Vorsorgekonzepte bieten Zahlungsmöglichkeiten nicht nur in der Aufschub-, sondern auch in der Rentenphase. Diese führen dann unmittelbar zu einer direkten Rentenerhöhung für den Kunden.

Fazit: Wer eine effektive Lösung sucht, um chancenorientiert und ohne „teure“ Kapitalgarantien die Renditemöglichkeiten des Kapitalmarkts zu nutzen, findet mit dem Tarif Swiss Life Investo die passende Lösung! ■

Kontakt

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



Neue Sparprodukte auf Fondsbasis

Mit zwei Sparlösungen erweitert die Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871) ihr Portfolio um zwei fondsgebundene Rentenversicherungen.

StartKlar“ und „MeinPlan“ sind maßgeschneidert für all diejenigen, die bei klassischen Versicherungsmodellen entweder Einfachheit oder Flexibilität vermissen. „StartKlar“ richtet sich an junge Sparer ab 25 Jahren und „MeinPlan“ an etwas länger im Berufsleben stehende Sparer.

„Diesen Zielgruppen attraktive, zeitgemäße Versicherungslösungen anzubieten, ist eine der aktuellen Hauptaufgaben von Lebensversicherern. Mit ‚StartKlar‘ und ‚MeinPlan‘ haben wir in einem konsequent vom Kunden her gedachten Design-Thinking-Prozess in nur neun Monaten Lösungen entwickelt, die die Bedürfnisse dieser nicht versicherungsaffinen Zielgruppen hervorragend abdecken“, erläutert Iris Bauer, Leiterin Bereich Produktmanagement und -entwicklung bei LV 1871.

„StartKlar“ – einfach und sicher

„StartKlar“ ist eine fondsgebundene

Rentenversicherung mit Garantie für alle, die weder Zeit noch Lust und auch nicht allzu viel Geld haben, sich mit komplizierten, unverständlichen oder für sie zu teuren Vorsorge- oder Finanzprodukten auseinanderzusetzen. Die Garantierente wendet sich an Kunden, die im Hier und Jetzt leben und ihr Leben genießen möchten. Die Lösung nimmt die Sorge um die private Altersvorsorge ab. Der Ansatz des neuen Produkts: Ab 25 Euro im Monat vorsorgen, eine Garantie in Höhe der eingezahlten Beiträge erhalten und jederzeit Beiträge erhöhen, senken oder pausieren.

„MeinPlan“ – flexibel und chancenreich

„MeinPlan“ bietet mehr Flexibilität für alle, die ihre fondsgebundene Rentenversicherung selbst mitgestalten wollen. Das Produkt lässt sich an unterschiedliche Lebenssituationen anpassen und bietet gleichzeitig maximale Wach-

tumschancen. Kunden wählen aus einer breiten, qualitativ sehr hochwertigen Fondsauswahl und entscheiden sich zwischen aktiv gemanagten Fonds, einer breiten ETF-Auswahl oder einer intelligenten Portfolio-Lösung. Dabei können sie das eigene Chancen-Risiko-Profil auch mit dem individuell gewünschten Garantieniveau decken und die Anlagestrategie immer wieder neu und kostenlos anpassen. Bei der Beitragszahlung bleiben die Kunden flexibel und können jederzeit Zu- und Auszahlungen nutzen. Mit der Cash-to-Go-Option sind sogar regelmäßige Auszahlungen aus dem Fondsvermögen möglich. ■

Kontakt

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

Willkommen, neues Jahr

Frühling und Sommer bringen spezifische Risiken mit sich, auf die Makler ihre Kunden beizeiten hinweisen sollten.

»Gartenmöbel und -geräte sind meist in der Hausratpolice mitversichert, wertvolle Außenanlagen wie Hochbeete, Pools und Gartenhäuschen aber nicht.«

Andreas Götzke-Pfeil
Teamleiter
Komposit-Management



Denken Sie auch in Sachen Versicherungsschutz saisonal: Wenn im Frühling die Outdoor-Saison an Fahrt aufnimmt, gilt es, entsprechende Vorkehrungen zu treffen – für ein sicheres Sommerfeeling bei allen sportlichen Aktivitäten oder auch hinsichtlich der Sicherheit von Haus und Garten während der Urlaubsreisezeit.

1. Marderschäden entdecken

Im Frühling und Sommer sind Marder besonders aktiv. Achten Sie also beizeiten auf Marderspuren: Nagetierschäden am Auto können Sie in der Regel mit einer Kfz-Kaskoversicherung abdecken. Werden Marderschäden erst bei einer Inspektion in der Werkstatt festgestellt, drohen hohe Folgeschäden, die nicht durch die Kaskoversicherung abgedeckt sind.

2. Zeckenbiss versichert?

Ausflüge und Sport im Freien sind im

Sommer etwas ganz Alltägliches, ebenso wie die Gefahr eines Zeckenbisses. Bricht dann eine Krankheit aus, wird die unmittelbare Behandlung aus der gesetzlichen Krankenversicherung bezahlt. Ob auch Langzeitfolgen wie Invalidität nach Borreliose vom Versicherungsschutz erfasst werden, gilt es unbedingt zu prüfen.

3. Funsportarten in der Unfallversicherung

Wer auf Adrenalin steht, sollte bei der Unfallversicherung aufpassen: Gefährliche Sportarten wie Paragliding oder Fallschirmspringen sind in der privaten Unfallversicherung meist nicht versichert. Prüfen Sie auch hier die Bedingungen auf Ausschlüsse risikoreicher Sportarten.

4. Grillen auf dem Balkon

Das Grillen auf dem Balkon ist erlaubt, solange das ortsübliche Maß nicht über-

schritten wird. Kunden sollten prüfen, ob es in der Hausordnung oder im Mietvertrag ein Grillverbot, wie zum Beispiel für das Grillen mit Holzkohle, gibt. Vorsicht: Die Verwendung von Spiritus und Brandbeschleuniger kann als grob fahrlässig angesehen werden.

5. Fahrraddiebstahl

Versicherungsschutz für Fahrräder ist über die Hausratversicherung möglich, E-Bikes lassen sich über eine Fahrrad-Vollkaskoversicherung schützen: maxpool arbeitet hier mit der Ammerländer zusammen, in deren Tarifen zum Beispiel Teilediebstahl (auch Akku) und Reparaturen infolge von Unfall oder Vandalismus mitversichert sind.

6. Gartendeko versichert?

Hobbygärtner sollten über Folgendes Bescheid wissen: Gartenmöbel und -geräte sind meist in der Hausratpolice mitversichert, Schutz für wertvolle Außenanlagen wie Hochbeete, Pools und Gartenhäuschen muss man in der Regel extra beantragen.

7. Urlaubsfach bei der Post

Das Urlaubsfach bei der Post schließt aus, dass der volle häusliche Briefkasten Einbrecher anlockt. Solange alle Türen und Fenster verschlossen, Schlüssel nicht frei zugänglich sind und im Außenbereich keine „Kletterhilfen“ bestehen, zahlt die Hausratversicherung in der Regel bei einem Einbruchdiebstahl.

Übrigens: maxpool verzichtet in den Tarifvarianten Premium und Plus der hauseigenen Deckungskonzepte (optional) auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit auch bei Verletzungen von Obliegenheitspflichten oder Sicherheitsvorschriften vor Eintritt des Schadens. ■

Kontakt

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



VOR AUS DEN KKER

FEEL*free*

VOM BKV
INNOVATIONS
FÜHRER

Für Ihre Firmenkunden haben wir betriebliche Gesundheit ganz neu gedacht:
FEEL*free* – die neueste bKV-Innovation der HALLESCH. www.bkvfeelfree.de

So beschleunigen Sie die Policierung

Makler und Versicherer sind gleichermaßen an einer zügigen Antragsbearbeitung interessiert. Dazu können Makler schon bei der Aufnahme des Antrags entscheidend beitragen.

»Wenn Kunden unsicher sind, sollten bei allen relevanten Ärzten Patientenkartei-Kopien angefordert werden.«



Karim Nommensen
Teamleiter
Vorsorge-Management KV

Makler sollten bedenken, dass es die Aufgabe der Antrags- und Risikoprüfer einer Gesellschaft ist, das jeweilige Risiko richtig einschätzen zu können. Dies ist allerdings nicht möglich, wenn im Antrag beispielsweise nur „Rückenschmerzen“ angegeben werden, da die Ursachen von Rückenschmerzen immer vielfältig sein können.

Zu den erforderlichen Angaben gehören natürlich auch immer die genaue Diagnose (Krankheitsbezeichnung), die genauen Behandlungsdaten, also der Zeitraum, die Behandlungsart (zum Beispiel Operation), die Bezeichnung der Medikamente (tägliche Dosierung), Daten der Arbeitsunfähigkeiten sowie gegebenenfalls Behandlungs- und Beschwerdefreiheit inklusive Dauer sowie verbliebene Folgeerscheinungen. Als zusätzlichen Service stellt maxpool

Maklern Fragebögen zur Verfügung, die an bestimmte gängige Vorerkrankungen angepasst sind. Sie stehen im max-INTERN in der Rubrik „Krankenversicherung“ zum Download bereit. Durch die Nutzung der Fragebögen lassen sich in einigen Fällen sogar Arztanfragen vermeiden. Sollte ein Krankenhaus- oder Kuraufenthalt vorgelegen haben, sind zusätzlich die Entlassungsberichte notwendig. Bei Anträgen für Kinder werden in der Regel die U-Berichte nachgefragt. In den Berichten werden nämlich häufig Diagnosen erwähnt, die Makler auch unbedingt hinterfragen sollten.

Wenn Kunden unsicher sind, ist es empfehlenswert, bei allen relevanten Ärzten eine Kopie der Patientenkartei anzufordern. Patienten haben einen gesetzlichen Anspruch darauf, Einsicht in die Kartei zu erhalten und eine Kopie

davon anzufordern. Weiterführende Informationen dazu finden Makler ebenfalls im maxINTERN in der Rubrik „Krankenversicherung“.

Generell ist wichtig, dass alle vom Kunden gemachten Angaben korrekt sind und im Antrag festgehalten werden. Makler sollten sich nicht davor scheuen, auch sogenannte „Kleinigkeiten“ oder „Nebensächlichkeiten“ aufzunehmen (Stichwort: Anzeigepflichtverletzung).

Paragraf 19 des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) regelt die Anzeigepflicht des Versicherungsnehmers. Dort heißt es, der Kunde habe „bis zur Abgabe seiner Vertragserklärung die ihm bekannten Gefahrumstände, die für den Entschluss des Versicherers, den Vertrag mit dem vereinbarten Inhalt zu schließen, erheblich sind und nach denen der Versicherer in Textform gefragt hat, dem Versicherer anzuzeigen“.

Sollte der Platz im Antrag nicht ausreichen, können Kundenangaben auch gesondert vermerkt werden. Allerdings dürfen Datum und Unterschrift des Kunden nicht vergessen werden. Wichtig hierbei ist, im Antrag auf das Blatt sowie auf etwaige beigegefügte ärztliche Unterlagen hinzuweisen. Darüber hinaus sollte darauf geachtet werden, dass die Schrift gut lesbar ist. Auf diese Weise lassen sich Rückfragen vermeiden. ■

Kontakt

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

bAV ganz »easy«

Gerade bei Einzelverträgen gestaltet sich der Beratungsprozess in der betrieblichen Altersversorgung nicht so einfach.

Um einen Vertragsschluss herbeizuführen, müssen Sie sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer von vielen Vorzügen überzeugen. Und dabei sind einige Hürden zu nehmen, wie etwa die Erläuterung des Brutto-/Netto-Vorteils, der Besteuerung, der Vererbung und des Arbeitgeberwechsels oder -zuschusses. Und dies betrifft nur die Systematik einer Direktversicherung. Sobald Sie Arbeitgeber und Arbeitnehmer vom Grundsatz der Direktversicherung überzeugt haben, geht es direkt in die nächste Runde: Welchen Versicherer sollte man empfehlen? Welcher Tarif ist der beste? Welche Tarifeinschlüsse sind zu wählen? Wenn Sie dann noch zusätzlich das Thema Berufsunfähigkeit mit in die bAV nehmen möchten und der Kunde auch grundsätzlich zustimmt, wird dieser sich spätestens bei den durchschnittlich 27 Gesundheitsfragen mental verabschieden. Wie können Sie das abkürzen?

Highlights des Konzepts

- Kleine Unternehmen werden großgeschrieben
- Vereinfachte Gesundheitsprüfung ab einer Person
- Grundlage ist das Versorgungswerk MPK (maxpool-Kunden)
- Gesundheitsprüfung eDO, wenn der ALfondsBAV (FR20) mit einer Beitragsbefreiung im BU-Fall abgeschlossen wird
- 3-Fragen-Gesundheitsprüfung, wenn der ALfondsBAV (FR20) mit einer Beitragsbefreiung und einer BU-Rente in Höhe von 750 Euro abgeschlossen wird (BG 1++ bis 2+)
- Hervorragende, kundenfreundliche Bedingungen
- Faire und professionelle Leistungsabwicklung

»Als Highlight kann zusätzlich der mehrfach ausgezeichnete BU-Schutz mit vereinfachter Gesundheitsprüfung abgesichert werden.«

Claudia Tüscher
Teamleiterin
Vorsorge-Management bAV



Bei der grundsätzlichen Systematik zur Direktversicherung empfehlen wir schon, die einzelnen Punkte sorgfältig anzusprechen. Aber spätestens bei der Auswahl des Versicherers kann das Vorsorge-Management bAV helfen. maxpool und ALTE LEIPZIGER haben gemeinsam ein Konzept entwickelt, das Sie als maxpool-Partner exklusiv für Ihre Kunden nutzen können. Warum mit der ALTE LEIPZIGER? Ganz einfach: Sie ist ein eher konservativer Versicherer mit hervorragenden Bilanzkennzahlen und langer Tradition. Wichtig ist, dass die ALTE LEIPZIGER einen überdurchschnittlichen Deckungsstock hat, der für die Garantie und in der Rentenphase wichtig ist. Für den gemeinsamen Tarif wurde der mehrfach prämierte Fondstarif ALfonds sogar noch verbessert. So bietet er beispielsweise Gruppenkonditionen ab der ersten Person sowie eine optimale Kombination von garantierter Sicherheit und höchstmöglicher Fondsanlage für mehr Rendite. Die Beitragsgarantie beträgt +101 Prozent, als Wertsicherungsfonds wird der AL DWS Global

Aktiv+ eingesetzt. Zudem haben wir Ihnen die Fondsauswahl abgenommen und den Dimensional World Equity Fund für das Konzept vorbelegt. Darüber hinaus sind eine Kapitalabfindung bei Rentenbeginn sowie eine Hybridrente möglich.

Als Highlight kann zusätzlich der mehrfach ausgezeichnete Berufsunfähigkeitsschutz mit vereinfachter Gesundheitsprüfung abgesichert werden. Durch das Versorgungswerk MPK (maxpool-Kunden) haben Sie also ab sofort die Möglichkeit, Ihren Kunden einen Berufsunfähigkeits-Zusatzschutz bis 750 Euro mit **nur drei Gesundheitsfragen** anzubieten!

Sie wollen mehr erfahren? Fordern Sie eine Berechnung und die Informationen hierzu gern bei uns an. Wir stehen Ihnen gern für Rückfragen zur Verfügung. ■

Kontakt

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

Arbeitskraftsicherung: Keine Angst vor Gesundheitsfragen

Die Absicherung der Arbeitskraft sollte im Kundengespräch immer thematisiert werden. Denn bekanntlich lässt es sich ohne regelmäßiges Einkommen schwer leben.

»Wir können bei fast allen Versicherungsgesellschaften am Markt ein Votum einholen – für eine optimale Ausgangssituation.«

Christopher Carallo
Teamleiter
Vorsorge-Management



Neben der Berufsunfähigkeitsabsicherung bieten Versicherer mittlerweile sehr interessante Alternativen an. Andere Absicherungsformen wie zum Beispiel die Grundfähigkeitsversicherung, die Schwere-Krankheiten-Vorsorge oder die Erwerbsunfähigkeitsabsicherung kommen immer mehr zum Einsatz. Das ist auch nach wie vor nötig: Noch immer muss jeder vierte Arbeitnehmer vor Erreichen des Rentenalters die Flinte ins Korn werfen, wie die DAV gerade wieder bestätigt hat (siehe auch Seite 39).

Probleme mit der Beantwortung der Gesundheitsfragen im Antrag?

Der Abschluss eines Absicherungsprodukts mit einer Gesundheitsprüfung erweist sich als immer schwieriger. Eine Dokumentierung des Antrags mit Ge-

sundheitsprüfung ohne jegliche Rückfragen gibt es leider nur noch in Ausnahmefällen.

Lassen Sie vor Antragsstellung ein Risiko beurteilen und nutzen Sie den Risikovoranspruchservice von maxpool. Wir können bei fast allen Versicherungsgesellschaften am Markt ein Votum einholen und somit Ihnen und Ihren Kunden eine optimale Ausgangssituation bei der Produktauswahl zur Verfügung stellen. In allen Absicherungsformen, wie Berufsunfähigkeits-, Dienstunfähigkeits-, Erwerbsunfähigkeits-, Grundfähigkeitsabsicherung, Schwere-Krankheiten-Vorsorge und Risikolebensversicherung, bieten wir den Service der Risikovorprüfung an.

Verwenden Sie den von maxpool eigens erstellten Abfragebogen. Mit diesem können Sie alle risikorele-

vanten Angaben erfassen und bei den jeweiligen Versicherern anfragen. Es müssen nicht mehr Erfassungsbögen, Datenschutzerklärungen oder Einwilligungserklärungen mehrerer Anbieter gleichzeitig verwendet beziehungsweise aufgenommen werden. Der maxpool-Abfragebogen reicht aus! Sie finden ihn auf unserer Website im geschlossenen Bereich unter <https://maxpool.de/risikovorfrage.html>.

Darüber hinaus bieten Versicherer aktuell Aktionen mit reduzierten Gesundheitsprüfungen im Bereich der Arbeitskraftsicherung an. Bei Abschluss einer Immobilienfinanzierung hat die Allianz ein sehr interessantes Konzept für die Berufsunfähigkeits- und Risikoabsicherung. Der VOLKSWOHL BUND springt (bis zum 10. April 2019) ein, auch ohne Ereignis für die Berufsunfähigkeits- und die Grundfähigkeitsversicherung. Weitere Anbieter wie zum Beispiel die Barmenia, die Basler oder die SIGNAL IDUNA sehen ebenso interessante Möglichkeiten vor.

Besuchen Sie unsere Internetseite <https://maxpool.de/vorsorge-lebenbav.html> oder rufen Sie uns an: Das Vorsorgeteam LV berät Sie gern bei der Angebotsfindung sowie der Angebotserstellung im Bereich der Arbeitskraftsicherung. ■

Kontakt

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

Wenn sich ein Kunde auf die Suche nach einer für ihn passenden Immobilienfinanzierung macht, sucht er nicht selten nach der eierlegenden Wollmilchsaue. Neben einer möglichst geringen monatlichen Belastung wünschen sich viele eine lange Zinsfestschreibung, denn Planungssicherheit ist bei einer derart großen finanziellen Verpflichtung natürlich wichtig. Eine optimale Kombination dieser Präferenzen gestaltet sich schwierig, denn 25 oder 30 Jahre Zinsbindung sind spürbar teurer und treiben die Rate hoch. Viele Kunden entscheiden sich daher für 10 oder 15 Jahre, denn der Wunsch nach einer tragbaren Rate überwiegt meist. Doch wie bringt man am Ende beides zusammen?

Die Idee, Zinssicherheit durch eine Bausparunterlegung zu erreichen, ist nicht neu, könnte aber bei richtiger Anwendung häufiger zum Tragen kommen. Anregungen, warum gerade Bausparvarianten der Schlüssel sein können und dabei sogar noch eine Win-win-Situation für alle schaffen, lesen Sie hier.

Tilgungsaussetzung gegen Bausparen
Stellen wir die beiden Kernvarianten rechnerisch gegenüber, dann verliert das 30-jährige Volltilgungsdarlehen ganz schnell in der Gesamtkostenbetrachtung gegen das Tilgungsaussetzungsmodell mit 15 Jahren Vorausdarlehen. Diese Fakten sprechen zusätzlich für eine Bausparunterlegung:

- 15 Jahre Zinsbindung sind immer zinsgünstiger als 30 Jahre.
- Die Anzahl der möglichen Bankpartner steigt, weil 15 Jahre von fast allen angeboten werden können.
- Einige Banken subventionieren die Unterlegung durch ein Bausparprodukt mit Zinsvergünstigungen.
- Sie als Berater erhalten eine doppelte Provision, nämlich für das Darlehen und den Bausparvertrag.
- Nutzen Sie einen Teil dieser Mehrprovision für einen Konditionsnachlass zugunsten der Kunden und machen Sie so Ihr Angebot noch interessanter.

Sicherheit schaffen und Kosten senken

Wie bringt man niedrige Raten und lange Zinsbindung zusammen? Zum Beispiel mit einer Bausparunterlegung!

»Nutzen Sie einen Teil Ihrer Mehrprovision für einen Konditionsnachlass zugunsten der Kunden.«

Maren Straatmann
Abteilungsleiterin Finanzierung



- Als Berater sind Sie grundsätzlich sogar verpflichtet, Ihrem Kunden einen Alternativvorschlag mit vollständiger Darlehensrückführung zu unterbreiten.
- Bausparkassen passen ihren Tarif nur verzögert an. Sobald der Zinsmarkt steigt, wird diese Produktkombination überproportional schnell attraktiver.

Restschuldabsicherung mit Bausparen

- Auch die Variante, in der ein Bausparvertrag neben marktüblichen Annuitätendarlehen als reine Zinsabsicherung mit freier Besparung eingebunden wird, hält spannende Kundenvorteile bereit:
- Das Darlehen wird klassisch getilgt und so auch die Restschuld reduziert.
 - Der Bausparvertrag kann dadurch kleiner gehalten werden, was wiederum die Abschlussgebühr reduziert.
 - Sondertilgungs- und Tilgungssatzwechseloptionen im Darlehen werden nicht beeinträchtigt.
 - Der Bausparvertrag ist autark und

wird im Rahmen der Finanzierung nicht abgetreten.

- Im Notfall kann die Besparung des Bausparvertrages problemlos ausgesetzt werden – man sollte die Einzahlungslücke nur später wieder auffüllen.
- Man kann mit einer kleineren Rate (Besparung) beginnen. Später, wenn die Liquidität sich durch Gehaltsentwicklung und Unabhängigkeit der Kids im Laufe der Jahre verbessert hat, plant man im Gegenzug eine etwas höhere Tilgungsrate für den Bausparvertrag. Nutzen Sie unser Know-how und bieten Sie Ihren Kunden eine durchdachte Alternative mit Zinssicherheit und tragbarer monatlicher Rate an. Sie werden überrascht sein, auf wie viel Interesse Sie stoßen. ■

Kontakt

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



Werden Sie Fan!

maxpool ist am Maklerpoolmarkt als Kommunikationsmedium nicht mehr wegzudenken. Ob Newsletter, der maxpool-Blog oder die Unternehmenszeitschrift poolworld – maxpool kommuniziert regelmäßig interne Neuigkeiten und aktuelle Entwicklungen aus der Branche. Seit 2013 ist maxpool zusätzlich auf Facebook, der nutzerstärksten Social-Media-Plattform, aktiv und teilt auf der hauseigenen Fansite regelmäßig Schnappschüsse aus dem Arbeitsalltag, Neuigkeiten aus dem Hause und aktuelle Branchentrends mit den Usern. Für die Informationen des Qualitätspools interessieren sich aktuell 2.754 Nutzer (Stand: 23. Januar 2019). Das mag auf den ersten Blick vielleicht überschaubar sein, verglichen mit anderen Maklerpools kann sich die Anzahl der Fans aber durchaus sehen lassen. Nur Fonds Finanz hat mehr „Gefällt mir“-Angaben (Likes) auf Facebook (17.913) – allerdings auch mehr Vertriebspartner als maxpool. Wettbewerber wie blau direkt oder Netfonds liegen mit 1.388 (blau direkt) beziehungsweise 491 (Netfonds) „Gefällt mir“-Angaben hingegen weit hinter maxpool. Sie wollen Fan von maxpool werden? Zur Fansite von maxpool gelangen Sie über <https://de-de.facebook.com/maxpool.maklerservice>.

Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel.....	10, 36	AWD.....	10
Alkivilcim-Schneider, Fulya.....	6	AXA.....	41
Alpers, Maximilian.....	31 ff.	Barmenia.....	6, 52, 64
Argubi, Norman.....	34	Basler.....	26, 64
Bauer, Iris.....	59	Bausparkasse Mainz.....	7
Becker, Boris.....	20	Bayerische.....	26, 52
Becker, Marco.....	8	bbg.....	48
Beermann, Boris.....	30 ff.	Best Doctors.....	56
Bergamoto, Fortunato A.....	10	blau direkt.....	66
Bost, Horst.....	12 f.	Canada Life.....	12 f.
Carallo, Christopher.....	40, 64	Continentale.....	57
Clemens, Benjamin.....	8, 12	Debeka.....	52
Czernetzki, Yvonne.....	38, 41	degenia.....	26
Drewes, Oliver.....	12 f., 34, 39, 41	DWS.....	63
Fahrenholz, Karl-Heinz.....	46	ERGO.....	56
Feyerherd, Hans Joachim.....	12	Finanzberatung Becker.....	8
Gargiso, Ennedi.....	12 f., 40	Finex.....	8
Gelsdorf, Rainer.....	30 ff.	Fonds Finanz.....	66
Girnuweit, Harald.....	10, 28	Franke und Bornberg.....	39
Götzke-Pfeil, Andreas.....	20, 31 ff., 60	Generali.....	41
Graf, Steffi.....	20	Gothaer.....	52
Haltenhof, Eileen.....	6	GVO.....	26
Hippler, René.....	8	Haftpflichtkasse.....	18, 26, 46
Jürgens, Kevin.....	6, 8, 29	HDI.....	31
Köhler, Jan.....	40	HUK-COBURG.....	52
Kollar, Nina.....	6	Institut für Vorsorge und Finanzplanung.....	46
Kröger, Dennis.....	40	Interlloyd.....	18
Mehner, Astrid.....	40	InterRisk.....	18
Neuhalfen, Michael.....	30 ff.	Janitos.....	26
Nommensen, Karim.....	14, 62	Konzept & Marketing.....	26
Paschen, Phil.....	12	Land Rover.....	34
Renner, Richard.....	37	LV 1871.....	52, 59
Siewert, Katja.....	40	Medien-Versicherung.....	17 f.
Srouji, Sevilay.....	6	MORGEN & MORGEN.....	39
Straatmann, Maren.....	65	Netfonds.....	66
Süssenguth, Robert.....	30 ff.	NÜRNBERGER.....	41
Teske, Steffen.....	36 f.	NV Versicherungen.....	18, 26
Tüscher, Claudia.....	40, 63	Perseus.....	36 f.
Vatter, Clemens.....	52	R+V.....	52
Voss, Tim.....	46	Rhion.....	26
Webler, Tina Maria.....	6 f.	SCHUFA.....	29
Wolter, Sissy.....	23, 41	SIGNAL IDUNA.....	52, 64
Zak, Andreas.....	12	softfair.....	14, 31 f.
		Stuttgarter.....	52
		Swiss Life.....	58
		Talanx.....	52
		tecis.....	10
		Union Investment.....	52
		VHV.....	18, 26
		Virado.....	6
		VOLKSWOHL BUND.....	52, 64
		Württembergische.....	32
		YouGov.....	39, 52
		Zurich.....	52

Firmenverzeichnis

AachenMünchener.....	41
Adam Riese.....	32
ADCURI.....	18
Allianz.....	41, 64
ALTE LEIPZIGER.....	31, 41, 52, 54, 63
AMEXPool.....	33
Ammerländer.....	18, 60
ANTERNIA.....	56

Impressum

Verlag und Redaktion:

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

Herausgeber:

maxpool Servicegesellschaft für
Finanzdienstleister mbH

Redaktionsleitung:

Anke Förster

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Daniel Ahrend, Christopher Carallo,
Benjamin Clemens, Oliver Drewes, Hans
Joachim Feyerherd, Kevin Jürgens, Nina
Kollar, Karim Nommensen, Andreas
Götzke-Pfeil, Katharina Schlender, Maren

Straatmann, Claudia Tüscher, Tina Webler,
Sissy Wolter

Lektorat:

TextSchleiferei.de

Layout und Gestaltung:

Art Director: Niels Flander
Layout: Sabine Müller

Anzeigenverkauf:

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

Anzeigenservice:

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

Herstellungsleitung:

Marcel Berno

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

Mediadaten mit Preisliste:

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

Bildnachweis:

Deckblatt: fifeflyingfife/Fotolia

Haftung:

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

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

© 2019 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.

A red rectangular sign mounted on a wooden post against a clear blue sky. The sign contains white text that reads: "Betriebliche Altersvorsorge für ein gutes Leben im Ruhestand!".

**Betriebliche
Altersvorsorge
für ein
gutes Leben
im Ruhestand!**

**Begeistern Sie Arbeitgeber
und Arbeitnehmer zugleich!**

Die bAV- Spezialisten von maxpool unterstützen Sie aktiv in der Beratung!

- ✓ Erfolgreiche Konzepte und Argumentationshilfen für die Arbeitgebersprache
- ✓ Sachkundige Beurteilung von bestehenden Versorgungsordnungen
- ✓ Ausarbeitung von neuen und passgenauen Versorgungsordnungen
- ✓ 100 % Unabhängigkeit bei der Wahl des Versicherers und des Durchführungsweges
- ✓ Fachliche Unterstützung bei der Arbeitnehmerberatung
- ✓ Begleitung der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerberatung auch vor Ort durch die maxpool-Experten

Kontaktieren Sie uns gern!

vorsorge@maxpool.de

040/29 99 40 380





Die Nummer eins bei Wohngebäuden

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

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

inkl. maxpool-Leistungsservice + maxpool übernimmt die Produktauswahlhaftung

Der Qualitätspool

maxpool

Verantwortung verbindet.