

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Kevin Jürgens

»Wir verstehen uns als der ›beste Freund des Maklers‹«

Rechtssicher online

Was Makler zu Homepage, Mailings, Datenschutz & Co. wissen sollten

LV unter der Lupe

Welcher von 68 Tarifen ist wirklich gut? Das unabhängige IVFP hat getestet

Wettbewerbsreise

Sieben Tage in Kenia – das verdienten sich die umsatzstärksten maxpool-Partner



DER JOB IHRER KUNDEN: **STRESSIGER** ALS MAN DENKT

WICHTIGER ALS MAN DENKT: DIE EINKOMMENSVORSORGE DER ALLIANZ

Darum Einkommensvorsorge mit der Allianz empfehlen:

- Ausgezeichnete Finanzstärke, ideal für eine solide BU-Kalkulation und Beitragsstabilität
- Hervorragende Annahme- und Leistungsquoten
- Unkomplizierte und persönliche Abwicklung im Leistungsfall
- Starke Neuerungen, wie z. B. die **zinslose Stundungsoption**


**EIN GRUND MEHR,
DIE ALLIANZ
ZU EMPFEHLEN.**

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

Allianz 

Sehr geehrte Maklerinnen und Makler,

Wir arbeiten gern mit Ihnen zusammen, und unser stetiger unternehmensweiter Zuwachs zeigt uns, dass auch Sie gern mit maxpool zusammenarbeiten. Das Jahr 2018 war erneut ein Rekordjahr in unserer Unternehmensgeschichte, und ich möchte mich auf diesem Wege einmal mehr bei Ihnen für Ihr Vertrauen bedanken.

Als Daniel Ahrend und ich die Unternehmensgruppe 2012/2013 übernommen haben, zeichneten wir einen Courtageumsatz in Höhe von rund sieben Millionen Euro. Dank Ihrer Kooperation konnten wir diesen inzwischen auf mehr als 20 Millionen Euro ungefähr verdreifachen und maxpool auf einer guten Marktposition stabilisieren – und wir wachsen dynamisch weiter. Inzwischen pflegen wir rund 7.000 Kooperationen, was uns sehr freut.

Mit zahlreichen Innovationen haben wir sogar in Teilen den Markt zum Besseren bewegt. Beispielsweise mit der „Bestleistungsgarantie“ in unseren Deckungskonzepten, mit unserem „Leistungsservice“, dem Datenanderkonto oder mit der am Markt einmaligen „Policenveredelung“.

Hinzu kommt unsere hausintern entwickelte Technik, mit der wir uns dauerhaft als Innovationstreiber positioniert haben: DIMAS (die pool-interne Verwaltungstechnologie), maxOffice (das Kundenverwaltungssystem für Makler) und der „Sekretär“, das Verwaltungssystem für Endkunden und Kernstück unserer „Makler-Servicevereinbarungen“. Wir glauben, dass Sie damit vollständig auf eine Verwaltung Ihrer Gesamtbestände über maxpool umstellen und so immer mehr Freiräume für Ihren eigentlichen Maklerauftrag erhalten können: für die fachliche Betreuung Ihrer Kunden.

Wir arbeiten kontinuierlich daran, die Zahl unserer „engen Kooperationen“ auszubauen und dabei den familiären Charakter unserer Unternehmenskultur zu erhalten. Wir arbeiten an dem Spagat zwischen dem ethischen Berufsauftrag des Makler(pool)s als Verbündeter des Kunden und der effizienten digitalisierten Verarbeitung des Geschäfts. Daher meinen wir unseren Unternehmenslogan ernst, wenn wir sagen: „Verantwortung verbindet.“

Herzlichst, Ihr Oliver Drewes



FURAHA PHÖNIX
KINDERHAUS

**Wir wollen
Welten bewegen!**



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

Hermann Gmeiner

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.

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

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

Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

Registrierung des Vereins:

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9
Finanzamt Hamburg, St.Nr.: 17/441/16186

FURAHA PHÖNIX

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

Inhalt



22



40

■ maxpool

Interne Meldungen News von maxpool im Überblick	6
Mietwagen zu exklusiven Sonderkonditionen Sixt steht als mobiler Partner an der Seite von maxpool.	8
Ein Fall für den Ombudsmann Kuriose Beschwerden für neutrale Vermittler	10
»Man fühlt sich einfach wohl« Andreas Harmann aus Niedersachsen ist seit fünf Jahren maxpool-Partner.	12
Ohne Anschaffungsbeleg keine Schadenregulierung? Der maxpool-Leistungsservice greift ein.	14
Notfallvorsorge leicht gemacht Unterstützung jetzt auch bei der rechtlichen Notfallvorsorge	16
Lust auf was Wildes? maxSafari ins Sehnsuchtsland Afrika	18
Von Entwurf bis Lieferung Die Profis des maxpool-Marketingteams	20
maxpool und ALTE LEIPZIGER: So gelingt bAV Das neue Konzept bedeutet für Makler einen echten Mehrwert.	22
Kreativität, Natur und maxpool Sissy Wolter, Leistungsservice	24
Charity-Auktion für das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus Gesamterlös von 162.300 Euro für die Waisenkinder	26

■ Titel

maxpools Erfolgsrezept heißt Partnerschaft Ein faires Miteinander von Pool, Maklern und Kunden	28
---	-----------

■ Versicherungen

Buschfunk News aus der Branche	36
Allen Warnungen zum Trotz „Provisionsdeckel“ ist verfassungs- und europarechtlich unzulässig.	38
Online rechtssicher unterwegs Tobias Strübing von der Kanzlei Wirth-Rechtsanwälte klärt auf.	40

Nicht den richtigen Zeitpunkt verpassen! Die anspruchsvolle Nachfolgeplanung im Vermittlerbetrieb	44
--	-----------

Die besten Risikolebensversicherungen 2019 Das IVFP hat 68 RLV-Tarife unter die Lupe genommen.	46
---	-----------

Gemeinnützige Organisationen versichern Vereine als neue Zielgruppe	48
--	-----------

Cyberschutz mittels KI Für maxpool-Partner zu Vorzugskonditionen	50
---	-----------

»Jungmakler sind Vorbilder der neuen Maklergeneration« Konrad Schmidt über die Anforderungen an die Wettbewerbsteilnehmer	52
--	-----------

Zum Geburtstag wird Rabatt geschenkt Die Medien-Versicherung feiert 120 Jahre und belohnt die Kunden.	54
--	-----------

Jetzt bleibend günstig – besonders für soziale Berufe Risikolebensversicherung mit top Preis-Leistungs-Verhältnis im Gesamtmarktvergleich	55
--	-----------

So ausgezeichnet ist die SIGNAL IDUNA Krankenversicherung hervorragend positioniert	56
--	-----------

Chancen nutzen Allianz InvestFlex ist die passende Vorsorgelösung.	57
---	-----------

Die Sterbegeldversicherung kommt Die Sterbegeldpolice „sorgenfrei Leben“ der DELA	58
--	-----------

Mit dem EKS-Navigator zum passenden Produkt Der Einkommensschutz-(EKS)-Navigator der NÜRNBERGER Versicherung	59
---	-----------

■ Vertriebstipps

Vorsicht bei Gewitterschäden Die Versicherung zahlt nicht in jedem Fall.	60
---	-----------

Alles zu seiner Zeit Wissenswerte Tipps für die rechtzeitige Kundenansprache	62
---	-----------

Umsatz mit dem Sargdeckel? Suboptimale bAV-Verträge	63
--	-----------

Die Absicherung der Grundfähigkeiten Muss es immer die Berufsunfähigkeitsversicherung sein?	64
--	-----------

Schalten Sie beim Immobilienkauf den Turbo ein! Wie eine Vorabzusage einen Vorsprung verschafft	65
--	-----------

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



SwissLife

Dein erstes Outfit.

Du hast nicht alles in der Hand.

Aber deine Zukunft.



Wir gratulieren Nina Kollar zur Tochter!

Über das schönste Muttertagsgeschenk durfte sich maxpool-Marketingreferentin und maxTV-Moderatorin Nina Kollar gemeinsam mit ihrem Mann Benjamin Kollar freuen: Ihr erstes Kind Nele erblickte am 12. Mai um 13 Uhr kerngesund das Licht der Welt. Das gesamte maxpool-Team gratuliert von Herzen zur Geburt der Tochter und wünscht der frischgebackenen Familie alles Gute für den Start in ein neues Leben – und natürlich eine wunderschöne Elternzeit.

Jetzt Ihren Courtagebonus in Höhe von 10 % sichern!

Mit einer geringen Umsatzsteigerung springen Sie automatisch in die nächsthöhere maxpool-Kategorie und genießen als Premiumpartner dazu viele weitere Vorzüge, wie zum Beispiel:

- Vergünstigungen auf Vergleichsrechner wie z. B. Levelnine
- Vorteilspreise im Marketingshop für Marketingmaterial und Geschäftsausstattung
- Sonderkonditionen bei Sixt-Mietwagen
- Sonderkonditionen bei Mercedes-Benz
- Vorteilspreise über Corporate Benefits für u. a. ausgewählte Reisen oder Konzerttickets
- Bevorzugte Bearbeitung Ihrer Angebotsanfragen
- Kostenfreie Unterstützung bis vor Gericht im Schadenfall auch bei kleinen Schäden
- Cyberschutz mit dem exklusiven Perseus Club
- Nutzung des DSGVO-Tools – Sicherheit für Ihr Unternehmen!
- ... und vieles mehr, wie z. B. veredelte Policen in Ihrem Design und der renommierte Schaden- und Leistungsservice!

Nutzen Sie die Chance und werden Sie neuer Premiumpartner: Die fehlende, spartenübergreifende Umsatzgröße können Sie selbstständig im maxOffice in der Rubrik Office -> Meine Kategorie berechnen.

Für Rückfragen stehen Ihnen unsere Maklerbetreuer und das Kooperationsmanagement gern zur Verfügung – telefonisch unter (0 40) 29 99 40 – 330 oder via E-Mail an vertriebsservice@maxpool.de.

Unsere neue Junior-Produktmanagerin



„Sobald ich Hilfe benötigte, war immer jemand zur Stelle.“ Isabell Morgenroth blickt gern auf ihre Ausbildungszeit bei maxpool zurück: „Besonders gefallen mir die familiäre Atmosphäre in der Firma und der enge Zusammenhalt im Kollegenkreis“, sagt sie über maxpool als Arbeitgeber. So war es für sie keine Frage, das Übernahmeangebot anzunehmen, um mit ihrer Tätigkeit als Junior-Produktmanagerin zum 1. Juli 2019 zu starten. Künftig wird sie sich um die Betreuung, Vermarktung und Weiterentwicklung der Deckungskonzepte von maxpool kümmern. Später wird sie zusätzlich die strategische Betreuung der Sachversicherer begleiten und die Vergleichsrechner im Bereich Sach betreuen. „Ich bin mir durchaus bewusst, dass diese Position eine Herausforderung darstellt, jedoch freue ich mich schon darauf, diese zu bewältigen“, blickt sie zuversichtlich in die Zukunft. Ihre Freizeit verbringt sie am liebsten mit Freunden, der Familie oder beim Sport. Mit Cardio-Training und Beach-Volleyball hält sich Isabell Morgenroth fit.

„Sobald ich Hilfe benötigte, war immer jemand zur Stelle.“ Isabell Morgenroth blickt gern auf ihre Ausbildungszeit bei maxpool zurück: „Besonders gefallen mir die familiäre Atmosphäre in der Firma und der enge Zusammenhalt im Kollegenkreis“, sagt sie über maxpool als Arbeitgeber. So war es für sie keine Frage, das Übernahmeangebot anzunehmen, um mit ihrer Tätigkeit als Junior-Produktmanagerin zum 1. Juli 2019 zu starten. Künftig wird sie sich um die Betreuung, Vermarktung und Weiterentwicklung der Deckungskonzepte von maxpool kümmern. Später wird sie zusätzlich die strategische Betreuung der Sachversicherer begleiten und die Vergleichsrechner im Bereich Sach betreuen. „Ich bin mir durchaus bewusst, dass diese Position eine Herausforderung darstellt, jedoch freue ich mich schon darauf, diese zu bewältigen“, blickt sie zuversichtlich in die Zukunft. Ihre Freizeit verbringt sie am liebsten mit Freunden, der Familie oder beim Sport. Mit Cardio-Training und Beach-Volleyball hält sich Isabell Morgenroth fit.



Zurück aus der Elternzeit: Kathleen Rajkov

Seit September 2015 ist Kathleen Rajkov als Baufinanzierungsspezialistin bei maxpool tätig. Hier unterstützt sie Makler und Kunden dabei, die passende Finanzierung für geplante Vorhaben zu finden. Zuvor arbeitete sie zehn Jahre bei der Sparkasse in Schwerin. Die Liebe führte Kathleen Rajkov nach Hamburg, und nach der Hochzeit im Juli 2017 kam Töchterchen Emma im April 2018 auf die Welt – eine absolut neue Herausforderung. Im Elternzeitjahr habe kein Tag dem anderen geglichen, berichtet die junge Mutter und schwärmt von vielen Unternehmungen mit Emma, die für Abwechslung gesorgt haben. Ihre Kollegen und Makler hat sie dennoch vermisst, und seit Mai 2019 ist Kathleen Rajkov wieder an Bord des maxpool-Büros am Friedrich-Ebert-Damm in Hamburg.

Herzlichen Glückwunsch!

Seit dem 1. April 2014 ist Jörn Kreutzfeldt fester Bestandteil des maxpool-Finanzierungsteams, insgesamt beschäftigt er sich jetzt seit 23 Jahren ausschließlich mit den Themen Finanzierung und Bausparen. Und das mit Begeisterung: Jörn Kreutzfeldt bereichert sein Team mit Einsatzbereitschaft, Leistung und viel Humor – und trägt jeden Tag dazu bei, dass maxpool im Produktfeld Finanzierung stetig erfolgreicher wird. Angefangen hat für ihn bei maxpool übrigens alles in einem reinen Frauenteam. Mittlerweile gibt es hier zwei männliche junge Kollegen, und Jörn Kreutzfeldt schätzt die Tatsache, dass er sich als älterer Kollege mit Erfahrung einbringen kann. Er selbst sagt: „Mein Einstieg bei maxpool war eine der besten beruflichen Entscheidungen meines Lebens. Mir macht mein Job immer noch viel Spaß und ich stehe jeden Morgen gerne auf, um zur Arbeit zu fahren. Ich freue mich auf die nächsten fünf Jahre und hätte prinzipiell nichts dagegen, wenn maxpool bis zur Rente mein Arbeitgeber bleibt.“ maxpool gratuliert zum fünften Jubiläum und freut sich auf die weitere gemeinsame und erfolgreiche Zeit.



Interview



»Jeder Fall, der auf meinem Tisch landet, wird mit der gleichen Sorgfalt bearbeitet.«

Sevilay Srouji
Syndikusanwältin

poolworld: Sie verstärken maxpool jetzt seit nahezu einem halben Jahr. Wie haben Sie diese Zeit erlebt?

Sevilay Srouji: Die Zeit vergeht wie im Flug. Klingt eigentlich abgedroschen, aber wenn ich mir überlege, dass ich fast seit einem halben Jahr bei maxpool bin, dann passt die Redewendung schon ganz gut. Ich wurde sehr herzlich empfangen und durch das positive Arbeitsklima konnte ich meinen persönlichen Arbeitsrhythmus entwickeln und in die Arbeitsfelder und Unternehmensstrukturen vordringen. maxpool als ein serviceorientiertes Unternehmen mit Fokus auf Innovationen bringt beständig vielfältige und interessante rechtliche Fragestellungen auf. Meine bisherige Zeit bei maxpool empfinde ich als sehr spannend, und ich freue mich auf die zukünftigen Herausforderungen.

poolworld: Welche Aufgaben gehören zu Ihrem Tätigkeitsbereich?

Sevilay Srouji: Als Syndikusanwältin befasse ich mich mit sämtlichen rechtlichen Themen, die das Unternehmen betreffen. Jeder Fall, der

auf meinem Tisch liegt, wird mit der gleichen Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit bearbeitet. Manchmal mag zwar ein Fall spannender sein als der andere. In einer Gesamtbetrachtung ist die Vielfalt ein hervorzuhebendes Kriterium, das meiner Tätigkeit eine besondere Note verleiht. Ich habe großen Spaß an meiner Arbeit und sehe jede Aufgabe, die ich zu lösen habe, als eine Bereicherung.

poolworld: Welche Eigenschaften und Leistungen eines Maklerpools sind für Sie besonders wertvoll?

Sevilay Srouji: Die gestiegene Bürokratie und die hohen rechtlichen Anforderungen fordern die Makler in der heutigen Zeit heraus. Zudem werden Produkte immer komplexer und bedürfen einer intensiven Beratung. Es wird immer wichtiger für den Makler, Entlastung im Hinblick auf zeit- und kostenintensive Abwicklungen zu erhalten und sich auch auf kompetente fachliche Unterstützung von der Beratung bis zu Schadenabwicklung verlassen zu können. Ich denke, dass maxpool hier Maßstäbe setzt.

Mietwagen zu exklusiven Sonderkonditionen

Sixt steht als mobiler Partner an der Seite von maxpool. Und die Rabatte können sich sehen lassen. Für angebundene Makler heißt es ab sofort: Fahrspaß zum Vorzugspreis.



Der Sommer mit hoffentlich vielen Schönwettertagen steht unmittelbar bevor. Wer träumt dann nicht manchmal davon, ein tolles Cabrio für ein verlängertes Wochenende anzumieten, um mit der Partnerin oder dem Partner in einen erlebnisreichen Kurzurlaub, beispielsweise an die Ostsee oder ins Allgäu, zu starten?

Dieses Vergnügen muss gar nicht teuer werden, denn maxpool ist es gelungen, mit Europas größtem Autovermieter einen Rahmenvertrag abzuschließen, der allen bei maxpool angebundene Maklern äußerst attraktive Preisvorteile bietet. Partner ist der renommierte Autovermieter Sixt, welcher sich durch sein sehr umfangreiches Mietwagenangebot, erstklassige Serviceleistungen und

durch ein dichtes Netz an Mietstationen einen Namen gemacht hat. Das Angebot gilt für die gesamte Fahrzeugpalette, also vom Kleinwagen über Sportwagen, Cabrios und Luxuslimousinen bis hin zu Transportern und Lkw.

*maxpool ist es gelungen,
mit Europas größtem
Autovermieter einen Rahmenvertrag abzuschließen.*

Die Rabatte können sich sehen lassen: Makler der Kategorien C und D erhalten bis zu 32 Prozent Nachlass, aktive maxpool-Partner der Kategorien A und

B können sich über bis zu 39 Prozent günstigere Mietpreise freuen. Für Transporter und Lkw konnte ein Preisnachlass von mehr als 50 Prozent vereinbart werden, welcher für alle maxpool-Makler unabhängig von der Kategorie gilt.

Die Reservierung erfolgt online und ist denkbar einfach: Rufen Sie in Ihrem maxINTERN erst die Kategorie „Service“ und dann die Seite „Sonderkonditionen-Mietwagen“ auf. Hier erhalten Sie weitere ausführliche Informationen und gelangen über einen Link direkt zum Reservierungsformular. Vorher haben Sie bei kooperation@maxpool.de die erforderliche „Referenznummer“ angefordert und Ihre Kreditkarte bereitgelegt.

maxpool wünscht Ihnen allzeit gute Fahrt mit Ihrem Mietwagen von Sixt. ■

NEU:
Die Altersvorsorge
für Ausgeschlafene



**Tschüss Kopfkissen –
jetzt wird geriestert!**



Continentale RiesterRente Invest Garant

- **Gefördert – Riester lohnt sich auf jeden Fall**
Garantierte Förderrendite durch staatliche Zulagen schon ab 5 Euro Eigenbeitrag im Monat. Plus mögliche Steuerersparnis.
- **Renditeorientiert – dank monatlichem Chancen-Tracker**
Attraktive Renditechancen durch dynamischen Mechanismus für optimale Neuaufteilung von Fonds- und Absicherungsguthaben.
- **Effizient – Sicherheit zum Rentenbeginn und lebenslange Rente**
100% Beitragserhaltungsgarantie inklusive Zulagen sowie Günstigerprüfung für die höchstmögliche Rente – Garantiegeber ist die Continentale.



Ihr Ansprechpartner:

Martin Lorenz

Telefon 040 36148-158

Fax 040 36148-278

Mobil 0173 7420450

E-Mail Martin.Lorenz@continentale.de

makler.continentale.de/RiesterRente-Invest-Garant



Ein Fall für den Ombudsmann

Die staatlich anerkannte Verbraucherschlichtungsstelle Versicherungsombudsmann e. V. vermittelt bei Streitfällen zwischen Versicherungsnehmern und Versicherern. Dabei kann es schon mal kurios zugehen.



Der Jahresbericht aus dem Geschäftsjahr 2018 des Versicherungsombudsmann e. V. dokumentiert erneut einen Rückgang der eingereichten zulässigen Beschwerden. Ungewöhnliche Fälle gab es dennoch. Wir haben drei für Sie zusammengestellt:

Einkaufswagen als Fahrzeugrisiko?

Eine Versicherungsnehmerin lädt den Inhalt eines Einkaufswagens in ihr Auto. Dieser rollt gegen ein anderes Auto und beschädigt es. Der Haftpflichtversicherer verweigert die Leistung mit Verweis auf die sogenannte Benzinklausel, die Fälle des Be- und Entladens dem Fahrzeugrisiko zuordne. Die Argumentation des Ombudsmanns: Laut Rechtsprechung des BGH reicht es nicht aus, dass die schadenstiftende Handlung der Vorbereitung einer Fahrt dient und in Verbindung mit nicht zum Fahrzeug gehörenden Teilen (Einkaufswagen) steht.

Laut Rechtsprechung des BGH reicht es nicht aus, dass die schadenstiftende Handlung der Vorbereitung einer Fahrt dient.

Als der Versicherer dennoch nicht von seiner Meinung abrückt, verpflichtet der Ombudsmann ihn zur Leistung.

Angemessen oder „un“angemessen?

Bei einem Einbruchdiebstahl werden die Terrassen- und Kellertür eines Versicherungsnehmers beschädigt. Laut der beauftragten Fachfirma müssen die Türen ausgetauscht werden – eine Reparatur sei nicht möglich. Die Hausratversicherung erklärt den Umfang des eingereichten Kostenvoranschlags für „angemessen“ und erteilt die Kostenfreigabe.

Dennoch lässt der Versicherer den Fall noch von einer Spezialfirma prüfen. Diese kommt zu dem Ergebnis, dass die günstigere Reparatur doch möglich gewesen sei. Die Folge: Der Versicherer korrigiert seine Kostenfreigabe nach unten. Der Ombudsmann verweist daraufhin auf die bereits verbindliche Kostenfreigabe. Der Versicherer entgegnet, die zuständige Sachbearbeiterin hätte sich verschrieben und eigentlich „unangemessen“ gemeint. Die Argumentation des Ombudsmanns: Aufgrund der eindeutigen, stimmigen Formulierung gebe es keinen Anhaltspunkt für ein Verschreiben. Daraufhin lenkt der Hausratversicherer ein.

Rückabwicklung:

Zusatzversicherung inklusive

16 Jahre nach Vertragsabschluss möchte eine Frau ihre Lebensversicherung rückabwickeln – allerdings ohne die dazugehörige Berufsunfähigkeitszusatzversicherung (BUZ). Sie beruft sich auf das „ewige Widerspruchsrecht“ aufgrund nicht ordnungsgemäßer Widerspruchsbelehrung. Nach Anfrage durch den Ombudsmann erklärt der Versicherer, die Frau habe nur wenige Monate vor dem Widerspruch eine Kapitalabfindung von 450.000 Euro aus der BUZ erhalten. Vor diesem Hintergrund stellt das Unternehmen die Frage, ob die Beschwerdenehmerin tatsächlich die Vertragsrückabwicklung wünsche, da diese finanzielle Einbußen zur Folge hätte. Der Ombudsmann erklärt der Frau, dass man die Zusatzversicherung bei einer Rückabwicklung nicht ausklammern könne. Nach Ablauf der Ergänzungsfrist beendet er das Verfahren. ■

120 Jahre Medien-Versicherung – maxpool feiert mit!



Foto: iStock/Skynesher

**12%
Jubiläums-
rabatt!***

*** auf die Prämie über die
gesamte Vertragslaufzeit**

(gilt für alle Neuabschlüsse 2019 und sämtliche Tarifvarianten)

**Eine erfolgreiche Partnerschaft
seit 1998.**

Alle Highlights auf einen Blick

- 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.

MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.
Karlsruhe

»Man fühlt sich einfach wohl«

Andreas Harmann aus dem niedersächsischen Salzbergen ist mit Leidenschaft Versicherungsmakler und seit 2014 maxpool-Partner. Ein poolworld-Interview über die Vorzüge des Maklerlebens



poolworld: Sie sind gewissermaßen „Spätberufener“ im Versicherungsgeschäft. Wie kam es dazu?

Andreas Harmann: Zunächst habe ich eine Ausbildung zum Steinmetz/Steinbildhauer absolviert und anschließend drei Jahre als Geselle gearbeitet. Danach war ich zwölf Jahre als Vorarbeiter in einer Strumpffabrik angestellt. Während dieser Zeit kam ich über meinen Bruder, der als Versicherungsmakler tätig war, mit der Beratung in Kontakt. Hier habe ich schnell gemerkt, dass mir die Arbeit mit Kunden Freude bereitet. Also entschloss ich mich, eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann zu absolvieren. Nach Abschluss der Ausbildung war ich bei einer Versicherungsgesellschaft im Ausschließlichkeitsvertrieb tätig. Um meinen Kunden aber bestmöglichen

Schutz zu fairen Beiträgen anbieten zu können, schloss ich mich zunächst einmal meinem Bruder an und wurde freier Versicherungsmakler.

poolworld: Womit Sie schlussendlich Ihre Berufung gefunden haben?

Andreas Harmann: Genau. Der Umgang mit den Kunden macht mir großen Spaß, aber nicht nur das, auch die Berechnungen und das Systematisieren. Für mich ist es wichtig, den Kunden einen Überblick über ihre Finanzen und Versicherungen verschaffen zu können. Vor fünfeneinhalb Jahren habe ich mir eine Auszeit genommen, nachdem mein Bruder verstorben war. Da aber immer wieder frühere Kunden auf mich zukamen und von mir beraten und betreut werden wollten, wurde ich nach und nach wieder zum Vollzeitmakler.

poolworld: Wie kam es zu ihrer mittlerweile fünfjährigen Partnerschaft mit maxpool?

Andreas Harmann: Schon mein Bruder hatte damals eine Geschäftsbeziehung mit maxpool und mir dieses Unternehmen empfohlen. Er sagte zu mir: „Die machen gute Arbeit, und wenn du Fragen hast, bekommst du dort immer

»Die Arbeit mit Kunden bereitet mir Freude.«

kompetente Hilfe“. Das hat sich bewährt. Die Kompetenzteams bieten einen tollen Service. Nicht nur fachlich, auch menschlich stimmt es. Denn es wird durchaus mal gescherzt, man fühlt sich einfach wohl.

poolworld: Nutzen Sie denn auch die technische Unterstützung, die maxpool Maklern bietet?

Andreas Harmann: Die Vergleichsrechner nutze ich im privaten Sachgeschäft sowie für Risikolebens-, Kranken- und Berufsunfähigkeitsversicherungen. Im Sachbereich vermittele ich auch die maxpool-Deckungskonzepte, wenn sie zu den Kundenbedürfnissen passen.

Denn die maxpool-Angebote überzeugen in puncto Preis/Leistung einfach.

poolworld: Im Internet sind Sie weder mit einer Website noch in sozialen Netzwerken präsent. Funktioniert das heutzutage noch?

Andreas Harmann: Bislang war kein Internetauftritt notwendig. Ich habe meinen festen Kundenstamm, und dieser erweitert sich durch Empfehlungen und Mundpropaganda. ■



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

Ohne Anschaffungsbeleg keine Schadenregulierung?



Nach einem Wohnungseinbruch will der Hausratversicherer nur die Hälfte des Schadens erstatten. Der maxpool-Leistungsservice greift ein – mit Erfolg.

Endlich ist es so weit – der Sommerurlaub in der Türkei steht bevor. Familie L. besucht die Familie von Herrn L., und alle freuen sich auf die gemeinsame Zeit mit der ganzen Familie. Während die Tochter am Strand mit Oma und Opa spielt, klingelt das Handy von Herrn L. Die Polizei informiert ihn, dass bei ihnen zu Hause in Deutschland eingebrochen wurde. Daraufhin reist Herr L. vorzeitig zurück, um alles Nötige zu regeln, und informiert seinen Makler B.

Familie L. wohnt in einem Mehrfamilienhaus in der ersten Etage. Die Diebe hatten zunächst die Hauseingangstür

gewaltsam geöffnet, um sich über die Wohnungstür Zutritt zur Wohnung zu verschaffen, was jedoch nicht gelang. Daraufhin brachen sie die Balkontür auf und konnten so in die Wohnung gelangen.

Das Ausmaß des Einbruchs wird Herrn L. schnell deutlich – durchwühlte Schränke, ausgeräumte Schubladen und leere Schmuckschachteln. Die Täter haben sämtlichen Schmuck gestohlen, den Familie L. im Kleiderschrank aufbewahrte. Es wurden auch technische Geräte wie Kameras, Smartphone und eine PlayStation entwendet. Makler B.

unterstützt Herrn L. weitestmöglich, schickt unverzüglich die Schadenanzeige an die Gesellschaft und reicht den Polizeibericht sowie die Stehgutliste ein. Nach ersten Schätzungen von Herrn L. und Makler B. beläuft sich der Gesamtschaden auf circa 20.000 Euro. Der Versicherer beauftragt einen Gutachter, der zeitnah vor Ort die Einbruchsspuren und den Schaden in Augenschein nimmt. Im Gespräch wird deutlich, dass es keinen Zweifel an einem Einbruch gibt, für die konkrete Ermittlung der Schadenhöhe werden jedoch die Kaufbelege benötigt. Doch das ist bei Familie L. nur bedingt

möglich. Das Ehepaar hat vor drei Jahren geheiratet, und wie es bei türkischen Hochzeiten üblich ist, erhielt das Paar sehr viel Goldschmuck und Münzen. Herr L. übergibt dem Gutachter alle ihm vorliegenden Kaufbelege und weist darauf hin, dass es sich bei den meisten Schmuckstücken um Hochzeitsgaben beziehungsweise Geschenke zur Geburt der Tochter handelt und dass daher keine Belege vorliegen. Einige Zeit später erhält Familie L. die Schadenregulierung der Gesellschaft: Sie beinhaltet eine pauschale Entschädigung in Höhe von 10.000 Euro mit Hinweis auf das Gutachten, auf bisherige Erkenntnisse sowie den Vertragsinhalt.

An dieser Stelle wird der Leistungsservice eingeschaltet. Sowohl der Kunde als auch der Makler sind verärgert über die gekürzte Schadenregulierung sowie die allgemein gehaltene und nicht nachvollziehbare Begründung. Sissy Wolter vom maxpool-Leistungsservice stellt die prinzipielle Rechtslage klar: „Der Kunde ist dazu verpflichtet, anhand von Anschaffungsbelegen das Stehlgut beziehungsweise die Schadenhöhe nachzuweisen. Da gibt es bei Geschenken leider keine Ausnahme.“ Hinzu kommen Sonderregeln, auf die Sissy Wolter hinweist: „Bei Schmuck oder sonstigen Wertgegenständen gibt es meist Einschränkungen in der Höhe der Regulierung beziehungsweise Versicherungssumme.“

Eine Prüfung des Bedingungswerks bestätigt den Verdacht: Wertgegenstände wie Schmuck und Münzen haben eine Begrenzung von 20 Prozent der Versicherungssumme und sind zusätzlich auf eine maximale Entschädigung in Höhe von 20.000 Euro begrenzt, wenn sie nicht in einem abschließbaren Wertschutzschrank oder Ähnlichem aufbewahrt werden.

Doch diese Begrenzung begründet keine Kürzung des Schadens um 50 Prozent, da sich der Gesamtschaden auf rund 20.000 Euro beläuft und somit die Höchstgrenze für Wertsachen nicht überschritten ist. Der Leistungsservice

prüft die eingereichten Kaufbelege und erstellt eine Übersicht, für welche der gestohlenen Gegenstände ein Nachweis vorliegt. Für den selbst gekauften Schmuck, Uhren sowie die technischen Geräte liegen Kaufbelege, Garantienachweise beziehungsweise Kontoauszüge über 4.000 Euro vor.

Beim größten Teil des gestohlenen Schmucks und der Münzen handelt es sich indes um Hochzeitsgeschenke. Um auch ohne Kaufbelege nachweisen zu können, dass Familie L. im Besitz des Stehlgutes war, reichen sie entsprechende Hochzeitsfotos ein. Auf den Bildern ist deutlich zu erkennen, dass die Braut Goldschmuck trägt oder dieser ihr

Sissy Wolter, maxpool-Leistungsservice

»Bei Geschenken gibt es leider keine Ausnahme von der Belegpflicht.«

von Gästen überreicht wird. Weiterhin wurden der Gesellschaft bereits diverse türkische Kaufbelege vorgelegt – von den Schmuckstücken, die die Eltern des Bräutigams geschenkt haben. Ein unabhängiger Juwelier kann den gestohlenen Schmuck bereits anhand der Kaufbelege und des aktuellen Goldpreises auf circa 12.000 Euro schätzen. „Auf den türkischen Belegen war kein Kaufpreis verzeichnet, sondern es wurden Angaben über die Karathöhe und das Gewicht gemacht“, berichtet Sissy Wolter und insistiert: „Das muss doch ebenfalls als Nachweis anerkannt werden.“

Ein Telefonat mit dem zuständigen Sachbearbeiter bringt leider nicht den gewünschten Erfolg. Er ist der Meinung, dass kein Juwelier anhand eines „Papieres“ den Wert von Schmuckstücken bestimmen könne, und erkennt die Schätzung nicht an. Auch die Hochzeitsfotos würden nicht die Echtheit des Schmucks beweisen. Eine Einsicht des Leistungsservice in das Gutachten gestattet der Sachbearbeiter leider nicht,

wozu er berechtigt ist: „Die Gutachten werden vom Versicherer beauftragt, so dass es dem Auftraggeber obliegt, ob und wem er Einsicht gewährt“, erläutert maxpool-Syndikusanwältin Yvonne Czernetzki.

Die vorliegenden Belege (Gutachten des Juweliers, Kontoauszüge, Kaufbelege und Garantieurkunden) weisen einen Schaden in Höhe von 16.000 Euro nach. Die erste Einschätzung der Schadenhöhe erweist sich zwar als zu hoch, dennoch verfasst der Leistungsservice eine umfangreiche Vorstandsbeschwerde. Anhand einer detaillierten Übersicht über die entwendeten Gegenstände wird sehr deutlich, dass für den größten Teil Belege unterschiedlichster Art vorliegen. Gemäß den Bedingungen ist der Kunde dazu verpflichtet, die vom Versicherer angeforderten Belege beizubringen, deren Beschaffung ihm billigerweise zuzumuten ist. Dieser Obliegenheit ist der Kunde im Rahmen seiner Möglichkeiten nachgekommen. Herr L. hat die leeren Schmuckschachteln fotografiert – diese können anhand der Aufschrift des Juweliers eindeutig den türkischen Kaufbelegen zugeordnet werden. Weiterhin stellen die Eltern des Herrn L. in Aussicht, eine Stellungnahme einzureichen, welchen Wert der zur Hochzeit und zur Geburt der Enkelin geschenkte Schmuck hatte, und gegebenenfalls Kontoauszüge einzureichen.

Nach einem ausführlichen Gespräch mit dem Vorstand der Gesellschaft und dem Leistungsservice sind sich alle Beteiligten einig: Die vorhandenen Belege, die Schätzung des Juweliers sowie die Aussagen des Gutachters werden anerkannt, und Familie L. erhält eine Nachvergütung in Höhe von 6.000 Euro. „Auch wenn ein kleiner Teil des Schadens aufgrund fehlender Belege nicht reguliert wurde, sind der Kunde und wir zufrieden mit dem Ergebnis“, resümiert Sissy Wolter. „Für alle Gegenstände, die mit Belegen unterschiedlichster Art nachgewiesen wurden, hat der Versicherer die volle Regulierung übernommen.“ ■



Notfallvorsorge leicht gemacht

Vertriebspartner von maxpool können ihre Kunden jetzt auch bei der rechtlichen Notfallvorsorge unterstützen.

Die Anforderungen an eine umfassende Vorsorgeberatung gehen inzwischen weit über die reine Versicherungsvermittlung hinaus. Für Makler empfiehlt es sich daher, ihre Kunden auch dabei zu unterstützen, Vorkehrungen für nicht versicherungsrelevante Notfallsituationen zu treffen.

Vertriebspartner von maxpool können dazu auf die Services der Deutschen Vorsorgedatenbank AG zugreifen. Das Dienstleistungsunternehmen kümmert sich um alle Aspekte der Notfallplanung. Dazu zählen etwa die Erstellung und Prüfung von Vorsorgedokumenten durch einen Rechtsanwalt, die Einlagerung und Digitalisierung von Originaldokumenten, die Registrierung im zentralen Vorsorgeregister, eine 24-Stunden-Notfall-Hotline zum Abruf der Dokumente in akuten Notfällen sowie ein jährlicher Updateservice zur Anpassung an ge-

änderte Rahmenbedingungen. Über maxpool können Makler ihren Kunden drei Servicepakete anbieten, die sich in Leistungsumfang und Preis voneinander unterscheiden. Zusätzlich haben Makler die Möglichkeit, ihren Kunden einen sogenannten Notfall-Plan und einen Notfall-Ordner anzubieten. Im Notfall-Plan werden alle Informationen und notwendigen Handlungen erfasst, damit Angehörige und Bevollmächtigte wissen, was sie in welcher Reihenfolge und vor allem im Sinne des Betroffenen tun sollen. Der Notfall-Plan kostet einmalig zehn Euro (inklusive Steuer). Der Notfall-Ordner, der sämtliche Informationen, Unterlagen und Dokumente in geordneter Reihenfolge enthält, verleiht Angehörigen oder Bevollmächtigten wiederum sofortige Handlungsfähigkeit. Er kostet einmalig 29 Euro (inklusive Steuer). Auf jeden Fall und kostenfrei erhalten

Kunden eine sogenannte Notfall-Karte, die Aufschluss darüber gibt, welche Dokumente bei der Deutschen Vorsorgedatenbank hinterlegt sind. Aufgrund ihres „Scheckkartenformats“ kann die Notfall-Karte bequem im Portemonnaie mitgeführt werden.

Für die vertriebliche Arbeit stellt die Deutsche Vorsorgedatenbank Maklern zudem Marketinginstrumente wie beispielsweise Endkundenflyer, Gutscheinkarten, eine Landingpage oder Musteranschreiben zur Verfügung. Alle Einzelheiten finden Makler im maxINTERN in der Rubrik Deutsche Vorsorgedatenbank. ■

Kontakt

Deutsche Vorsorgedatenbank AG
 Telefon: (0 37 64) 53 94 910
 E-Mail: info@deutschevorsorgedatenbank.de

JETZT MACH MAL
BUTTER
BEI DIE FISCHE

Jetzt noch besser!

Basler Berufsunfähigkeitsversicherung

Die Berufsunfähigkeitsabsicherung sichert am besten Ihr Einkommen!

Wir von der Basler wollen Ihnen die beste Berufsunfähigkeitsversicherung bieten!

Attraktive Beiträge und Zielgruppenkonzepte

- neue Schüler-BU
- Junge Leute Antrag mit reduzierten Abfragezeiträumen

Ausgezeichnete BU-Kompetenz

- "Rollstuhlklausele"
- Recht auf Günstigerprüfung

Schneller und umfangreicher Service

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



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

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





Lust auf was Wildes?

Das war das Motto der maxpool-Wettbewerbsreise 2019 – und in diesem Reisebericht nehmen wir Sie mit auf maxSafari ins Sehnsuchtsland Afrika.

Am 7. März war es so weit: Das siebentägige Abenteuer Kenia startete für die umsatzstärksten maxpool-Partner und die Maklerbetreuer von maxpool am Flughafen Frankfurt, von wo aus sich die 20-köpfige Gruppe auf die Reise machte. „Die Unabhängigkeit der Makler liegt uns sehr am Herzen. Daher war es uns wichtig, dass auch im Rahmen des Wettbewerbs die besten am Markt erhältlichen Produkte verkauft werden konnten“, erklärt Kevin Jürgens, Vertriebsleiter und Prokurist bei maxpool, die Hintergründe des Wettbewerbs.

Getreu dem Motto der Reise „Lust auf was Wildes?“ wurde für die Wettbewerbsgewinner das ostafrikanische Kenia, das Land der Elefanten, Löwen und Massai-Krieger, als Reiseziel auserkoren. Diese Wahl lag nahe, denn bekanntlich hat Oliver Drewes, Vorstandsvorsitzender der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe, eine ganz besondere Beziehung zum Land zwischen Indischem Ozean, Kilimandscharo und Victoriasee. Er bereist Kenia bereits seit 25 Jahren regelmäßig und engagiert sich dort für soziale



Es war eine aufregende Safari und unvergessliche Reise für alle Teilnehmer.

Projekte, für die er und sein Vater Peter Drewes 2015 mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet wurden. Ehrensache, dass er für seine Gäste ein ganz besonderes Reiseprogramm ausgearbeitet hatte, das Pauschaltouristen nicht erleben.

Ein kleines Hotel direkt am Strand bei Mombasa war der Ausgangspunkt für viele Touren per Geländewagen durch den roten Sand und über die Schotterpisten der exotischen Umgebung. Das Ziel des dritten Tages hieß Tsavo-East: Schon auf der Anreise zum größten Nationalpark Kenias sammelte die maxpool-

Gruppe unvergessliche Eindrücke von Land und Leuten – um gegen Mittag vom Park aus die maxSafari, das Highlight des Reiseprogramms, zu erleben: Atemberaubend schöne Landschaften und ihre wilden Bewohner wie Zebras, Giraffen und Löwen übertrafen die Erwartungen der Entdecker, und besonders die fast hautnahe Begegnung mit Elefantenherden in freier Natur zauberte den begeisterten Reisenden ein Strahlen ins Gesicht. Rechtzeitig vor Sonnenuntergang wurde als Tagesziel die „Voi Wildlife Lodge“ erreicht. Bei einem kühlen Sundowner konnten hier viele

verschiedene Tierarten an ihrer Wasserstelle beobachtet werden.

Im Zeichen eines besonderen Projekts stand der fünfte Tag: „Im FURAHA PHÖNIX Kinderhaus geben wir 55 Waisen- und Straßenkindern ein Zuhause, es ist eine Herzensangelegenheit für mich“, sagt Oliver Drewes über diese Lebensaufgabe. Mit dem von ihm gegründeten Kinderhaus-Verein hat er vor zehn Jahren das Waisenhaus in Kenia aufgebaut



Ennedi Gargiso, Mitglied der Geschäftsführung, beim Match mit den Kids

und hält sich hier mehrmals jährlich auf, um Weiterentwicklung und Ausbau in die Hand zu nehmen.

Kinderhaus-Direktorin Evarlyn Charo begrüßte die Gäste mit unverwechselbarer Herzlichkeit und lud spontan zu einer Führung über das gesamte Kinderhausgelände ein. Die Kinder freuten sich über die zahlreichen mitgebrachten Geschenke und genossen ganz besonders die Zeit mit ihren Besuchern: Gemeinsames Malen, Kochen, Gartenarbeit und auch Verschönerungsaktionen am Haus standen auf dem Programm.

Direkt eingeweiht wurden die Fußballtrikots und Bälle aus Deutschland, die für jede Menge Spaß und Action sorgten. Beim spontanen Fußballspiel gab es keine Schonung für die Gäste, und die Kids gewannen haushoch – bevor sie am Abend für einen tollen Mix aus Akrobatik und Tanz Applaus ernteten.

Besichtigungstouren in die Hafencity Mombasa, Tauchgänge vom Glas-

bodenboot aus, der Einblick in traditionelles Dorf- und Familienleben und vieles mehr ließen sieben Tage max-Safari wie im Flug vergehen – mit Eindrücken, die die Reisetilnehmer ganz sicher fest im Herzen bewahren werden. Und die nächste Wettbewerbsreise folgt bestimmt. ■



Hier trainieren die Weltmeister von morgen.



Oliver Drewes, Vorstand der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe, mit seinen Schützlingen



Von den Akrobatikkünsten der Jungs waren die Zuschauer begeistert.



Auf einer Safari ging es durch traumhaft schöne Landschaften.



Nach dem Spiel posierten alle für ein Erinnerungsfoto.

Von Entwurf bis Lieferung

Wer sich und sein Maklerunternehmen bekannt machen möchte, braucht Profis an seiner Seite. Die stehen im maxpool-Marketingteam jederzeit bereit.



Für eine Zusammenarbeit mit maxpool gibt es zahlreiche gute Gründe, von denen viele das klassische Leistungsspektrum eines Maklerpools überbieten. Das Erfolgsrezept von maxpool ist die Partnerschaft (siehe Titelseite ab Seite 28), die hier ganz individuell gelebt wird und vom angehenden Partner mitgestaltet werden kann.

Im Fall von André Wittmann, maxpool-Partner aus Bremerhaven, ging es um die Gestaltung im buchstäblichen Sinn: Er stand vor einigen Monaten vor der Aufgabe, sich und sein Maklerunternehmen WITTMANN Bauspar- und Finanzierungsmakler bei einer regionalen und

gut frequentierten Sportveranstaltung professionell zu präsentieren. Eine tolle Möglichkeit, doch was tun ohne Ausstattung? André Wittmann nahm Kontakt zum erfahrenen maxpool-Marketingteam auf, das ihm gern Unterstützung anbot. maxpool unterbreitete Vorschläge zur erforderlichen Ausstattung: Stehtisch mit Husse, großformatige Werbeflächen wie Roll-up und Beachflag sowie beliebte Give-aways in Form von Schlüsselanhängern, Kugelschreibern und informativen Endkundenfoldern bildeten letztlich das Sortiment, das der maxpool-Partner für seinen erfolgreichen Auftritt nutzen würde.

Für ein professionelles Gesamtbild mit hohem Wiedererkennungswert baute maxpool im zweiten Schritt das vorhandene Logo des Maklers für die gewünschten Druckstücke nach und erstellte zusätzlich sogar noch einige Vorschläge für das Gesamt-Layout aller Materialien. Auch bei der inhaltlichen Gestaltung des Roll-ups und der Endkundenflyer gab das Marketingteam sehr gern Hilfestellung bis zur abschließenden Freigabe durch André Wittmann.

So wurde von der Beratung über den Entwurf und die Gestaltung bis hin zur Bestellung alles unkompliziert aus einer Hand abgewickelt, und die Lieferung des Sortiments erfolgte dann selbstverständlich direkt an den Makler.

Aktive und umsatzstarke maxpool-Partner wie André Wittmann profitieren von professionellen, äußerst ansprechenden Werbemitteln – und von attraktiven Vorteilspreisen, die sich nicht selten ausschließlich auf die Druck- und Produktionskosten beschränken. Die vielfältige Zusammenarbeit mit maxpool lohnt sich also auch über das Courtageeinkommen hinaus.

Fazit: maxpool unterstützt angebundene Makler natürlich auch im Bereich Marketing. Viele tolle Marketingprodukte können Makler schon heute auf dem direkten Wege im maxpool-Marketingshop bestellen (zu erreichen über den internen Bereich der Website unter www.maxpool.de). Wer darüber hinaus, wie in diesem aktuellen Beispiel, individuelle Unterstützung benötigt, ist herzlich eingeladen, die Marketingabteilung zu kontaktieren. ■

Kontakt zum maxpool-Marketing

E-Mail: redaktion@maxpool.de
Telefon: (0 40) 29 99 40-430

DELA
füreinander

Echte Werte spüren auch Ihre Kunden!

Die DELA *sorgenfrei* Leben Sterbegeldversicherung

Die neue Sterbegeldversicherung vom Risikolebensversicherer an Ihrer Seite!

Nach dem erfolgreichen Start in 2018 bieten wir Ihnen als Experte für die Absicherung der Liebsten ab sofort unsere Sterbegeldversicherung.

Jetzt informieren unter
www.dela.de



Noch kein DELA Partner? Kontaktieren Sie uns:

 0211 542686-78  vertriebspartner@dela.de  www.dela.de/Partner

maxpool und ALTE LEIPZIGER: So gelingt bAV

Das neue Konzept von maxpool und ALTE LEIPZIGER bedeutet für Makler einen echten Mehrwert. Kein Wunder: Beide bieten über 75 Jahre Erfahrung als bAV-Versicherer.

poolworld: Das neue bAV-Konzept von maxpool und ALTE LEIPZIGER liegt auf dem Tisch. Können Sie kurz die Vorteile skizzieren?

Katja Siewert: maxpool hat gemeinsam mit der ALTE LEIPZIGER ein Konzept für Kleinunternehmen und Start-ups auf den Markt gebracht, das Kollektivrahmenbedingungen mit vereinfachten Gesundheitsprüfungen bereitstellt. Und das ist ein totaler Mehrwert, auf den wir zu Recht stolz sein können! Dabei hat maxpool zwei Varianten aufgelegt: zum einen eine Rente mit Beitragsbefreiung bei BU mit erweiterter Dienstobliegenheitserklärung und zum anderen eine Rente inklusive einer Berufsunfähigkeitsvorsorge in Höhe von 750 Euro mit nur drei Gesundheitsfragen.

poolworld: Wie profitieren Ihre Kunden von dem neuen bAV-Konzept?

Carina Fellbrich: Ganz klar durch die einfache Gestaltung und Abwicklung! Das Konzept ist sowohl für Versicherungsmakler konzipiert, die bisher nur wenige Berührungspunkte mit der bAV hatten, als auch für Vermittler, die ein einfach zu erklärendes Konzept haben möchten. Denn die betriebliche Altersversorgung ist sehr komplex. In Kooperation mit DIMENSIONAL haben wir es nun geschafft, eine einfache, aber exzellente Lösung zu finden. Der Vermittler hat damit ein „fertiges Produkt“, das er einfach „unterm Arm“ zum Kunden mitnehmen kann. Fragen wie „Welches Produkt, welche Absicherung und welche Fonds lege ich zugrunde?“ stellen sich hier nicht mehr. Neben

diesem Vorteil ist die einfache Gesundheitsprüfung ein großes Alleinstellungsmerkmal des Konzepts.

Katja Siewert: Für Makler bedeutet das neue Konzept eine gehaltvolle Ergänzung des Portfolios – und für den Kunden stellt es eine neue Möglichkeit dar, Mitarbeiter zu binden, Fluktuation zu verhindern und Mitarbeiter gezielt zu unterstützen. Die kundenfreundlichen Regelungen beinhalten den Wegfall der vorvertraglichen Anzeigepflicht zwischen Antragstellung und Versicherungsbeginn, Leistung auch aufgrund von Pflegebedürftigkeit, 100 Prozent Leistung bereits ab einem Pflegepunkt,

Wegfall des Leistungsausschlusses bei vorsätzlichen Verkehrsdelikten, Verzicht auf abstrakte Verweisung in allen Berufsgruppen. Zudem gibt es keine Beitragserhöhung, wenn sich das persönliche Risiko erhöht (zum Beispiel bei einem Berufswechsel).

poolworld: Welche Zielgruppen stehen bei Ihnen im Fokus?

Katja Siewert: Das Konzept eignet sich für viele Zielgruppen. Ausgelegt ist es speziell auf Berufsgruppen wie niedergelassene Ärzte, Steuerberater, Kosmetiker, Fußpfleger, Apotheker und viele mehr.

poolworld: Was machen Sie anders als



Carina Fellbrich
Accountmanagement Leben,
ALTE LEIPZIGER

»Wir wollen den Vermittlern den Einstieg in die bAV-Welt so einfach wie möglich gestalten.«

Katja Siewert
Vertriebsunterstützung bAV

»Wir haben das Konzept bereits einige Male erfolgreich bei Kleinunternehmen und auch bei Start-ups platzieren können.«



Ihre Wettbewerber, um in Zeiten der Niedrigzinsphase dennoch Rendite zu erwirtschaften?

Carina Fellbrich: Basis unseres Geschäftsmodells ist, möglichst hohe Kapitalerträge zu erzielen, um die häufig über mehrere Jahrzehnte laufenden Garantieverprechen gegenüber unseren Kunden erfüllen zu können. Bei unserem gemeinsamen Konzept handelt es sich um eine Fondsrente, bei der die Chancen auf eine höhere Rendite deutlich besser sind als bei einem klassischen Rentenprodukt. Durch die Kooperation mit DIMENSIONAL haben wir einen exzellenten Fondsanbieter an unserer Seite, der uns die höheren Renditen generieren kann.

poolworld: Welche ersten Ergebnisse konnten Sie bisher verzeichnen?

Carina Fellbrich: Bei Webinaren und Präsenzveranstaltungen, auf denen ich das Konzept vorgestellt habe, sind bereits einige interessante Kontakte entstanden. Das Konzept regt die Vermittler an, kleine Unternehmen, zum Beispiel den Optiker oder den Zahnarzt im Ort, anzusprechen. Und das ist genau das, was wir erreichen wollen: Vermittlern den Einstieg in die „bAV-Welt“

so einfach wie möglich zu gestalten. Mit unserer Unterstützung, dem Team von maxpool und der ALTE LEIPZIGER haben wir ein rundes Konzept geschaffen, das die höchstmögliche Unterstützung vor Ort bietet.

Katja Siewert: Wir haben das Konzept bereits einige Male erfolgreich bei Kleinunternehmen und auch bei Start-ups platzieren können.

poolworld: Die ALTE LEIPZIGER gehört zu den Top-bAV-Versicherern. Was macht Ihren Service aus?

Carina Fellbrich: Die ALTE LEIPZIGER glänzt in diesem Bereich seit über 75 Jahren mit innovativen Produkten und großem Know-how. Unseren besonderen Service leisten die Mitarbeiter. Die Makler haben immer persönliche Ansprechpartner, die fachlich auch vor Ort unterstützen. Bei uns steht die Loyalität zum Makler an erster Stelle, und ich denke, das macht bei uns den Unterschied.

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

Katja Siewert: Das Thema ist natürlich sehr vielschichtig und verlangt nach Fachleuten in der Beratung. Diese

müssen sich stetig fortbilden, damit sie mit Arbeitgebern und vielleicht auch Tarifpartnern auf Augenhöhe diskutieren können. Deshalb unterstützen wir unsere Makler so intensiv in allen Fragen rund um die bAV. ■

Alle Highlights auf einen Blick

- Der Rahmenvertrag ist bereits für kleine Unternehmen möglich.
- Vorteil für den Makler: Konzept bildet eine gute Ergänzung seines Portfolios.
- Vorteil für den Kunden: neue, lukrative Möglichkeit, Mitarbeiter zu binden und gezielt zu unterstützen
- Keine Beitragserhöhung, wenn sich das persönliche Risiko erhöht, zum Beispiel bei Berufswechsel
- Kein Leistungsausschluss bei vorsätzlichen Verkehrsdelikten
- Verzicht auf abstrakte Verweisung in allen Berufsgruppen
- Leistung auch aufgrund von Pflegebedürftigkeit, 100 Prozent Leistung bereits ab einem Pflegepunkt
- Für das Gesamtpaket gab es die Höchstbewertung vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung.

Kreativität, Natur und maxpool

In der Reihe „maxpool-Mitarbeiter erzählen“: Sissy Wolter, Leistungsservice



Sissy Wolter, die den maxpool-Leistungsservice federführend begleitet, liebt die Abwechslung. Und so hat sie ihre Arbeitsstätte in Hamburg mit idyllischer Natur kombiniert und genießt privat das Dorfleben in Niedersachsen. Dazu gehören neben Ehemann, zwei Kindern, Haus und Hof auch Horst. Gemeint ist der Familien-Traktor, Baujahr 1952: „Als dieser Oldtimer im vergangenen Jahr im Nachbardorf zum Verkauf stand, haben wir sofort zugeschlagen. ‚Torpedo Horst‘ ist seitdem ein Highlight für die gesamte Familie.“

Das Leben auf dem Land ist ein schöner Ausgleich zu ihrer Aufgabe im maxpool-Leistungsservice. Sissy Wolter unterstützt hier die Kunden der angebundenen Vertriebspartner bei der reibungslosen Abwicklung von Schaden- und Leistungsansprüchen. Bereits seit 2013 ist die ehemalige Maklerbetreuerin, die bei der Continental Versicherung studiert hat, Teil des maxpool-Teams. „Nach meiner ersten Elternzeit habe ich den Wiedereinstieg in ein familienfreundliches Berufsleben gesucht und bei maxpool gefunden“, sagt Sissy



Wolter. „Das Tolle an meiner Arbeit ist, dass ich tagtäglich dazulerne. Neue Leistungsfälle und Sachverhalte sorgen für Abwechslung, sodass ich mich immer wieder weiterbilden kann.“

Ihre Mitarbeiter schätzen aber nicht nur ihre Expertise im maxpool-Leistungsservice, sondern bewundern auch Sissy Wolters Kreativität: „Ich liebe individuelle Kleidung und trage viel Selbstgenähtes.“ Doch das ist nicht alles: Sie

»Das Tolle an meiner Arbeit ist, dass ich tagtäglich dazulerne.«

verwandelte ein antikes Klavier in eine stylische Hausbar, ein Ölfass wurde als Sitzbank zum Blickfang im Garten, und auch ein Hochbett, ein Esstisch mit Bank und ein Sofa inklusive selbstgenähter Kissen wurden von ihr angefertigt.

Von ihrer Vielseitigkeit profitiert auch die Marketingabteilung, mit der sie sich ihr Büro teilt: „Das Bedrucken der Reisemäppchen für die Gewinner der maxSafari-Wettbewerbsreise nach Kenia habe ich gern übernommen. So sind im wahrsten Sinne des Wortes ‚Handmade-maxpool-Unikate‘ entstanden, die mit nach Afrika reisen durften.“ ■

maxpool-Leistungsservice

Alle Infos dazu gibt es im maxINTERN in der Rubrik „Service“.



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

So einfach versichern Sie auch Dirk.

Mit den richtigen Fragen.

Und die stellt der Einkommenschutz-Navigator für Sie: Ob Ernstfallschutz, Berufsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitsversicherung – finden Sie für jeden Kunden den passenden Schutz. Einfach wie nie.

Jetzt Möglichkeiten entdecken: **fairantworten.info**



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



Die Veranstalter mit den glücklichen Ersteigern, v. l. n. r.: Heino Ferch, Thomas Steiner, Oliver Drewes, Henry Drewes, Dr. Katharina Prinzessin zu Sayn-Wittgenstein, Evarlyn Charo, Malia Drewes, Christine Drewes, Jörg Rosowski, Kevin Jürgens, Anne Janine Wilck

Charity-Auktion für das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus

Bei der Versteigerung des letzten für Deutschland gebauten Land Rover Defender stand unterm Strich ein Gesamterlös von 162.300 Euro für die Waisenkinder in Kenia.

Fast 200 geladene Gäste nahmen Anfang April in Hamburg an der von Dr. Katharina Prinzessin zu Sayn-Wittgenstein, Heino Ferch, Oliver Drewes und Anne Wilck moderierten Versteigerung teil. Besonderes Highlight des Events war der Moment, als der letzte für Deutschland gebaute Land Rover Defender für glatte 100.000 Euro unter den Hammer kam und an den Hamburger Land-Rover-Liebhaber Jörg Rosowski ging. Dieser spezielle Defender, als Sondermodell „Heritage“, wurde von Familie Drewes 2016 im Rahmen eines Fotowettbewerbs gewonnen, und die außergewöhnliche Allrad-Legende war somit der Star der Auktionsveranstaltung. Der schönste Erfolg dieses besonderen und emotionalen Abends war aber wohl das strahlende Gesicht von Evarlyn Charo, der Direktorin des Kinderhauses in Kenia, die anlässlich dieses Events erstmals in Deutschland war: Der gesamte Erlös der Auktion kommt ihren Schütz-



Dr. Katharina Prinzessin zu Sayn-Wittgenstein moderiert.

lingen im FURAHA PHÖNIX Kinderhaus sowie den dort und in Uganda geplanten Erweiterungen zugute.

Das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus in Kenia gewährt aktuell 55 Kindern ein glückliches Leben, Schulbildung und die Perspektive auf eine gute Zukunft – und dieses Herzensprojekt von Oliver Drewes, Vorstand der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe und Gründer des Kinderhaus-Vereins, wurde am 5. April im Hanse Gate mit der großen Charity-



Evarlyn Charo freut sich für ihre Schützlinge über den Erlös.

Auktion unterstützt: Der Land Rover Defender Heritage, eine VIP-Safari mit einem Land Rover Defender durch die Massai Mara, ein persönliches Porsche-Fahrertraining, ein Mercedes-Benz-SL-Cabrio-Oldtimer, ein Land-Rover-Offroad-Training, VIP-Karten für den Serengeti-Park Hodenhagen und ein Polo-Equipment von Schauspieler Heino Ferch, dem Markenbotschafter von Land Rover, kamen bei dieser außergewöhnlichen Veranstaltung unter den

Hammer. Sotheby's-Auktionatorin Dr. Katharina Prinzessin zu Sayn-Wittgenstein, Kinderhaus-Direktorin Evarlyn Charo, Heino Ferch sowie Familie Drewes informierten und inspirierten die rund 200 Gäste, die der Einladung zum Event mit Freuden gefolgt waren.

Am Ende des Abends gab es dann eine tolle Überraschung für das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus: Auf stolze 162.300 Euro summiert sich der Erlös der Auktion – und dieser Betrag kommt vollständig dem Kinderhaus in Kenia zugute. Oliver Drewes, der für sein Engagement in Afrika 2015 mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet wurde, sagte: „Wir bedanken uns von Herzen bei allen Gästen, Mitbieter, Sponsoren und Freunden des FURAHA PHÖNIX Kinderhaus Vereins für die wunderbare Unterstützung – denn so können wir die geplante Erweiterung des Kinderhauses in die Tat umsetzen. Das rettet Menschenleben und macht zahlreiche Kinderleben besser. Zurzeit bieten wir in Kenia 55 Kindern ein Zuhause und ein lebenswertes

Kinderhaus für leuchtende Augen der Gäste – und für den Wunsch, selbst mitzuhelfen. Zu den besonderen Highlights zählten ein großer Kuchen und ein Video-Geburtstagsgruß der Kinder aus Kenia an ihre „Mama Evarlyn“, die am Eventtag zudem Geburtstag hatte. In entspannter Atmosphäre gab es im Hanse Gate am Hamburger Hafen im Anschluss an die mitreißende Auktion regen Austausch zwischen den Initiatoren des Abends, aktiven Freunden des Kinderhaus-Vereins und interessierten Gästen. So sorgte die Charity-Auktion



Volker Booten, Freund und Förderer des FURAHA PHÖNIX Kinderhauses



Was für ein Moment: Jörg Rosowski ersteigert den begehrten Land Rover Defender Heritage.

Umfeld. Nun möchten wir weitere Kinder in Kenia und in Uganda aufnehmen und die Qualität der schulischen Ausbildung weiter verbessern. Mit dem tollen Ergebnis der Auktion sind wir in unseren Vorhaben einen deutlichen Schritt weiter vorangekommen.“

Neben den spannenden Versteigerungsobjekten der festlichen Auktion sorgten auch beeindruckende Video-Impressionen vom FURAHA PHÖNIX

nicht nur für die Mittel zur Erweiterung der bestehenden Projekte – auch die FURAHA PHÖNIX-Familie in Hamburg ist seit diesem Abend mit Sicherheit noch einmal erheblich gewachsen. ■

Weitere Informationen

und die Möglichkeit zu spenden gibt es unter www.phoenix-kinderhaus.de



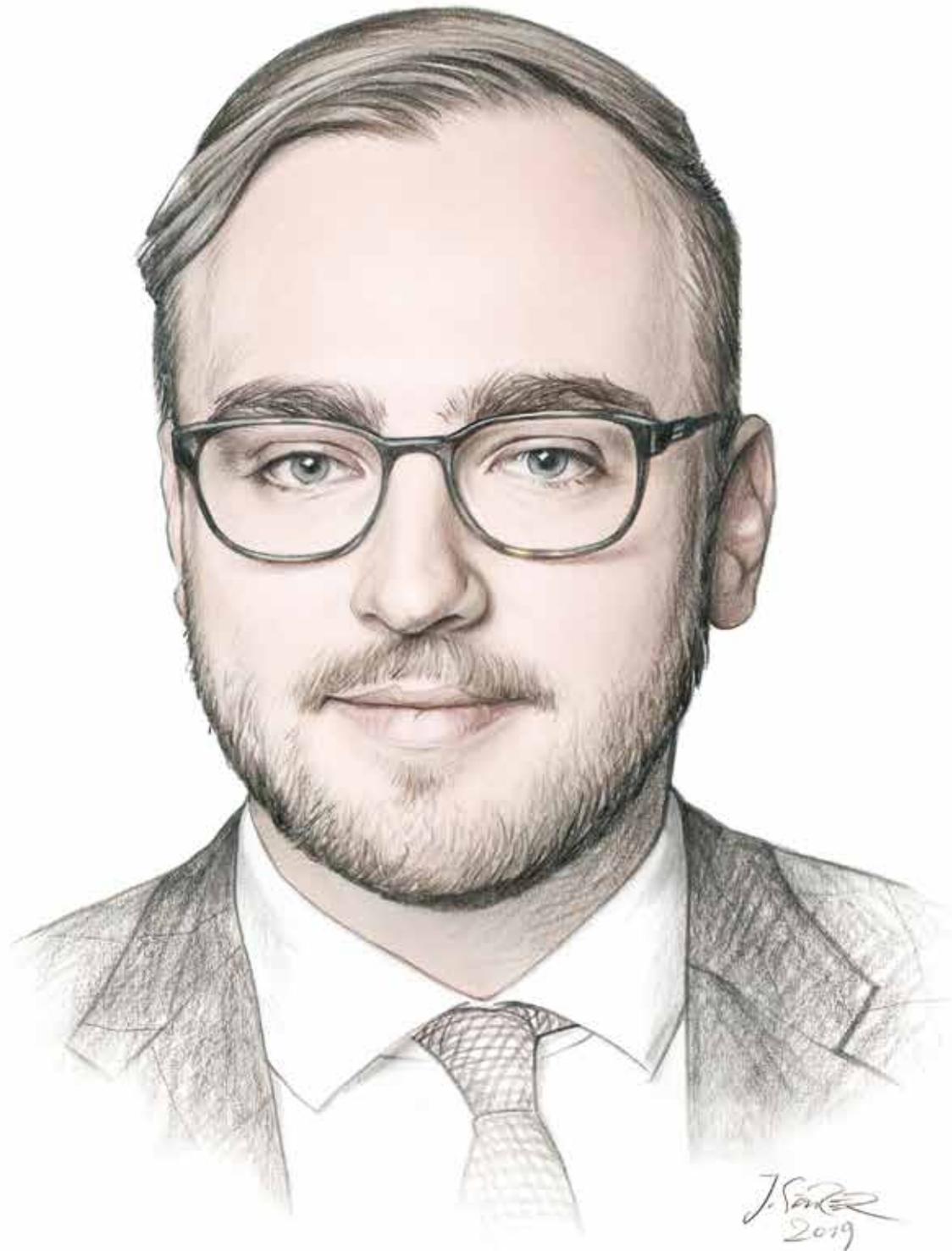
Wie ein Profi moderiert Malia Drewes die Versteigerung der VIP-Karten für den Serengeti-Park.



Verstehen sich gut: Heino Ferch und Oliver Drewes



Oliver Drewes mit Anne Janine Wilck, Consultant und Eventmanagerin der Auktion



maxpools Erfolgsrezept heißt Partnerschaft

Ob es um die Serviceleistungen, die Provisionierung oder die digitale Weiterentwicklung geht: Das faire Miteinander von Pool, Maklern und Kunden steht für maxpool stets an erster Stelle.

Maklerpools sind, gemessen an der Versicherungsgeschichte, eine relativ junge Erfindung. Zwar gab es schon in den 1950er-Jahren erste Versuche, die Nachfrage mehrerer freier Makler systematisch zu „poolen“, also zu bündeln, um so bessere Einkaufskonditionen zu erzielen. Doch im breiten Versicherungsmarkt kam die Idee erst in den 90er-Jahren an, als auch maxpool als einer der ersten modernen Maklerpools in Deutschland ins Leben gerufen wurde (siehe Kasten Seite 34). Heute, ein Vierteljahrhundert später und mit der über 100-jährigen Geschichte der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe im Rücken, ist aus der Neugründung einer der führenden deutschen Maklerpools geworden, der nicht nur mit guten Umsatzzahlen glänzt, sondern auch und vor allem: mit engagierten, kompetenten Menschen. Und zwar im eigenen Haus ebenso wie aufseiten der Maklerpartner. Darin liegt das größte Kapital von maxpool, das Fundament für die starke Stellung im Markt.

Damit das so bleibt, lebt maxpool tagtäglich sein Firmenmotto „Verantwortung verbindet“. „Wir sehen uns sowohl gegenüber unseren Kooperationspartnern als auch gegenüber deren Kunden in der Verantwortung, jeweils die objektiv beste und nachhaltigste Lösung zu finden“, bringt maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes die Firmenphilosophie auf den Punkt. Diese prägt das Angebotswesen ebenso wie die Deckungskonzepte, die digitalen Tools ebenso wie die umfangreichen Services.

Betrachtet man die Vorlieben von Maklern mit Poolanbindung, erschließt sich auch maxpools Erfolg. Im Rahmen der jüngsten „Maklers Lieblinge“-Umfrage des Maklermagazins procontra wurden die Teilnehmer gefragt, was sie an ihrem Pool besonders schätzen. „Gute Erreichbarkeit“ landet auf Rang eins, gefolgt von „Kompetenz“ und „schnelle Rückmeldung auf Nachfragen“. Weiterhin sind den Maklern „Freundlichkeit“ und die „Qualität der Vertriebsunterlagen“ wichtig (siehe Grafik Seite 30).

Oliver Drewes, maxpool-Geschäftsführer

»Wir sind als inhabergeführtes Unternehmen komplett unabhängig und neutral.«

Genau diese Stärken verbindet maxpool mit einer Vielzahl überzeugender Mehrwerte für seine Maklerpartner. Etwa mit den marktführenden hauseigenen Deckungskonzepten von Tierhalter- und Privathaftpflicht über Unfall bis hin zu Hausrat und Wohngebäuden (siehe Seite 33). Oder mit sinnvollen Kooperationen mit Dienstleistern wie Perseus und der Deutschen Vorsorgedatenbank AG.

Des Pools Kern

Das Prädikat „Qualitätspool“ verdient sich maxpool aber vor allem mit dem Kerngeschäft: der Unterstützung in der täglichen Beratungs- und Vermittlungs-

arbeit. „Wir sind als inhabergeführtes Unternehmen komplett unabhängig und neutral. Das spiegelt sich in unserer Vertriebsunterstützung wider, die sich ganz auf die Bedürfnisse der Maklerpartner und ihrer Kunden fokussiert“, führt Oliver Drewes aus. Welche maxpool-Services in welchem Umfang in Anspruch genommen werden, entscheidet jeder Makler individuell. So kann er sich vom maxpool-Angebotswesen lediglich Berechnungen und Vergleiche erstellen oder auch weitere Entscheidungshilfen und fundierte Tipps geben lassen, welche Produkte am Markt am besten zu den Kundenbedürfnissen passen. Zu diesem Zweck stehen als Ansprechpartner jeweils Experten für die gewünschte Produktparte zur Verfügung, ob im Komposit-Management, im Bereich Finanzierung und Bausparen oder im Vorsorge-Management. „Wenn unsere Partner es wünschen, fungieren wir rein als Zulieferer und Abwickler, übernehmen Backoffice-Dienste, stellen Vergleichsprogramme bereit; genauso bieten wir ihnen aber auch die Möglichkeit, in uns ein ‚Kollegen-Netzwerk‘ zu sehen, für fachlichen Austausch auf hohem Niveau“, betont Kevin Jürgens, Vertriebsleiter für die Maklerbetreuung. Schnelligkeit wird dabei garantiert. In einem schriftlich fixierten Service- und Leistungsversprechen sichert maxpool seinen Partnern zu:

- mindestens 90 Prozent der Telefonanrufe sofort von einem kompetenten Ansprechpartner entgegennehmen zu lassen;

» im Standardgeschäft innerhalb von 24 Stunden auf eingereichte Anträge, Angebotsanfragen, Nachbearbeitungen und Schadenmeldungen zu reagieren; • freigegebene Neuankträge auf bei maxpool polierte Deckungskonzepte garantiert innerhalb von 48 Stunden zu dokumentieren.

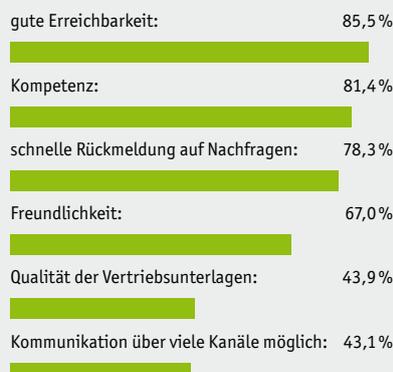
Für diese hohen Standards bürgen die jeweiligen Teamleiter der Fachbereiche. „Das Serviceversprechen der maxpool-Mitarbeiter zeigt deutlich, welche Verantwortung und Verbundenheit sie gegenüber unseren Vertriebspartnern und Endkunden übernehmen“, unterstreicht Daniel Ahrend, Mitglied der maxpool-Geschäftsleitung. Die Vertriebsunterstützung des Hamburger Qualitätspools geht aber noch weiter: Wenn der Partner es wünscht, begleiten ihn maxpool-Fachleute in die Kundengespräche. So kann der Makler, ohne eine Abwerbung durch die Konkurrenz befürchten zu müssen, auch solche Kundenbedarfe bedienen, die eigentlich nicht zu seinem Portfolio gehören und für die er gegebenenfalls keine Zulassung besitzt.

Keine Scheu vor der Digitalisierung

Dass maxpool in erster Linie auf Menschen und deren Fähigkeiten setzt – und an die langfristige Zukunft der persönlichen Beratung glaubt –, schließt digitale Unterstützung nicht aus. Im Gegenteil: Mit einer Vielzahl innovativer technischer Helfer verschafft maxpool seinen Maklerpartnern mehr Zeit für die Kundengespräche. Seit Beginn der Digitalisierung lotet der Qualitätspool konsequent aus, welche Möglichkeiten sie für Makler bietet. Mit den daraus resultierenden Digitalangeboten setzt der Servicedienstleister immer wieder Maßstäbe im Poolmarkt, aktuell erneut mit dem „Sekretär“: Das Endkundenportal sorgt für die übersichtliche, intuitive Verwaltung aller Finanzangelegenheiten eines Haushalts mit jedweden digitalen Endgerät. Damit ist die Zeit, in der man Papierberge strukturieren und durchsuchen musste, für die Nutzer vorbei.

maxpool bietet, was Makler wünschen

Antworten auf die Frage, was Makler an der Maklerbetreuung ihres Pools besonders schätzen:



722 Befragte mit Poolanbindung
Quelle: procontra-Umfrage „Maklers Lieblinge 2018“

Hinzu kommen weitere Mehrwerte, die die Makler für ihre Kunden nach dem Baukastenprinzip freischalten können. Der „Sekretär“ bildet damit den Grundstein für ein Servicegebührenmodell, mit dem die Maklerpartner sich unabhängiger von Provisionserlösen machen. Die Preise für die Nutzung der einzelnen App-Bausteine legen sie selbst fest. „Der ‚Sekretär‘ kann wesentlich mehr als andere FinTechs, denn er fungiert als komplettes digitales Büro mit eigenem Ordnersystem. Drumherum kann der Makler weitere Zusatzdienste anbieten, je nach

Sissy Wolter, Leistungsservice

»Problemfälle kann der Leistungsservice gegebenenfalls auf Vorstandsebene beim Versicherer thematisieren.«

Lebenssituation, Technikaffinität und Zahlungsbereitschaft des Kunden“, erläutert Kevin Jürgens, der zugleich hervorhebt: „Ein ganzheitliches Tool wie der ‚Sekretär‘ ist niemals fertig – wir haben noch eine Fülle von Ideen, die wir als weitere Mehrwerte implementieren wollen.“

Die stetige Weiterentwicklung unserer digitalen wie analogen Services ist ohnehin eine Selbstverständlichkeit für uns.“

Das gilt auch für das Kundenverwaltungsprogramm maxOffice, dessen Leistungsumfang und -stärke mit regelmäßigen Updates kontinuierlich an der Spitze des Marktes gehalten wird. Damit erfolgt die Bestandsverwaltung weitestgehend automatisiert, und zwar durchgängig vom ersten Angebot bis zum Leistungsfall. Zukünftig können die maxpool-Partner sogar ganz auf ein eigenes CRM-Programm verzichten (siehe Interview mit Kevin Jürgens rechts). Genauso wird maxINTERN, der exklusive maxpool-Onlinebereich für angebundene Makler, fortwährend immer weiter ausgebaut.

Neben zahlreichen Informationen und Dokumenten können die Partner im maxINTERN auf eine Reihe von Vergleichsrechnern zugreifen, eine weitere Stärke von maxpool. Mit mehreren renommierten Anbietern unterhält der Qualitätspool Kooperationen, angefangen bei softfair. Das IT-Haus definiert auf dem deutschen Markt für Versicherungsvergleichstechnik regelmäßig den State of the Art. maxpool-Partner können die bewährten „Lotsen“ von softfair kostenlos für die Bereiche Sach, Trixi, KV und LV nutzen. Vom Sachspezialisten Mr-Money steht ebenfalls Vergleichstechnik bereit. Zudem eröffnet die maxpool-Gewerbeplattform im maxINTERN auch weniger gewerbeerfahrenen Maklern einen leichten Weg in die Absicherung von Unternehmen und Selbstständigen. „Die Gewerbeplattform hält rund 1.000 Betriebsarten mit jeweils passenden Online-Fragenformularen zur Risikoerhebung vor, greift auf die Tarifangebote aller relevanten Versicherer zu und erzeugt Deckungsnoten und Beratungsprotokolle“, erklärt Cigdem Gin, Abteilungsleiterin Komposit-Management bei maxpool. „Für komplexere Risiken ist eine Ausschreibungsplattform integriert, die die erforderlichen Daten übernimmt, Angebote einholt »

Interview



»Uns reicht es nicht, einfach nur ein Pool zu sein – wir sehen uns als Makler für Makler.«

Kevin Jürgens
Vertriebsleiter und Maklerbetreuer,
maxpool

poolworld: Worin unterscheidet sich maxpool von anderen Pools?

Kevin Jürgens: Wir verstehen uns als der „beste Freund des Maklers“, als fachlicher Sparringspartner, der auf Augenhöhe Hilfestellung gibt. Diese kann sich auf einfache Serviceleistungen beschränken, aber auch sehr umfangreich sein, ganz nach den Wünschen des Maklers. Uns reicht es nicht, einfach nur ein Pool zu sein – wir sehen uns als Makler für Makler. Als klassischer Vollsorbitementer bieten wir unseren Partnern in allen relevanten Sparten weitreichende Unterstützung, bis hin zur Begleitung ins Kundengespräch. Dadurch müssen unsere Partner kein Geschäft liegen lassen, etwa wegen einer fehlenden Zulassung, da wir die Beratung gegebenenfalls übernehmen. Art und Umfang unseres Service bestimmt immer der Makler. Er entscheidet beispielsweise, ob er von uns bloß einen Vergleich einholt oder auch begründete Handlungsempfehlungen oder aktuelle Hintergrundinformationen zu den Versicherern. Unsere Backoffice-Services und unsere Vertriebsunterstützung setzen im Poolmarkt immer wieder Maßstäbe. Hinzu kommen Mehrwerte wie der Leistungsservice, die Policenveredelung oder der „Sekretär“.

poolworld: Was braucht ein Makler, um

maxpool-Partner werden zu können?

Kevin Jürgens: Im Prinzip nur eine IHK-Zulassung, samt entsprechendem Know-how und Motivation natürlich. Für alles andere sorgen wir auf Wunsch: Homepage, Marketing- und Vertriebsmaterialien, Vergleichstechnik, Angebotsberechnung, CRM und, und, und. Alles im Layout des Maklers, so dass die maxpool-Leistungen als dessen Service erscheinen.

poolworld: Wie erleben Sie die Zusammenarbeit mit den maxpool-Partnern auf menschlicher Ebene?

Kevin Jürgens: Die Wendung „freundschaftlicher Umgang“ ist bei maxpool in der täglichen Arbeit keine hohle Phrase. Ich bin jetzt seit sieben Jahren dabei, in denen ich viel unterwegs war und zahlreiche Partner kennenlernen durfte. Mit einigen von ihnen sind echte Freundschaften gewachsen. Aber auch insgesamt herrscht eine offene und ehrliche Kommunikationskultur, die die Zusammenarbeit mit den maxpool-Partnern sehr angenehm macht. Makler sind ja generell sympathische Menschen, sonst könnten sie kaum Erfolg haben. Für maxpool-Makler gilt das nach meinem Eindruck in besonderem Maße.

poolworld: Wo sehen Sie maxpool in fünf Jahren?

Kevin Jürgens: Ich hoffe, dass das Part-

nernetzwerk und die Belegschaft von maxpool auch in den nächsten fünf Jahren weiter wachsen. Natürlich werden wir auch in puncto Services und Technik noch besser geworden sein. Schließlich ist die Optimierung und Verbreitung unseres Portfolios eine Aufgabe, an der wir kontinuierlich arbeiten – gemäß der Devise „Wer aufhört, besser zu werden, hört auf, gut zu sein“.

poolworld: Woran arbeiten Sie derzeit konkret?

Kevin Jürgens: Hohe Priorität hat derzeit die Weiterentwicklung des „Sekretärs“ und von maxOffice. So werden unsere Partner in maxOffice bald auch Fremdbestände aktiv verwalten können. Ein eigenes CRM-Programm wird damit überflüssig. Zudem werden fortlaufend Inhalte aus dem maxINTERN in maxOffice integriert. Mit dem nächsten Update kommt auch ein neues Design mit noch intuitiverer Bedienung und schnelleren Prozessen. Weiterhin bauen wir unsere Corporate Benefits weiter aus, etwa die attraktiven Fahrzeugleasing-Rabatte für unsere Partner. Und schließlich tüfteln wir stetig an neuen Mehrwerten für unsere Kooperationspartner und deren Kunden. Das Thema Bestandsübertragung und -verrentung steht hier beispielsweise weit oben auf unserer Agenda.

» und diese systematisch gegenüberstellt. Natürlich unterstützen wir unsere Partner aber gern in jedem individuellen Fall mit unserer ganzen Erfahrung und Marktcompetenz, wenn die Vergleichstechnik an ihre Grenzen kommt.“ maxpool stellt seinen Partnern überdies Vergleichsrechner für deren eigene Internetpräsenz zur Verfügung, so dass sie ihren Kunden auch Online-Abschlüsse ermöglichen können.

Events am laufenden Band

Allen digitalen Möglichkeiten zum Trotz: „Präsenzveranstaltungen sind und bleiben für maxpool wichtig. Manche »

setzt sich mit „Spezialtagen“ für LV und KV, Gewerbe, PKV, bAV oder Finanzierung fort. Die Veranstaltungen finden bundesweit statt und umfassen in der Regel Workshops und Expertenvorträge, samt informellem Teil im Anschluss.

Weiterbildung wird heutzutage aber zu einem großen Teil online betrieben, denn das bietet enorme praktische Vorteile. Auch maxpool hat sie früh erkannt und versorgt seine Partner in der max-Akademie mit einer Fülle an Webinaren zu aktuellen Themen der Branche. In jeweils maximal 60 Minuten erhalten die Maklerpartner kostenlos geballtes Wissen von Experten, ob es um Pro-

tiven Provisionsregelungen zeigt“, führt Kevin Jürgens aus. So erhalten aktive Partner etwa in der Lebensversicherung 88 Prozent der vom Versicherer ausgeschütteten Provision. Makler der höchsten Kategorie kommen zudem in den Genuss weiterer Vergünstigungen, etwa bei der Nutzung von Vergleichsrechnern, bei der Bestellung von Marketingmaterial oder bei Corporate Benefits. Neben solchen großzügigen Konditionen trägt auch das max-Datenanderkonto zum Vertrauensfundament zwischen maxpool und seinen Partnern bei: Die Rechtsanwaltskanzlei Michaelis garantiert mit der Verwaltung des Daten-



Obwohl wir seit über 15 Jahren sehr gut und intensiv mit maxpool zusammenarbeiten, ist uns der persönliche Kontakt zu den zuständigen Mitarbeitern besonders wichtig, da sich im persönlichen Gespräch sehr viel mehr erreichen lässt, als wenn wir E-Mails hin und her schreiben.

Dazu zählt für uns nicht nur die gute Betreuung im KV- und LV-Bereich. In den vergangenen drei Jahren hat sich mit der neuen Finanzierungsabteilung eine sehr enge Zusammenarbeit eingespielt, bei der der persönliche Kontakt und die Kompetenz der Spezialisten aus unserer Sicht einmalig sind im Vergleich zu anderen Gesellschaften. Wir konnten dadurch für unsere Kunden schon etliche Finanzierungen darstellen, die als problematisch galten, und haben uns in diesem Bereich einen so guten Namen gemacht, dass wir regelmäßig weiterempfohlen werden und manchmal den Eindruck haben, dass die Finanzierungsabteilung nur noch für uns tätig ist. An dieser Stelle einen herzlichen Dank den fleißigen und kompetenten Finanzierungsexperten von maxpool.

Thi Bich Van Nguyen

Geschäftsführerin concept 24 GmbH

Fachberaterin für Finanzdienstleistungen (IHK)

Sachverhalte lassen sich einfach nicht zielführend über digitale Medien transportieren, Persönlichkeiten schon gar nicht – und auf die kommt es ebenfalls an“, erläutert Daniel Ahrend. Somit dienen die rund ums Jahr stattfindenden maxpool-Events nicht nur der fachlichen Weiterbildung, sondern auch dem Kennenlernen, also dem Networking. Das beginnt bei den „maxpool-Schnuppertagen“ für interessierte Makler, an denen sie sich mit dem Pool, seinem Serviceangebot und seinen Mitarbeitern vertraut machen können – inklusive der Geschäftsleitung, denn bei maxpool herrschen flache Hierarchien. Und es

dukt- und Spartenentwicklungen oder Regulierungsfragen geht. Zudem bietet maxTV seit fünf Jahren informative YouTube-Videos und Interviews, die den Makleralltag erleichtern können und auch mal einen Blick hinter die maxpool-Kulissen werfen.

Kooperation wird großgeschrieben

Zusammenarbeit ist der Treibstoff für Erfolg in der Versicherungs- und Finanzbranche. Das gilt zum einen für die Kooperation zwischen Pool und Makler. „maxpool setzt auf faire Bedingungen zum Wohle beider Parteien, wie sich beispielsweise in den für die Partner attrak-

anderkontos, dass sämtliche Bestände der Partner deren Eigentum bleiben und jederzeit abgerufen werden können. Selbst im extrem unwahrscheinlichen Fall einer Insolvenz des Pools wären die Bestände also geschützt.

Zum anderen eröffnet maxpool seinen Maklerpartnern auch über Kooperationen mit verschiedenen Dienstleistern und Produktanbietern immer wieder neue Wege. Mehrwerte gibt es für die Organisation des Maklerbetriebs ebenso wie für die Beratungsarbeit. Beispiel Vermögensschadenhaftpflicht (VSH): „Die für Makler obligatorische VSH-Police sollte stets den aktuellen »

Versicherungsschutz mit maxpool-Faktor

maxpool ist nicht nur Qualitätspool, sondern auch Qualitätssassekureur: Die hauseigenen Deckungskonzepte erhalten in der Premium-Variante regelmäßig Topbewertungen – und sind dazu günstig.

„Der ganze Markt in einer Police“ – so lautet eines der Hauptargumente für die Premium-Deckungskonzepte aus dem Hause maxpool. Denn egal ob Tierhalter- oder Privathaftpflicht, Unfall, Hausrat oder Wohngebäude: Dank max-Leistungsschutz Premium sind Deckungsnachteile gegenüber jedwedem anderen Tarif auf dem deutschen Markt ausgeschlossen. Und da maxpool die Produktauswahlhaftung übernimmt, ist der Makler vor Regressforderungen gefeit. Die sind aber ohnehin höchst unwahrscheinlich, denn die maxpool-Deckungskonzepte überzeugen mit einem prallen Leistungspaket zu schmalen Beiträgen. Auch deshalb stehen sie in unabhängigen Produktratings immer wieder in der Spitzengruppe. So bewertet etwa ascote sämtliche Premium-Tarife von maxpool mit sechs Sternen („ausgezeichnet“). Die folgende Tabelle gibt einen groben Überblick über die Stärken der Deckungskonzepte, die nicht nur in Preis/Leistung, sondern auch bei der Beitragsstabilität Maßstäbe setzen. Inklusiv ist natürlich auch der max-Leistungsservice, der sich im Schadenfall an der Seite der Kunden für deren Rechte ins Zeug legt. Aber vergleichen Sie doch am besten selbst – im maxINTERN in der Rubrik „maxpool-Deckungskonzepte“!

Highlights der maxpool-Premium-Tarife

THV Hund	THV Pferd	PHV	Unfall	Hausrat	Wohngebäude
<ul style="list-style-type: none"> Forderungsausfalldeckung ohne Mindestschadenshöhe inkl. Rechtsschutz Kein Leinen- oder Maulkorbzwang Mietsachschäden mitversichert (auch an gemieteten/geliehenen beweglichen Sachen) Gewollte und ungewollte Deckakte mitversichert Außereuropäischer Auslandsaufenthalt bis 5 Jahre versichert Teilnahme an Hundeschule mitversichert 	<ul style="list-style-type: none"> Keine namentliche Nennung bei Reitbeteiligungen und Fremdreitern notwendig Forderungsausfalldeckung ohne Mindestschadenshöhe inkl. Rechtsschutz Nebenberufliche gewerbliche Nutzung der Tiere bis 17.500 € Jahresumsatz mitversichert Rettungs- und Bergungskosten bis 20.000 € Neuwertentschädigung bis 500 € 	<ul style="list-style-type: none"> Forderungsausfalldeckung ohne Mindestsumme oder SB – sogar bei Vorsatztaten Überdurchschnittlich hohe und marktführende Sublimits in vielen Leistungsarten, keine versteckten Selbstbehalte 3 Tarifvarianten (Familie/Single/Single mit Kind oder Familie ohne Kind). 10% Nachlass in der Variante max-PHV Premium schadenfrei Sofortige Differenzdeckung – beitragsfrei 	<ul style="list-style-type: none"> Marktführende Gliedertaxe Verzicht auf einen Mitwirkungsanteil Besitzstandsgarantie gegenüber dem vorherigen Versicherungsschutz Optionale Bausteine, z. B. privatärztliche Behandlung im Krankenhaus Neue, fairere Berufsgruppendifferenzierung Keine Gesundheitsfragen im Tarif max-UV Frei wählbare Courtagesätze 	<ul style="list-style-type: none"> Genereller Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit, auch wenn bei der Schadenverursachung Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften verletzt worden sind Spitze in Preis/Leistung Marktführende Sublimits, z. B. Wertsachen bis zu 50% der Versicherungssumme Rabattaktion 2019: 12%! Neu: Besitzstandsgarantie und Exzedenten-Deckung 	<ul style="list-style-type: none"> Haftungssicher, da Wohnflächentarif Äußerst günstige Versicherungsprämie bei marktführenden Leistungen Genereller Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit, auch wenn bei der Schadenverursachung Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften verletzt worden sind Absolut preisstabil, keine Beitragsanpassungen im Bestand seit fast 20 Jahren
max-Leistungsschutz Premium – kein Deckungsnachteil gegenüber Wettbewerbsstarfen					
6 Sterne von ascote					
Produktauswahlhaftung durch maxpool					
max-Leistungsservice					
<p>Prämienbeispiele (Plus/Premium):</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 Hund ohne SB ab 45,45/71,93 € 1 Hund mit 125 € SB ab 38,63/61,14 € 	<p>Prämienbeispiele (Plus/Premium):</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 Pferd ohne SB ab 78,51/124,33 € 1 Pferd mit 125 € SB ab 66,73/105,68 € 	<p>Prämienbeispiele (Premium):</p> <ul style="list-style-type: none"> Familie ohne SB ab 85,24 € Single ohne SB ab 71,03 € Familie schadenfrei ohne SB ab 76,72 € Single schadenfrei ohne SB ab 63,93 € 	<p>Prämienbeispiele (Plus/Premium):</p> <ul style="list-style-type: none"> BG 1: 18,25/153,48 € BG 3: 70,04/220,75 € Kind (10 Jahre): 79,31/109,61 € (Grundsumme: 100.000 €, Todesfall: 5.000 €, Krankentagegeld: 20 €) 	<p>Prämienbeispiele (Premium):</p> <ul style="list-style-type: none"> 78,52 € (günstigster PLZ-Bereich, 70173 Stuttgart) bis 163,80 € (teuerster PLZ-Bereich, 22523 Hamburg) 	<p>Prämienbeispiele (Premium; Neubau/20 Jahre):</p> <ul style="list-style-type: none"> 01099 Dresden: 159,55/265,57 € 51063 Köln: 228,47/380,30 €

» Gegebenheiten angepasst sein, um keine Deckungslücken zu riskieren. Corporate Insurance, ein Spezialmakler für Berufshaftpflichtversicherungen, prüft kostenfrei die vorhandene Absicherung der maxpool-Makler und zeigt Alternativen auf, die sich auch preislich lohnen können“, erklärt Kevin Jürgens. Der Kooperationspartner Perseus wiederum unterstützt maxpool-Partner bei der Cybersicherheit im eigenen Betrieb (siehe auch Seite 50), während die auf Maklerrecht spezialisierte Kanzlei Wirth für einen vergünstigten Pauschalpreis juristische Beratung offeriert. Wer ein Auto braucht, bekommt es als maxpool-Makler bei Sixt zu Sonderkonditionen (siehe Seite 8) oder nutzt exklusive Leasingangebote von Mercedes. Auf Vertriebsseite profitieren angebundene Makler unter anderem von einer

maxpool-Zusammenarbeit mit der Deutschen Vorsorgedatenbank AG. Das Unternehmen übernimmt die rechtliche Notfallvorsorge, die Makler ihren Kunden als Serviceplus anbieten können. Und, und, und.

Mehrwerte, wohin man schaut

Es hat seinen Grund, dass es nicht nur einen, sondern gleich zwei „maxpool-Schnuppertage“ gibt. Denn die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe lebt das Prinzip „Innovation aus Tradition“ – und hat damit ein einzigartiges Servicespektrum geschaffen, das hier nur umrissen werden kann. Als Pionier im deutschen Markt hat maxpool etwa den Leistungsservice ins Leben gerufen. Der für Partner und deren Kunden kostenlose Dienst unterstützt bei der Durchsetzung vertraglicher Leistungsansprüche,

und zwar von Beginn an. „Wir beraten auf Wunsch des Maklerpartners gern schon beim Ausfüllen des Leistungsantrags, denn da lauern einige Fallstricke. Stellt sich ein Versicherer quer, fechten wir mit dem Makler gemeinsam für die Rechte des Kunden“, erläutert Sissy Wolter vom Leistungsservice. „Dabei helfen uns nicht nur unsere Erfahrung und juristische Expertise, sondern auch unser guter Draht zu vielen Versicherern. Problemfälle können wir gegebenenfalls auf Vorstandsebene thematisieren“ (siehe auch Seite 14).

Eine weitere maxpool-Innovation ist die Policenveredelung: Die Versicherungsunterlagen werden um laienfreundliche Erläuterungen und, je nach Wunsch des Maklerpartners, um Infos zur Arbeitsweise eines freien Vermittlers, zum Pool-Netzwerk und Leistungsservice ergänzt. Das Ganze wird zu einer hochwertigen Mappe mit Logo und im Corporate Design des Maklers gebunden. Daneben bietet maxpool eine Vielzahl weiterer Materialien im Maklerdesign, mit denen sich der Marktauftritt professionalisieren lässt. Zudem kann der Service maxPOST zur Versendung von Kundenbriefen oder der max-Scanservice zur Digitalisierung und Sortierung eintreffender Post in Anspruch genommen werden. Der Scanservice steht übrigens Endkunden im Rahmen des „Sekretärs“ ebenfalls offen.

Auch für die Rechtssicherheit seiner Partner strebt maxpool, wie sich schon in der Kooperation mit der Kanzlei Wirth und im Leistungsservice zeigt, das Maximum an. So übernimmt der Qualitätspool für ausgewählte Sachtarife die Produktauswahlhaftung. Rechtlich geprüfte Formulare und Mustervorlagen wie Maklerverträge, Beratungsprotokolle, Vollmachten und DSGVO-konforme Erklärungen erhalten die maxpool-Partner kostenfrei im maxINTERN.

Und dann wäre da noch das vielleicht Wichtigste: ein hoher Wohlfühlfaktor in der täglichen Zusammenarbeit, wie ihn nur maxpool bietet. ■

Von der Kaiserzeit in die digitale Moderne

Die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe ist bereits seit 1916 am Versicherungsmarkt aktiv. Das stetige Streben nach zukunftsweisender Optimierung kennzeichnet das Haus bis heute.

maxpool ist als Teil der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe tief in der Versicherungswelt verwurzelt. Als Hinrich Gaede senior sich als Assekuradeur für das Transportgeschäft selbstständig machte, wurde Deutschland noch von Kaiser Wilhelm II. regiert.



Die Hamburger Versicherungsbörse im Jahre 1906

Seit 1916 ist die daraus erwachsene Unternehmensgruppe ohne Unterbrechung an der Hamburger Versicherungsbörse mit einem Stand vertreten. 1929 erfolgt die Umbenennung in „HAMBURGER PHÖNIX früher Gaedesche Versicherungs-AG“, da wird schon seit einigen Jahren eigenes Sachgeschäft gezeichnet. In den 1980er-Jahren werden Versicherer und Assekuradeur getrennt und an die ALTE LEIPZIGER verkauft, bevor Familie Drewes den Assekuradeur 1999 übernimmt. Da ist maxpool bereits fünf Jahre als innovationsfreudiger Pool erfolgreich am Markt, auch im neuen Jahrtausend wächst er weiter rasant. 2010 schließlich bündeln HAMBURGER PHÖNIX und maxpool ihre Kräfte und schließen sich 2012 unter der Führung Oliver Drewes' auch formell zusammen. Die Unternehmensgruppe verbindet Tradition und Innovation wie kaum eine andere in ihrem Segment – wie sich derzeit wieder in der maxpool-Entwicklung „Sekretär“ zeigt, die ein neues Kapitel in der Finanzberatung aufschlägt.



Unsere **NEUE**
Krankenhaus-
zusatzversicherung

MIT
EXKLUSIVEM
GESUNDHEITS
SERVICE

Hier liegen Sie richtig.
SMART.Clinic, MEGA.Clinic und GIGA.Clinic.

Bessere Besserung für Ihre Kunden: Unsere Clinic-Tarife für Spitzenmedizin, maximalen Komfort und attraktive Zusatzleistungen im Krankenhaus. www.hallesche.de/richtig-liegen

Tausendsassa **Elon Musk**, Gründer unter anderem von PayPal, Tesla und SpaceX, will zukünftig auch Versicherungen anbieten. Seine Tesla-Kfz-Police werde „überwältigender sein als alles, was es sonst so draußen gibt“.



Buschfunk

■ **Neues Massengeschäft erwartet** Nachdem der Bundesrat am 17. Mai grünes Licht für die Zulassung elektrischer Tretroller (E-Scooter) gegeben hat, ist mit einer Invasion zu rechnen. Denn laut aktueller Umfrage eines Versicherers möchten 36 Prozent der erwachsenen Deutschen sich in absehbarer Zeit ein solches Gefährt zulegen. Sie alle brauchen eine Kfz-Haftpflichtversicherung. Entsprechende Anfragen dürften daher für Komposit-Makler in Zukunft zum Alltag gehören. Die Margen sind zwar sehr überschaubar, doch bei effizienten Prozessen könnte sich das Geschäft nach dem Prinzip „Die Masse macht’s“ lohnen. Erste Versicherer haben bereits spezielle E-Scooter-Tarife vorgelegt. Wer seinem Kunden Gutes tun will, legt ihm auch gleich eine Unfallpolice (und das Helmtragen) nahe – denn die ersten Erfahrungen in anderen Ländern zeugen von einem erheblichen Verletzungsrisiko bei der Nutzung der kleinen Flitzer.

■ **In den 70ern geboren? Pech gehabt!** Das Forschungsinstitut Prognos hat in einer Studie für den GDV verglichen, welchen Anteil ihres Einkommens ältere und jüngere Arbeitnehmer für einen auskömmlichen Lebensabend zurücklegen müssen. Die Unterschiede sind gewaltig: Die 1960 Geborenen können ihre

Rentenlücke mit einem Vorsorgeaufwand von im Schnitt 2,1 Prozent schließen; wer dagegen 1975 das Licht der Welt erblickte, muss 4,4 Prozent in die private Altersvorsorge stecken. Und das noch unter der optimistischen Annahme, dass bald die Zinswende kommt, wonach es derzeit allerdings nicht aussieht. Bleiben die Zinsen noch längere Zeit auf Tiefstniveau, muss der Jahrgang 1975 sogar über 8 Prozent auf die hohe Kante – besser natürlich in eine Rentenpolice oder ein Kapitalmarktprodukt – legen. Die Gründe sind sattsam bekannt, vor allem die Lebenserwartung (steigend) und das gesetzliche Rentenniveau (sinkend) geben den Ausschlag. Immerhin: Der 1990er-Jahrgang muss wieder weniger vorsorgen, für ihn reichen 3,9 Prozent. Baldige Zinswende vorausgesetzt.

■ **BU oder Unfall?** Für Unmut sorgte vor gut einem Jahr ein großer Kehraus bei der AXA: Fast 18.000 zu teuer gewordene Policen wollte der Kölner Versicherer kündigen. Bei dem Produkt handelt es sich um die „Unfall-Kombirente ohne Beitragsrückgewähr“, aus der die Kunden optional bis zum 22. Mai 2019 in die AXA-Existenzschutzversicherung wechseln konnten, um eine Totalkündigung zu vermeiden. Die

Verbraucherzentrale Hamburg erachtet dieses Vorgehen jedoch als unzulässig, denn die Police sei als Alternative zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung verkauft worden. Und bei diesen sei keine ordentliche Kündigung vorgesehen. Rechtzeitig zum Wechselstunde haben die Verbraucherschützer die AXA nun abgemahnt, die jedoch den Vergleich mit einer BU als „nicht tragfähig“ bezeichnet. Als nächster Schritt dürfte dann eine gerichtliche Klärung folgen.

■ **Kfz-Versicherungskunden unzufriedener** Um satte 13 Prozent stieg im vergangenen Jahr die Zahl der bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) eingegangenen Beschwerden über Kfz-Versicherungsunternehmen gegenüber dem Vorjahr. 1.159 Eingaben wurden von der BaFin abschließend bearbeitet. Sie betrafen 72 Versicherer, die zusammen etwa 108 Millionen Policen betreuen. Daraus ergibt sich eine Quote von einer Beschwerde pro 93.127 Verträge, was sich durchaus sehen lassen kann. Neun Versicherer weisen allerdings eine mehr als doppelt so hohe Quote auf wie der Durchschnitt. Negativ-Spitzenreiter sind die Ostdeutsche Versicherung (OVAG) mit einer Beschwerde auf 17.127 Verträge und AllSecur mit einer Quote von eins zu 14.845. ■



ALTE LEIPZIGER

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

[ascore] Das Scoring

AL_FlexInvest

ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

April 2019

[Privatrente Fonds EB]

TARIF
DES
MONATS

DUNKELN

**Fondsdepot neu gedacht.
AL_FlexInvest: Die clevere Alternative.**

Mehr Flexibilität – weniger Steuern.

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

Allen Warnungen zum Trotz



Zwei Expertengutachten erklären den „Provisionsdeckel“ für verfassungs- und europarechtlich unzulässig. Die Finanzministerien geben sich unbeeindruckt.

Verfassungsrechtliche Bedenken gegen den Provisionsdeckel schrecken die verantwortlichen Politiker nicht ab: Das Bundesministerium für Finanzen (BMF) legte nun einen entsprechenden Referentenentwurf vor. Der befindet sich aktuell in der Abstimmung mit anderen betroffenen Ressorts. Bis zum 6. Mai 2019 hatten Verbände und Marktteilnehmer wie Pools Gelegenheit, sich zum Entwurf zu äußern.

Das hatten einige Branchenteilnehmer bereits im Vorfeld getan. So hatten unter anderen die Bundesar-

beitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV) und der AfW Bundesverband Finanzdienstleistung rechtswissenschaftliche Gutachten zum Provisionsdeckel in Auftrag gegeben. Ergebnis: Ein Provisionsdeckel im Bereich der Lebensversicherung wäre sowohl verfassungsrechtlich als auch europarechtlich unzulässig. In einem weiteren Gutachten von Prof. Hans-Jürgen Papier, Staatsrechtswissenschaftler und ehemaliger Präsident des Bundesverfassungsgerichts, heißt es, der Deckel stelle „einen Eingriff in die Freiheit

der Berufsausübung der Versicherungsunternehmer und der Versicherungsvermittler aus Artikel 12 Grundgesetz“ dar.

Davon ließ sich die Bundesregierung nicht abschrecken. Auf die Frage der FDP-Bundestagsfraktion, wie die Regierung die in den Gutachten belegten Gesetzesverstöße einschätzt, kam die lakonische Antwort: „Beide Gutachten wurden erstellt, ohne dass ihnen ein konkreter Gesetzesentwurf zu Grunde lag. Sie nehmen deshalb zu einer unterstellten und vermuteten Ausgestaltung des Provisionsdeckels Stellung.

Aufgrund dieser hypothetischen Ausgangslage kommen die Gutachter zu Ergebnissen, die die Bundesregierung gerade wegen des hypothetischen Charakters nicht kommentiert.“

Norman Wirth (AfW) sagte diese Entwicklung im Interview mit poolworld bereits vorher: „Wir befürchten, es könnte am Ende so laufen wie bei der IDD. Zuerst ein völlig praxisfremder Gesetzesentwurf, den wir dann durch Lobbyarbeit bei den Abgeordneten im Bundestag entkräften, weil die ursprüngliche Fassung den Mittelstand und die Verbraucher schwer treffen würde.“ Dennoch bleibt er nach wie vor optimistisch: „Der Provisionsdeckel kommt nicht.“ ■

Was der aktuelle Gesetzesentwurf vorsieht

Maximal 2,5 Prozent

Der Referentenentwurf des BMF enthält eine Deckelung der Abschlussprovision auf maximal 2,5 Prozent der Bruttobeitragssumme. Davon sollen Lebensversicherungsverträge betroffen sein, die „einen Fälligkeitswert oder einen Rückkaufswert bieten, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist“. Die Bruttobeitragssumme soll dabei der Summe der zu zahlenden Prämien für maximal 35 Jahre entsprechen.

Korridorlösung bis 4 Prozent möglich

Vermittler sollen jedoch die Möglichkeit bekommen, bis zu 4 Prozent der Bruttobeitragssumme als Abschlussprovision zu erhalten. Die zusätzlichen 1,5 Prozent (Korridor zwischen 2,5 und 4 Prozent) können sie erreichen, indem sie mit ihrer Arbeit bestimmte Qualitätskriterien (Beschwerden, Storno) erfüllen.

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



Dabei wird aber oft übersehen, dass diese Datenschutzhinweise nicht nur präzise, transparent und verständlich gestaltet, sondern auch leicht zugänglich sein müssen. In der täglichen Praxis erleben wir es häufig, dass Datenschutzhinweise zwar existieren, aber in der kleinstmöglichen Schrift am Ende einer Website hinterlegt und damit entgegen der Rechtslage gerade nicht mehr leicht zugänglich sind. Um der Datenschutz-Grundverordnung hinreichend Rechnung zu tragen, sind Datenschutzhinweise aber zwingend so präsent auf der Website zu hinterlegen, dass sie für den Nutzer leicht zugänglich sind. Das kann durch das Einblenden eines Banners oder so erfolgen, dass der Button, der zu diesen Hinweisen führt, so gestaltet ist, dass er schon beim Betreten der Seite zu sehen ist und nicht erst durch längeres Scrollen gesucht werden muss.

Kunden können wegen immaterieller Schäden durch Datenschutzverletzungen Schmerzensgeld verlangen.

beim aktuell allgegenwärtigen Thema „Datenschutz“ und damit an, dass die eigene Website entsprechend gestaltet sein muss. Was bei der Verarbeitung sogenannter personenbezogener Daten beachtet werden muss, regelt mittlerweile seit einem guten Jahr die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Sie schreibt unter anderem vor, dass solchen Personen Datenschutzhinweise erteilt werden müssen, deren personenbezogene Daten verarbeitet werden.

Da es möglich ist, den Nutzer einer Website beispielsweise über seine IP-Adresse zu identifizieren, sind mittlerweile auf fast allen Websites zum Teil recht umfangreiche Datenschutzhinweise hinterlegt. Das werden Sie alle zur Genüge kennen, und das ist auch nicht neu.

Darüber hinaus muss eine Website aber auch zwingend verschlüsselt sein, da nur verschlüsselte Websites dem aktuellen Stand der Technik entsprechen. Auch hierzu regelt wieder die DSGVO, dass personenbezogene Daten nur dem Stand der Technik entsprechend verarbeitet, also beispielsweise nur verschlüsselt über das Internet versendet werden dürfen.

Dass dies kein theoretisches Risiko ist, zeigen mehrere von Wirth-Rechtsanwälten betreute Fälle, bei denen gegenüber Vermittlern genau deswegen Schadenersatz geltend gemacht wurde. Betroffen waren ausschließlich Versicherungsvermittler, die eine eigene unverschlüsselte Website betrieben. Über das Kontaktformular auf der Website

nahm immer nach einem gleichen Muster ein angeblicher Kunde mit diesen Vermittlern Kontakt auf. Nachdem der Vermittler darauf reagiert hatte, bekam er einige Wochen später ein Anwaltsschreiben mit der Aufforderung, an diesen Kunden zum Teil mehrere Tausend Euro Schadenersatz zu zahlen.

Auch wenn diese Fälle alle von uns zugunsten der Vermittler geklärt werden konnten und die behaupteten Ansprüche letztlich nicht durchgesetzt wurden, zeigen sie doch recht deutlich, welche umfangreichen Rechte die DSGVO den Verbrauchern einräumt. Der Kunde forderte nämlich nicht den Ersatz ihm entstandener messbarer Schäden. Vielmehr forderte er für einen sogenannten immateriellen Schaden Entschädigung in Form eines Schmerzensgeldes, was die DSGVO so auch konkret vorsieht.

Hinzu kommt, dass die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs bei der Höhe des Schmerzensgeldes eine spürbare Abschreckungswirkung fordert. Es ist bei dieser besonderen europäischen Rechtsprechung daher durchaus möglich, dass in Zukunft auch in Deutschland hohe Schmerzensgelder wegen Datenschutzverletzungen zugesprochen werden. Repräsentative Urteile sind hierzu bisher – zum Glück, muss man sagen – noch nicht ergangen.

Auf die Website gehört zudem die Erstinformation, die bedingt durch die neue Versicherungsvermittlungsverordnung in jüngster Zeit unter anderem auf vielen Websites angepasst werden musste. Auch das sogenannte Check24-Urteil des Oberlandesgerichts (OLG) München von 2017 hat in diesem Zusammenhang für einige Verwirrung gesorgt. Es legte nämlich fest, dass die Erstinformation auch dann vom Vermittler an den Kunden übergeben werden muss, wenn die Versicherung über eine Website vermittelt wird. Auf einer Website kann diese Pflicht zur Übergabe jedoch nur erfüllt werden, wenn der Kunde zu einem Download gezwungen wird. Das Urteil des OLG München verlagerte den Zeitpunkt 

» der „Übergabe“ der Erstinformation auch extrem weit nach vorn, nämlich auf den Moment des „Betretens“ der Website. Das dürfte jedoch viel zu weit gehen, weil das Gericht damit außer Acht gelassen hat, dass eine Erstinformation nur beim ersten geschäftlichen Kontakt zu übergeben ist. Wer die Website eines Vermittlers aufruft, sucht jedoch nicht immer zwingend einen geschäftlichen Kontakt zu diesem Vermittler. Es dürfte vielmehr ausreichen, wenn die Erstinformation auf der Website ähnlich präsent und leicht abrufbar ist wie die Datenschutzhinweise und zumindest die Möglichkeit zum Download besteht. Alternativ sollte es reichen, wenn die Erstinformation dem Kunden per Mail oder Zwangsdownload übergeben wird, bevor er persönliche Daten an den Websiteanbieter absendet. Die Rechtsprechung des OLG München dürfte insofern als fehlerhafte Einzelfallentscheidung anzusehen sein, und es wäre wünschenswert, wenn der Bundesgerichtshof dies bei nächster Gelegenheit klarstellt.

Entscheidend ist aber, dass die Versicherungsvermittlungsverordnung aktuell regelt, dass die Erstinformation grundsätzlich auf Papier zu übergeben ist. Zwar ist es weiterhin möglich, eine Erstinformation beispielsweise als PDF-Dokument auf einer Website zur Verfügung zu stellen. Für diesen Fall schreibt die Versicherungsvermittlungsverordnung jedoch nunmehr vor, dass dem Kunden die Wahl eingeräumt werden muss, ob er die Erstinformation auf Papier oder beispielsweise als PDF-Dokument erhalten möchte. Erst wenn der Kunde sich für die Übergabe in einem elektronischen Dokument entschieden und damit seine Wahl getroffen hat, reicht die Zurverfügungstellung eines PDF-Dokuments aus.

Eine nahezu identische Rechtslage besteht auch bei der Übergabe einer Beratungsdokumentation. Das Gesetz sagt in den Paragraphen 61 und 62 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) sehr klar, dass die Versicherungsvermittlung

Hinweise für rechtssichere Online-Aktivitäten

- » **Datenschutzhinweise** sind so auf einer Website zu hinterlegen, dass sie leicht gefunden werden können.
- » **Websites** sind zwingend zu verschlüsseln.
- » Es reicht aus, wenn die **Erstinformation** zum Download auf der Website zur Verfügung gestellt wird.
- » Sollen Erstinformationen und Beratungsdokumentationen elektronisch zur Verfügung gestellt beziehungsweise übergeben werden, muss der Kunde dieser elektronischen **Übermittlung vorher zustimmen**.
- » Vor der Kontaktaufnahme mit Neukunden sollte immer geprüft werden, ob eine **Einwilligung** vorliegt. Leadlieferanten sollten vertraglich dazu verpflichtet werden.
- » **Werbung per E-Mail**, die sich an Bestandskunden richtet, muss den Hinweis enthalten, dass der Kunde der Verwendung seiner E-Mail-Adresse jederzeit kostenlos widersprechen kann. Für Werbung, die per E-Mail an Neukunden verschickt werden soll, muss der Kunde vorher einwilligen.

dokumentiert und diese Beratungsdokumentation dem Kunden vor Abschluss des Versicherungsvertrages übergeben werden muss. Neu ist allerdings, dass auch eine Beratungsdokumentation, ähnlich wie die Erstinformation, grundsätzlich auf Papier zu übergeben ist. Will ein Vermittler davon abweichen und diese Beratungsdokumentation in einem elektronischen Dokument, beispielsweise als PDF-Dokument in einer E-Mail, übersenden, muss er dem Kunden vorher die Wahl gelassen haben, sich zwischen der Übergabe auf Papier oder in einem elektronischen Dokument zu entscheiden. Erst wenn sich der Kunde für die Übergabe in einem elektronischen Dokument entschieden hat, kann ihm die Beratungsdokumentation rechtskon-

form elektronisch zur Verfügung gestellt werden. Es bietet sich an, hierzu entsprechende Regelungen in den Versicherungsmaklervertrag aufzunehmen.

Neben der eigenen Website bietet das Internet natürlich viele weitere attraktive Möglichkeiten, Werbung in eigener Sache zu betreiben und Kunden zu akquirieren oder bestehende Kundenbeziehungen auszubauen.

Für Werbung bieten sich beispielsweise Mailing-Aktionen im eigenen Kundenkreis an, um auf besondere Produkte, eine Veranstaltung oder sogar einen Vortrag des Vermittlers aufmerksam zu machen. Das ist bei eigenen Kunden zwar grundsätzlich möglich. Allerdings muss dabei beachtet werden, dass jede werbliche E-Mail unbedingt einen Hinweis darauf enthalten muss, dass der Kunde dieser Verwendung seiner Kontaktdaten jederzeit kostenfrei widersprechen kann. Anderenfalls sind solche Mailing-Aktionen im eigenen Kundenkreis rechtswidrig, und der Makler kann dafür abgemahnt werden.

Besondere Vorsicht ist auch bei der Verwendung sogenannter Leads geboten. Wie ein aktuelles Urteil des Landgerichts Frankfurt am Main zeigt, kann man im Zusammenhang mit Leads auch für Fehler verantwortlich gemacht werden, die einem persönlich nicht unterlaufen sind. Im konkreten Fall wurde ein Versicherungsvermittler abgemahnt, weil er aufgrund eines ihm zur Verfügung gestellten Datensatzes einen Bestatter angerufen hat, der in diese telefonische Kontaktaufnahme nicht eingewilligt hatte. Der Fehler lag somit eindeutig bei dem Leadlieferanten, der es versäumt hatte, sich eine Einwilligung für die telefonische Kontaktaufnahme geben zu lassen. Hier, wie auch bei sonstigen Empfehlungen von Kunden, sollten Vermittler also unbedingt darauf achten, dass der potenzielle Kunde in die Kontaktaufnahme eingewilligt hat, und sich dies in entsprechenden Verträgen beispielsweise mit Leadlieferanten bestätigen lassen. ■



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 erfahrene 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





Nicht den richtigen Zeitpunkt verpassen!

Nachfolgeplanung im Vermittlerbetrieb ist anspruchsvoll – und wird häufig viel zu spät angefangen. Wer rechtzeitig beginnt, sorgt für eine reibungsvolle Unternehmensübergabe.

Fast jeder Versicherungsmakler baut im Laufe seines Berufslebens ein kleines Vermögen auf. Beim Wert des eigenen Maklerbestands überschätzen sich jedoch viele – und das meist zu ihren Ungunsten. Diejenigen, die sich um die Vorsorge ihrer Mandanten kümmern, sorgen selbst häufig zu wenig und zu spät vor. Laut einer aktuellen Studie haben knapp 85 Prozent der Versicherungsmakler ihre Nachfolge noch nicht geregelt (Maklerbarometer 2019). Obwohl fast jeder Dritte plant, in den nächsten fünf Jahren in den Ruhestand zu gehen.

Die meisten Maklerunternehmen haben schätzungsweise einen Unternehmenswert zwischen 75.000 und einer Million Euro. Aber auch wenn der Makler einen hohen Unternehmens- und Bestandswert aufgebaut hat, ist noch lan-

ge nicht gesagt, dass er diesen Wert auch als Verkaufserlös erzielen kann. Einer der wichtigsten Treiber für die Höhe des Verkaufserlöses hängt ausschließlich vom Makler ab: Denn dieser muss sich das Aufhören auch finanziell leisten können. Darüber hinaus müssen steuerliche, juristische und organisatorische Aspekte beachtet werden. Ist eine Umwandlung des Unternehmens notwendig, muss dafür genug Zeit eingeplant werden.

Während die Mehrzahl der Makler den Ruhestand bisher lange hinauszögerte und den Bestand dann gegen Einmalzahlung verkaufen wollte, werden in letzter Zeit vermehrt sogenannte „Rentenmodelle“ gewünscht. Wer seine Nachfolgeplanung über ein solches Rentenmodell bestreiten möchte, sollte aber zuvor sorgfältig alle Modalitäten prüfen. So können zum Teil hohe Gebühren anfallen.

Frühzeitig ausreichende Altersvorsorge aufbauen

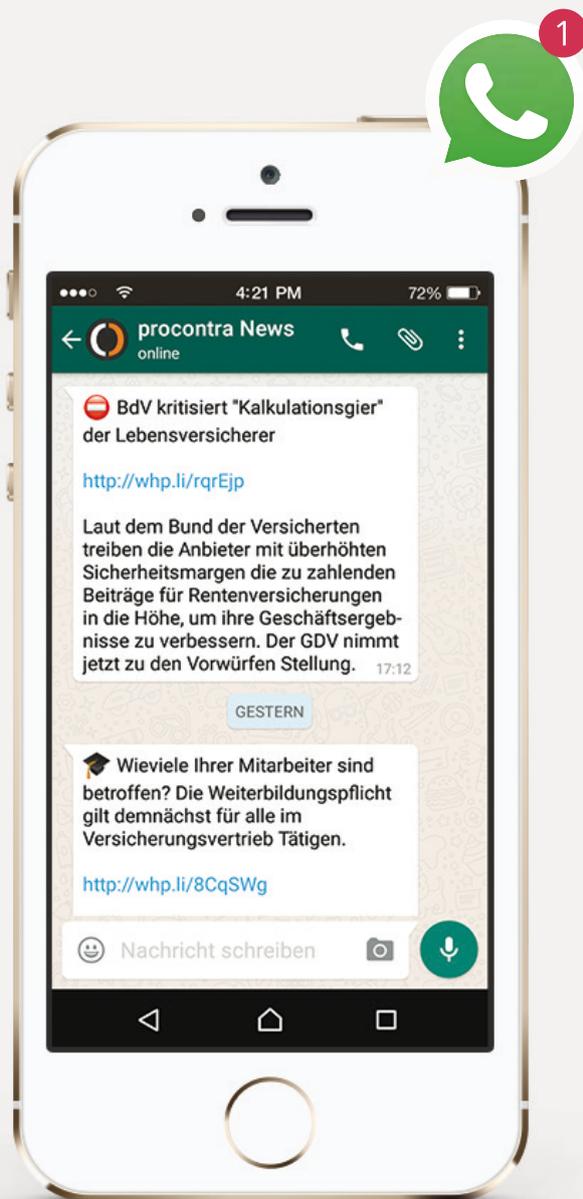
Hat der Makler es versäumt, frühzeitig seine Altersvorsorge aufzubauen, wird er den Zeitpunkt seines Ausscheidens nicht frei wählen können. So läuft er Gefahr, dass er aus Sorge vor der fehlenden Altersvorsorge den Verkauf viel zu spät einleitet oder sogar aus gesundheitlichen Gründen unter großem Druck verkaufen muss.

Je flexibler der Makler den Zeitpunkt seines Ausstiegs wählen kann, desto besser wird er mit dem Käufer verhandeln können und einen realistischen Kaufpreis erzielen. Ebenfalls wichtig: Passt der Bestand in die Strategie des möglichen Käufers? Häufig ist dem Makler auch nicht klar, über welche finanziellen Mittel und welchen Leumund der mögliche Käufer verfügt. ■

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.

Die besten Risikolebensversicherungen 2019

Preis/Leistung, Unternehmen, Flexibilität, Transparenz und Service: Das IVFP hat 68 RLV-Tarife unter die Lupe genommen.



Rund 7,7 Millionen Deutsche haben eine Risikolebensversicherung (RLV) abgeschlossen. Das macht ein knappes Zehntel des hiesigen Bestands an Lebensversicherungen aus. Dass der Risiko-Police hierzulande ein hohes Marktpotenzial zugesprochen wird, erscheint vor diesem Hintergrund gut nachvollziehbar – doch wie unterscheiden sich die Produkte der Lebensversicherer voneinander und wie schneiden sie im Vergleich ab? Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) hat sich dieser Frage angenommen und 68 RLV-Tarife von insgesamt 35 Anbietern getestet. Damit wurden die besten Produkte für Angestellte und Handwerker ermittelt. Ein Versicherer konnte dabei besonders überzeugen.

Allen getesteten Produkten wurde eine konstante Versicherungssumme von 150.000 Euro bei einer Vertragslaufzeit von 25 Jahren zugrunde gelegt. Ermittelt wurde in acht Produktkategorien, jeweils in einer Basis- sowie einer

Premiumvariante. Während die Basisvarianten nur das reine Todesfallrisiko abdecken, gelten Produkte als Premiumvariante, wenn mindestens einer der folgenden Zusatzbausteine inbegriffen ist:

Allianz und Bayern-Versicherung liegen bei der Premiumvariante für »Angestellte/Nichtraucher« vorn.

eine Verlängerungsoption der Vertragsdauer ohne erneute Gesundheitsprüfung oder die vorgezogene Leistung bei schwerer Krankheit. Abschließend wurden die untersuchten Basis- und Premiumvarianten in Tarife für Angestellte und Handwerker aufgeschlüsselt, wobei noch zwischen Raucher und Nichtraucher differenziert wurde.

Das IVFP hat für diesen Test ausschließlich Daten aus öffentlich zugänglichen Quellen verwendet, also beispielsweise aus den Versicherungsbedingungen sowie aus verbindlichen Verbraucherinformationen wie Antragsformularen oder Geschäftsberichten. Das Preis-Leistungs-Verhältnis wurde mit aktuellen Tarifrrechnern erhoben und fiel bei der Ermittlung der Gesamtnote mit ganzen 50 Prozent ins Gewicht. Die übrige Hälfte setzt sich aus den Bereichen Unternehmen (20 Prozent), Flexibilität (20) sowie aus Transparenz und Service (10) zusammen. Unterschieden wurde außerdem zwischen Serviceversicherern sowie Direktanbietern.

Unter den Serviceversicherern teilen sich Allianz und Bayern-Versicherung bei der Premiumvariante für „Angestellte/Nichtraucher“ den ersten Platz. Während die Bayern-Versicherung mit dem Tarif „RisikoLeben“ in der Unterkategorie „Angestellter/Raucher“ besser abschneidet, landet die Allianz mit ihrer „RisikoLebensversicherung Plus“ in den Kategorien „Handwerker/Nichtraucher“ sowie „Handwerker/Raucher“ auf dem ersten Platz. Die vollständige Rangliste aller Produktkategorien inklusive der Einzelnoten in den jeweiligen Teilvarianten kann auf der Homepage des IVFP eingesehen werden. ■



**Begeistern Sie Arbeitgeber
und Arbeitnehmer zugleich!**

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

- ✓ Erfolgreiche Konzepte und Argumentationshilfen für die Arbeitgeberansprache
- ✓ 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





Gemeinnützige Organisationen versichern

Vereine als neue Zielgruppe bieten enormes Potenzial für Vermittler – die auf attraktive Produktlösungen von maxpool und seinem spezialisierten Partner Bernhard Assekuranz zurückgreifen können.

In Deutschland gibt es aktuell über 600.000 Vereine – so viele wie nie zuvor. Mit insgesamt rund 23 Millionen Mitgliedern bietet diese Zielgruppe enormes Potenzial zur Neukundengewinnung. Aufgrund der teils hohen Haftungsrisiken in der Vereinsarbeit besteht hier außerdem ein großer Bedarf an Versicherungsleistungen. Dennoch stellt die Absicherung gemeinnütziger Organisationen eine Nische dar.

Nur wenige Anbieter können diese spezielle Zielgruppe angemessen versichern. Gemeinnützige Vereinigungen, wie zum Beispiel Vereine, Verbände und Stiftungen, brauchen andere Versicherungskonzepte als Privat- oder Firmenkunden. Körperschaften des öf-

fentlichen Rechts, wie beispielsweise Kommunen und Landkreise oder auch freiberufliche Pädagogen, verlangen ebenfalls nach Sonderlösungen zur Absicherung ihrer Risiken.

Nur wenige Anbieter können die spezielle Zielgruppe angemessen versichern.

maxpool steht hierfür ein starker Partner zur Seite – die Bernhard Assekuranz. Seit 1950 ist die Bernhard Assekuranz als Spezialmakler für Vereine und Verbände tätig. maxpool und Bernhard

stellen gemeinschaftlich entwickelte Versicherungslösungen zur Verfügung, die speziell an die Bedürfnisse gemeinnütziger Organisationen angepasst sind.

Mit exklusiven Rahmenverträgen heben Sie sich von der Konkurrenz ab. Des Weiteren sind die Versicherungskonzepte aufgrund des Größenvorteils der Bernhard Assekuranz besonders kostengünstig. Zusätzlich können die Versicherungen einfach und unkompliziert online abgeschlossen werden. Bei kurzfristigen Versicherungen erhalten Sie zum Teil sogar eine sofortige Deckungszusage. Den Vergleichsrechner finden Sie im maxINTERN im Bereich Haftpflichtversicherung. ■

Neue
Tarifwelt seit
April 2018



max-THV Pferd

Plus-Tarif ab 78,51 Euro
ohne SB

Premium Tarif ab 124,33 Euro
ohne SB

Kundentreue garantiert.

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

Auch für
Hunde ab
45,45 Euro
ohne SB!

Highlights

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

Foto: iStock / betyariaca

Der Qualitätspool


maxpool
Verantwortung verbindet.

Cyberschutz mittels KI

Die neue Generation von Antivirensoftware basiert auf EDR-Technologie beziehungsweise künstlicher Intelligenz. maxpool-Partner erhalten den Cyberschutz zu Vorzugskonditionen.

Bei einem frisch gebrühten Kaffee fährt ein Mitarbeiter morgens seinen Rechner hoch. Anstatt der üblichen Monitor-Ansicht sieht er einem giftigen Piratenkopf in die Augen und die Daten im System sind unzugänglich. „500 Bitcoin (umgerechnet rund 360.000 Euro) oder die Festplatte wird gelöscht“ lautet die Aufforderung auf dem Monitor.

Dieser reale Fall aus der Cyber-Notfallhilfe von Perseus beweist, dass die Häufigkeit und Qualität von Cyberangriffen merklich ansteigt. In Fällen wie etwa beim Trojaner Emotet ist eine Identifikation nicht immer eindeutig, da er seine Signatur regelmäßig ändert. In diesen Szenarien ist der Mensch auf eine lernende Maschine angewiesen, die Cybergefahren vorhersieht und Schad-

programme sofort blockiert. Dieses Ziel hat die intelligente „Endpoint Detection and Response“-Technologie, kurz: EDR. Dabei handelt es sich um eine auf künstlicher Intelligenz basierende Antivirensoftware von BlackBerryCylance.

EDR: Schadhafte Verhalten von Software identifizieren – und blockieren

In der Assistance wie im Betrieb gilt: Zeit ist Geld! Je früher ein „Eindringling“ in das IT-System entdeckt wird, desto höher sind die Chancen, dauerhafte materielle wie finanzielle Schäden zu vermeiden.

Daher steht bei der EDR-Technologie das Verhalten der Software im Fokus. Erfolgt ein unerlaubter, externer Zugriff auf die Computer-Hardware, blockiert

das intelligente Antivirenprogramm die Aktivitäten und meldet den Vorfall direkt an die Cyberexperten von Perseus. Ein solcher Zugriff kann die fremde Aktivierung einer Webcam oder eines Mikrofons sein, aber auch die Veränderung, Entfernung oder der unerlaubte Versand von Dateien.

Die EDR-Technologie ist als möglicher Ersatz für herkömmliche Antivirenprogramme zu betrachten, die einen heuristischen Ansatz verfolgen und verdächtige Dateien lediglich mit einer Datenbank abgleichen. Der technische Cyberschutz mittels künstlicher Intelligenz ergänzt somit die ganzheitliche Cybersicherheitsstrategie im Unternehmen, bei der die Stärkung der Mitarbeiter im Mittelpunkt steht. ■

Wie erhalte ich EDR, die intelligente Sicherheitssoftware, von Perseus?

- EDR ist Bestandteil des Perseus-Premium-Angebots. Sind Sie bisher Perseus-Basis-Kunde, dann haben Sie als maxpool-Partner nun die Möglichkeit, in Ihrem Kundenbereich der Perseus-Plattform zu Premium zu wechseln.
- Sind Sie noch kein Perseus-Kunde, dann können Sie es hier ganz leicht werden: <https://club.perseus.de/onboarding/maxpool>
- Bitte beachten Sie: Aktuell sind für Premium mindestens 5 Nutzerlizenzen zum Preis von 4,80 Euro/Nutzer/Monat zu kaufen. Sollten Sie weniger Arbeitsplätze haben, können wir Ihnen in Kürze eine Lösung anbieten. Allerdings bitten wir Sie, sich dafür bei uns vormerken zu lassen. Kurze E-Mail an support@perseus.de, oder rufen Sie unseren Kundenservice unter 030/95 999 8080 an. Bei Verfügbarkeit melden wir uns unaufgefordert bei Ihnen.

Was passiert nach der Registrierung für Perseus-Premium?

- Im Kundenbereich können Sie unter „Übersicht“ die Installationsdateien anfordern oder eine E-Mail an support@perseus.de schreiben.
- Die Installationsdaten werden Ihnen per E-Mail gesendet.
- Dateien herunterladen und auf jedem Computer installieren.
- Die Software ist mit allen aktuellen Versionen von Microsoft Windows, Mac OS und Linux kompatibel – weitere Informationen finden Sie hier: <https://www.perseus.de>
- Bei Fragen wenden Sie sich an den Perseus-Kundenservice: 030/95 999 8080



Über den Autor

Richard Renner ist Geschäftsführer der Perseus Technologies GmbH und hat mehr als 18 Jahre Erfahrung in den Bereichen Versicherungen und Risikomanagement, u. a. bei Aon Risk Solutions Deutschland und finleap. Perseus bietet kleinen und mittleren Unternehmen einen 360°-Schutz gegen Cyberrisiken, durch eine Kombination aus Präventionsschulungen, Technik und finanzieller Absicherung.

AND THE WINNER IS ..?



Logos of insurance and service providers surrounding the chair:

- Allianz
- ALTE LEIPZIGER HALLESCHER
- KS/AUXILIA Rechtsschutz
- AXA
- Barmenia Versicherungen
- die Bayerische (Versichert nach dem Reinheitsgebot)
- bca (Ihr Erfolg ist unser Antrieb.)
- Canada Life
- Die Continental
- DELA füreinander
- DEUTSCHE Familienversicherung
- Dialog
- ERGO
- VEMA
- fonds finanz
- Gothaer
- HK DIE HAFT PFLICHT KASSE
- HDI (Das ist Versicherung.)
- helvetia (Ihre Schweizer Versicherung)
- IDEAL Versicherung
- imber VERSICHERUNGSGRUPPE
- InterRisk (IENNA INSURANCE GROUP)
- ltzehoer Versicherungen (... und gut!)
- KAB
- LV 1871 (Maßstäbe in Vorsorge seit 1871)
- MARKET
- NÜRNBERGER VERSICHERUNG
- Proven Expert (It's All About Trust)
- rhion.digital
- ROLAND Sicher im Recht.
- SIGNAL IDUNA
- SwissLife
- VERSICHERUNGS KAMMER MAKLER MANAGEMENT KRANKEN
- vfm Gruppe
- VHV VERSICHERUNGEN
- VOLKSWOHL BUND VERSICHERUNGEN
- württembergische (Ihr Fels in der Brandung.)
- WIFO

Medienpartner:
maxpool

PREISE IM GESAMTWERT VON ÜBER 25.000€ ZU GEWINNEN!

JETZT BEWERBEN
UNTER:
www.jungmakler.de

 JUNG
MAKLER
AWARD 2019

»Jungmakler sind Vorbilder der neuen Maklergeneration«

Konrad Schmidt, bbg-Geschäftsführer und Initiator des Jungmakler Awards, über die Anforderungen an die Wettbewerbsteilnehmer, deren Stärken und gesellschaftliche Aufgabe

poolworld: Der Endsprint für den diesjährigen Jungmakler Award läuft, Teilnahmeabschluss ist der 30. Juni. Welche Anforderungen müssen erfüllt werden, um daran teilzunehmen?

Konrad Schmidt: Jede Bewerbung, jedes Konzept sind willkommen. Allerdings liegt es in der Natur der Sache, dass wir eine Altersbegrenzung haben. Diese liegt bei 39 Jahren. Zudem gibt es formale Anforderungen: dass der Bewerber natürlich über die erforderlichen gewerberechtlichen Zulassungen verfügen muss. Eine weitere Teilnahmevoraussetzung ist: Gründung oder Erwerb des Maklerunternehmens in den letzten fünf Jahren.

»Die Branche hat nicht nur nach außen ein Imageproblem.«

poolworld: Der Jungmakler Award geht in die neunte Runde – was war die Intention, ihn ins Leben zu rufen?

Konrad Schmidt: Die Versicherungsbranche, und hier gerade der Vertrieb, tut sich in Sachen Image sehr schwer. Die breite Öffentlichkeit hat immer noch die Skandale der letzten Jahre vor Augen. Mit unserer Initiative wollen wir zeigen, dass es auch anders geht. Wir verfügen über einen gut ausgebildeten und strukturiert arbeitenden Nachwuchs! Und dieser leistet einen wichtigen Beitrag für die Gesellschaft. Die jungen Makler sorgen dafür, dass die Bevölkerung in Sachen Altersvorsorge



und Risikovorsorge mit passenden Produkten ausgestattet wird. Wir möchten den Jungmaklern den Branchen-Einstieg erleichtern und sicherstellen, dass sie diesen Weg auch weitergehen.

poolworld: Wird es zum Jubiläum im nächsten Jahr Änderungen geben?

Konrad Schmidt: Im nächsten Jahr steht die Verleihung des zehnten Jungmakler Awards an – und das ist natürlich etwas ganz Besonderes. Es ist immer aufregend, auch für uns als Jury, wenn die Bewerbungsunterlagen zum Leben erweckt werden und wir die Persönlichkeiten, die hinter der Bewerbung stecken, endlich live erleben.

poolworld: Wie läuft das Casting in der Regel ab – und worauf sollten die Bewerber achten?

Konrad Schmidt: Die Teilnehmer präsentieren sich als Person und ihr Unternehmen der Jury in zehn Minuten. Danach stellen die Jurymitglieder 15 Minuten lang Fragen. Diese betreffen das Geschäftskonzept, aber auch fachliche Fragen fließen beim Casting mit ein. Nach den Regio-Castings werden die Finalisten zu einem sogenannten Bundes-Casting eingeladen, bei dem sich die zehn Vorstände einen ganzen Tag Zeit nehmen und die Bewerber intensiv beleuchten.

poolworld: Auf die Top 3 wartet unter anderem ein Preisgeld von 18.000 Euro. Doch es werden noch weitere Preise ausgelobt. Welche sind das?

Konrad Schmidt: Neben den Geldpreisen erhalten die Gewinner auch ein Media- und Weiterbildungspaket, einen Bildungsgutschein der Deutschen Makler Akademie, die Finanzierung eines Hochschulstudiums vom Campus Institut, Entwicklungstage beim Institut Ritter und vieles mehr. Uns ist es wichtig, dass sich die jungen Unternehmer weiterentwickeln und ihr Unternehmen auch die nächsten Jahrzehnte erfolgreich führen. Unsere Preise und unser Netzwerk sollen hierbei unterstützen.

poolworld: Wenn Sie zurückschauen – welches Konzept oder welche Unter-



nehmensidee hat Sie ganz besonders begeistert?

Konrad Schmidt: Ehrlich gesagt bin ich jedes Mal begeistert, wenn ich die Jungmakler bei den Castings oder anderen Veranstaltungen erlebe. Sie sind sehr gut ausgebildet, wissbegierig, denken teamorientiert, möchten sich vernetzen, haben ihre Prozesse im Griff und leben den Beruf des Maklers mit voller Leidenschaft. Jeder Dialog mit Jungmaklern ist erfrischend – und das begeistert mich ganz besonders.

poolworld: Im vergangenen Jahr hat Dirk Becht, Geschäftsführer der Deutsche Immobilien Versicherungsmakler GmbH (DIVM), den Jungmakler Award gewonnen. Wie hat Sie der Kandidat überzeugen können?

Konrad Schmidt: Dirk Becht hat sich auf die sehr spezielle Zielgruppe der Hausverwalter konzentriert und hier eigene, sehr gute Prozesse entwickelt, die einen tollen Mehrwert bieten. Er hat in der Vergangenheit stark von der Unternehmensbegleitung des Jungmakler Awards profitiert und dadurch sein Unternehmen immer professioneller aufgestellt und wirtschaftlich erfolgreicher gemacht. Der Onboarding-Prozess für neue Mitarbeiter durch Videos ist ein Beispiel für seine stetige Weiterentwicklung als Unternehmer.

poolworld: Warum sollte der Makler-

nachwuchs gefördert werden?

Konrad Schmidt: Es gibt wohl kaum einen jungen Menschen, der beim Start ins Berufsleben sagt: „Ich will Makler werden.“ Dies wollen wir mit dem Jungmakler Award versuchen zu ändern. Darüber hinaus ist es für jeden Branchenteilnehmer ein Gewinn, sich mit der „Elite von morgen“ auszutauschen und einen Einblick in deren Prozessdenken und Arbeitsweisen zu erhalten.

poolworld: Und wie profitiert die Branche insgesamt von dem Award?

Konrad Schmidt: Die Branche hat nicht nur nach außen ein Imageproblem. Viele ausgebildete Fachkräfte aus dem Finanz- und Versicherungswesen entscheiden sich gegen eine Tätigkeit im Vertrieb. Wir wollen zeigen, wie spannend dieses Aufgabenfeld ist. Die Jungmakler sind Vorbilder einer neuen Maklergeneration. Aber eben nicht nur Vorbilder, sondern auch Ansprechpartner. Vom Jungmakler-Netzwerk profitiert jeder Teilnehmer. ■



Prämierung der Sieger

24. Oktober 2019

auf der DKM

Zum Geburtstag wird Rabatt geschenkt

Die Medien-Versicherung, bewährter Deckungskonzepte-Partner von maxpool, feiert 120-jährigen Geburtstag. Mit einer Rabattaktion werden auch Ihre Kunden bedacht.



Gemeinsam und stets erfolgreich arbeitet maxpool nun schon seit 1998 mit der Medien-Versicherung aus Karlsruhe zusammen. Dabei wird nie aus den Augen verloren, worauf es bei grundlegenden Versicherungen eines privaten Haushalts in den Sparten Unfall, PHV, THV, Hausrat und Wohngebäude ankommt: zu einem fairen Preis starke Leistungen und vor allem transparente Bedingungen darzustellen.

Seit Beginn der Zusammenarbeit gab es noch nie eine Beitragsanpassung im Bestand.

Seit Beginn der Zusammenarbeit von maxpool und der Medien-Versicherung gab es noch nie eine Beitragsanpassung im Bestand. Das wiederum zeigt, dass die Tarife hervorragend kalkuliert und ausgearbeitet sind – und davon profitieren unsere Kunden von Beginn an.

Im Jahr 2019 gibt es nun Grund zum Feiern: Anlässlich des 120-jährigen

Jubiläums der Medien-Versicherung gilt für alle Tarifvarianten ab sofort ein Rabatt in Höhe von 12 Prozent. Der Rabatt wird für alle Neuabschlüsse 2019 gewährt und erstreckt sich auf die komplette Vertragslaufzeit.

Herausragende Leistungen zu fairen Preisen

Zu den Segmenten der Tarife zählt auch der konzipierte max-Leistungsschutz. Dieser garantiert den Kunden den Ausgleich eventueller Deckungsnachteile gegenüber Wettbewerbern. Mit dem max-Leistungsschutz in der Hinterhand gibt es im Prinzip also keinen Grund mehr für einen Wechsel, beispielsweise aufgrund höheren Sublimits. Durch Extras wie diese können wir das vielleicht beste Preis-Leistungs-Verhältnis im Marktsegment bieten.

Da maxpool zu 100 Prozent hinter den Tarifen mit der Medien-Versicherung steht, übernimmt der Maklerpool natürlich gern die Produktauswahlhaftung, um nicht nur den Maklern, sondern auch den Kunden ein gutes Gefühl bei der Tarifauswahl zu vermitteln.

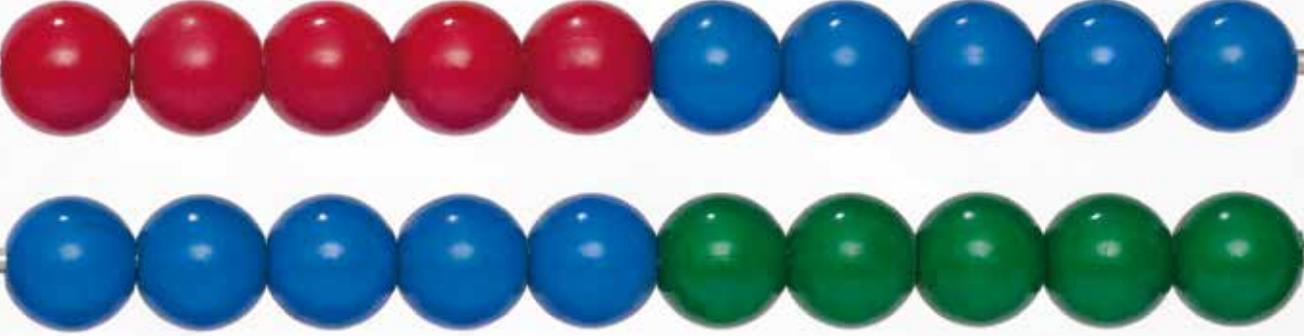
Ein weiteres Highlight stellt der generelle Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit in den Premium-Tarifen dar, denn auch bei grob fahrlässiger Verletzung von Obliegenheitspflichten und Sicherheitsvorschriften bei der Schadensverursachung verzichten maxpool und die Medien-Versicherung hierauf – im Gegensatz zur überwiegenden Mehrheit der Versicherer, die in einer solchen Situation quotelt.

Kontinuierliche Wettbewerbsfähigkeit

Es ist nicht nur wichtig, ein leistungsstarkes Konzept auf den Markt zu bringen, denn die eigentliche Arbeit beginnt bereits mit dem Erscheinen der Tarife. Wir sehen uns in der Pflicht, alle Leistungen immer wieder aufs Neue auf den Prüfstand zu stellen.

Aus diesem Grund highlighten wir unsere Tarife erneut mit der Besitzstandsgarantie und der Exzendenten-Dekung.

Sämtliche unserer zuverlässigen Argumente sowie faire Preise und Leistungen finden Sie im maxINTERN in der Rubrik maxpool-Deckungskonzepte. ■



Jetzt bleibend günstig – besonders für soziale Berufe

Die Basler RisikoVersicherung wurde komplett überarbeitet. Das Ergebnis: eine Risikolebensversicherung mit einem top Preis-Leistungs-Verhältnis im Gesamtmarktvergleich.



Die neue Basler RisikoVersicherung bietet seit dem 1. April 2019 Hinterbliebenenschutz zu Beiträgen auf Direktversicherer-Niveau. Analog zur Basler Berufsunfähigkeitsversicherung werden nicht nur für Akademiker und kaufmännische Berufe sehr günstige Konditionen geboten. Berufe aus dem sozialen Sektor, wie beispielsweise Erzieherinnen und Erzieher oder auch Hausfrauen und Hausmänner, können mit besonders attraktiven Prämien rechnen. Zusätzlich profitieren – durch die Einführung des neuen Nichtraucherstatus „10 Jahre Nichtraucher“ – langjährige Abstinenzler von den noch günstigeren Prämien.

Getreu der Konzernphilosophie „Simply Safe“ wurde die Basler RisikoVersicherung vereinfacht und gleichzeitig verbessert. Die Leistungsspektren der bestehenden Tarife RKS (Risikolebensversicherung mit konstanter Ver-

sicherungssumme) und RFS (Risikolebensversicherung mit fallender Versicherungssumme) wurden auf das Wesentliche optimiert. So beinhalten diese Tarife ab sofort die folgenden Leistungen:

- Todesfalleistung
- vorläufiger Versicherungsschutz
- Nachversicherungsgarantie (bei Heirat, Geburt oder Adoption eines Kindes, Erwerb einer selbst genutzten Immobilie und bei Kreditaufnahme zur Finanzierung einer selbst genutzten Immobilie in Höhe von mindestens 100.000 Euro).

Neu ist die Basler RisikoVersicherung Premium (Tarif RKP). Für alle Kunden, die mehr Leistungen wünschen, bietet der Premiumtarif die folgenden Leistungen für einen geringen Mehrbeitrag:

- sämtliche Leistungen des Tarifs RKS (siehe oben)

- erweiterte Nachversicherungsgarantie (bei zehn zusätzlichen Lebensereignissen und zum sechsten und elften Versicherungsjahr ohne bestimmtes Lebensereignis)
- vorgezogene Todesfalleistung
- Soforthilfe
- Verlängerungsoption
- Baubonus.

Die Erfolgsfaktoren der vorherigen Tarifgeneration wurden beibehalten: So bietet die Basler RisikoVersicherung nach wie vor einen Partnervorteil und einen Spezialantrag mit reduzierten Gesundheitsfragen für junge Leute bis zum Alter von 39 Jahren. ■

Weitere Informationen

inklusive Kontaktformular finden Sie unter www.basler-vertriebsservice.info.

So ausgezeichnet ist die SIGNAL IDUNA

map-report urteilt: Die SIGNAL IDUNA Krankenversicherung ist hervorragend positioniert

In diesem Jahr wurde der map-report zum ersten Mal unter der Regie der Analyse- und Ratingagentur Franke und Bornberg veröffentlicht. Die Bewertungskriterien sind weiterhin Bilanz, Service und Vertrag sowie Gesundheitsmanagement, die Transparenz und die Flexibilität der einzelnen Tarife.

Am 15. März wurden die Ergebnisse des diesjährigen map-reports veröffentlicht. Nur 14 private Krankenversicherer mit

insgesamt circa 48 Prozent Marktanteil haben sich aktiv am m-Rating des versierten Branchendienstes beteiligt. Die Teilnahmebereitschaft war lange nicht mehr so gering wie in diesem Jahr. Die SIGNAL IDUNA Krankenversicherung stellte sich – wie in den vergangenen Jahren auch – dem Vergleich. Das wurde belohnt: Zum wiederholten Mal erhält SIGNAL IDUNA die höchste Bewertung „mmm“. Sie steht in der map-report-Systematik für „langjährig hervorragende Leistungen“.

In diesem Jahr erhalten insgesamt sieben private Krankenversicherer die Höchstnote »mmm«

Wie in den Vorjahren wurden Bilanzdaten sowie Service- und Vertragskennzahlen untersucht und zu einem Gesamtergebnis zusammengefasst. Dabei befassen sich die Bilanzdaten mit dem wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen. Die Servicekennzahlen beleuchten alles rund um das Thema Kundenzufriedenheit, und über die Entwicklung der Bestandsbeiträge geben die Vertragskennzahlen Aufschluss.



»Deutschlands beste KV-Zusatzversicherung 2019« kommt von SIGNAL IDUNA

Am 11. April 2019 kürten die Versicherungsanalysten von Franke und Bornberg, der Nachrichtensender n-tv und das Deutsche Institut für Service-Qualität in Berlin die besten Versicherungsprodukte Deutschlands. Von A wie Altersvorsorge bis Z wie Zusatzversicherungen im Gesundheitsbereich. Erfreulich: „Deutschlands beste Versicherung“ im Bereich KV-Zusatz ist die Produktpalette der SIGNAL IDUNA. Auf den Prüfstand gestellt wurden die Bereiche Ambulant, Zahn und Stationär. Im Bereich Ambulant gehört die SIGNAL IDUNA Krankenversicherung mit dem Tarif AmbulantPLUS zusätzlich zu den Top 3 der besten Versicherer Deutschlands.



»Sehr gutes« Testergebnis – auch für die Zahn-Zusatzversicherung ZahnTOP

„Finanztest“ hat erneut Zahn-Zusatzversicherungen auf den Zahn gefühlt. Beurteilt wurde, was ein Versicherer für Zahnersatz leistet. Je mehr er auch für teure Versorgungen zahlt und je weniger er die Kunden einschränkt, desto besser das Qualitätsurteil. ZahnTOP der SIGNAL IDUNA Krankenversicherung punktet hier erneut mit einem sehr guten Ergebnis (Note 1,1).



Die Sterbegeldversicherung kommt

Vor gut einem Jahr sorgte die DELA Lebensversicherung mit einer Risikolebenspolice für Aufsehen. Nun folgt die nächste Innovation: die Sterbegeldpolice „sorgenfrei Leben“.



DELA legt nach: Nach dem erfolgreichen Markteintritt mit der Risikolebensversicherung im März 2018 bringt DELA nun die Sterbegeldpolice sorgenfrei Leben auf den Markt. Der Spezialist für die Todesfallabsicherung baut damit seine Position als umfassender Vorsorgepartner für Makler weiter aus.

Mit der neuen Sterbegeldpolice will der Versicherer seinen Kunden den Schutz ihrer Angehörigen vor den finanziellen Belastungen einer Bestattung ermöglichen und zugleich neue Impulse in der aktiven Auseinandersetzung mit dem eigenen Tod setzen. Denn offenbar ist vielen Menschen nicht bewusst, dass auf ihre Angehörigen nach dem Tod große Belastungen zukommen können.

Premiumleistung zu günstigen Tarifen

Bei der DELA sorgenfrei Leben Sterbegeldversicherung besteht die Wahl zwischen einem Vertragsabschluss ohne Wartezeit mit einer einfachen Gesundheitserklärung und einem Vertrag mit einer Wartezeit von 24 Monaten ohne Gesundheitserklärung. Die Versiche-

rungssumme ist zwischen 3.000 und 20.000 Euro wählbar. DELA hat bei den Vertragsunterlagen und beim Abschluss besonderen Wert auf verständliche Informationen und eine einfache Kundenführung gelegt. Das Mindestalter für den Abschluss beträgt 18 Jahre, das maximale Eintrittsalter 74 Jahre. Mit den günstigen und garantierten Beiträgen sowie Zusatzleistungen positioniert

Die DELA Sterbegeldversicherung bietet weit mehr als finanzielle Absicherung.

sich DELA unter den Top-3-Anbietern der Sterbegeldversicherung. Die Versicherten können sich außerdem auf kostenfreie Überführung aus dem Ausland und doppelten Versicherungsschutz bei Unfalltod verlassen.

Zusatzleistungen nach Maß

Durch die Rechtsform der Kooperative ist DELA ausschließlich ihren Mitglie-

dern verpflichtet. Dieser Aspekt kommt auch beim optionalen Inflationsschutz zum Tragen: Auf Wunsch kann die Versicherungssumme an die Inflation angepasst werden, damit das Kapital für die ursprünglich gewünschte Bestattungsleistung auch zukünftig zur Verfügung steht. Neben der finanziellen Absicherung umfasst die DELA Sterbegeldversicherung weitere wichtige Leistungen wie juristisch geprüfte Vorsorgedokumente, von der Vorsorgevollmacht bis zur Patientenverfügung. Das DELA Erste-Hilfe-Programm stellt den Hinterbliebenen bei Bedarf eine kostenfreie psychologische Erstbetreuung vor Ort zur Seite.

Kooperation mit der Deutschen Bestattungsfürsorge

In Kooperation mit der Deutschen Bestattungsfürsorge können Kunden auf Wunsch aus insgesamt vier Bestattungsvorsorgepaketen wählen, deren Umfang von Bestattung und Trauerfeier bis hin zur Nachlassregelung und Haushaltsauflösung reicht. Somit bietet die DELA Sterbegeldversicherung weit mehr als die rein finanzielle Absicherung. ■

Chancen nutzen

Allianz InvestFlex ist die passende Vorsorgelösung, wenn Kunden von den Renditechancen der Kapitalmärkte profitieren und die Ausrichtung ihrer Kapitalanlage heute und in Zukunft gestalten wollen.



Bei der InvestFlex kann der Kunde bei Vertragsabschluss zwischen mehreren Garantieniveaus wählen: Zum Rentenbeginn kann eine volle Beitragsgarantie in Höhe von 100 Prozent der gezahlten Beiträge zur Altersvorsorge vereinbart werden. Alternativ können die Renditechancen durch Vereinbarung einer Beitragsgarantie zum Rentenbeginn in Höhe von 80 Prozent oder 60 Prozent der gezahlten Beiträge zur Altersvorsorge erhöht werden. Bei diesen Varianten fließt dann ein höherer Anteil der Beiträge in die jeweils gewählte Fondsanlage. Um die Renditechancen des Kapitalmarktes vollständig auszuschöpfen, kann jedoch auch auf die Bei-

tragsgarantie verzichtet werden (Beitragsgarantie: 0 Prozent).

Erfolgsfaktor: freie Fondsquote

Selbst bei der 100-prozentigen Beitragsgarantie werden durch den effizienten Wertsicherungsmechanismus der Allianz attraktive Fondsquoten erreicht. Von Beginn an und dauerhaft sind Kunden in der individuell gewählten Fondsanlage investiert, ohne zwischengeschaltete Garantiefonds. Das starke Sicherungsvermögen von Allianz Leben ist die Grundlage für Sicherheit und Renditechancen in der Ansparphase und die Basis für eine leistungsstarke Rentenphase. Die Aufteilung in der Anspar-

phase zwischen freier Fondsquote und Sicherungsvermögen wird börsentäglich von der Allianz überprüft.

Qualitätsgeprüft

Mit dem Vorsorgekonzept Allianz InvestFlex kann der Kunde bei der Fondsauswahl zwischen gemanagten Strategien und Einzelinvestments wählen, beides kombinieren und während der Vertragslaufzeit jederzeit und kostenlos verändern. Qualität und Sicherheit werden hierbei großgeschrieben: Angeboten werden nur Fonds aus dem TopFonds-Universum von Allianz Leben, die von Experten der Allianz qualitätsgeprüft wurden. Damit stehen stets die besten Fonds im jeweiligen Anlagesegment zur Auswahl. Dabei können bis zu zehn Fondslösungen gleichzeitig aktiv bespart werden. Die Fondsauswahl ist einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren bei einer Fondspolice. Über das Portal „Meine Allianz“ kann der Fondswechsel problemlos und kostenfrei online durchgeführt werden. Die StrategieDepots nutzen die Chancen der Kapitalmärkte ganz bequem dank der aktiv gemanagten Vermögensverwaltung. Dabei können Chancen, Risiken und Sicherheit passend zur persönlichen Risikoneigung selbst dosiert werden.

Flexibilität des Konzepts

In allen Varianten kann auf Wunsch ein Ablaufmanagement vereinbart werden, bei dem drei Jahre vor Ablauf in schwankungsärmere Fonds (Renten- und Geldmarktfonds) umgeschichtet wird. Falls eine dynamische Garantierhöhung gewählt wurde, endet diese, sobald der Kunde das Ablaufmanagement wählt. ■

Mit dem EKS-Navigator zum passenden Produkt

Den richtigen Tarif zur Absicherung der Arbeitskraft anzubieten, ist nicht immer einfach. Eine hilfreiche Verkaufunterstützung für Vermittler liefert der Einkommensschutz-(EKS)-Navigator der NÜRNBERGER Versicherung.



Die Absicherung der Arbeitskraft ist ein sehr beratungsintensives Thema, für das viel Expertise benötigt wird. Schließlich muss zum Beispiel bei einem Unfall oder bei längerer Krankheit der Einkommensverlust kompensiert werden. Damit Vermittler im EKS-Dschungel den Durchblick bewahren und beim Verkauf digital unterstützt werden, entwickelte die NÜRNBERGER Versicherung den kostenfreien Einkommensschutz-Navigator – ein unabhängiges Tool, das Klarheit und Transparenz in die Produktvielfalt bringt.

Digitale Ermittlung auf zwei Wegen

Das Onlinetool bietet dem Vermittler zwei Ermittlungsschienen: Die erste Schiene ermöglicht ihm, schnell und unkompliziert die Wünsche des Kunden zu eruieren und damit eine geeignete Form der Absicherung – unabhängig vom Produktanbieter – zu finden. Dafür muss

der Kunde 17 Fragen zum Thema Einkommensschutz beantworten. Der Navigator wertet in einem zweiten Schritt aus, welches der EKS-Produkte zu welchem Prozentsatz den Vorstellungen des Kunden entspricht. Die Empfehlungen umfassen BU/DU, Unfall-BUZ, Erwerbs-

Dr. Michael Martin, NÜRNBERGER

»Unser EKS-Navigator erleichtert es, den Kundenwunsch zu identifizieren.«

unfähigkeit, Funktionelle Invaliditätsversicherung, Grundfähigkeiten und Dread Disease. Das Besondere ist: Es werden auch Produkte berücksichtigt, die die NÜRNBERGER nicht in ihrem Portfolio anbietet.

Die zweite Schiene sorgt für Kostentransparenz: Der Vermittler verschafft

dem Kunden einen digitalen Überblick, welche Preise mit welchen Leistungen innerhalb des NÜRNBERGER Einkommensschutzes verbunden sind – die individuellen Daten des Kunden bilden die Basis dafür. Der Kunde entscheidet, welche Absicherung in seinem finanziellen Rahmen liegt.

Verkaufsbegleiter des Vermittlers

Die NÜRNBERGER bieten ihren Vertriebspartnern damit ein Onlinetool, das sie im Verkauf unterstützt. Es ersetzt jedoch nicht die Beratung durch einen Experten: „Unser EKS-Navigator erleichtert es, den Kundenwunsch zu identifizieren.“

Ohne Frage liegt der wichtigste Part nach wie vor beim Vermittler, den wir mit dem Navigator unterstützen möchten, den passenden Schutz zu finden“, erklärt Dr. Michael Martin, Leiter des Produkt- und Marktmanagements. ■

Vorsicht bei Gewitterschäden

Beinahe keine Woche vergeht im Sommer in Deutschland ohne schwere Gewitter. Viele Hauseigentümer sind gegen Gewitterschäden abgesichert. Aber Vorsicht: Die Versicherung zahlt nicht in jedem Fall.



Die Schäden, die ein Gewitter anrichten kann, sind vielfältig: Taubeneigroße Hagelkörner zerstören Dächer und Wintergärten. Gravierend sind auch die Schäden, die durch Blitzschlag entstehen. Bei einem Blitz fließen oft mehrere Hundert Millionen Volt, die zu einem Hausbrand führen können.

Für Gewitterschäden kommen je nach Art des Schadens die Wohngebäude-, die Hausrat- oder die Brandversicherung auf. Dabei müssen die Geschädigten unbedingt darauf achten, die Versicherungen zu informieren. Vor allem aber muss vor der Reparatur oder dem Austausch von Geräten die Versicherung den entsprechenden Schaden begutachtet haben. Ansonsten ist der Versicherer nicht verpflichtet, für die Beseitigung der Schäden aufzukommen.

So ging nach einem Urteil des Amtsgerichts München ein Mann, dessen Heizungsanlage bei einem Sommergewitter vermutlich einen Überspannungsschaden erlitten hatte, leer aus: Zwar hatte

er die Versicherung informiert, allerdings nahezu zeitgleich auch einen Reparaturservice beauftragt. Da die Versicherung weder den Schaden selbst noch die ausgetauschten Teile begutachten konnte, verweigerte sie die Zahlung. Zu Recht, urteilte der zuständige Richter. Die Folge: Der Versicherte muss die Reparaturkosten in Höhe von knapp 4.000 Euro nun alleine tragen.

Gebäudeschäden, die etwa durch umgestürzte Bäume, Schornsteine oder Masten entstanden sind, ersetzt in der Regel die Wohngebäudeversicherung. Hat der Sturm das Dach abgedeckt oder Fensterscheiben eingeschlagen, sind Folgeschäden etwa durch eindringenden Regen ebenfalls versichert. Allerdings muss der Versicherte den Schaden möglichst weit begrenzen, etwa indem er eine Plane vor ein zerbrochenes Fenster klebt. Schäden durch Hochwasser oder Überschwemmungen sind dagegen nicht abgedeckt. Versicherungsschutz besteht nur dann, wenn der

Kunde eine Zusatzversicherung gegen Elementarschäden abgeschlossen hat – was nur für wenige Hausbesitzer gilt.

Je nach Schaden wenden sich Verbraucher an unterschiedliche Versicherungen: Hagelschäden an Fenstern oder Wintergärten sind durch die Wohngebäudeversicherung abgedeckt. Dringt Regen durch ein zerstörtes Fenster in die Wohnung und beschädigt Einrichtungsgegenstände, ist das ein Fall für die Hausratversicherung. Schäden am Auto reguliert die Kaskoversicherung.

Ist ein Schaden durch umfallende oder abgebrochene Bäume, Äste, Schornsteine oder Masten entstanden, melden Versicherte das ebenfalls einer dieser drei Versicherungen. Diese kommen je nach dem betroffenen Eigentum auch für Sturmschäden auf. Blitz- und Feuerschäden durch Blitzschlag sind über die Wohngebäudeversicherung abgedeckt.

Arbeitsplatzwechsel: die Gelegenheit, über einen Wechsel der gesetzlichen Kasse nachzudenken. Die Hauptleistungen der GKV sind festgeschrieben, dennoch können Zusatz- und Bonusleistungen einen Wechsel für Kunden interessant machen. Über die Zahlung von Bonusleistungen der GKV lassen sich gegebenenfalls auch Zusatzleistungen einer privaten Absicherung finanzieren.

Zu den hier genannten Anlässen lassen sich leicht noch weitere aufzählen. Makler sollten diese individuell nutzen, um mit Kunden ins Gespräch zu kommen, häufig ergeben sich weitere Beratungsthemen. Generell gilt: Saisonale Themen sollten nicht „ruhen“, sondern immer wieder auf Aktualisierungsmöglichkeiten für Ihr Beratungsgespräch überprüft werden. ■

Kontakt

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



Frank Rottenbacher

Norman Wirth

Matthias Wiegel

WIR GEBEN IHNEN HALT, WENN DIE LUFT DÜNN WIRD.

Eine starke Gemeinschaft setzt sich ein für Ihre Zukunft als unabhängiger Finanzdienstleister.

Und das mit großem Erfolg: Immer wieder aufs Neue engagiert sich der AfW für den Erhalt des Berufsstands der Makler. Nur sie stehen im Lager des Kunden und setzen sich mit Engagement für ihn ein.

Der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW tritt dafür ein, dass Ihre Kunden auch weiterhin die Möglichkeit haben, von Ihnen als unabhängigem Makler beraten zu werden.

Setzen Sie auf ein starkes Team.

Werden auch Sie jetzt Mitglied.
Das erste Kalenderjahr ist für Sie kostenfrei.

Melden Sie sich an unter
[www.bundesverband-finanzdienstleistung.de/
mitgliederkampagne](http://www.bundesverband-finanzdienstleistung.de/mitgliederkampagne)

Norman Wirth

Vorstand im
Bundesverband Finanzdienstleistung AfW

Fördermitglieder des AfW sind:



DER BUNDESVERBAND 
Finanzdienstleistung e.V.

bundesverband-finanzdienstleistung.de

Alles zu seiner Zeit

Was sollte ein Makler wann seinen Kunden empfehlen?
Gute Frage! Wir geben wissenswerte Tipps für die rechtzeitige Kundenansprache.

»Bei der Beendigung von Ausbildung oder Studium sollte die Einkommensabsicherung angesprochen werden.«

Karim Nommensen
Teamleiter
Vorsorge-Management KV



Immer wieder erhalten wir Anfragen für eine Zahnzusatzversicherung, da eine große Zahnersatzmaßnahme angeraten wurde. Schnell können da einige Tausend Euro zusammenkommen. Wurde der Zahnersatzbedarf aber bereits diagnostiziert, ist eine wirklich umfassende Absicherung nicht mehr möglich. „Zahnersatz Sofort“ der ERGO Direkt bietet bei angeratenen Maßnahmen eine Teildeckung. Der Tarif leistet die Verdopplung des GKV-Festkostenzuschusses, ersetzt aber keine umfassende Zahnzusatzabsicherung.

Die gleiche Situation erleben wir bei Kindern im Bereich der Kieferorthopädie. Wann sollte ein solcher Schutz angeboten werden? Für Kinder ist ab einem Alter von etwa drei Jahren eine Absicherung sinnvoll. Viel länger sollte auch nicht gewartet werden. Denn hier gilt ebenfalls: Rät ein Kieferorthopäde zu einer Behandlung, ist diese vom Versicherungsschutz ausgenommen.

Der Beginn einer Ausbildung oder eines Studiums bietet die Gelegenheit

zur Ansprache einer PKV-Option. Damit hält sich der Kunde alle Wege für eine spätere Absicherung offen. Eine ganz besondere Zielgruppe sind hier die Lehramtsstudenten, die nach ihrem Studium in der Regel die Beamtenlaufbahn einschlagen und damit die Möglichkeit einer privaten Beihilfe-Restkosten-Absicherung haben.

Bei der Beendigung von Ausbildung oder Studium sollte die Einkommensabsicherung angesprochen werden, ebenso bei einem Job-Wechsel, der Familiengründung oder bei einer Immobilienfinanzierung. Die Krankentagegeldabsicherung wird leider immer noch viel zu sehr unterschätzt. Aber welcher Kunde kann und will schon auf ein Nettoeinkommen verzichten?

Die Hochzeit ist der Startschuss für die Familiengründung und geht ja meist mit einem Kinderwunsch einher. Ein Anlass für Sie, eine bessere Absicherung im Krankenhaus und im Bereich der Vorsorgeuntersuchungen anzusprechen. Die DKV bietet Ihren Kunden die

Möglichkeit, mit ihren Tarifen UZ1 und UZ2 die reine Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer abzusichern, ohne Gesundheitsprüfung. Und mit Vorsorgetarifen können die Kosten für spezielle Vorsorgeuntersuchungen abgesichert werden. Die Gothaer bietet mit dem Tarif MediPrävent ohne Wartezeiten und ohne Gesundheitsprüfung eine Lösung.

Hierzu noch ein besonderer Tipp: Auch im Bereich der Zusatzversicherungen gilt die Kinder-Nachversicherungsgarantie. Haben die Eltern etwa ambulante oder stationäre Zusatztarife bereits abgesichert, so können Neugeborene schon ab dem Tag der Geburt ohne Gesundheitsprüfung nachversichert werden. Allerdings gilt zu beachten: Diese Nachversicherung muss innerhalb von zwei Monaten ab Tag der Geburt angemeldet werden. Auch sanfte Medizin wie Homöopathie oder Naturheilkunde durch Ärzte ist ein für Kinder häufig nachgefragtes Thema, ebenso wie die stationäre Versorgung.

Arbeitsplatzwechsel: die Gelegenheit, über einen Wechsel der gesetzlichen Kasse nachzudenken. Die Hauptleistungen der GKV sind festgeschrieben, dennoch können Zusatz- und Bonusleistungen einen Wechsel für Kunden interessant machen. Über die Zahlung von Bonusleistungen der GKV lassen sich gegebenenfalls auch Zusatzleistungen einer privaten Absicherung finanzieren.

Zu den hier genannten Anlässen können viele weitere aufgezählt werden. Makler sollten diese individuell nutzen, um mit Kunden ins Gespräch zu kommen, häufig ergeben sich dann noch ganz andere Beratungsthemen. Das maxpool-Vorsorge-Team unterstützt Sie auch hier gern mit inhaltlichen Beratungsvorschlägen, die zum Profil Ihres Kunden passen. ■

Kontakt

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

Umsatz mit dem Sargdeckel?

Können Sie im Zusammenhang mit Versicherungen noch den Ausdruck „mit dem Sargdeckel klappern“? Der Berater schildert hier in schaurigen Tönen mögliche Katastrophen und erklärt, warum ohne seine Versicherung ein Überleben kaum möglich ist. Genau dies habe ich jetzt auch im Rahmen der bAV erlebt. Ich sprach mit einem Arbeitgeber, der in den letzten Jahren für seine Mitarbeiter Versicherungen über einen unserer Partner abgeschlossen hat. Nun war jedoch ein anderer, sehr emsiger Verkäufer bei ihm gewesen.

Das Ergebnis des Gesprächs war folgendes: Seine bisherigen Versicherungen würden sich nicht lohnen, die Haftung sei nicht kalkulierbar, wegen der Haftungsrisiken müsse der Arbeitgeber Rückstellungen in der Bilanz bilden, und die Mitarbeiter bekommen keine Überschussbeteiligung mehr. Der Arbeitgeber möchte nun, dass die Mitarbeiter alle bestehenden Verträge kündigen und bei dem Berater neu abschließen. Und er selbst will überhaupt keine betriebliche Altersversorgung mehr anbieten.

Ich fragte gezielt nach: Wie es bei dem anderen Anbieter aussehe? Ob er realisiere, dass die Mitarbeiter neue Ab-

Was tun, wenn ein Arbeitgeber-Kunde suboptimale bAV-Verträge abgeschlossen hat? Vor allem: mit Fairness und Respekt herangehen.

»Es werden immer Verträge im Altbestand sein, die Sie vielleicht nicht so gut finden.«

Claudia Tüscher
Teamleiterin
Vorsorge-Management bAV



schlusskosten haben? Ob ihm gesagt worden sei, dass neben den Überschüssen auch noch andere Merkmale wichtig sind? Zum Beispiel die Sterbetafeln, der frühestmögliche Ablauf, Stornoabschlüsse und die hohe steuerliche Last bei einer Kündigung?

Die Antwort des Arbeitgebers war klar und eindeutig: Die Nachteile würden durch die Vorteile des Neuabschlusses aufgewogen. Ende der Diskussion. Ich muss sagen, ich war schon beeindruckt. Wie überzeugend muss der neue Berater gewesen sein? Hatte er tatsächlich die besseren Lösungen? Nein. Ich denke eher, dass unser ganzer Berufsstand hier verloren hat. Denn Versicherungsvermittler stehen aktuell auf der Beliebtheitskala der Berufe auf dem vorletzten Platz. Nur Politiker schneiden noch schlechter ab. Der Arbeitgeber und auch die Mitarbeiter sind hier in meinen Augen die Opfer. Der Arbeitgeber will von dem Thema nichts mehr wissen und wird nur die bAV anbieten, wenn er vom Arbeitnehmer gezwungen wird. Den Arbeitnehmern wird gesagt, es gäbe keine Überschüsse. Wenn diese Mitarbeiter bei dem Vermittler neu abschließen, dann

bestimmt nicht mit dem Gefühl, jetzt das Richtige zu tun.

Worum möchte ich Sie bitten? Sie werden in der Beratung zur bAV immer auf Altbestände treffen, und es werden immer Verträge dabei sein, die Sie nicht so gut finden. Denken Sie sich dann in die Mitarbeiter hinein. Respektieren Sie die Entscheidung, die hier vor Jahren getroffen wurde. Optimieren Sie die Verträge, denken Sie aber nicht nur an Neuabschluss und Courtage. Bauschen Sie das Thema Haftung nicht künstlich auf. Kein Arbeitgeber will seinen Mitarbeitern die bAV anbieten, wenn er gefühlt schon mit einem Bein im Schuldenturm steckt. Arbeitgeber und Arbeitnehmer sollen nach der Beratung mit einem guten Gefühl eine Entscheidung treffen, und nicht etwa aus Angst vor dem Sargdeckel. Und vielleicht schaffen wir es ja dann, in der Beliebtheit der Berufe mindestens die Beamten zu überholen. ■

Respektieren Sie Altverträge

- Klären Sie die Mitarbeiter über die Vorteile der Altverträge auf.
- Übertreiben Sie nicht mit der Haftung: maxpool verwaltet ca. 30.000 bAV-Verträge – ohne bekannten Haftungsfall.
- Der Altvertrag ist richtig schlecht? Stellen Sie den Vertrag ggf. betragsfrei und bieten Sie dem Arbeitnehmer etwas Neues an. Hier helfen auch vergünstigte Abschlusskosten, die Sie bei vielen Verträgen gewähren können.

Kontakt

Vorsorge-Management bAV
Telefon: (040) 29 99 40-370
E-Mail: vorsorge@maxpool.de

Die Absicherung der Grundfähigkeiten

Muss es immer die Berufsunfähigkeitsversicherung sein?

»Viele Gesellschaften bieten mittlerweile eine Grundfähigkeitsabsicherung mit umfangreichem Leistungsspektrum an.«



Christopher Carallo
Teamleiter LV

Die Arbeitskraft ist das größte Vermögen des Kunden. In Deutschland beziehen ungefähr 1,8 Millionen Menschen eine Rente wegen Erwerbsminderung. Diese Zahl wächst von Jahr zu Jahr und nur circa die Hälfte der gestellten Erwerbsminderungsrentenanträge wird bewilligt.

Es kommt oft vor, dass ein Abschluss einer Berufsunfähigkeitspolice nicht

möglich war. Die Höhe der Prämie oder auch der Gesundheitszustand sind häufige Gründe, die den Abschluss verhindern. Nichtsdestotrotz ist eine Absicherung unverzichtbar. Auch wenn der Leistungsumfang gegenüber einer BU-Versicherung eventuell geringer ausfällt, raten wir, unbedingt eine Alternative wie etwa eine Grundfähigkeitsabsicherung ausfindig zu machen.

Mittlerweile haben wir viele Anbieter, die eine Grundfähigkeitsabsicherung mit einem sehr großen Leistungsspektrum offerieren. Die Grundfähigkeitsabsicherung ist in der Regel prämiengünstiger als eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Ebenso ist die Risiko- und Gesundheitsprüfung durch den Versicherer eine andere als in der Berufsunfähigkeitsabsicherung. Eine Ablehnung im Bereich der Berufsunfähigkeitsabsicherung bedeutet nicht, dass im Bereich der Grundfähigkeitsabsicherung keine Möglichkeit einer Absicherung besteht.

Die Rentenleistung bei einer Grundfähigkeitsversicherung erfolgt bei Verlust einer körperlichen oder geistigen Fähigkeit. Als Grundfähigkeit zählen unter anderem Sehen, Sprechen, Hören, Gebrauch einer Hand, Heben, Tragen, Stehen, Sitzen, Gehen und viele mehr. Wann eine versicherte Grundfähigkeit als verloren gilt, ist in den Bedingungen des jeweiligen Tarifs der Versicherungsgesellschaft definiert. Auch unterscheiden sich die Tarife, ob Leistungen bereits ab Verlust einer oder erst ab mehreren Fähigkeiten gezahlt werden.

Kontakt

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

Wettbewerbsvergleich Grundfähigkeitsversicherungen

	Allianz KörperSchutzPolice	Canada Life Premium Grundfähigkeitsschutz	Die Bayerische ExistenzPlan kreativ	Dortmunder Plan D „Die15“	Gothaer Fähigkeitenschutz Premium	NÜRNBERGER NGF 2910DP Premium6M	Zurich Grundfähigkeits- schutzbrief
Stand der Bedingungen	12.2018	01.2019	02.2019	04.2017	01.2019	01.2019	01.2019
Anzahl der versicherten Grundfähigkeiten*	17	19	20	15	18	19	9
Prognosezeitraum in Monaten	12	12	6	12	12	6	6
Rückwirkende Leistung nach 6-monatiger Grundunfähigkeit	✗	✗	✓	✗	✗	✓	✓
Leistung bei Verlust einer Grundfähigkeit	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Leistung bei Verlust der GF Bildschirmtätigkeit	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✗
Leistung bei Verlust der GF Autofahren	✓	✓	✓	nur mit optionalem Baustein	✓	✓	✓
Leistung bei zwei ADL	✗ Pflegergrad 2	1 von 4 oder nach Pflegergrad 2	✗ 4 von 9	2 von 6	2 von 6	2 von 4	✗ 3 von 6
Leistung bei einer schweren Krankheit 14 Tage nach Diagnose	✗ 8 Tage	✓	✗	✗	✓	✓	✗

* Die Grundfähigkeiten wurden wie von den Gesellschaften angegeben übernommen bzw. gezählt.

Schalten Sie beim Immobilienkauf den Turbo ein!

Eine Vorabzusage der maxpool-Finanzierungsabteilung verschafft einen Vorsprung im Kampf um den Zuschlag.

»Als ausgebildete Kreditspezialisten verfügen wir über ein Know-how, das den Kreditentscheidern der Bank in nichts nachsteht.«

Kathleen Rajkov
Immobilienfinanzierung maxpool



Insbesondere in Ballungszentren ist es aufgrund der hohen Nachfrage nach Wohnimmobilien häufig kein leichtes Unterfangen für Kunden, den Zuschlag für das Traumhaus oder die Traumwohnung zu bekommen.

Nicht selten ist für den Verkäufer und Immobilienmakler mitentscheidend, wie schnell ein Interessent eine finale Kaufzusage erteilen kann und den Kaufvertrag unterschreibt.

Der Interessent sollte jedoch für sich zuvor sicherstellen, dass die Bank auch die erforderliche Immobilienfinanzierung begleitet. Eine solche Kreditzusage der Bank bedingt eine vollständige Prüfung des Finanzierungsvorhabens. Und genau da droht häufig schon das Projekt „Zuschlag erhalten“ zu scheitern. Die Beschaffung aller erforderlichen Unterlagen und die Bearbeitungszeit der Bank beanspruchen circa eine bis zwei Wo-

chen – häufig unbefriedigend für Kunden, Verkäufer und Immobilienmakler.

Das Team Finanzierung unterstützt Sie und Ihre Kunden dabei, im Wettbewerb mit anderen Kaufinteressenten besser aufgestellt zu sein. Denn als ausgebildete Kreditspezialisten verfügen wir über ein Know-how, das den Kreditentscheidern der Bank in nichts nachsteht. Wir prüfen im Vorfeld die Bonitätsituation des Kunden und schätzen die Finanzierbarkeit eines Vorhabens realistisch ein. Dank der jahrelangen Zusammenarbeit mit unseren Bankpartnern wissen wir genau, worauf es dabei ankommt. Sofern wir das Finanzierungsvorhaben befürworten können, teilen wir dies als Vorabzusage vorbehaltlich der finalen Prüfung durch die Bank dem Kunden schriftlich mit.

Diese Vorabzusage ist immer konkret für einen Kunden und auf das zu finan-

zierende Objekt bezogen ausgestellt. Sie enthält unsere schriftliche Bestätigung darüber, dass auf Basis der vorliegenden Informationen einer Finanzierung der gewünschten Darlehensmittel durch einen Bankpartner nichts entgegensteht. Im Fall einer konkreten Vorbesprechung mit einer oder mehreren Banken dokumentieren wir auch diesen Tatbestand gegenüber dem Kunden.

Was benötigen wir für eine solche Vorabzusage durch maxpool? Mindestens eine vollständig und wahrheitsgemäß ausgefüllte Selbstauskunft des Kunden sowie alle Unterlagen, die die Bonitätsangaben nachhaltig bestätigen. Zusätzlich reichen Sie uns gern so viele Informationen und Unterlagen zur Immobilie/zum Bauvorhaben wie möglich ein. Denn je mehr Angaben wir letztendlich haben, umso valider und konkreter wird unsere Einschätzung.

Die Vorabzusage von maxpool ersetzt ganz sicher keine verbindliche Kreditzusage der Bank, welche spätestens zum Notartermin zwingend vorliegen sollte. Allerdings verdeutlicht sie gegenüber dem Verkäufer und Immobilienmakler noch einmal die konkrete Kaufabsicht des Kunden nachhaltig und bestätigt, dass bereits zum aktuellen Zeitpunkt mit Banken über die Bereitstellung der Darlehensmittel positiv gesprochen wird.

Die Vorabzusage ist aus unserer Erfahrung eine erfolgreiche Vorgehensweise auf dem Weg zum finalen Zuschlag für die Traumimmobilie. ■

Kontakt

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



News, News, News!

Wer die Wahl hat, ist klar im Vorteil: Bei maxpool entscheiden Sie über Art und Umfang des Leistungsspektrums, das Sie für sich nutzen möchten. Und auch, welche News Sie von uns online und frei Haus erhalten. Allen, die auf Weiterbildung und Qualität zählen, sei der Veranstaltungskalender empfohlen: Hier finden Sie Webinar-Termine und Präsenz-Workshops in der wöchentlich aktualisierten Übersicht, Anmelde-link inbegriffen. Möchten Sie wissen, was die Branche bewegt, lohnt sich das Abonnieren des Newsletters, den maxpool alle 14 Tage versendet. Neben dem Link zur neuesten Sendung von maxTV AKTUELL mit spannenden Interviews, finden Sie hier Blogartikel aus den Rubriken Versicherungen, Finanzen und Investment sowie Insidertipps für Ihre Beratung. Und bei gegebenen Anlässen informiert Sie der Sondernewsletter immer topaktuell. Melden Sie sich jetzt für die Infomedien Ihrer Wahl an – ganz einfach auf der Startseite von maxpool.de.

Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel.....	3, 30, 32
Becht, Dirk.....	53
Booten, Volker.....	27
Carallo, Christopher.....	64
Charo, Evarlyn.....	19, 26 f.
Czernetzki, Yvonne.....	15
Drewes, Christine.....	26 f.
Drewes, Henry.....	26 f.
Drewes, Malia.....	26 f.
Drewes, Oliver.....	3, 18 f., 26, 29, 34
Drewes, Peter.....	18
Fellbrich, Carina.....	22 f.
Ferch, Heino.....	26 f.
Gaede, Hinrich.....	34
Gargiso, Ennedi.....	19
Gin, Cigdem.....	30
Harmann, Andreas.....	12
Jürgens, Kevin.....	18, 26 ff.
Kollar, Benjamin.....	6
Kollar, Nele.....	6
Kollar, Nina.....	6
Kreutzfeldt, Jörn.....	7
Martin, Michael.....	59
Morgenroth, Isabell.....	6
Musk, Elon.....	36
Nguyen, Thi Bich Van.....	32
Nommensen, Karim.....	62
Papier, Hans-Jürgen.....	38
Rajkov, Emma.....	6
Rajkov, Kathleen.....	6, 65
Renner, Richard.....	50
Rosowski, Jörg.....	26 f.
Sayn-Wittgenstein, Katharina Prinzessin zu.....	26 f.
Schmidt, Konrad.....	52 f.
Siewert, Katja.....	22 f.
Srouji, Sevilay.....	7
Steiner, Thomas.....	26 f.
Strübing, Tobias.....	40 ff.
Tüscher, Claudia.....	63
Wilck, Anne Janine.....	26 f.
Wilhelm II.....	34
Wirth, Norman.....	38
Wittmann, André.....	20
Wolter, Sissy.....	15, 24, 34

Firmenverzeichnis

Allianz.....	46, 57, 64
AllSecur.....	36
ALTE LEIPZIGER.....	22 f., 34
Aon.....	50
ascore.....	33
AXA.....	36
Basler.....	55
Bayerische.....	64
Bayern-Versicherung.....	46
bbg.....	52
Bernhard Assekuranz.....	48
BlackberryCylance.....	50
Campus Institut.....	53
Canada Life.....	64
Check24.....	41
concept 24.....	32
Continental.....	24
Corporate Insurance.....	34
DELA.....	58
Deutsche Bestattungsfürsorge.....	58
Deutsche Immobilien Versicherungsmakler.....	53
Deutsche Makler Akademie.....	53
Deutsche Vorsorgedatenbank.....	16, 29, 34
Deutsches Institut für Service-Qualität.....	56
DIMENSIONAL.....	22 f.
DKV.....	62
Dortmunder.....	64
ERGO.....	62
finleap.....	50
Franke und Bornberg.....	56
Gothaer.....	62, 64
Institut für Vorsorge und Finanzplanung.....	46
Institut Ritter.....	53
Medien-Versicherung.....	54
Michaelis Rechtsanwälte.....	32
Mr-Money.....	30
NÜRNBERGER.....	59, 64
Ostdeutsche Versicherung.....	36
PayPal.....	36
Perseus.....	29, 34, 50
Prognos.....	36
SIGNAL IDUNA.....	56
Sixt.....	8
softfair.....	30
Sotheby's.....	27
SpaceX.....	36
Tesla.....	36
Wirth-Rechtsanwälte.....	34, 40 f.
WITTMANN.....	20
Zurich.....	64

Impressum

Verlag und Redaktion:

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

Herausgeber:

maxpool Servicegesellschaft für
Finanzdienstleister mbH

Redaktionsleitung:

Anke Förster

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Beatrix Altmann, Mailin Bartknecht,
Christopher Carallo, Oliver Drewes, Hans
Joachim Feyerherd, Michael Fiedler, Kevin
Jürgens, Alex Meurer, Isabell Morgenroth,
Karim Nommensen, Kathleen Rajkov,

Katharina Schlender, Maren Straatmann,
Claudia Tüscher, Tina Webler, Sebastian
Wilhelm, Sissy Wolter

Lektorat:

TextSchleiferei.de

Layout und Gestaltung:

Art Director: Niels Flender
Layout: Sabine Müller

Anzeigenverkauf:

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

Anzeigenservice:

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

Herstellungsleitung:

Marcel Berno

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

Metadaten mit Preisliste:

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

Bildnachweis:

Deckblatt: Johannes Saurer

Haftung:

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

des Inhalts übernehmen. Namentlich
gekennzeichnete Beiträge geben nicht
unbedingt die Meinung der Redaktion
wieder.

© 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.



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.

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.