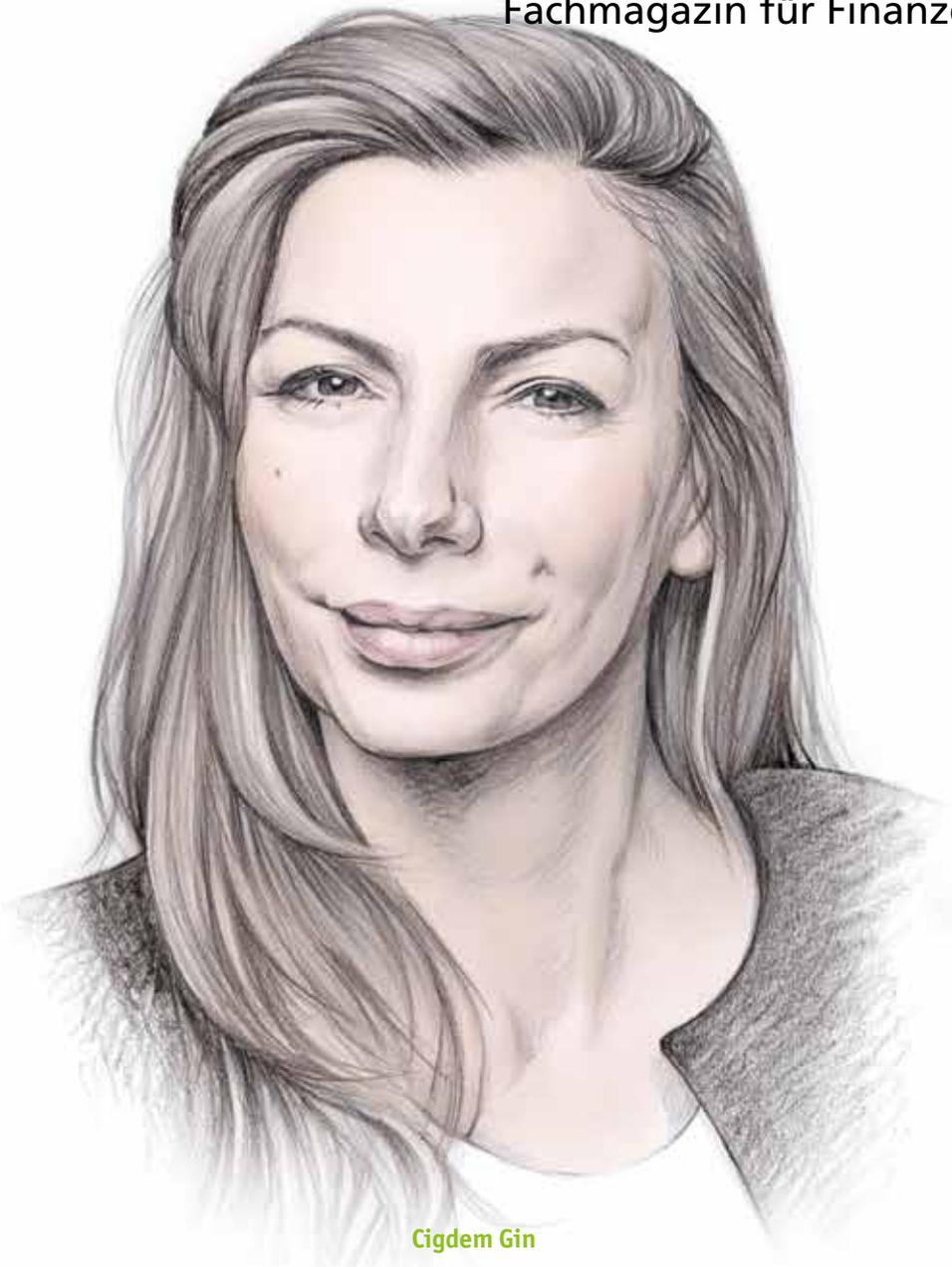


# poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Cigdem Gin

**»Jeder Makler kann seinen Bestand auswerten und das Cross-Selling-Potenzial erkennen«**

## Neues Komposit

Solides Wachstum: maxpool bietet seinen Partnern noch mehr Service und Kompetenz

## Cyberattacken

KMU rücken zunehmend ins Visier von Cyberkriminellen: Jetzt für IT-Sicherheit sorgen

## Rücken gestärkt

Wie der maxpool-Leistungsservice einen Rückenkranken unterstützt

FÜR ALLE, DIE KEINE  
ÖLQUELLE IM  
GARTEN FINDEN.

# LOHNT SICH ZU 100%

DIE NEUE ALLIANZ LEBENSVERSICHERUNG.

Sicher wie erwartet. Attraktiver als man denkt.

Darum sollten Sie uns empfehlen:

- Ausgezeichnete Finanzstärke
- Zukunftsfähige Produkte
- Innovative und nachhaltige Kapitalanlagen

Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter  
[www.allianz-fuer-makler.de/lohntsich](http://www.allianz-fuer-makler.de/lohntsich)

  
EIN GRUND MEHR,  
DIE ALLIANZ  
ZU EMPFEHLEN.

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt – nutzen Sie  
unsere Werbemaßnahmen für Ihren Erfolg!

**Allianz** 

## Liebe Maklerinnen und Makler,

Ich glaube, es ist eine meiner persönlichen großen Stärken, mich selbst und unser Unternehmen regelmäßig zu hinterfragen. Mein Partner Daniel Ahrend und ich brainstormen dazu regelmäßig, und wir verbringen viel Zeit mit dem Nachdenken über die Weiterentwicklung unserer Geschäftsfelder und qualitativen Inhalte.

Nur durch diese Unermüdlichkeit entstanden neue Ideen wie der Leistungsservice für den Schadenfall, die Policenveredelung, die maxpool-Haftungsübernahme für die Produktauswahl, die Makler-Servicevereinbarungen mit dem „Sekretär“, verschiedene Funktionen im maxOffice und natürlich vieles mehr.

Daher meine Frage an Sie: Machen Sie das auch in ausreichendem Maße? Die private Krankenvollversicherung ist am Markt deutlich weniger gefragt als früher. Haben Sie für sich selbst beziehungsweise für Ihre alltäglichen Kundenberatungen passende Alternativprodukte aus dem KV-Zusatzbereich parat und fest in Ihre Beratungen integriert? Bieten Sie in Ihrem Bestand ausreichend aktiv das Thema Baufinanzierung an?

maxpool hat auch für „Nichtprofis“ hierzu ein tolles Tippgebermodell im Angebot, oder natürlich den Profi-Support, falls Sie zu BauFi bereits beraten.

Die Branche spricht viel über betriebliche Krankenversicherung. Haben Sie sich für Ihre Kunden ausreichend damit befasst?

Die Pflegeversicherung ist nämlich ebenso interessant wie beispielsweise eine Deckung für Cyberrisiken. Beide Policen sind am Markt aber noch viel zu gering umgesetzt.

Mein Tipp: Nehmen Sie mindestens eines der genannten Themen neu für sich auf und befassen Sie sich damit. Alle genannten Bereiche finden Sie auch in dieser poolworld behandelt. Und alle Bereiche taugen dazu, Umsätze zu erhöhen und Ihre Kunden noch besser abzusichern. Oder führen Sie Makler-Servicevereinbarungen in Ihrem Betrieb ein und generieren Sie entsprechende Gebühreneinnahmen.

Kurzum: Stellen Sie sich selbst und Ihren Betrieb regelmäßig infrage und durchdenken Sie alles. Seien Sie stets offen für neue Themen. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser poolworld.

Herzlichst

Ihr Oliver Drewes



**FURAHA PHÖNIX**  
KINDERHAUS

**Wir wollen  
Welten bewegen!**



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

Hermann Gmeiner

**FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.**

c/o Hamburger Phönix AG

Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg

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

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

Internet: [www.Phoenix-Kinderhaus.de](http://www.Phoenix-Kinderhaus.de)

Registrierung des Vereins:

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

Finanzamt Hamburg, St.Nr.: 17/441/16186

**FURAHA PHÖNIX**

Deutsche Bank Hamburg  
Spendenkonto: 0 36 36 06

BIC: DEUTDEDBHAM

IBAN: DE83 2007 0024 0036 3606 00

# Inhalt

10



14

## ■ maxpool

**Interne Meldungen** News von maxpool im Überblick **6**

**»Erfolg ist eine Folge von viel Fleiß und Ehrgeiz«**  
Versicherungsmakler Waldemar Strasser im Interview **8**

**3 Gerichtsurteile, die Makler kennen sollten**  
Prüfpflicht, Informationspflicht und Risikohinweise **10**

**Hochprofessionell und erfolgreich** Machen Sie sich selbst und Ihr Unternehmen zur Marke. **12**

**Wenn der Versicherer dem Kunden in den Rücken fällt**  
Ein Fall für den maxpool-Leistungsservice **14**

**maxOffice – die neue Generation** und Neues vom »Sekretär« **16**

**Jetzt neue Vorteilswelten erobern!** Sich regelmäßig auf maxpool.de umzuschauen lohnt sich. **18**

**Und Action: maxTV, Musik und Wintersport**  
maxpool-Mitarbeiter erzählen: Benjamin Clemens **20**

**Mehrheit der Makler misstraut »Run-off«-Anbietern**  
Altersvorsorge als Handelsware? **22**

**Sach macht Krach Umsatz!** maxpool bietet seinen Partnern in Sachen Komposit jetzt noch mehr Service. **24**

## ■ Titel

**So heben Sie Ihr ungenutztes Maklerpotenzial!**  
maxpool unterstützt seine angeschlossenen Makler mit einer neuen Initiative. **26**

## ■ Versicherungen

**Buschfunk** News aus der Branche **36**

**M&M Office** Hochwertige Berechnungs-, Vergleichs- und Analyseprogramme nochmals verbessert **38**



39



18

**Mitversichert oder nicht?** Wann stehen Wegeunfälle unter dem Schutz der gesetzlichen Unfallversicherung? **39**

**Früher in Rente?** Eine Studie zeigt, für wen sich der Vorruhestand lohnt. **40**

**Ist der PHV-Schutz Ihrer Kunden aktuell?**  
Makler können für ihre Kunden mehr herausholen. **41**

**Hat risikoloses Sparen ausgedient?** Alternativen zu klassischen Altersvorsorgemodellen **42**

**Die wachsende Bedrohung aus dem Netz**  
Cyberversicherungsschutz ist wichtiger denn je. **43**

**Gut zu wissen** Die drei häufigsten Fragen zur leistungsstarken max-Hausratversicherung **44**

**Erste Klasse für die Gesundheit Ihrer Kunden**  
Der Vollkostentarif Prime von Deutscher Ring Krankenversicherung **45**

**DELA setzt den Fokus auf die Makler** maxpool im Interview mit Key Account Manager Dirk Smiejkowski **46**

## ■ Vertriebstipps

**Gewerbeversicherungen vermitteln** Die Gewerbeplattform vereinfacht und beschleunigt Ihr Gewerbe-geschäft wesentlich. **48**

**Das Beste für die Kleinsten** Private Zusatzabsicherungen machen den Schutz perfekt. **50**

**Wie binde ich meinen Kunden langfristig?**  
Mit gutem Aftersales-Management **51**

**Bevor die Silvesterkorken knallen ...** Jetzt Finanz- und Versicherungsangelegenheiten regeln **52**

**Sparen Sie Ihrem Kunden Geld ein beim Geldleihen!**  
Eine Chance für Makler **53**

**maxpool-Blog, Verzeichnisse, Impressum** **54**

Ein Unternehmen der R+V Versicherungsgruppe

# Was einem am Herzen liegt, verdient den besten Schutz bis ins kleinste Detail

*Privates optimal absichern mit den variablen  
Produkten Premium und Premium Plus*

**NEU**  
VON CONDOR

Alle Highlights und Verkaufshilfen finden Sie auf  
unserer **Aktionsseite**. Besuchen Sie uns jetzt auf  
[www.condor-privatschutz.de](http://www.condor-privatschutz.de)

  
**CONDOR**  
VERSICHERUNGEN

## Jubilare bei maxpool

**Clemens Bahe** (5 Jahre maxpool, Bild oben) ist ein Mann, der sich gerne beruflichen Herausforderungen stellt. Zwei Jahre lang war er ein gut angesehenes Mitglied des KV-Teams von maxpool, geschätzt von Vertriebspartnern, Kollegen und Vorgesetzten. Zum 15. August wechselte Clemens Bahe in das Komposit-Team und unterstützt hier Vertriebspartner mit der Ausarbeitung komplexer Angebote und Vergleiche, gibt ihnen Tipps für die Kundenberatung, bearbeitet Anträge und vieles mehr. Seine Karriere begann er bei maxpool im August 2014 als Auszubildender: „Ich schätze den Zusammenhalt im Kollegenkreis, das mir von Unternehmensseite entgegengebrachte Vertrauen und die Unterstützung meiner Fortbildungsambitionen“, lautet Clemens Bahes Statement zu seinem Arbeitgeber.



**Dennis Kröger** (5 Jahre maxpool, Mitte) hatte schon früh klare Vorstellungen: „Ich wollte schon immer im Versicherungsbereich tätig sein“, sagt er zu seiner Berufswahl. Im August 2014 begann für ihn die Ausbildung im Hause maxpool, und bereits seit über zwei Jahren übt er als Mitglied des LV-Teams

vielfältige und anspruchsvolle Tätigkeiten aus. Dennis Kröger unterstützt die Vertriebspartner von maxpool mit bedarfsge-rechten Angeboten, Anbietervergleichen und mit Empfehlungen für die Produktauswahl. Ferner betreut er die Auszubildenden im LV-Team fachlich und moderiert die Webinare des LV-Bereichs. „Nach der Ausbildung bietet maxpool viele Möglichkeiten. Es zahlt sich also aus, sich anzustrengen und viel Wissen aufzunehmen“, lautet sein Tipp an neue Auszubildende.

**Markus Wolf** (15 Jahre maxpool, unten) erinnert sich: „Man kann mich schwer mundtot machen, aber als Herr Ahrend mir im Herbst 2018 Prokura erteilte und mich zum Abteilungsleiter ernannte, blieb mir erst mal die Sprache weg und ich musste tief durchatmen.“ Anlässlich seines 15-jährigen Firmenjubiläums denkt er gerne an diesen Höhepunkt seiner Laufbahn zurück. Angefangen hat Markus Wolf im August 2004 als Sachbearbeiter für Provisionsabrechnungen, 2008 übernahm er die Teamleitung der Provisionsbuchhaltung. Seit Herbst 2018 verantwortet er als Abteilungsleiter die Provisions- und Finanzbuchhaltung und arbeitet in den Bereichen Controlling und Berichtswesen als „Herr über die Zahlen“ der Geschäftsführung zu. „Vielfältige und interessante Aufgaben, wunderbare Kollegen und der Kontakt zu unseren Maklern bereiten mit Spaß und Freude an der Arbeit“, sagt Markus Wolf. Er wird für seine hohe Kompetenz, seine Zuverlässigkeit und seine verbindliche, freundliche Art von den Vertriebspartnern, der Geschäftsleitung und den Mitarbeitern des Hauses maxpool sehr geschätzt.

## Willkommen im Komposit-Team!



**Sugand Chanra:** „Ich fühle mich gut aufgenommen und habe mich schnell im Team einfinden können“, resümiert Sugand Chanra nach ihren ersten Monaten bei maxpool im Komposit-Bereich. Vorher war die Kauffrau für Versicherungen und Finanzen bei einem mittelständischen Maklerunternehmen im Ruhrgebiet beschäftigt. Zu ihren Auf-

gaben gehören die Unterstützung der Makler zu privaten Sach- und zu Gewerbeversicherungen, die Ausarbeitung komplexer Angebote, Antragsbearbeitung und vieles mehr. „maxpool bietet eine gute Arbeitsatmosphäre, die Arbeit und der Kontakt zu den Vertriebspartnern machen mir Spaß“, sagt Sugand Chanra über ihre neue Position, die sie seit 1. Juni bekleidet.



**Sofia Strelow:** „Von 2012 bis 2015 habe ich die Ausbildung zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen bei einer großen Versicherungsgesellschaft erfolgreich absolviert. Anschließend habe ich ein halbes Jahr in Australien verbracht und in verschiedenen Bereichen gearbeitet“, erzählt Sofia Strelow. Nach ihrer Reise war sie wieder

im Versicherungsbereich tätig und bringt somit gute Voraussetzungen zur Bewältigung der vielfältigen Aufgaben im Komposit-Management mit. „Ich wurde herzlich aufgenommen, und wir haben uns als Team schnell eingespielt. Die offene Kommunikation im Unternehmen gefällt mir“, freut sich Sofia Strelow, die seit 1. Mai 2019 an Bord von maxpool ist.

## Neu im maxpool-Team



### Mirja Momeni:

„Ich wurde sehr herzlich aufgenommen und alle Kollegen sind wirklich sehr hilfsbereit. Ich habe mich von Beginn an sehr

wohlgeföhlt“, schildert Mirja Momeni ihren Start bei maxpool. Die gelernte Kauffrau hat im KV-Team den Aufgabenbereich von Clemens Bahe übernommen, der sich neuen Herausforderungen im Team Komposit stellt. An maxpool mag Mirja Momeni das gute Arbeitsklima unter den Kollegen und die offene Kommunikation. Den Bereich der privaten Krankenversicherung findet sie interessant und spannend. An den Wochenenden ist sie oft im und auf dem Wasser, und im Urlaub packt sie am liebsten ihre Koffer und geht auf Reisen.



### Denise Straube:

„Ich habe hier viele nette Kollegen kennengelernt, die mir in der spannenden Anfangsphase meiner Tätigkeit sehr geholfen

haben“, erinnert sich Denise Straube an die ersten Wochen im Hause maxpool. Sie ist seit 17. Juni 2019 im Bereich Sekretariat und Assistenz der Geschäftsführung tätig. Hier profitiert sie von den Erfahrungen, die sie während ihrer Tätigkeit als Serviceassistentin eines renommierten Autoherstellers aus Süddeutschland machen konnte. „Kein Tag gleicht dem anderen, und ständig erwarten mich neue Herausforderungen“, schwärmt sie. Ihre Freizeit verbringt Denise Straube am liebsten mit Freunden und mit der Familie und hält sich mit Sport fit.

## Interview



»Ich möchte maxpool noch sehr lange begleiten.«

Kerstin Renk  
Assistenz der Geschäftsleitung

**poolworld:** Seit über zehn Jahren unterstützen Sie die Geschäftsführung der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe am Glockengießerwall. Was war bisher Ihr persönlicher Meilenstein?

**Kerstin Renk:** Die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe hat sich auch in den letzten zehn Jahren, in denen ich an Bord bin, stetig vergrößert und gefestigt – und wir bleiben zuverlässig auf diesem Kurs nach vorn. Ein Meilenstein für mich sind deshalb immer wieder auch die Jubiläen langjähriger maxpool-Wegbegleiter, von denen es erfreulicherweise viele gibt! Für mich persönlich bleibt jedoch die Zeit, in der Oliver Drewes Geschäftsführer der maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH wurde und wir aus den Räumlichkeiten am Glockengießerwall für über ein Jahr an den Friedrich-Ebert-Damm zogen, ein herausragender Meilenstein. Es bleibt mit unserer Geschäftsführung immer spannend und interessant, und für viel Energie und gute neue Ideen mit Meilenstein-Potenzial ist

stets gesorgt.

**poolworld:** maxpool ist, wie Sie bestätigen, ein sehr dynamisches, innovatives Unternehmen. Welche Charakteristiken stellen Sie aktuell fest?

**Kerstin Renk:** Ganz typisch für maxpool ist, dass unser Arbeitgeber uns viel Freiheit lässt, uns Vertrauen schenkt und ehrliches Feedback gibt. Sich zu entfalten ist absolut möglich und: erwünscht. Das Schöne an maxpool ist zudem, dass sich die vielfältigen Arbeitsbereiche mit den unterschiedlichen Begabungen und vor allem auch mit den jeweiligen Lebenssituationen der Mitarbeiter vereinen lassen. Bei einer solchen Unternehmensgröße ist das äußerst förderlich für ein zuverlässiges, hochmotiviertes Team und ein harmonisches, konstruktives Miteinander.

**poolworld:** Was wünschen Sie sich für Ihre Zukunft bei maxpool?

**Kerstin Renk:** Das lässt sich ganz kurz und knapp auf den Punkt bringen: Ich möchte maxpool noch sehr lange begleiten.

## Neue Azubis: Willkommen an Bord!

Am 1. August 2019 haben Dina Ebrahimi und Deniz Markisch ihre dreijährige Ausbildung zur Kauffrau/zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen bei maxpool begonnen. Wir heißen die beiden Nachwuchs-maxpoolianer herzlich willkommen und freuen uns auf gute Zusammenarbeit!



# »Erfolg ist eine Folge von viel Fleiß und Ehrgeiz«

Versicherungsmakler Waldemar Strasser über seinen erst kurzen, aber bereits wechselhaften Berufsweg, das Besondere am Maklerleben und seine Kooperation mit maxpool



*»Der persönliche Kontakt zu meinen Kunden und ein offener, fairer Umgang liegen mir sehr am Herzen.«*

**poolworld:** Herr Strasser, seit wann sind Sie Versicherungsmakler und welche Meilensteine gab es auf Ihrem Weg?

**Waldemar Strasser:** Nach meiner Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen (IHK) von 2008 bis 2011 absolvierte ich mehrere Weiterbildungen bei der Deutschen Makler Akademie und ging 2014 schließlich in die Selbstständigkeit. 2017 gründete ich mit meinen ehemaligen Arbeitgebern ein neues Maklerunternehmen, das sich mit mir als Geschäftsführer ausschließlich mit Firmenkunden befasste. Im Jahr darauf kündigte ich sowohl meine Mit-Gesellschaft als auch Kooperation mit meinen ehemaligen Partnern und erfand mich nochmals neu. Seitdem stehe ich meinen Kunden als

Versicherungsmakler mit aktuell einem Mitarbeiter zur Seite. Für das Frühjahr 2020 ist die Eröffnung eines neuen Büros geplant, das dann mit weiteren zwei bis drei Mitarbeitern ergänzt wird.

**poolworld:** Was ist für Sie ganz persönlich das Besondere an Ihrem Beruf?

**Waldemar Strasser:** Der persönliche Kontakt zu meinen Kunden und ein offener und fairer Umgang mit ihnen liegen mir sehr am Herzen. Ich pflege zu fast all meinen Kunden ein sehr vertrauensvolles Verhältnis und freue mich darüber, wenn sie mir ebenso begegnen.

**poolworld:** Welchen Tipp würden Sie Jungmaklern mitgeben?

**Waldemar Strasser:** Ich kenne keine geheime Formel, die zum Erfolg führt, jedoch würde ich sagen, dass Erfolg nur

eine Folge von viel Fleiß und Ehrgeiz ist. Wenn diese dann noch gepaart werden mit fachlich fundierter Beratung, sollte nichts weiter schiefgehen.

**poolworld:** Wie sind Sie auf maxpool aufmerksam geworden?

**Waldemar Strasser:** Nachdem ich mich, wie erwähnt, 2018 neu erfunden hatte, suchte ich einen geeigneten Pool als festen Haupt-Kooperationspartner. Dazu fand ich schließlich im Internet eine Gegenüberstellung einiger Pools, insbesondere auch der führenden in Deutschland. Im Ausschussverfahren traf meine Wahl dann unweigerlich auf maxpool, was sich als sehr gute Entscheidung herausstellte. maxpool bietet neben einer großen Auswahl an Vergleichsrechnern und einem stets weiterentwickelten Kundenverwaltungssystem auch fachlich versierte Ansprechpartner in den jeweiligen Sparten.

**poolworld:** Was schätzen Sie an maxpool besonders?

**Waldemar Strasser:** Den sehr persönlichen, individuellen und professionellen Umgang mit allen maxpool-Mitarbeitern schätze ich sehr. Trotz teilweise mehrerer Anfragen täglich an maxpool werde ich mit einer unglaublichen Schnelligkeit und Verlässlichkeit unterstützt. Hervorzuheben ist auch die Innovationsfreude von maxpool, die sich in vielen Punkten zeigt. Neben Highlights wie Policenveredelung und Leistungsservice bietet maxpool eine ganze Reihe an Services und Unterstützungen für den Makler. ■

**Jetzt noch günstiger!**  
Rund 300 neue oder besser platzierte Berufe,  
davon 25 exklusiv bei der Continentale.

## Mensch im Fokus. Zukunft im Blick. Die BU-Vorsorge für Berufe mit Zukunft

### Continentale PremiumBU

- **Top Preis-Positionierung** – für Zukunftsberufe, Handwerker und Akademiker, z. B. speziell für IT und Technologie.
- **Großartige Flexibilität** – unbegrenztes Aussetzen der Dynamik, bis zu 24 Monate Beitragsstundung und Verlängerungsoption bei Anhebung der Regelaltersgrenze.
- **Attraktive Upgrade-Möglichkeiten** – für noch mehr Leistung und Zukunftspotenzial. Jetzt auch mit Karriere-Paket.
- **PremiumService bei Antragstellung** – schneller und komfortabler Antragsprozess mit Medical Home Service und eGesundheitsDialog.
- **PremiumService im Leistungsfall** – unbürokratisch und persönlich. Neu mit Reha-Hilfe und bis zu 12 Monatsrenten bei Umorganisation.
- **Höhere BU-Renten** – Schüler schon ab 10 Jahren bis zu 1.500 Euro und Studenten bis zu 2.000 Euro.
- **Stabile Netto-Beiträge** – im Bestand noch nie angepasst. Verlässliche und solide Prämienkalkulation seit über 60 Jahren.



Ihr Ansprechpartner:  
Martin Lorenz  
Telefon 040 36148-158  
Fax 040 36148-278  
Mobil 0173 7420450  
E-Mail [Martin.Lorenz@continentale.de](mailto:Martin.Lorenz@continentale.de)  
[makler.continentale.de/PremiumBU](http://makler.continentale.de/PremiumBU)





# 3 Gerichtsurteile, die Makler kennen sollten

Wie weit geht die Prüfpflicht nach einer Bestandsübernahme, wann ist ein Vorversicherer über einen Schaden zu informieren, welche Risikohinweise sollten dokumentiert werden?

**B**ei vielen Versicherungsmaklern hat sich über die Jahre das Gefühl eingestellt, bei der täglichen Arbeit stets mit einem Bein vor dem Kadi zu stehen. Die Klagebereitschaft der Kunden ist hoch, wozu auch die zunehmende Zahl von Rechtsschutzversicherungen beitragen dürfte, deren Bestand in Deutschland auf rund 22 Millionen Verträge angewachsen ist. Zugleich wurden Maklern vom Gesetzgeber in der jüngeren Vergangenheit weitreichende Pflichten auferlegt, die allerdings nicht immer klar ausformuliert waren. So bleibt es den Gerichten überlassen, die Details einzelfallbezogen festzulegen. Um ihr Haftungsrisiko zu reduzieren, tun Makler also gut daran, sich über relevante Urteile auf dem Laufenden zu halten. Drei davon werden im folgenden Artikel vorgestellt.

## 1. Prüfpflicht nach Bestandsübernahme

Ein Makler übernahm 2003 den Vertragsbestand eines in den Ruhestand wechselnden Kollegen. Darin befand sich

Wilfried E. Simon, IGVM

*»Die Darstellung, es bestünde nach einer Bestandsübernahme stets keine Überprüfungs-pflicht, ist falsch.«*

auch eine 1996 abgeschlossene Hausratpolice, mit deren Versicherungsnehmer der nun zuständige Makler jedoch nicht in Kontakt trat. Regelmäßig erhielt der Kunde aber den Newsletter des Maklers, worin allgemein auf die Pflicht

zur Nachmeldung von Hausrat-Neuan-schaffungen hingewiesen wurde, um eine Unterversicherung zu vermeiden. Dem kam der Kunde nicht nach, wie sich nach einem Einbruch 2012 herausstellen sollte. Der Schaden belief sich auf rund 73.600 Euro, der Großteil des entwendeten Schmucks war nach 2003 angeschafft worden. Wegen des seit 1996 gültigen Sublimits von 20.000 Euro blieb der Versicherungsnehmer auf einem Schaden von 53.600 Euro sitzen – den er nun von seinem Makler erstattet haben wollte, da dieser eine Aktualisierung des Vertrags unterlassen und damit seine Betreuungspflichten verletzt habe.

Diesem Ansinnen folgte das Oberlandesgericht Frankfurt in seinem Urteil von 2016 indes nicht (Aktenzeichen 4 U 223/15). Die Richter verweisen in ihrer Begründung auf die getrennten Sphä-

ren des Versicherungsnehmers und des Maklers. Für Letzteren muss es für eine Vertragsprüfung oder -aktualisierung einen erkennbaren Tätigkeitsanlass geben. Ein solcher kann zwar auch vonseiten der Versicherer (zum Beispiel bei einer Bedingungsänderung) oder des Gesetzgebers kommen. In diesem Fall jedoch entstammt der Anlass der Sphäre des Versicherungsnehmers, der seinen Absicherungsbedarf erhöht hat und den Makler über die geänderte Risikosituation hätte in Kenntnis setzen müssen. Zumal er über die Notwendigkeit, Wertgrenzen gegebenenfalls anzupassen, per Newsletter informiert wurde. Ein Freibrif für Bestandsübernehmer liegt in dem Urteil allerdings nicht, wie Wilfried E. Simon, IGVM-Vorstandsvorsitzender und Versicherungsrechts-Dozent an der TÜV Rheinland Akademie und der IHK Koblenz, hervorhebt: „Das Urteil wurde danach in der Fachpresse so dargestellt, als bestünde nach einer Bestandsübernahme stets keine Überprüfungspflicht, doch das ist falsch.“ Laut Bundesgerichtshof gehört eine Prüfung auf Angemessenheit des Versicherungsschutzes durchaus zu den Pflichten eines Übernehmers. Generell empfiehlt es sich jedenfalls für Makler, ihre Kunden auf Mitwirkungspflichten bei einer Änderung der Risikosituation hinzuweisen, am besten schon im Maklervertrag.

## 2. Schadenmeldung an Vorversicherer

Ein Architekt wurde 2012 wegen Fehlplanung mit der Folge von Feuchtigkeitsschäden in Regress genommen, die geforderte Summe belief sich auf über 15.000 Euro. Bereits seit 2009 waren ihm die Probleme bekannt gewesen. Seine Betriebshaftpflicht war zum Januar 2012 auf einen anderen Versicherer umgedeckt worden. Den vorherigen Vertrag hatte noch ein anderer Makler vermittelt. Dessen Nachfolger unterließ es nach der Schadenmitteilung des Architekten zu prüfen, ob eine Leistungspflicht des Vorversicherers bestand. In dessen Vertrag war eine Allgefahren-

## Maklerpflichten im Schadenfall

Wo die Pflichten eines Maklers bei der Schadenregulierung enden, ist immer wieder Gegenstand rechtlicher Auseinandersetzungen. Prinzipiell sind Makler laut höchstrichterlicher Rechtsprechung zur Mitwirkung insbesondere an einer sach- und fristgerechten Schadenmeldung verpflichtet (BGH – III ZR 21/09). Werden beispielsweise Meldefristen verpasst, droht daher ein Regressanspruch.

Im Auftrag des Versicherers die Schadenregulierung zu übernehmen, ist jedoch nicht nur keine Pflicht des Maklers – es ist rechtlich unzulässig (BGH – I ZR 107/14). Denn der Makler würde damit das Feld der erlaubnispflichtigen Rechtsdienstleistungen betreten. Zudem entstünde ein Interessenkonflikt, wenn Makler zugleich als Sachwalter des Kunden und des Versicherers agierten.

OLG Schleswig, 16 U 26/18

*»Charakteristische Pflicht des Versicherungsmaklers ist im Ausgangspunkt eine Ermittlung des zu versichernden Risikos.«*

deckung mit fünfjähriger Nachhaftung enthalten. Da die Frist zur Schadenmeldung versäumt wurde, verweigerte der Vor- ebenso wie der neue Versicherer die Leistung. Der Architekt nahm daraufhin seinen Makler in Regress, der – auch ohne den alten Vertrag selbst vermittelt zu haben – die Schadenmeldung rechtzeitig an den richtigen Versicherer hätte richten müssen.

Das Oberlandesgericht Düsseldorf gab dem Kläger im Juni 2018 recht (Aktenzeichen I-U 447/17). Zu den Pflichten des Maklers gehört es laut Urteil, bei einem in den Vorjahren erfolgten Versichererwechsel im Schadenfall zu prüfen, ob aus dem Vorvertrag ein Leistungsanspruch besteht. Zumindest ist der Kunde

auf diese Möglichkeit unverzüglich hinzuweisen. Wer den Vorvertrag vermittelt hat, spielt dabei keine Rolle.

## 3. Dokumentation der Bedarfsermittlung

„Ist der auch gegen Diebstahl versichert?“ Diese Frage unterließ ein Makler offensichtlich, als er auf dem Hof eines Firmenkunden im Rahmen einer Beratung zur Gewerbeinhaltsversicherung einen Radlader stehen sah. Der Makler ging davon aus, dem Kunden sei bewusst gewesen, dass die vorliegende Haftpflichtversicherung des Radladers keinen Diebstahlschutz umfasste. Das erfuhr der Gewerbetreibende aber nach eigenem Bekunden erst, nachdem das Fahrzeug entwendet worden war. Von seinem Makler fühlte er sich unzureichend beraten und verlangte Schadenersatz in Höhe von über 15.000 Euro.

Zu Recht, urteilte das Oberlandesgericht Schleswig Ende 2018 (Aktenzeichen 16 U 26/18). Der Makler kann nicht einfach davon ausgehen, dass dem Kunden der Unterschied zwischen Haftpflicht und Kasko klar ist. „Charakteristische Pflicht des Versicherungsmaklers ist im Ausgangspunkt eine Ermittlung des zu versichernden Risikos unabhängig vom spezifischen Kenntnisstand des Versicherungsnehmers“, betonen die Richter in der Urteilsbegründung. Bei der Risikoerhebung zum Betriebsinhalt muss das Diebstahlrisiko also explizit zur Sprache gebracht werden. Dies wiederum muss in der Beratungsdokumentation vermerkt sein. Da die Dokumentation in diesem Fall keinerlei Hinweis auf eine solche Aufklärung enthielt, ist der Makler regresspflichtig. Damit unterstreicht das Urteil erneut, wie wichtig eine saubere Beratungsdokumentation ist. Schon in einem Urteil des Bundesgerichtshofs von 2014 (III ZR 544/13) wird klargestellt, dass Lücken in der Dokumentation prinzipiell zulasten des Maklers ausgelegt werden. Taucht ein relevanter Risikohinweis dort nicht auf, gilt er als nicht gegeben. ■

# Hochprofessionell und erfolgreich

Machen Sie sich selbst und Ihr Unternehmen zur Marke, die Kunden wiedererkennen und der sie vertrauen. maxpool unterstützt Sie mit allem, was Sie dazu benötigen.



Jeder Maklerbetrieb – ob Einzelmakler, Mittelständler oder Großmakler – braucht professionelles Marketing, denn ohne kommt man heute im Geschäftsleben nicht mehr weit. Die Kunden des Maklers und besonders auch diejenigen, die es werden sollen, erwarten neben erstklassigen Fachkenntnissen und hoher Zuverlässigkeit auch ein seriöses Auftreten und eine professionelle Außendarstellung.

Bei maxpool angebundene Versicherungsmakler haben Glück und können es sich einfach machen, denn sie werden von uns, ihrer persönlichen Marketingabteilung, sehr weitreichend unterstützt. Wir gestatten uns an dieser Stelle, unsere vielfältigen Dienstleistungen einmal kurz vorzustellen.

Wir, die Marketingabteilung von maxpool, legen großen Wert darauf, dass

## Das Marketing-Team von maxpool bietet umfangreiche Unterstützung für Ihre erfolgreiche Außendarstellung.

sich unsere Kunden, also die angebotenen Makler, nach außen hin hochprofessionell darstellen. Sehr wichtig hierbei ist ein einheitliches und konsequent umgesetztes Corporate Design (CD), dem Stil der eigenen Corporate Identity (CI) angepasst. Daher bieten wir den Maklern alle erforderlichen Druckstücke, wie beispielsweise Visitenkarten, Briefbögen, Briefumschläge, Notizblocks und so weiter, aus einer Hand und in erstklassiger Qualität. Selbstverständ-

lich wird alles professionell mit dem Firmenlogo versehen sowie individuell und in enger Abstimmung mit unseren Kunden gestaltet. Für einen eventuell noch erforderlichen Entwurf des Firmenlogos bieten wir Ihnen unsere Unterstützung ebenfalls sehr gerne an.

Über das maxINTERN gelangen bei maxpool angebundene Makler zu unserem Marketingshop. Dort sind neben den oben genannten Geschäftspapieren viele Marketing- und Endkundenflyer zu allen Privatversicherungssparten und zu wichtigen Kredit- und Finanzierungsthemen zu finden. Die Kundenbroschüre zur Servicevereinbarung, eine Makler-Imagebroschüre, beliebte und attraktive Werbemittel sowie eine große Anzahl kostenfreier Briefvorlagen für oft vorkommende Geschäftsvorfälle runden unser Angebot ab. Alle Kundenbroschüren werden mit einem persönlichen Einleitungstext des Maklers, mit einem Bild von ihm und/oder seinem Team, mit den Kontaktdaten und natürlich mit dem jeweiligen Firmenlogo versehen.

Sie haben eine eigene Homepage? Dann besuchen Sie uns doch bald einmal in Hamburg und wir drehen in unserem eigenen Filmstudio gemeinsam mit Ihnen ein ganz tolles Imagevideo, mit dem Sie sich und die Dienstleistungen Ihrer Firma vorstellen können.

**Fazit:** Das freundliche und kompetente Marketing-Team von maxpool bietet Maklern umfangreiche und vor allem auch qualifizierte Unterstützung für ihre hochprofessionelle und erfolgreiche Außendarstellung. ■

„DER BESTE  
ZEITPUNKT  
IST JETZT.“

*Dieter Hallervorden*  
Dieter Hallervorden  
Allianz Pflegebotschafter

# WER CLEVER VORSORGT, HAT GUT LACHEN

SORGLOS ALT WERDEN OHNE ALT AUSZUSEHEN –  
MIT DER PFLEGEVORSORGE DER ALLIANZ.

**Volks.**Pflegevorsorge

Jetzt beraten lassen.

**Allianz Private Krankenversicherungs-AG**

**Rainer Stegemann**

Maklerbetreuer

Tel.: 0421.3364-29071

Fax: 0421.3364-829071

rainer.stegemann@allianz.de

**Allianz** 

# Wenn der Versicherer dem Kunden in den Rücken fällt

Ein Facharzt verordnet eine Therapie gegen Rückenschmerzen, die Beihilfestelle stimmt zu. Der Krankenversicherer jedoch stellt sich quer – ein Fall für den maxpool-Leistungsservice.

**S**tändige Rückenbeschwerden erfordern bereits seit über zehn Jahren ärztliche Behandlungen bei Herrn M. Der Patient leidet unter der sogenannten Spinalkanalstenose und seit einigen Monaten noch zusätzlich unter Muskelteilleparesen aufgrund von Nervenwurzelkompressionen.

Bei dieser Erkrankung ist der Kanal in der Wirbelsäule verengt, durch den das Rückenmark verläuft. Der dadurch entstehende Druck auf Rückenmark, Gefäße und Nerven verursacht permanente Schmerzen. Der Druck auf die Wurzel der

Rückenmarksnerven führt mittlerweile bei Herrn M. neben den großen Schmerzen auch zu Muskelschwäche sowie Taubheitsgefühlen.

Herr M. und sein langjährig behandelnder Orthopäde besprechen die weitere Vorgehensweise. Von einer Operation rät der Arzt aufgrund der erheblichen medizinischen Risiken sowie möglicher negativer Folgewirkungen ab. Jedoch haben die bisher durchgeführten Behandlungen, unter anderem Krankengymnastik, keine Verbesserung erzielt. Bei einer biomechanischen Funktions-

untersuchung wird eine Instabilität der Wirbelsäule durch muskuläre Insuffizienz und biomechanische Fehlbelastungen diagnostiziert.

Der Orthopäde verordnet Herrn M. daraufhin eine analysegestützte medizinische Wirbelsäulen-Therapie. Dabei soll die Rückenmuskulatur aufgebaut werden, um so die weitere Degeneration der Wirbelsäulenstruktur zu verhindern und den damit bekannten Folgen wie beispielsweise einem Bandscheibenvorfall vorzubeugen. Bei dieser besonderen Therapie wird das Aufbautraining

an speziellen Therapiemaschinen mit digitaler Messfunktion durchgeführt. Es werden Streckung, Beugung und Seitwärtsneigung in allen Wirbelsäulenabschnitten sowie die Rumpfrotation trainiert. Die Durchführung der Analysen und der Trainingseinheiten erfolgt unter ärztlicher Kontrolle in der orthopädischen Praxis.

Da Herr M. Beamter ist und somit Beihilfe bezieht, schreibt der Arzt sowohl für die Beihilfestelle als auch für die private Krankenversicherung einen Kostenübernahmeantrag. Der Orthopäde fügt alle vorliegenden Befundberichte, den bisherigen Behandlungsverlauf sowie den weiteren Therapieplan bei.

Die Beihilfestelle antwortet innerhalb von fünf Werktagen: Alle Voraussetzungen für die Erteilung einer Leistungszusage sind erfüllt. Allerdings erfolgt diese mit einer zusätzlichen Einschränkung auf 25 Sitzungen pro Kalenderjahr.

Knapp drei Wochen nach Einreichung der Unterlagen bei der privaten Krankenversicherung erhält Herr M. auch vom zweiten Kostenträger eine Antwort. Wie die Tatsache, dass der Fall schließlich beim maxpool-Leistungsservice landet und hier vorgestellt wird, schon erahnen lässt, fällt sie negativ aus: Kostenübernahme verweigert.

Sissy Wolter vom maxpool-Leistungsservice hält die Entscheidung für nicht gerechtfertigt: „Es ist völlig unverständlich, dass eine ärztlich verordnete Therapie, die bereits als beihilfefähig anerkannt wurde, vom privaten Krankenversicherer später als nicht medizinisch notwendig angesehen und dann abgelehnt wird!“

Nach Meinung des Versicherers stellt die beantragte Trainingstherapie keine medizinisch notwendige Heilbehandlung dar und fällt daher nicht unter den Versicherungsschutz. Die Gesellschaft stellt infrage, dass die Muskeln bei Herrn M. – von denen einige durch den andauernden Druck teilgelähmt sind – überhaupt durch die geplante Trainings-

therapie angesprochen würden. Sie unterstellt Herrn M. indirekt, dass er sich im Beruf und Alltag unzureichend bewege und dies zu einer schwachen Muskulatur geführt habe. Er solle seine Muskulatur auf Dauer ganzheitlich kräftigen und trainieren – hier sei jedoch jede Privatperson selbst gefordert, die Übungseinheiten im Rahmen der individuellen Lebensführung selbstständig zu organisieren und zu finanzieren. Herrn M. wird die Kostenübernahme für eine sechs- bis achtwöchige Krankengymnastik in Aussicht gestellt, da diese Maßnahme laut Versicherer zur Beschwerdelinderung ausreicht.

Herr M. legt seinem Orthopäden die Leistungsablehnung der Krankenversicherung vor, woraufhin dieser einen Widerspruch verfasst. Der Arzt erläutert ausführlich, weshalb es aus medi-

### *maxpool wird nicht hinnehmen, dass eine ärztlich verordnete anerkannte Therapie abgelehnt wird.*

zinischer Sicht bei Herrn M. nur zwei mögliche Behandlungen gibt: zum einen eine Operation, zum anderen die Trainingstherapie. Der Orthopäde hat bereits im Kostenübernahmeantrag auf die Risiken und möglichen Folgeerscheinungen hingewiesen und dringend von einer OP abgeraten. Weiterhin verweist er auf die Kostenzusage der Beihilfestelle sowie die umfangreiche Fachliteratur, die sich mit der Wirksamkeit der verordneten Trainingstherapie befasst und diese Methode als erfolgreich einstuft.

Doch auch von diesem ärztlich eingereichten Widerspruch lässt sich der Versicherer nicht beeindrucken und lehnt nach vier Wochen Bearbeitungszeit erneut mit Hinweis auf die Auswertung des hauseigenen medizinischen Dienstes ab. „Alle Einwände des Arztes – mit fachärztlicher Begründung –, dass

diese Behandlungsmethode die einzige Alternative zu einer OP darstellt, sowie der Nachweis über die Wirksamkeit der Therapie werden einfach ignoriert und stumpf auf die Beurteilung des medizinischen Dienstes verwiesen. Nicht mit maxpool!“, pocht Sissy Wolter auf das gute Recht des Kunden.

Der hinzugezogene maxpool-Leistungsservice recherchiert diverse BGH-Urteile, die sich ebenfalls mit der medizinischen Notwendigkeit von Behandlungen auseinandergesetzt haben, und reicht einen entsprechenden Widerspruch ein. Kernaussage der Urteile ist, dass eine medizinische Notwendigkeit einer Behandlung dann vorliegt, wenn sie nach objektiven medizinischen Befunden und Erkenntnissen zum Zeitpunkt der Durchführung – unabhängig vom Behandlungserfolg – vertretbar ist und es nicht auf Kostengesichtspunkte ankommt. Somit liegt auch bei der Herrn M. verordneten Trainingstherapie eine medizinisch notwendige Behandlung vor, welche weder umstritten ist noch eine Alternative außer der OP zulässt – und somit als vertretbar gilt.

Nachdem der eingereichte Widerspruch vier Wochen in der Rechtsabteilung der Gesellschaft geprüft wurde, erhält der maxpool-Leistungsservice ein Kulanzangebot für Herrn M. Der Versicherer beruft sich nach wie vor auf die Beurteilung seines medizinischen Dienstes und lehnt die Trainingstherapie weiterhin ab. Kulanterweise sollen Herrn M. aber die bislang entstandenen Kosten erstattet werden.

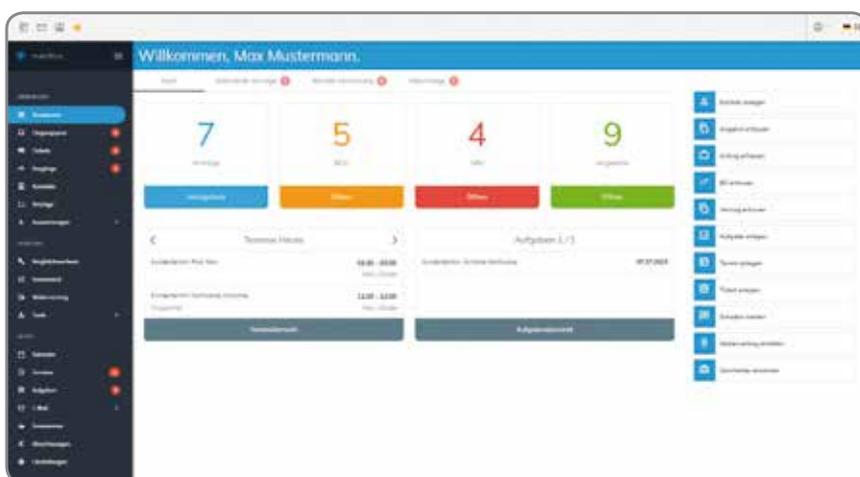
Es darf nicht hingenommen werden, dass eine ärztlich verordnete anerkannte Therapie abgelehnt wird und der Kunde auf „eigenverantwortliche selbstständige Übungen zu Hause“ verwiesen wird. maxpool möchte die Ablehnung nicht hinnehmen und eine Beschwerde beim Ombudsmann einreichen. Auch über zukünftige Empfehlungen der Krankenversicherungsprodukte dieser Gesellschaft muss im Zweifelsfall gesprochen werden. ■

# maxOffice – die neue Generation

Seit dem letzten Relaunch stehen mit maxpool kooperierenden Versicherungsmaklern das wohl modernste und innovativste Maklerverwaltungsprogramm zur Verfügung. Sichere Technik, hochmodernes Design, eine

intuitive Benutzeroberfläche und viele neue Funktionen erleichtern den Arbeitsalltag und schaffen Freiräume. Der neu gestaltete Bereich der Eingangspost ermöglicht es Anwendern, zu Dokumenten Aufgaben und Termine zu erstellen

und diese Mitarbeitern zuzuordnen. Das integrierte Tutorial erleichtert mit kurzen Erklärfilmen auch weniger technikaffinen Nutzern den Einstieg. ■



## Einige der neuen Highlights im Überblick:

- Modernste Oberflächentechnologie
- Alle wesentlichen Funktionen auf der Startseite sichtbar
- Workflows an jeder Stelle auslösbar
- Interaktive Aufgaben- und Termin-Funktion
- Vollständiger Prozess zur Änderung der Bank- und Adressdaten inklusive Kommunikation zum Kunden und Produktgeber ohne Medienbruch
- Ticketsystem zur Nachverfolgung der Anfragen an maxpool

## Neues vom »Sekretär«

Die Erfolgsstory setzt sich fort: Das von maxpool entwickelte Servicegebührenmodell mit dem »Sekretär« als Mittelpunkt erfreut sich ständig zunehmender Beliebtheit. Immer mehr Makler setzen Servicegebühren ein, um ihren Kunden einen erweiterten Service bieten zu können, und immer mehr Kunden organisieren und verwalten ihr »Private Office« mit dem »Sekretär« online.

Im Hause maxpool wird fieberhaft an der Weiterentwicklung gearbeitet. So wurden beispielsweise kürzlich die Ladezeiten und weitere Details deutlich verbessert. Ferner hat die neu entwickelte mobile App die Testphase überstanden und steht sowohl für iOS als auch für Android zum kostenlosen Herunterladen zur Verfügung. Der Nutzer kann jetzt von

überall aus auf seinen »Sekretär« zugreifen und auch Dokumente einfach über sein Smartphone hochladen. Hierzu hat sich der Zugriff auf die Kamera beziehungsweise das Fotoalbum als sehr hilfreich erwiesen. In sehr naher Zukunft können sich die Anwender über weitere Überraschungen freuen. ■

überall aus auf seinen »Sekretär« zugreifen und auch Dokumente einfach über sein Smartphone hochladen. Hierzu hat sich der Zugriff auf die Kamera beziehungsweise das Fotoalbum als sehr hilfreich erwiesen. In sehr naher Zukunft können sich die Anwender über weitere Überraschungen freuen. ■





**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNG

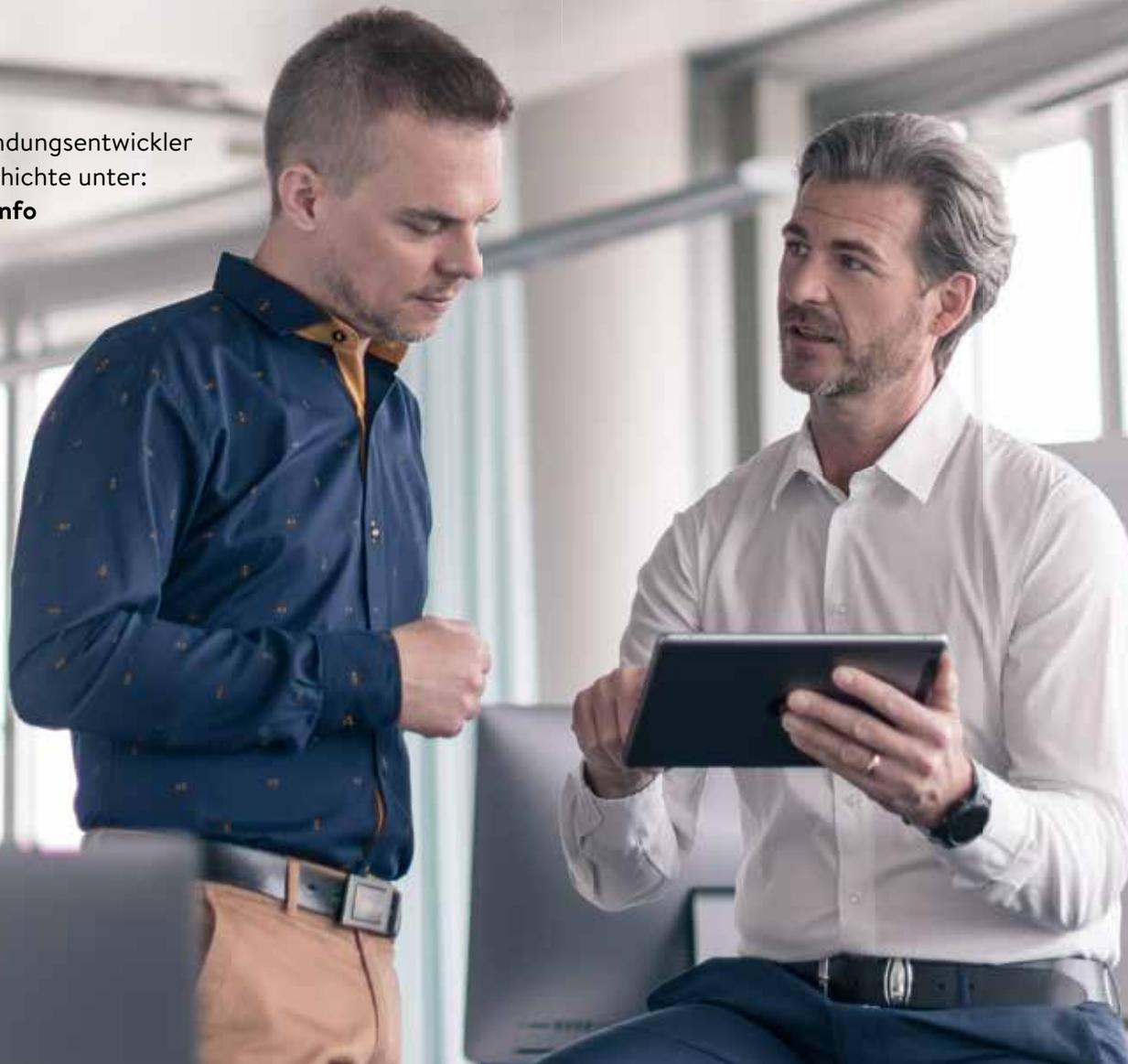
## So versichern Sie auch Felix.

### Mit unserem IT-Zielgruppenkonzept.

Wir wissen, welche Absicherung IT-Fachkräfte wie Felix brauchen:  
Von Ernstfallschutz bis hin zur Haftpflichtversicherung für IT-Dienstleister –  
mit uns finden Sie für Ihre Kunden den passenden Schutz. Alles aus einer Hand.

Bezirksdirektion Hannover, André Lorenz  
Schiffgraben 47, 30175 Hannover, Telefon 0511 3383236  
Andre.Lorenz@nuernberger.de, www.nuernberger.de

Felix, 31, Anwendungsentwickler  
Die ganze Geschichte unter:  
**fairantworten.info**



# Jetzt neue Vorteils- welten erobern!

Sich regelmäßig auf maxpool.de umzuschauen lohnt sich – denn hier gibt es immer wieder Neuigkeiten zu entdecken, die für Sie und Ihre Kunden von Vorteil sind.



Sagen Sie Ihren Kunden „Danke“ mit einem Lächeln und Novadoo

## **Novadoo: Immer eine Überraschung für Ihre Kunden**

Eine richtig gute Überraschung kann Berge versetzen: Möchten Sie sich beispielsweise bei Ihrem Kunden für einen erfolgreichen Abschluss bedanken oder ein herzliches „Sorry“ anbringen, dann finden Sie im maxOffice ab sofort eine nachhaltig beeindruckende Lösung.

Als maxpool-Partner können Sie Ihre Kunden mit dem innovativen Service der Geschenkplattform Novadoo begeistern. Für vier verschiedene Anlässe stehen auf Ihr Maklerunternehmen individualisierte Grußbotschaften zur Verfügung – exklusiv in Ihrem maxOffice. Das Besondere daran: Jede Grußbotschaft enthält einen Link, der für den Kunden dann zum vielfältig ausgestat-

## *Bei Novadoo finden Sie individualisierte Grußbotschaften für viele Anlässe.*

teten Geschenkesortiment führt. Angeboten wird hier eine Vielfalt an qualitativ hochwertigen Produkten für zwei unterschiedliche Budgets. So werden aus Kunden Fans! Ihr Kunde kann sich hier direkt etwas Schönes aussuchen, für ihn kostenfrei bestellen und automatisch nach Hause liefern lassen.

„maxpool-Partner sorgen so für den überraschenden ‚Wow-Effekt‘ bei Ihren Kunden, der einen ungewöhnlichen Grundstein für Zusatzgeschäfte und

Kundenloyalität bedeutet“, so Daniel Ahrend, Mitglied der Geschäftsführung der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe.

Mit dem Novadoo-Geschenkeservice im maxOffice kann die Zahl der Verträge pro Kunde nachhaltig gesteigert werden, auch und gerade weil das Thema Kundenkommunikation immer mehr in den Fokus rückt: Gemäß Paragraf 17 VersVermV wird ein Beschwerdemanagement gefordert – und jede positiv abgewickelte Kundenbeschwerde kann die Bindung an einen Makler erhöhen. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund, dass eine Neukundengewinnung in der Regel teurer ausfällt als die Rückgewinnung eines Bestandskunden. So bildet beispielsweise die Grußbotschaft „Kleine Wiedergutmachung“ einen exzellenten Abschluss des Beschwerdemanagement-Prozesses. **Den Geschenkeservice von Novadoo stellen wir Ihnen in Ihrem maxOffice zur Verfügung!**

## **Von uns für Sie: corporate benefits**

Und auch wir möchten Ihnen, unseren angehenden Maklern, an dieser Stelle einmal mehr unsere Wertschätzung aussprechen. Im internen Bereich unserer Website maxpool.de können Sie jetzt mit corporate benefits Ihr exklusives Vorteilsprogramm entdecken, welches das Leistungsportfolio von maxpool noch einmal bunter macht.

Es erwarten Sie nach nur einmaliger Registrierung zu Ihrem persönlichen Zugang immer wieder neue Highlights und dauerhafte Preisnachlässe auf Produkte und Dienstleistungen namhafter Anbieter – insgesamt haben Sie die Wahl aus mehr als 600 Top-Marken!

Egal, ob Sie spontan eine hochwertige Kurzreise buchen, Konzerttickets erstehen oder nach Inspiration für Geschenkideen suchen möchten – das Angebot wird stets zu Ihrem Vorteil sein. Viel Spaß beim Auswählen, Genießen und stillvollen Sparen! ■

**corporate benefits jetzt im max-INTERN-Bereich „Service“ entdecken!**



# Die Nummer eins bei Wohngebäuden

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

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

**inkl. maxpool-Leistungsservice + maxpool übernimmt die Produktauswahlhaftung**

Der Qualitätspool

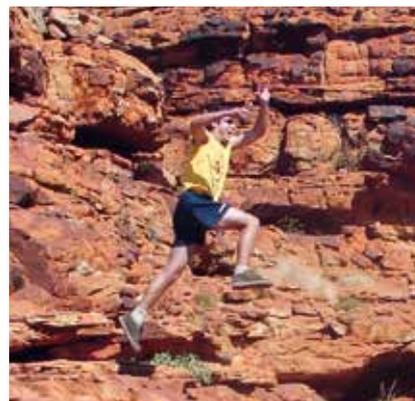
**maxpool**

Verantwortung verbindet.



# Und Action: maxTV, Musik und Wintersport

maxpool-Mitarbeiter erzählen: Benjamin Clemens



**A**uch wenn er nicht in der Maklerbetreuung aktiv ist, so haben doch viele maxpool-Partner regelmäßig mit Mitarbeiter Benjamin Clemens zu tun: Der Diplom-Ingenieur für Medientechnik ist Regisseur, Kameramann, Cutter und Produzent von maxTV sowie aller anderen maxpool-Filme. Zudem betreut er vom maxpool-Gebäude am Glockengießerwall aus digitale Projekte wie den „Sekretär“. Dazu gehört auch die enge Zusammenarbeit mit externen Entwicklern, bei der Benjamin Clemens die von maxpool definierten Anforderungen bis zur erfolgreichen Umsetzung begleitet. Sein Arbeitsplatz ist übrigens eine Besonderheit für sich, denn der Schreibtisch steht direkt im maxTV-Studio neben der berühmten „grünen Wand“, dem Greenscreen, vor dem dann gefilmt wird. Perfekt für spontane, unkomplizierte Dreharbeiten!

Kreatives und detailreiches Arbeiten ist ein Muss für Benjamin Clemens: Der Mangel an gestalterischen Möglichkeiten in seiner ehemaligen beruflichen Tätigkeit bei einem großen Game-Entwickler veranlasste ihn, im Oktober 2017 den Job zu wechseln und das maxpool-Team zu verstärken. „Hier kann ich mich

als Medienmanager ausleben“, sagt Benjamin Clemens. „Das Team ist super, die Zusammenarbeit klappt hervorragend.“

Benjamin Clemens hält sich regelmäßig mit Taekwondo und Fitness fit. Inspiration für seinen Beruf zieht der kulturbegiertere Wahl-Hamburger am liebsten aus der Musik – wie viele Konzerte er bereits besucht hat, lasse sich kaum mehr zählen, erklärt Benjamin Clemens. Von Dendemann bis Muse, von Club- bis Stadionkonzert und Festival ist nahezu alles möglich. Ohne Spotify geht im Alltag nichts. Dass er auch selbst Instrumente spielt, liegt da



nahe. Die Gitarre ist sein aktueller Favorit, Klavierspielen lernte er als Kind – nur die Schlagzeug-Skills, die sind noch ausbaufähig. Die Djembe-Drum ist jedenfalls schon vorhanden, Benjamin Clemens hat sie sich von seinem einjährigen „Work and Travel“-Aufenthalt in Australien mitgebracht.

Denn auch das „Abenteuer Reisen“ gehört fest zu Benjamin Clemens, der es zwar auch gut mal am Pool aushält, die Welt aber am liebsten als Backpacker erkundet. Auch Neuseeland hat er auf diese Weise kennengelernt. Nachhaltig beeindruckt ist der Abenteurer von seinem mehrwöchigen Vietnam-Aufenthalt. Nicht zu vergessen Kenia und das FURHA PHÖNIX Kinderhaus: Bereits zweimal war er gemeinsam mit dem maxpool-Team sowie Freunden und Förderern des von Oliver Drewes gegründeten Herzensprojekts vor Ort. Wann immer möglich, packt der 35-Jährige jedoch sein Ski- und Snowboard-Equipment ein: Denn Wintersport ist seine große Leidenschaft. Der einzige Kontinent, der dem Weltenbummler noch fehlt, ist Amerika. Und bestimmt hat Benjamin Clemens jetzt schon filmreife Ideen für die nächste (Konzert-)Reise. Und Action! ■

**DELA**  
füreinander

# Bester Schutz für die Lieblingsmenschen.

” Wir genießen das Leben und sind füreinander da - Mit unserer Risikolebensversicherung und der Sterbegeldversicherung gehen wir mit gutem Gefühl durchs Leben. “



**DELA - Der Experte für die Hinterbliebenenabsicherung**  
Informieren Sie sich jetzt: ☎ 0211 542686-78 · [www.dela.de](http://www.dela.de)

# Mehrheit der Makler misstraut »Run-off«-Anbietern

Altersvorsorge als Handelsware? Das hält Oliver Drewes von maxpool für einen „unverzeihlichen Vertrauensmissbrauch“. Die Mehrheit der Makler sieht es genauso.



**D**ie „Run-off“-Anbieter in der Lebensversicherung werden in den Fachmedien und im politischen Berlin vielfach heiß diskutiert. Kürzlich veröffentlichten die Verbände AfW und BdV dazu ein gemeinsames Eckpunktepapier mit Forderungen, um die Rechte der Versicherten zu stärken.

maxpool hat in seiner „Maklerumfrage 09.2019“ bei seinen rund 7.000 Kooperationspartnern nachgefragt – das Ergebnis: 75 Prozent der Makler gaben an, dass sie „Run-off“-Anbietern misstrauen.

Die befragten Makler meinen, dass ein „Run-off“-Anbieter in jedem Fall weniger leistungsfähig sein werde als ein aktiv gemanagter Lebensversicherer.

Das Geschäftsmodell der „Run-off“-Anbieter scheint also aus Sicht der Mehrheit eindeutig: Neben den in der Diskussion vielfach vorangestellten Vorteilen durch eine effizientere Verwaltung der Plattformen werden zukünftige Zinsgewinne den Policen sicherlich weniger aktiv zugeteilt werden. Immerhin stehen Abwicklungsplattformen in keinem Wettbewerb zu anderen Anbietern und benötigen naturgemäß eine eigene Kapitalrendite zulasten des Bestands. Zudem ist von einem geringeren Kundenservice auszugehen.

Dazu der maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes: „75 Prozent der Makler und damit die deutliche Mehrheit der wirklichen Branchenkenner meinen

also, dass die „Run-off“-Anbieter in jedem Fall schlechter performen werden. Diese Einschätzung ist deckungsgleich mit der Bewertung der relevanten Verbände und auch mit der Sichtweise von maxpool und meiner persönlichen Sicht.“

## **Mehrheit würde Versichererwechsel empfehlen**

Pauschal zu einer übereilten Flucht aus den „Run-off“-Plattformen raten die befragten Makler jedoch dessen ungeachtet nicht. Insgesamt herrscht eine merkliche Verunsicherung. Die Makler können augenblicklich nicht beurteilen, ob eine Kündigung der Police gegen Auszahlung des reduzierten Rückkaufswerts pauschal sinnvoll ist. Daher raten insgesamt 96 Prozent der Befragten, eine Kündigung sehr genau zu prüfen und so lange erst mal am „Run-off“ teilzunehmen.

Diese Sichtweise würde jedoch deutlich kippen, wenn das gemeinsame Eckpunktepapier des AfW und des BdV mit seiner Forderung durchkäme, dass die Versicherten im Falle eines „Run-offs“ nicht nur über den reduzierten Rückkaufswert verfügen können. Die Forderung der beiden Verbände lautet vielmehr, dass stattdessen der volle Vertragswert, der sogenannte „Run-off-Übertragungswert“, zur freien Verfügung für die Versicherten stünde, egal ob für eine Vertragsübertragung auf einen anderen Anbieter oder für eine Vertragskündigung.

## »Run-off«-Anbieter

Glauben Sie, dass „Run-off-Anbieter“ langfristig so leistungsfähige Ergebnisse bringen werden wie aktive Tarife von Lebensversicherern?



- Ja, vielleicht ist ein Run-off-Anbieter sogar leistungsfähiger: 9
- Ähnlich leistungsfähig: 17
- In jedem Fall weniger leistungsfähig: 75

Würden Sie Ihrem Kunden einen Versichererwechsel oder eine Vertragskündigung empfehlen, wenn er über seinen vollen angesparten Vertragswert (den „Run-off-Übertragungswert“) uneingeschränkt verfügen könnte?



- Ja: 54
- Nein: 17
- Kann ich nicht beurteilen: 29

Würden Sie für die Beratung Ihres Kunden hinsichtlich eines Versichererwechsels im Falle eines „Run-offs“ eine Vergütung erwarten?



- Ja, und zwar vom neuen Produktgeber: 38
- Ja, als Beratungsgebühr, zahlbar vom Kunden: 15
- Nein, ein Versichererwechsel im Falle eines Run-offs sollte kostenlos beraten werden: 47

Angaben in %

Quelle: maxpool

Nach dieser geforderten Besserstellung der Versicherten, über den vollen Vertragswert verfügen zu können, würden 54 Prozent der Befragten zu einem Anbieterwechsel oder zu einer Vertragskündigung raten, 29 Prozent würden trotzdem noch einmal genau prüfen wollen und 17 Prozent raten pauschal zu einem Verbleib in der Abwicklungsplattform.

## Die Hälfte der Makler würde zu einem Anbieterwechsel sogar ohne Vergütung beraten

Interessant ist zudem, dass knapp die Hälfte der befragten Versicherungsmakler (47 Prozent) angibt, dass eine Beratung hinsichtlich eines etwaigen Anbieterwechsels kostenfrei erfolgen sollte. Dazu Oliver Drewes: „Versicherungsmakler/-innen sind die Interessenvertreter des Kunden. Ich halte es für löblich, dass immerhin die Hälfte der Makler in dieser Ausnahmesituation ihre Kunden kostenfrei beraten würde, vermutlich denkt die andere Hälfte mehrheitlich ebenfalls nur an eine gewisse Aufwandsentschädigung und nicht an große Vergütungen. Die Branche hat ein gemeinsame Interesse daran, die Altersversorgung der Menschen zu sichern.“

## »Run-off«-Anbieter sind moralisch verwerflich – die Rechte der Versicherten gehören angeglichen

maxpool selbst hat sich zum Thema der „Run-off“-Anbieter in der Lebensversicherung bereits mehrfach positioniert und diese insgesamt scharf kritisiert.

Oliver Drewes führt dazu aus: „Die Menschen haben renommierten und traditionsreichen Lebensversicherungsgesellschaften, wie der Generali, ihre Altersversorgung anvertraut. Die jetzige Schlechtleistung einzelner Anbieter in der Zinskrise ist schlimm und bedauerlich. Der Vertrauensmissbrauch derjenigen Anbieter, die gegebene Garantieverprechen zusammen mit den Vertragsbeständen an ‚Abwicklungsplattformen‘ vielleicht sogar noch gewinnbringend verscherbeln, ist aus meiner Sicht wirklich unverzeihlich. Eine Peinlichkeit für die ansonsten so robuste und verlässliche Branche. Mein Lichtblick sind diejenigen Lebensversicherer, glücklicherweise die überwältigende Mehrheit, die zu den vertraglichen Garantien weiterhin stehen, auch wenn es mal nicht leichtfällt. Untermuert durch unsere Umfrage meine ich im Namen der

Mehrheit der Makler zu sprechen, wenn ich sage, dass das Geschäftsmodell der „Run-off“-Anbieter moralisch fraglich ist und im Grunde unzulässig sein sollte. Mindestens sollte das Eckpunktepapier der beiden Verbände AfW und BdV mit seinen Forderungen Gehör und Umsetzung finden, damit die Rechte der Versicherten etwas angeglichen werden. Die Altersversorgung der Menschen darf keine geknebelte Handelsware sein.“ ■

## Aktuelle maxpool-Umfrage zum »Run-off«

**Zur Umfrage:** Die maxpool Gruppe befragte im Rahmen der internen „Maklerumfrage“ seine rund 7.000 kooperierenden Makler zu unterschiedlichen Themen. Die hier dargestellten Ergebnisse sind ein Auszug relevanter Fragen und Antworten, die von einer breiten Zahl an Versicherungsmaklern beantwortet wurden (aktuell 292). Die Umfrage ist derzeit noch nicht geschlossen – Datenstand: 03.09.2019.

### Über die maxpool Gruppe:

Die maxpool Gruppe zählt mit rund 7.000 Kooperationspartnern zu den führenden Maklerpools in Deutschland und agiert nach dem Credo „Verantwortung verbindet“. Der Qualitätspool legt ganz besonderen Wert auf eine absolute Unabhängigkeit von Produktgebern und bietet als Vollsortimenter das komplette Produktangebot. So können angebundene Makler neben den bekannten Finanz- und Vorsorgeprodukten auch Gewerbe- und Transportversicherungen sowie Immobilienfinanzierungen platzieren und qualifizierte „Berater-Beratung“ in allen Sparten beziehen. Das Produktportfolio von maxpool wird durch umfassende Qualitäts- und IT-Dienstleistungen ergänzt, die unabhängige Makler im Tagesgeschäft unterstützen.

Zudem entwickelt maxpool seit 1994 eigene Deckungskonzepte im Sachbereich, die über marktführende Leistungsmerkmale verfügen und besonders die Bedürfnisse der Kunden in den Mittelpunkt stellen, was bereits vielfach ausgezeichnet wurde.

# Sach macht ~~Krach~~ Umsatz!

Das traditionelle Brot-und-Butter-Geschäft des Maklers überzeugt mit solidem Wachstum. maxpool hat den Trend erkannt und bietet seinen Partnern daher in Sachen Komposit jetzt noch mehr Service und Kompetenz.



Kevin Jürgens, Maklerbetreuer, maxpool

*»Was eine Sachversicherung kann, kann nur eine Sachversicherung.«*

deur. Die maxpool-Deckungskonzepte sind am Markt einmalig und fahren regelmäßig Top-Bewertungen von unabhängigen Ratinghäusern ein, obwohl sie ein sehr günstiges Prämienniveau bieten. Vor allem aber gehört das Team vom Komposit-Management mit seinem Sachverstand und seinem hohen Serviceanspruch zum Kern der maxpool-Leistungen. Und die wurden kürzlich noch einmal ausgebaut: Mit Sugand Chanra und Sofia Strelow wurden zwei weitere kluge Köpfe für die Unterstützung der maxpool-Partner gewonnen (siehe Seite 6). Zudem konnte Clemens Bahe hausintern aus dem LV-Team „abgeworben“ werden und verstärkt nun ebenfalls das erfolgreiche Komposit-Management.

Zusammen mit den „alten Hasen“ im Komposit-Team stehen die neuen Kräfte den maxpool-Partnern ab sofort jeden Werktag eine Stunde länger zur Verfügung: Die Servicezeiten wurden bis 19 Uhr erweitert. Damit ist schnelle Unterstützung bei allen Fragen und Anliegen rund um die private oder gewerbliche Sachversicherung garantiert. ■

**U**m satte 3,4 Prozent legte das Sach-Neugeschäft in Deutschland im vergangenen Jahr, gemessen an den gebuchten Bruttobeiträgen, zu. Die Zahl der Verträge wuchs von 312,4 auf 315,4 Millionen. In der Lebensversicherung dagegen: weiterhin Flaute, wie gehabt. 87,2 Millionen Verträge horteten die im GDV organisierten Versicherer 2018 in ihren Beständen, das bedeutet gegenüber dem Vorjahr ein Minus von 800.000 oder 0,9 Prozent.

In Anbetracht dieser fundamental gegenläufigen Entwicklungen ist es nicht erstaunlich, dass immer mehr Makler auf das Komposit-Pferd setzen. „Für die Altersvorsorge und das langfristige Sparen gibt es Alternativen zur LV. Was eine Sachversicherung dagegen leisten kann, das kann nur eine Sachversicherung leisten. Deshalb geht es der Sparte kontinuierlich gut – und ebenso den meisten Maklern, die Komposit zu ihrem Beratungsportfolio zählen“, betont

maxpool-Maklerbetreuer und Experte Kevin Jürgens.

Das gilt insbesondere für das Gewerbe-geschäft, in dem aufgrund der größeren Volumina auch attraktivere Courtagen locken als im Privatbereich. maxpool macht seinen Partnern die Beratung und den Abschluss leicht, so dass auch der Neueinstieg in das Geschäftsfeld keine besondere Hürde mehr darstellt: Mit der maxpool-Gewerbeplattform werden Makler – auf der Basis des führenden Vergleichsportals Gewerbeversicherung.de – von der Risikoerhebung bis zum Abschluss sicher durch den Beratungsprozess geführt. Bei komplexeren Risiken lassen sich mit wenigen Klicks Anfragen an mehrere Versicherer senden.

## Weitere kluge Köpfe, längere Servicezeiten

maxpool ist bereits seit jeher im Komposit-Bereich stark aufgestellt, nicht nur als Pool, sondern auch als Assekura-

## Kontakt

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



SwissLife

# 125 Jahre. Zusammengezählt.

Sie haben nicht alles in der Hand.

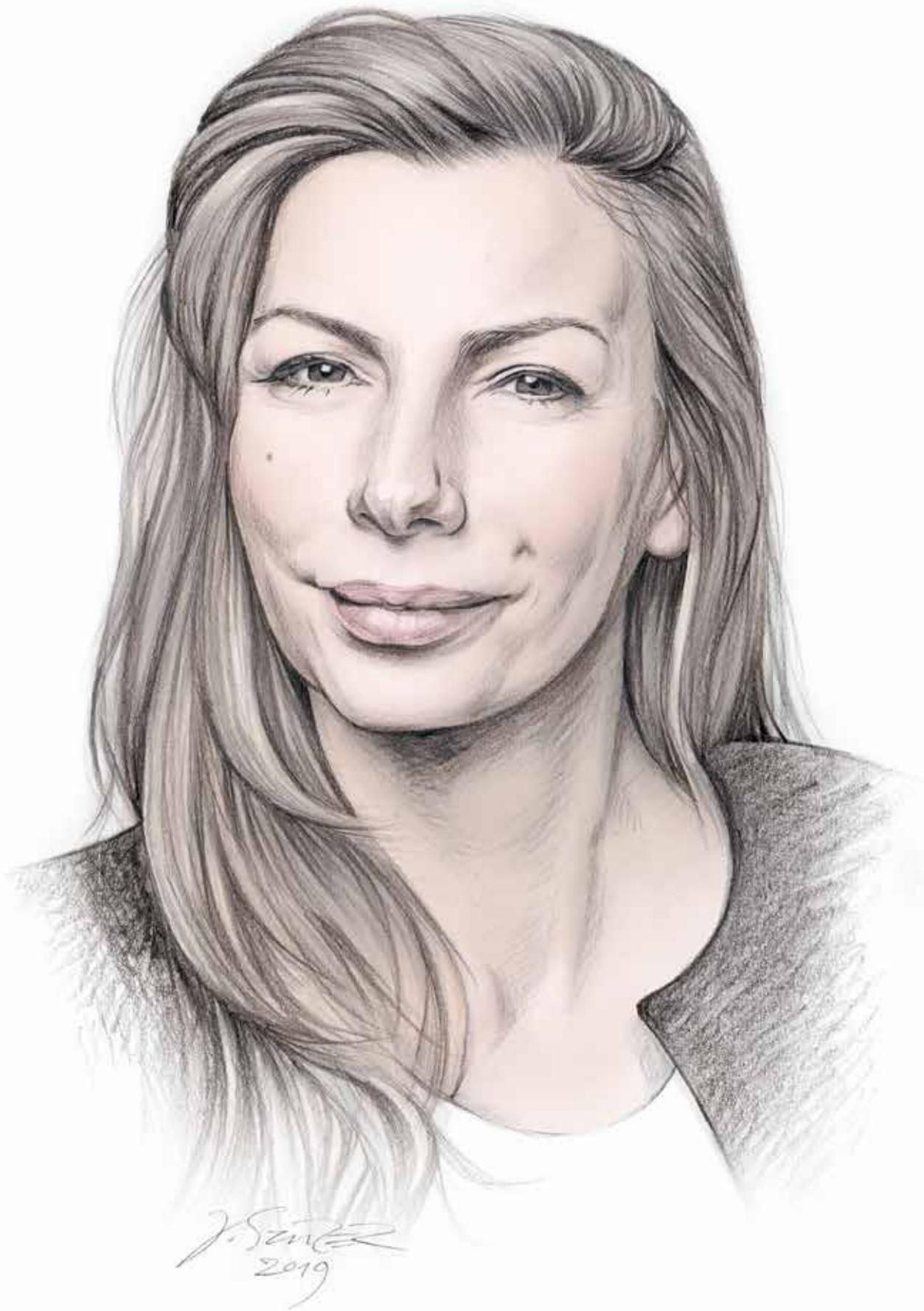
Aber die Wahl des richtigen Partners.

125 Jahre

Swiss Life BU

*Seit 1894 sorgen wir mit unserer Swiss Life BU dafür,  
dass Ihre Kunden ein selbstbestimmtes Leben führen.  
Auf die nächsten 125 Jahre!*

[swisslife.de](http://swisslife.de)



# So heben Sie ungenutztes Potenzial aus Ihrem Bestand

In jedem Maklerbestand steckt Potenzial, das noch darauf wartet, realisiert zu werden. maxpool unterstützt seine angeschlossenen Makler mit einer neuen Initiative dabei, ihre Cross-Selling-Quote deutlich zu verbessern.

**G**ewerbekunden mit Betriebshaftpflichtversicherung, aber ohne Cyberversicherung. Privatkunden mit Rentenversicherung, aber ohne private Pflegeabsicherung – es gibt viele Beispiele für Kunden, die zwar gut, aber nicht optimal versichert sind. Sie haben meist einen Basisschutz abgeschlossen, sind aber anfällig für andere Gefahren, deren sie sich selbst nicht unbedingt bewusst sind. Wichtige Risiken bleiben unversichert, obwohl die passenden Produkte auf dem Versicherungsmarkt vorhanden sind. Das kann einerseits daran liegen, dass die Kunden weitreichenden Schutz abgelehnt haben, weil er ihnen zu teuer war. Oder andererseits daran, dass ihnen gar kein entsprechendes Angebot im Rahmen einer Beratung gemacht wurde.

Versicherungsmakler haben die Aufgabe, ihre Kunden ganzheitlich, also umfassend und lebensbegleitend zu beraten. Doch das Produktportfolio in der Assekuranz ist riesig und wächst immer weiter. Über eine Kooperation mit einem Pool werden Makler nachhaltig dabei unterstützt, den Überblick zu behalten, die individuell besten Lösungen für ihre Kunden auszuwählen und ihr Vertriebspotenzial voll auszuschöpfen.

## Vier Optimierungsfelder

maxpool startet nun vor diesem Hintergrund eine weitreichende Aktion, die auf

ein professionelleres Cross-Selling in der Beratungspraxis abzielt und sowohl auf Privatkunden als auch auf Gewerbekunden angewendet werden kann. „Wir haben den Bestand unserer rund 7.000 angeschlossenen Makler ausgewertet und vier passende Produktbereiche identifiziert, die besonders dazu geeignet sind,

Oliver Drewes, maxpool

*»Wir haben die Bereiche identifiziert, die besonders dazu geeignet sind, ungenutztes Potenzial zu heben.«*

## Die private Pflegeversicherung – Fakten und Potenzial:

Lediglich 9,29 Millionen Menschen besaßen 2018 in Deutschland eine private Pflegeversicherungspolice, die Beitragseinnahmen lagen bei 2,54 Milliarden Euro, ein Rückgang um rund 2 Prozent zum Vorjahr. Die ausgezahlten Versicherungsleistungen inklusive der Schadenregulierungsaufwendungen stiegen 2018 um 10,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 1,42 Milliarden Euro. Die private Pflegeversicherung hat 36,15 Milliarden Euro an Rückstellungen gebildet, ein Plus von 4,8 Prozent im Vorjahresvergleich.

Quelle: Verband der Privaten Krankenversicherung, 2019

ungenutztes Potenzial zu heben“, betont Oliver Drewes, Geschäftsführer von maxpool. Im Einzelnen handelt es sich um Krankenversicherungs-Vorsorge, betriebliche Altersversorgung (bAV), Cyberschutz und Immobilienfinanzierung.

In allen vier Bereichen besteht großes Potenzial. So besitzt laut einer repräsentativen Umfrage des Branchenverbands Bitkom vom Ende letzten Jahres unter 503 Geschäftsführern und Sicherheitsbeauftragten deutscher Firmen nur jedes siebte Unternehmen (14 Prozent) eine Cyberpolice. Eine ähnlich karge Abdeckung bestätigte die aktuelle KMU-Studie der Gothaer (siehe Grafik Seite 33). Nur 60 Prozent der deutschen Arbeitnehmer verfügen über eine betriebliche Altersvorsorge, nur jedes zehnte Unternehmen hat eine betriebliche Krankenversicherung (bKV). Insbesondere bei kleineren Unternehmen und bei weiblichen Beschäftigten gibt es noch großes Potenzial (siehe Grafik Seite 28). Ebenso mangelhaft abgedeckt ist die Bevölkerung in Bezug auf die private Pflegeversicherung (siehe Kasten links).

Auf den folgenden Seiten kommen daher ausgewiesene Experten von maxpool für die jeweiligen Produktbereiche zu Wort und geben Tipps und Handlungsempfehlungen, wie das jeweilige ungenutzte Potenzial in der Beratungspraxis gehoben und in Neugeschäft umgewandelt werden kann.

» **Beratungsprozess neu ausrichten**

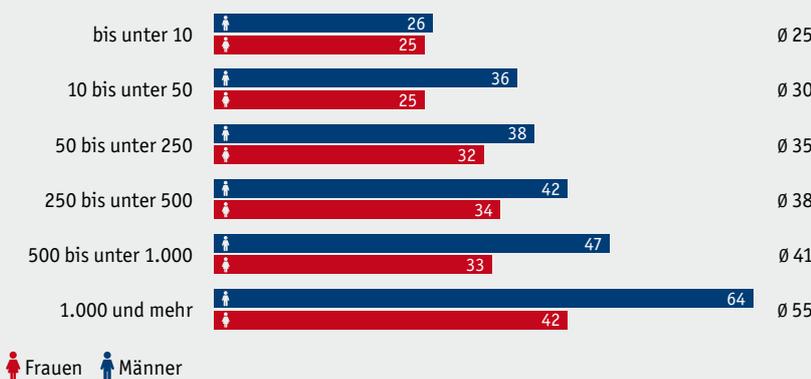
„Wenn es gelingt, den Beratungsprozess so zu vernetzen, dass die jeweiligen Versicherungen automatisch dem Kunden mit angeboten werden, wenn ohnehin zu verwandten Feldern beraten wird, ist schon viel gewonnen“, sagt Cigdem Gin, Abteilungsleiterin Vertriebsunterstützung von maxpool und Kopf der neuen Kampagne (siehe Interview Seite 31). Die jeweilige Sparte werde zum Beispiel bei der betrieblichen Altersvorsorge als zu beratungs- und/oder admin-

lerbetreuerin Finanzierung bei maxpool. Gerade bei Ausgestaltungen von Finanzierungskonzepten sind Makler mit dem richtigen Pool an ihrer Seite deutlich besser aufgestellt als die meisten Bankberater.

Makler können Kunden etwa übermitteln, dass Darlehensnehmer nach zehn Jahren unabhängig von der abgeschlossenen Zinsfestschreibung unter Einhaltung einer sechsmonatigen Kündigungsfrist das Darlehen vorzeitig ohne Vorfälligkeitskosten umschul-

**Verbreitung der betrieblichen Altersvorsorge**

**Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte von 25 bis unter 65 Jahren**



Ohne Zusatzversorgung im öffentlichen Dienst (ZÖD) nach Unternehmensgröße, Ø Angaben in %

Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2017

strationsintensiv gesehen – der Makler glaubt, dass der Aufwand in keinem guten Verhältnis zum möglichen Ertrag stehe, und verzichtet daher auf die Vermittlung. Oder er scheut vor der Beraterhaftung zurück. Beide Punkte lassen sich über die Kooperation mit maxpool weitgehend entkräften.

Ein weiteres Hemmnis: Der Makler hängt dem Irrglauben an, er habe beim Kunden ohnehin keine Chance, zum Beispiel bei einer Immobilienfinanzierung. Dabei ist es ein Trugschluss, dass Kunden Finanzierungen immer bei ihrer Hausbank abschließen würden. „Viele Kunden sind dankbar dafür, nicht in eine Bank laufen zu müssen und bei einem unabhängigen Makler das komplette Bankenangebot im Vergleich zu haben“, sagt Katharina Schlender, Mak-

lerbetreuerin Finanzierung bei maxpool. Oder aber, dass bereits fünf Jahre vor Ablauf der laufenden Zinsfestschreibung das derzeit niedrige Zinsniveau mit einem Forward-Darlehen für die Anschlussfinanzierung gesichert werden kann. Mehrwerte, die ein Bankberater kaum bieten wird oder kann.

Immobilienfinanzierungen gehören zwar nicht zur Versicherungswelt, aber sie bieten hervorragende Cross-Selling-Möglichkeiten für viele Versicherungsprodukte. Denn wer eine Immobilie kauft, muss das Objekt natürlich auch versichern, über eine Bauleistungsversicherung oder eine Wohngebäudeversicherung, falls das Haus schon fertig ist. Dann kommt die Kompositsparte ins

**Maklerstimmen**

**Christian Höft, Handcrafted Broking, Versicherungsmakler für Gewerbe, Freiberufler und NPO, zu Cyberversicherungen:**

»Für die meisten Kunden klingt »Cyberversicherung« nach Science-Fiction, und übersetzen kann ich das Wort »Cyber« ehrlich gesagt selbst niemandem. Ich benutze darum auch gern eingedeutschte Begriffe, wenn ich auf das Risiko hinweise. Die Bedrohungslage wird den Unternehmen aber zunehmend klar: die Gefahr kommt in der Regel ganz simpel per E-Mail, meistens ist menschliches Versagen das Problem. Nach aktuellen Studien war jedes zweite bis dritte KMU selbst schon von einem Cybervorfall betroffen. Aktuelle Fälle in den Medien, wie jüngst die Erpressung eines Hamburger Juweliers, liefern permanent Verkaufsstories. Die Marktdurchdringung ist aber nach wie vor gering. Ich kann allen Kolleginnen und Kollegen empfehlen, das Thema jetzt zum Standard in der Gewerbeberatung zu machen. In einigen Jahren wird Cyber zur Standarddeckung werden, heute kann man sich noch mit Fachwissen vom Markt abheben. Das maxpool-Komposit-Team unterstützt und berät dabei. Und mit dem Perseus-Club, der für maxpool-Partner kostenfrei ist, kann man sich und sein eigenes Unternehmen fit in Sachen IT-Sicherheit machen.«

**Frank Bruns, Bruns & Bruns e.K., zur betrieblichen Altersvorsorge:**

»Man sollte den bAV-Bereich nicht aus Gewohnheit brachliegen lassen. Ich kann meinen Maklerkollegen aus eigener Erfahrung nur raten: Es lohnt sich, die bAV anzukurbeln. Es ist richtig, dass die Kunden dafür auch sensibilisiert werden müssen – aber mit der Unterstützung der bAV-Experten von maxpool ist das kein Problem mehr, denn gemeinsam ermitteln wir zuverlässig die besten Möglichkeiten für den jeweiligen Kunden. Ich kann dieser Sparte also problemlos sowohl den verdienten Stellenwert in meiner Beratung einräumen als auch damit nachweislich gute Erfolge erzielen.«

Fortsetzung auf Seite 33 »

## »Die Patientenverfügung ist ein guter Einstieg in die Pflegevorsorgeberatung«

Das Beratungspotenzial im Pflege-Ergänzungsbereich ist sehr groß, denn jeden Kunden kann dieses Risiko unabhängig vom Alter treffen. Die Beratung erfordert allerdings reichlich Fingerspitzengefühl.

**D**er Kranken- und Pflegeversicherungsbereich gehört zu den festen Standards eines Maklers in der Beratung. „Je nach Tätigkeitsschwerpunkt des Maklers gibt es sicherlich Informationslücken, aber der allgemeine Kenntnisstand in der Maklerschaft ist recht gut“, führt Karim Nommensen, Teamleiter Vorsorge-Management KV bei maxpool, aus.

Dass das Thema dennoch zu den ungenutzten Potenzialen zählt, liegt nicht am Wissen.

Die Krankenversicherung ist bei vielen Maklern in den letzten Jahren generell nach hinten gerückt. Das Thema Pflege ist speziell, offenbar möchten sich viele Menschen mit diesem Lebensabschnitt nicht auseinandersetzen, die Beratungshürde ist höher als bei der Altersvorsorge. „Auch zur Höhe der Kosten einer privaten Pflegeabsicherung kön-

nen Vorurteile bestehen, ein Grund, das Thema bei den Kunden anzusprechen“, so Karim Nommensen.



Karim Nommensen, Teamleiter  
Vorsorge-Management KV bei maxpool

*»An der direkten  
Kundenansprache führt  
kein Weg vorbei.«*

Wie sollten Makler sich hier positionieren? An der direkten Kundenansprache führt kein Weg vorbei. Doch manchmal kommt man über Umwege besser ans Ziel. Eine solche mögliche Brücke in der Beratung kann die Frage nach der Regelung bei einem Betreuungsfall sein oder das Thema Patientenverfügung. Auch diese Themen spielen in den Bereich Pflegevorsorge mit hinein und sollten im Rahmen einer ganzheitlichen Beratung bei Kunden angesprochen und geregelt werden.

maxpool unterstützt hierzu seine angeschlossenen Partner in Form von Webinaren, Präsenzveranstaltungen, telefonischer Fachberatung sowie der Ausarbeitung von Vorschlägen. Als Kooperationspartner der Deutschen Vorsorgedatenbank bieten wir zudem exklusive Lösungen an, zum Beispiel Servicepakete, den sogenannten NotfallPlan und vieles mehr. ■

### Problemlösung aus der Praxis

Zu den typischen Problemen in der Beratungspraxis gehören etwa:

- ➔ Wie finde ich die richtige Absicherungshöhe im Rahmen der Pflegeabsicherung?
- ➔ Welche Kosten kommen auf den Kunden gegebenenfalls im Pflegefall zu?
- ➔ Wie kann ich meinen Kunden neutrale Informationen rund um die Pflege zur Verfügung stellen?
- ➔ Gibt es Vorerkrankungen, die gegebenenfalls eine Antragsstellung erschweren oder einem Vertrag entgegenstehen?

Zur Ermittlung der Absicherungshöhe empfiehlt maxpool ein recht einfaches Hilfsmittel – den AOK Pflege-Navigator. In diesem Portal kann der Vertriebspartner gemeinsam mit dem Kunden die genauen Kosten für einen Pflegeplatz am Ort des Kunden ermitteln. Für die ausführliche und neutrale Information zum Thema Pflege stellen einige Gesellschaften sehr gute Informationsunterlagen zur Verfügung.

Gern organisiert das Team Vorsorge-Management KV diese Informationen auch in größerer Stückzahl, zum Beispiel um die Bestandskunden des Maklers zu informieren. Vertriebspartner von maxpool finden diese Informationen zudem im maxINTERN.

Bei Kunden mit Vorerkrankungen stellt maxpool den Service der medizinischen Voranfrage zur Verfügung. Falls Diagnosen bekannt sind, klärt maxpool bereits im Vorfeld ab, ob eine Antragsstellung möglich ist. Je nach Diagnose kann dann bereits über die Anträge der Gesellschaften geklärt werden, ob eine Antragsstellung sinnvoll ist.

Einige Gesellschaften haben in ihren Anträgen eine abgeschlossene Aufzählung von Diagnosen, welche gegebenenfalls zu einer Ablehnung führen. Somit spart der Makler viel Zeit.

## »Geduld und Ausdauer sind bei der bAV wichtig«

Die gesetzliche Rente kann den gewohnten Lebensstandard im Alter nicht finanzieren. Eine bAV bildet eine willkommene Ergänzung. Das Potenzial ist enorm: Nur etwa 30 Prozent der Arbeitnehmer verfügen über eine bAV.

**D**ie betriebliche Altersversorgung (bAV) ist ein sehr komplexes Themenfeld, das häufig regulatorische Änderungen durch den Gesetzgeber erfährt – aktuell befindet sich die Branche in der Umsetzung des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSg).

„Durch den Zuschuss vom Arbeitgeber und die Einzahlung vom Bruttoeinkommen ist die Förderung höher als bei der privaten Vorsorge“, erläutert Claudia Tüscher, Teamleitung Vorsorge-Management bAV bei maxpool. Die Politik wollte durch den verpflichtenden Zuschuss nach dem BRSg die Nachfrage und die Durchdringung erhöhen. Dies gelingt bisher mäßig.

Makler nutzen das Potenzial der bAV bisher oftmals aus Haftungsgründen nicht aus. Der Arbeitgeber haftet, wenn der Versicherer Konkurs geht, wenn die Überschüsse nicht erreicht werden,

wenn der Arbeitnehmer ausscheidet oder auch nicht ausscheidet. „Und der Vermittler haftet natürlich für die Beratung, die Auswahl des Anbieters und für jede Änderung während der Laufzeit. So



Claudia Tüscher, Teamleitung  
Vorsorge-Management bAV bei maxpool

**»Die Beraterhaftung  
kann fast auf null  
reduziert werden.«**

ist es in den Köpfen drin, und so wird es oft beim Kunden auch kommuniziert“, weiß Tüscher.

Dabei kann durch die richtige Auswahl des Anbieters, der Zusage und des Tarifs die Haftung auf nahezu null reduziert werden. „Die viel heraufbeschworene Klageflut verärgelter Arbeitnehmer und Rentner ist bisher ausgeblieben. Wir haben keinen bekannten Klagefall eines Arbeitnehmers bei uns im Bestand, und wir verwalten aktuell über 20.000 Verträge“, so die bAV-Expertin. maxpool empfiehlt, auf Bestandskunden zu setzen. Ist der Arbeitnehmer Kunde des Maklers, kann er auf den verpflichtenden Zuschuss vom Arbeitgeber angesprochen werden. Ist der Arbeitnehmer noch nicht vom Arbeitgeber informiert worden, sollte der Makler diesen ansprechen. Geduld und Ausdauer sind hier wichtige Faktoren in der Beratung. ■

### Problemlösung aus der Praxis

maxpool bietet Maklern bedarfsgerechte Unterstützung. Es wird nur eine Berechnung gewünscht mit einigen Fachfragen und vielleicht ein Vergleichsangebot? Das liefert maxpool kurzfristig mit den dazugehörigen Antragsunterlagen. Der Makler möchte bei einem Arbeitgeber die bAV und das Thema Versorgungsordnung vorstellen, kennt sich aber nicht damit aus? maxpool kommt mit zum Arbeitgebergespräch. Die Versorgungsordnung soll einer Arbeitnehmergruppe vorgestellt werden und der Makler fühlt sich hierfür in dem Thema nicht fit genug? Auch hier können wir übernehmen. In solchen Fällen wird die Courtage geteilt, um den Aufwand zu finanzieren.

Ein Gesellschafter-Geschäftsführer soll beraten werden? Die Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung ist die Königsklasse in der bAV-Beratung. Dabei geht es oft um höhere Summen und eine sehr anspruchsvolle Klientel. Hier kann nur ein gut vorbereiteter Makler reüssieren. maxpool unterstützt in der Beratung, per Telefon, online oder persönlich. „Wir stellen den Maklerstatus in den Vordergrund und verteilen die Risiken Berufsunfähigkeit, Hinterbliebenenabsicherung und Altersvorsorge auf die verschiedenen Durchführungswege“, führt Claudia Tüscher aus.

In der Altersversorgung wird der Beitrag gern auf verschiedene Risikoklassen verteilt, die an die individuelle Laufzeit bis zum Rentenbeginn angepasst werden. Dazu sind nicht nur Kenntnisse in der Versorgung von Gesellschaftern-Geschäftsführern, sondern auch bezüglich der Versicherungstarife, der Garantien und möglicher Chancen und Fondsbeteiligungen Voraussetzung.

**Praxistipp:** Richten Sie bei einer Unterstützungskassenversorgung auch beim Gesellschafter-Geschäftsführer die Finanzierung immer per Entgeltumwandlung ein. Dies ist günstiger als eine Finanzierung vom Arbeitgeber, aufgrund der gesetzlichen Vorgaben für die Unterstützungskasse. Diese verlangt gleichbleibende und steigende Beiträge. Ausnahme ist die Entgeltumwandlung, denn sie darf einmalig reduziert werden. „Diesen Joker wollen wir unserem Kunden gern erhalten und können mit der Sicherheit, dass der Beitrag auch reduziert werden kann, auch höhere Beiträge durchsetzen“, hebt Claudia Tüscher hervor.

## Interview



## »Bewusstsein für das volle Potenzial wecken«

**Cigdem Gin,**  
Abteilungsleiterin Vertriebsunterstützung maxpool

**poolworld:** Woran kann ein Makler erkennen, dass er sein Potenzial nicht voll ausnutzt?

**Cigdem Gin:** Jeder Makler kann seinen Bestand systematisch auswerten und das Cross-Selling-Potenzial erkennen. Zum Beispiel: Welche Firmenkunden verfügen bereits über eine Betriebshaftpflichtpolice oder eine bAV? Das ist der Kundenstamm für die Cybersicherung. Im Zuge einer Betriebshaftpflichtversicherung lässt sich eine Cyberpolice gut im Kundengespräch anbieten. Da sind die Unternehmen sehr aufgeschlossen. Für die anderen Bereiche gibt es ähnliche Ansätze.

**poolworld:** Wie kommt es zu ungenutzten Potenzialen bei Maklern?

**Cigdem Gin:** Wenn man im Vertrieb tätig ist, schleichen sich Schwerpunkte ein. Der Makler qualifiziert sich zum Beispiel für Komposit und agiert dann sachgeschäftslastig. Andere sind vorsorgelastig, haben Gewerbekunden und sind tief in der bAV-Beratung verankert. Um Kunden stets qualifiziert und über das gesamte Produktspektrum beraten zu können, wählen Makler einen Pool. Wir bieten unseren Maklern unter anderem an, bAV-Angebote für ihre Gewerbekunden zu berechnen, und übergeben jene mit einer Handlungsempfehlung,

so dass sie ihre Kunden haftungssicher bedienen können.

**poolworld:** Wie sprechen Sie diese ungenutzten Potenziale beim Makler an?

**Cigdem Gin:** Zum Beispiel durch diese Titelstory in der poolworld. Wir rücken dieses Thema nun verstärkt in den Fokus. Unsere Maklerbetreuer sprechen die Makler auch im Lauf des üblichen Tagesgeschäfts darauf an. Wenn etwa ein bAV-Angebot berechnet wird, kann auf Wunsch auch eine betriebliche Krankenversicherung integriert werden. Für eine Beratung mit einem Arbeitgeber kann der Makler von uns ein komplettes Konzept erhalten, das neben bAV und bKV auch eine Unfallversicherung umfasst und ein sehr wertiges Angebot für den Arbeitnehmer darstellt. Wir versuchen das Bewusstsein der Makler für ihr gesamtes Potenzial zu wecken.

**poolworld:** Welche Vorurteile oder Hürden sehen Sie bei dieser Initiative?

**Cigdem Gin:** Die Unsicherheit in Bezug auf neue, junge Produkte ist zu spüren, daher organisieren wir mit den Produktgebern zusammen viele Webinare und Schulungen. Des Weiteren unterstützen wir mit Beratungsfäden für das Kundengespräch. So kann der Makler die Sparten mit dem

ungenutzten Potenzial automatisch in seinen Beratungsprozess einbauen.

**poolworld:** Wie unterstützen Sie Makler, die ihr Potenzial heben wollen, konkret?

**Cigdem Gin:** Als zentrale Stelle haben wir Zugriff auf den kompletten Bestand des Maklers. Wir können ihm bei der Selektierung der Bestände helfen – zum Beispiel alle Firmenkunden, die noch keinen Cyberschutz haben – und bei der Ansprache der Zielgruppe. Wir helfen bei der Vorbereitung von Kundenaktionen, egal ob in Schriftform oder als Telefonaktion. Zudem können unsere angebotenen Makler jederzeit eigenständige Analysen mit Ihrem maxOffice erheben, zum Beispiel mit der Selektion „Potenziale“. Grundsätzlich empfehlen wir das persönliche Gespräch, aber bei einem großen Bestand sind schriftliche Aktionen, die per Telefon nachgefasst werden, auch effektiv. Bei Privatkundenveranstaltungen kann man zudem gleich über mehrere Themen, etwa die Pflegeversicherung, aber auch über Cyberschutz für Privatpersonen sprechen. In das Jahresgespräch gehört das Thema auf jeden Fall, denn da wird der Versicherungsstatus des Kunden ohnehin auf Aktualität überprüft. ■

## »Notwendige Ergänzung zur Betriebshaftpflichtversicherung«

Cyberversicherungen schützen vor den Folgen von Internetkriminalität und bieten zudem Präventionsmaßnahmen – für Privatkunden wie für Unternehmen. Diese Sparte haben viele Vermittler noch nicht ausreichend im Fokus.

**C**yberangriffe stellen eine wachsende Gefahr für Unternehmen dar. Ein Hackerangriff oder der Verlust sensibler Daten durch das Öffnen infizierter E-Mail-Anhänge können Schadenersatzansprüche mit hohen sechsstelligen Beträgen verursachen. Für Unternehmen ein großes Risiko, denn in so einem Fall ist regelmäßig das Computersystem lahmgelegt und damit auch in den meisten Fällen der Betrieb. Der Versicherungsbedarf ist enorm.

„Gewerbekunden sollten analog zur Betriebshaftpflichtversicherung auch zur Cyberversicherung beraten werden“, rät Lasse Keunemann, Teamleitung Cyberversicherungen bei maxpool. Die beiden Versicherungen ergänzen sich. Das Angebot ist breit gestreut. Inzwischen bieten viele Versicherer umfassende Absicherungen zu günstigen Prämien für Privat- und Gewerbekunden an. Sie informieren Makler zudem regelmäßig über Neuerungen und bieten Unterstützung bei der Kundenansprache.

Dennoch wird das Potenzial noch nicht voll genutzt. Den Grund sieht maxpool darin, dass sich viele Makler in der Beratung zur Cyberversicherung noch unsicher fühlen, weil dies noch ein relativ



Lasse Keunemann,  
Teamleitung Cyberversicherungen bei maxpool

**»Wir helfen, die Unsicherheit beim Thema Cyber zu überwinden.«**

junges Produkt ist. „Es fehlen Praxisbeispiele. Bisher haben Unternehmen, welche von Cyberkriminalität betroffen waren, meist Stillschweigen bewahrt und die Kosten getragen. Heute kann das Risiko optimal versichert werden“, so Lasse Keunemann.

**Sein Tipp:** Wenn der Makler ein Unternehmen zur Betriebshaftpflicht berät, sollte die Cyberversicherung immer mit angesprochen werden. Auf Wunsch unterstützt maxpool bei Bestandskunden, denen bereits eine Betriebshaftpflicht oder eine betriebliche Altersvorsorge vermittelt wurden, bei der Ansprache und mit einem individuellen Angebot.

maxpool bietet den Maklern zudem eine kostenlose Gewerbeplattform an, die einen umfangreichen Marktvergleich und eine Angebotserstellung mit Bedingungsvergleichen ermöglicht. Des Weiteren stehen eigene Fachberater für die Cyberversicherung bereit, die den Maklern täglich mit Rat und Tat unter die Arme greifen. ■

### Problemlösung aus der Praxis

Mit der Digitalisierung sind auch die Risiken der Internetnutzung für Unternehmen gestiegen. Die Gefahren durch Cyberkriminalität sind multipel. Beim Verlust sensibler Daten durch das Öffnen infizierter E-Mail-Anhänge oder wenn ein Hacker vertrauliche Daten entwendet, können neben den Kosten und Schadenersatzansprüchen auch andere Risiken drohen. Wenn durch eine eingehende Prüfung festgestellt wird, dass möglicherweise ein DSGVO-Verstoß vorliegt, könnte der Schaden ein enormes Ausmaß annehmen.

Der Datenschutz ist für alle Unternehmer und Dienstleister bereits seit Jahren ein wichtiges Thema. Digitale Handlungen wie Kundenbestellungen, Terminvereinbarungen, E-Mail-Kampagnen und so weiter betreffen fast alle Unternehmen. Seit dem 25. Mai 2018 gilt die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO).

Vor allem die hohen Bußgelder von bis zu 20 Millionen Euro sensibilisieren die Unternehmen. Die Erhebung, Verarbeitung und Nutzung personenbezogener Daten ist grundsätzlich verboten, es sei denn, es liegt eine Einwilligung der betroffenen Person vor. Aber auch dann muss die Verarbeitung dieser Daten nach sehr strengen Vorgaben erfolgen.

Das Risiko eines DSGVO-Verstoßes ist nur bedingt und zu wenigen Teilen durch eine gute Betriebs- oder Berufshaftpflichtversicherung abgedeckt. Die Cyberversicherung sichert jedoch Risiken wie Cyberangriffe, Infektionen mit Schadsoftware und Cybereinbrüche ab. Des Weiteren bietet sie Leistungen wie vorbeugende Krisenberatung und Datenwiederherstellung. „Die Cyberversicherung ist aus unserer Sicht für Betriebe, die täglich das Internet einsetzen, ein unverzichtbarer Schutz“, betont Lasse Keunemann.

» Fortsetzung von Seite 28

Spiel. Ein Finanzierungsberater muss zudem auch darauf hinweisen, dass der Kunde über eine Risikolebensversicherung nachdenken sollte, damit die Hinterbliebenen sicher versorgt sind. Die Beratung, die sich aus einer Finanzierung ergeben kann, ist umfassend.

Ein anderes Beispiel für ein ungenutztes Potenzial ist die betriebliche Krankenversicherung (bKV) bei Gewerbetakunden, ein echter Mehrwert für

Auf Anfrage wertet maxpool mit Maklern individuell deren Bestände aus, zeigt die ungenutzten Potenziale in Bezug auf die vier Produktbereiche auf und hilft bei einer entsprechenden Vertriebsaktion für Privat- oder Gewerbetakunden. Seien es Mailings, ein Nachfassen per Telefon oder eine Kundenveranstaltung. „Zögern Sie nicht uns anzusprechen, die Maklerbetreuer und Abteilungsleiter von maxpool stehen Ihnen jederzeit mit Rat und Tat zur Seite“, ruft Cigdem Gin auf.



die Mitarbeiter. Denn viele Unternehmen haben keine Versorgungsordnung und die bAV auf Wunsch der Mitarbeiter eingeführt.

Der Nutzen ist aber noch ausbaubar: „Die bKV ist eine Absicherung, die der Mitarbeiter sofort spürt, anders als bei einer bAV. Hier bekommt er zur gesetzlichen eine zusätzliche Absicherung. Zum Beispiel Brillen- oder Zahnzusatzversicherung, da hat er einen schnellen Effekt“, betont Cigdem Gin. maxpool verfügt über Inhouse-Experten, die bAV-Angebote für Makler berechnen und auf Wunsch eine bKV gleich mit integrieren können.

Auch ein komplettes Konzept mit bAV, bKV und einer Unfallversicherung ist denkbar. So kann der Makler in der Beratung seiner Gewerbetakunden ein sehr hochwertiges Angebot für die Arbeitnehmer unterbreiten.

Davon profitieren können sowohl erfahrene Makler als auch der Berater-Nachwuchs: „Auch Jungmakler auf dem Weg zum Bestandsaufbau sollten die vier Produkte bAV, Cyber, KV-Vorsorge und Finanzierung in ihr Portfolio der Beratung integrieren“, so die Vertriebsleiterin.

Zu den konkreten Umsatzsteigerungen durch eine verbesserte Nutzung ungenutzter Potenziale hat maxpool angesichts der noch sehr jungen Aktion noch kein konkretes Zahlenmaterial vorliegen. „Da insbesondere die Vorsorgeprodukte vergleichsweise sehr gut vergütet werden, lohnt sich für den Makler eine Optimierung seines Potenzials aber auf jeden Fall“, so Cigdem Gin. Für weitere Informationen und Anfragen zur Optimierung des Maklerpotenzials stehen die Experten von maxpool gern zur Verfügung.

## Maklerstimmen

**Markus Hoffmann, Versicherungsmakler, über Servicevereinbarungen:**

»Die Relevanz der Servicevereinbarung habe ich ehrlicherweise lange unterschätzt, doch nach der unverbindlichen Beratung durch meinen Maklerbetreuer habe ich endlich einen Probelauf mit diesem maxpool-Angebot gestartet. Besonders gespannt war ich dabei auf den »Sekretär« – und war überrascht, wie schnell sich messbare Erfolge eingestellt haben: Meine Kunden sind begeistert von der modernen und nutzerfreundlichen Technik, mit der sie all ihre Unterlagen gebündelt am PC oder sogar per App verwalten können. Der »Sekretär« bleibt durch fortlaufende Weiterentwicklung zukunftsfähig, und es werden sogar Schulungen für die Mitarbeiter der Makler angeboten! Ich kann die Servicevereinbarung weiterempfehlen, denn auch die inkludierte Vertriebsunterstützung etwa in Form von Endkundenflyern, die bessere Haftungssicherheit und der zusätzliche Ertrag aus Online-Abschlussmöglichkeiten sind nur einige der zahlreichen Vorteile, die nicht nur für Makler ein Zugewinn sind, sondern vor allem auch den Kunden beste Bedingungen gewähren.«

**Christian Pietz, Geschäftsführer der Curant Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, zur Gewerbeversicherung:**

»Es gibt keinen allgemeingültigen Königsweg, sondern es ist unerlässlich, den jeweils individuellen Bedarf des Kunden akribisch zu ermitteln. Wir haben mit maxpool einen starken und immer zuverlässigen Partner gefunden, der unseren Gewerbebereich mit begleitet. Das neue Komposit-Team hat vor Kurzem die neue Gewerbeplattform präsentiert, mit deren Hilfe wir die Tarife der führenden Versicherer vergleichen und Deckungsnoten beantragen. Nicht zuletzt profitiert man als maxpool-Partner dabei von guten Sonderkonditionen. Sogar wenn eine Betriebsart nicht im Vergleichsrechner liegt oder komplizierte Risiken bestehen, dann unterstützt uns das maxpool-Team persönlich und unkompliziert.«

## »Ein Thema mit stets positivem Gesprächseinstieg«

Die Immobilienfinanzierung ist komplex und zeitaufwendig. Versicherungs- und Vorsorgemakler beraten auf diesem Feld daher in den meisten Fällen gar nicht oder nur gelegentlich. Es geht aber auch anders.

**V**iele Makler verfügen bereits über ein großes Produktspektrum und haben einfach keine Zeit, sich mit noch einem weiteren Produkt, den gesetzlichen Beratungsvorgaben sowie mit der Aneignung des nötigen Know-hows zu beschäftigen. Seit März 2017 müssen Makler auch eine entsprechende IHK-Registrierung vorweisen, die viele einfach nicht haben.

„Eine Immobilienfinanzierungsberatung ist immer mit mehreren Gesprächsterminen und Zeitaufwand bei der Unterlagenzusammenstellung verbunden“, weiß Katharina Schlender, Maklerbetreuerin Finanzierung bei maxpool. Dabei bietet das Geschäftsfeld viel Potenzial und mit niedrigen Zinsen hervorragende Rahmenbedingungen für den Vertrieb: Nicht nur für Kunden, die neu erwerben wollen und eine Finanzierung benötigen, sondern auch für

Immobilienbesitzer mit einer laufenden Finanzierung, die sich das heutige Zinsniveau für ihre Anschlussfinanzierung sichern wollen.



Katharina Schlender,  
Maklerbetreuerin Finanzierung bei maxpool

**»Unabhängige Makler haben Positionierungsvorteile gegenüber den Banken.«**

Das Finanzierungsteam von maxpool unterstützt 34i-Makler dabei, diese Potenziale nicht den Wettbewerbern zu überlassen. Das Maß an Unterstützung richtet sich nach Vorkenntnissen, Praxiserfahrung und Zeit des Maklers. Dieser nimmt die Beratung beim Kunden vor, maxpool liefert alles, was dazu benötigt wird: Formulare, komplette Finanzierungskonzepte, Unterlagen-Checklisten, Argumentationen oder Gesprächsleitfäden, Ideen, Denkanstöße und fachlichen Austausch.

Für alle Makler ohne 34i-Erlaubnis bietet maxpool ein Tippgebermodell. Sie müssen lediglich einen Kundenüberleitungsbogen ausfüllen und per Mail an maxpool senden. Daraufhin startet die Beratung, inklusive Haftungsübernahme und Darlehensauszahlung. Lohn einer erfolgreichen Vermittlung ist eine attraktive Tippgebervergütung. ■

### Problemlösungen aus der Praxis

**Problem A: Makler haben keine Finanzierungskunden oder die Kunden kommen mit dem Bedarf nicht von allein zum Makler.**

**Lösung:** Potenziale im eigenen Kundenbestand heben. maxpool hat bereits mehrfach Bestandsaktionen erfolgreich durchgeführt. Hier wurden etwa Wohngebäudeversicherungskunden aus dem eigenen Bestand des Maklers angeschrieben, bei denen die Wahrscheinlichkeit gegeben ist, dass noch laufende Finanzierungen für das Wohneigentum bestehen. maxpool hat auf Wunsch auch die Erstellung der Anschreiben und sogar den Versand übernommen. Wurden die Kunden im Anschluss vom Makler aktiv nachtelefoniert, waren nicht nur zahlreiche Anschlussfinanzierungen als Erfolg zu verbuchen, sondern auch viele weitere Cross-Selling-Abschlüsse.

**Problem B: Wo bekomme ich neue Kunden her?**

**Lösungsmöglichkeit 1:** maxpool bietet Maklern als Werbemittel sogenannte Türhänger mit der Aufschrift „Verpassen Sie nicht den Anschluss“ an, um diese an Türen in Wohngebieten, die fünf bis sechs Jahre alt sind, zu hängen. Die Türhänger sind mit Logo und Kontaktdaten des Maklers individualisiert. Ziel ist es, das Interesse der Wohneigentümer zu wecken, die eine Anschlussfinanzierung benötigen. Sind die Kunden mit der Beratung zufrieden, steht sicherlich über die Finanzierung hinaus auch einer ganzheitlichen Beratung nichts im Wege. Zudem fällt auf dieser Basis die Bitte an den Kunden um Weiterempfehlung leichter als sonst.

**Lösungsmöglichkeit 2:** Kunden mit Wohneigentum haben immer etwas zu modernisieren. Hier ist es ratsam, Handwerksfirmen anzusprechen und anzubieten, die Finanzierung dieser Modernisierungsvorhaben zu übernehmen. Das ist eine Win-win-win-Situation:

- ➔ Der Kunde hat so gegebenenfalls mehr Geld als nur das Ersparte für die Modernisierung zur Verfügung.
- ➔ Der Handwerker bekommt einen größeren Auftrag und kann sicher sein, seine Leistung auch pünktlich bezahlt zu bekommen.
- ➔ Der Makler hat einen neuen Kunden gewonnen, der sicher auch über das Modernisierungsdarlehen hinaus noch weiteren Beratungsbedarf hat.

Auch hier bietet maxpool entsprechende Marketingunterstützung mit Endkundenflyern an.

# Schützen Sie gemeinsam mit uns die Existenz Ihrer Gewerbekunden

und setzen Sie eine Qualitäts-  
Benchmark in der Beratung



## Das maxpool Komposit-Management unterstützt Sie umfassend:

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

Kontaktieren Sie uns gern!

[komposit@maxpool.de](mailto:komposit@maxpool.de)

040/29 99 40 390



**Jan Roß**, bisher Leiter Maklervertrieb bei der INTER, wird zum 1. Oktober zur Zurich Gruppe Deutschland wechseln, wo er als Bereichsvorstand ebenfalls den Maklervertrieb verantworten wird.



# Buschfunk

## ■ Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft im Aufwind

„Sehr große Relevanz“ oder „große Relevanz“ attestieren 55 Prozent der freien Makler dem gewerblichen Komposit-Geschäft laut einer Umfrage der bbg Betriebsberatungs GmbH. In einer Vorgängerumfrage vor fünf Jahren waren es lediglich 38,7 Prozent. In Zukunft erwarten die teilnehmenden Makler eine weiter steigende Bedeutung dieser Sparte. Aktuell sorgen gewerbliche Schaden- und Unfallpolicen durchschnittlich für 24 Prozent der Maklerumsätze, die privaten Pendanten dagegen für 30 Prozent. Die wachsende Relevanz des Gewerbesgeschäfts führen die Umfrageteilnehmer auf die Umwälzungen in der Versicherungsbranche zurück. Auch maxpool-Makler können sich das zukunftssträchtige Feld der Gewerbeabsicherung erschließen, wobei unter anderem der Vergleichsrechner Gewerbeversicherung wertvolle Unterstützung leistet.

■ **Deutsche brauchen Spar-Nachhilfe** Dass Sparbücher & Co. eine sinnvolle Möglichkeit böten, sein Geld dauerhaft zu parken, glauben nach wie vor (zu) viele Deutsche. Die Konsequenz dieses überzogenen Sicherheitsanspruchs lässt sich an einem eklatanten Missverhältnis

ablesen: Wiewohl die Menschen hierzulande in puncto Einkommen und Sparquote mit an der europäischen Spitze liegen, ist ihr Vermögen vergleichsweise mickrig. In Zahlen: 2016 verdienten die Deutschen im Median (eine Hälfte darüber, die andere darunter) rund 35.500 Euro pro Haushalt, die Franzosen 30.500, die Italiener 25.000 und die Griechen 17.000 Euro. Beim Medianvermögen liegen die deutschen Haushalte dagegen mit 60.800 Euro weit hinten, während sogar die krisenerprobten Griechen auf 65.100 Euro kommen (Franzosen: 113.300 Euro, Italiener: 146.200 Euro).

■ **Brandgefahr im hohen Norden am größten** Der Feuerteufel schlägt zwischen Nord- und Ostsee deutlich häufiger zu als im Süden der Republik. Das zeigt eine Auswertung von Wohngebäude-Schadenfällen, die der GDV vorgenommen hat. Ihr zuzufolge ist das Brandrisiko in Schleswig-Holstein mehr als doppelt so hoch wie in Bayern. Die wenigsten Schadenfälle gibt es in Oberbayern, das auf lediglich 71 Prozent des Bundesdurchschnitts kommt. Wenige Wohnungsbrände werden auch in Schwaben (74 Prozent), Mittelfranken (78), Stuttgart und

Unterfranken (beide 84) verzeichnet. Am anderen Ende der Skala liegt neben Schleswig-Holstein (147) mit Mecklenburg-Vorpommern (135) ein weiteres Nord-Bundesland, gefolgt von Lüneburg (132), Bremen (127) und dem Regierungsbezirk Weser-Ems (125). Über die Gründe für das Nord-Süd-Gefälle kann nur spekuliert werden.

■ **Run-off-Gesellschaften am Pranger** An einen Zufall mag man kaum glauben: Zum zweiten Mal nacheinander steht der Run-off-Spezialist Skandia/Viridium an der Spitze der Lebensversicherungs-Beschwerdestatistik der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Viridium hat erst Ende April fast vier Millionen Verträge aus dem Bestand der Generali übernommen. Deren Kunden sehen offenbar keiner goldenen Zukunft entgegen, anders als die Run-off-Fürsprecher gern verlauten lassen. Während im Schnitt aller 68 Versicherer, über die sich Kunden 2018 bei der BaFin beschwerten, eine Beschwerde auf 62.249 Policen kam, war es bei Skandia/Viridium eine Beschwerde auf 5.684 Verträge. Zu neun Versicherern verzeichnete die BaFin jeweils eine Beschwerdequote, die über dem Doppelten des Durchschnitts lag. ■



## 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](mailto:finanzierung@maxpool.de)

040/29 99 40 860



# Für maxpool-Partner besonders günstig: M&M Office

MORGEN & MORGEN hat ihre hochwertigen Berechnungs-, Vergleichs- und Analyseprogramme nochmals verbessert.



*Oft ist der Einsatz weiterer, tiefergehender Software für Makler sinnvoll.*

licher und ist noch intuitiver steuerbar. Die HTML5-basierte Anwendung ermöglicht eine mobile Beratung mit Smartphone, Tablet oder Laptop direkt vor Ort beim Kunden. Die Software berücksichtigt deutlich mehr als 90 Prozent aller am Markt verfügbaren Tarife und ermöglicht mit detailgenauen Bedingungsanalysen, aktuell hinterlegten Bilanzkennzahlen und dem Vergleich mit Alttarifen eine optimale Kundenberatung.

## M&M Office bietet bedarfsgerechte Module nach Wahl:

- **ALTERSVORSORGE** (Tarife der Schichten 1–3, Chancen-Risiko-Klassen nach Volatium, Gesamtkostenquote und Effektivkosten nach PIA)
- **EXISTENZSICHERUNG** (Berufsunfähigkeit, Risikoleben, Alttarife, M&M BU-Index, Kollektiv- und Sondertarife & ESy – das BU-Risiko-Schnellprüfungstool)
- **GESUNDHEIT** (Tarife der privaten Krankenvoll- und -zusatzversicherung, Alttarife, Simulation der Leistungserstattung – individuell einstellbar)
- **EIGENTUM & RECHT** (Tarife der privaten SH-Sparten & Rechtsschutz, Berufsgruppen- und Sondertarife, Bestandstarife)

**V**erantwortung verbindet. Getreu seinem Unternehmensmotto und im Wissen um die Bedeutung guter Software zur Berechnung und zum Vergleichen von Versicherungstarifen stellt maxpool den angebotenen Versicherungsmaklern die Software führender Anbieter zur Verfügung. Die hervorragende Software der softfair GmbH können die Makler über maxpool sogar kostenfrei nutzen und sind somit bestens für den Alltag gerüstet.

Oft ist für Makler der Einsatz weiterer, tiefergehender Software sinnvoll. Dann bieten sich die umfangreichen und hochwertigen Berechnungs-, Vergleichs- und Analyseprogramme des Softwarehauses MORGEN & MORGEN zusätzlich an.

Partnern von maxpool steht ab sofort die neue Generation des „M&M Office“ mit vielen grundlegenden Neuerungen zur Verfügung. M&M Office präsentiert sich jetzt noch aufgeräumter, übersicht-

## **Besonderer Partner, besonderes Angebot**

Partner des Hauses maxpool profitieren durch den maxpool-M&M-Rahmenvertrag von den günstigen Lizenzgebühren. Je nach Bedarfssituation kann zwischen zwei Varianten gewählt werden.

Zusätzlich wird ein Wechsel von einem anderen Anbieter zu M&M Office durch den „fairen Umsteiger-Deal“ deutlich erleichtert: Bei sofortigem Abschluss einer Variante innerhalb des maxpool-M&M-Rahmenvertrages arbeiten Sie bei einer Restvertragslaufzeit beim Wettbewerber von weniger als zwölf Monaten in der Wechselphase kostenfrei mit dem neuen M&M Office.

**Fazit:** Auch im Bereich der Tarifierungs-, Analyse- und Vergleichssoftware profitieren bei maxpool angebundene Makler von den besten Angeboten des Marktes. Verantwortung verbindet. ■

# Mitversichert oder nicht?

Stehen Wegeunfälle nur dann unter dem Schutz der gesetzlichen Unfallversicherung, wenn der direkte Weg gewählt wird?

**F** in Umweg von 180 Metern kann schnell zum Verhängnis werden. Vor allem dann, wenn er auf dem Weg zur Arbeit in Kauf genommen wird. Das zeigt der Fall einer Angestellten eines Juweliergeschäfts.

## Was ist passiert?

Wie üblich machte die Angestellte auf dem Weg zur Arbeit im Februar 2018 einen kleinen Umweg. An jenem Wintermorgen fuhr sie mit dem Fahrrad zu einem benachbarten Parkhaus. Dort traf sie sich mit der Geschäftsführerin und Schlüsselinhaberin des Juweliergeschäfts, um dann gemeinsam zur Arbeit weiterzufahren. Dies sollte einem Überfall vorbeugen. Die beiden praktizierten dies bereits seit 20 Jahren.

An besagtem Februarmorgen stürzte die Angestellte jedoch auf dem Umweg. Sie rutschte mit dem Fahrrad auf Glatt eis weg und brach sich das Wadenbein. Die Verletzung musste sogar operiert werden.

## Keine Leistung auf Umwegen?

Die Berufsgenossenschaft verweigerte der Angestellten die Leistung. Sie hielt an dem Grundsatz fest, dass nur unmittelbare Wege von der und zur Arbeit versichert sind. Der Versicherungsschutz werde unterbrochen, wenn der Versicherte den direkten Weg verlasse und sich auf einen Abweg begeben. Aus ihrer Sicht war die Begleitung der Geschäftsführerin nur eine nette Geste ohne berufliche Notwendigkeit.

## Sicherheitsgründe sind mehr als eine nette Geste

Das Sozialgericht Osnabrück sah das anders (Aktenzeichen S 19 U 123/18).



*Umwege auf dem Weg zur Arbeit können schnell zum Verhängnis werden. Das zeigt ein aktueller Fall.*

Die Richter konnten sich der Sichtweise der Berufsgenossenschaft nicht anschließen und wiesen deren Argumente zurück. Der Unfall sei als Wegeunfall anzuerkennen.

Gemäß Paragraph 8 Absatz 1 Satz 1 SGB VII sind Arbeitsunfälle Unfälle von Versicherten infolge einer den Versicherungsschutz nach den Paragraphen 2, 3 oder 6 SGB VII begründenden Tätigkeit (versicherte Tätigkeit). Zu den versicherten Tätigkeiten zählt laut Paragraph 8 Absatz 2 Nummer 1 SGB VII auch das Zurücklegen des mit der nach den Para-

graphen 2, 3 und 6 SGB VII versicherten Tätigkeit zusammenhängenden unmittelbaren Weges nach und von dem Ort der Tätigkeit. Begründet wird dieser Versicherungsschutz damit, dass diese Wege nicht aus privaten Interessen, sondern wegen der versicherten Tätigkeit, also mit einer auf diese bezogenen Handlungstendenz unternommen werden (vergleiche BSG vom 09.11.2010, Aktenzeichen B 2 U 14/10 R, juris Rdnr. 31 m. w. N.).

Das tägliche Treffen im Parkhaus erfolgte laut Sozialgericht nicht aus privaten Gründen und war deshalb nicht bloß eine nette Geste. Vielmehr diene der gemeinsame tägliche Umweg der Sicherheit des Unternehmens – durch die Vermeidung der Gefahr eines Überfalls. Damit ist der Umweg Teil der versicherten Beschäftigung. Der Sturz wurde somit als Arbeitsunfall gewertet. ■

# Früher in Rente?

Früher mit dem Job aufhören, davon träumen viele. Allerdings ist das kaum ohne private Rücklagen zu schaffen. Eine Studie zeigt, für wen sich der Vorruhestand lohnt.



**P**olitik und Wirtschaft plädieren für längere Lebensarbeitszeiten, viele Arbeitnehmer können sich dagegen eher vorstellen, sogar vorzeitig in den Ruhestand zu gehen. Doch mit welchen Abschlägen müssen sie am Ende rechnen? „Finanztest“ hat für seine Juli-Ausgabe eine umfangreiche Studie erstellt, die anhand von Musterrechnungen Rentenhöhe und -abschläge erläutert. Den Gang zu einem Rentenberater oder Ruhestandsplaner können die exemplarischen Zahlen natürlich nicht ersetzen, zumal nur zwei Musterfälle (Jahrgang 1959 und 1964) näher betrachtet wurden.

Früher in Rente kann man eigentlich nur mit 45 Beitragsjahren gehen. Es ist auch mit 35 Beitragsjahren möglich, doch dann muss mit relativ hohen Abschlägen gerechnet werden. Bei der Gruppe „45 Beitragsjahre“ ist die Sache recht einfach, hier spricht „Finanztest“ auch von einem Königsweg in die Rente. Fast ein Drittel aller Neurentner entschied sich 2018 für diesen seit 2014 möglichen Weg, auf dem sie bereits mit 63 aus dem Berufsleben ausscheiden können.

Derzeit kann man noch mit 63 Jahren abschlagsfrei aufhören, die Untergrenze erhöht sich schrittweise. Ab dem Jahrgang 1964 müssen Arbeitnehmer selbst

bei 45 Beitragsjahren bis 65 arbeiten, wenn sie keine Abschläge in Kauf nehmen wollen. In jedem Fall empfiehlt „Finanztest“, so lange zu arbeiten, bis die Rente abschlagsfrei ausgezahlt wird. Für spätere Jahrgänge wird dann die „Rente mit 65“ interessant, da das Renteneintrittsalter inzwischen schrittweise auf 67 erhöht wurde.

Entscheidet sich der Arbeitnehmer für eine Frührente nach nur 35 Versicherungsjahren, kann er ebenfalls mit 63 in Rente gehen, muss allerdings mit deutlichen Abschlägen rechnen. Bei der Beispielrechnung für eine fiktive Musterfrau (Jahrgang 1959) sind das immerhin 11,4 Prozent. Zugleich sinkt die Rente, weil die Ruheständlerin früher keine Beiträge mehr zahlt. Das macht

*Wer 45 Beitragsjahre vorweisen kann, hat den Königsweg in die Rente erreicht.*

jeden Monat 194 Euro weniger – und das bis zum Tod. Erreicht die Beispielperson ein Alter von 83 Jahren, sind das insgesamt fast 50.000 Euro weniger. Wird sie 93 Jahre alt, kommt sie auf ein Minus von 75.000 Euro.

Mit einer Sonderzahlung von knapp 41.000 Euro kann die Musterfrau diesen Nachteil ausgleichen. Die Ausgleichszahlungen sollten aus Steuergründen auf mehrere Jahre gestreckt und schon in den Jahren vorgenommen werden, in denen noch eine hohe Steuerlast vorliegt, rät allerdings „Finanztest“. Freiwillige Beiträge lohnen sich demzufolge für alle, die älter als 50 Jahre sind. ■

# Ist der PHV-Schutz Ihrer Kunden aktuell?

Fast jeder hat sie, fast niemand überprüft sie: Viele Privathaftpflichtpolicen sind nicht mehr up to date – Makler können für ihre Kunden mehr herausholen.

**D**ie Privathaftpflichtversicherung (PHV) ist gewissermaßen das „Graubrot“ des Maklers, nicht sehr attraktiv, aber im Beratungsalltag unverzichtbar. Schließlich braucht sie praktisch jeder, der nicht gerade Multimillionär ist. Viele Kunden schließen sie kurz nach dem Auszug aus dem Elternhaus ab – und lassen die Police dann jahrzehntelang in der Schublade verstauben. Über 46 Millionen PHV-Verträge haben die deutschen Versicherer im Bestand. Wie viele davon meilenweit vom aktuellen Leistungsstandard entfernt sind, lässt sich kaum abschätzen, doch es dürfte die Mehrheit sein. Dabei lohnt es sich durchaus, regelmäßig nach neuen Updates zu suchen. Denn diese sind keineswegs nur kosmetischer Natur, sondern bringen den Kunden auch handfeste Vorteile.

## **Beispiel Forderungsausfalldeckung:**

Noch in den Nullerjahren gab es kaum PHV-Tarife, die diesen wichtigen Baustein enthielten. Allenfalls einige Premium-Produkte gewährten dem Versicherungsnehmer Schutz, wenn sein Schädiger mangels Solvenz und Versicherungsschutz nicht zahlen konnte. Erst recht, wenn es sich um eine vorsätzliche Schädigung handelte. Heute dagegen ist die Forderungsausfalldeckung in guten Tarifen Standard, viele Angebote schließen dabei Vorsatz ein.

## **Beispiel Versicherungssumme:**

Ältere Policen enthalten oftmals lediglich Summen von 500.000 oder einer Million Euro. Angesichts des stark gestiegenen Preisniveaus kann der Deckel



## *Noch in den Nullerjahren enthielt kaum ein PHV-Tarif eine Forderungsausfalldeckung.*

jedoch schnell gesprengt werden. Heute sind eher zehn Millionen Euro die Regel, auch 50 Millionen sind keine Seltenheit.

## **Leistungs Nachteile bei Wechsel ausschließen**

Weitere Beispiele für sinnvolle Leistungs-Updates sind etwa eine Deliktunfähigkeitsklausel, die auch von Kleinkindern oder Demenzkranken zu verantwortende Schäden abdeckt, oder der Einschluss grober Fahrlässigkeit bei der Schadenverursachung. Zudem sollten Gefälligkeitsschäden sowie das

private und berufliche Schlüsselrisiko nicht von der Deckung ausgeschlossen sein. Bei einem Vertragswechsel ist es empfehlenswert, eine Police mit Besitzstandsgarantie zu wählen, damit Leistungsnachteile ausgeschlossen sind – gerade wenn man sich für einen günstigeren Tarif entscheidet.

Von den Kunden kann nicht erwartet werden, ihre PHV-Policen selbst regelmäßig auf Aktualität zu prüfen – hier liegt die Aufgabe beim Berater. Er sollte idealerweise bei einem Jahresgespräch auch immer den PHV-Schutzumfang checken, insbesondere wenn sich die Lebenssituation des Kunden geändert hat. Damit steigt nicht nur die Haftungssicherheit von Kunde und Makler, sondern ebenso das Kundenvertrauen. Und dieses zahlt sich am Ende auch mit höherwertigen Abschlüssen aus. ■



# Hat risikoloses Sparen ausgedient?

In Zeiten des Niedrigzinses sollten Sparer über Alternativen zu klassischen Altersvorsorgemodellen nachdenken. Doch wie rentabel und „sicher“ sind solche Alternativen?

**R**und 80 Prozent vom Netto sind nötig, um den Lebensstandard im Alter zu halten, meint Prof. Michael Hauer vom Institut für Vorsorge- und Finanzplanung (IVFP). Bis 2030 wird das Rentenniveau lediglich bei 43 Prozent liegen. Es müssen also unbedingt neue Altersvorsorgemodelle her, die die gesetzliche Rente aufstocken und die Versorgungslücke schließen.

## Sicherheit auf Kosten von Garantien?

Die meisten Deutschen lieben Sicherheit – auch in der Altersvorsorge. In Zeiten des Niedrigzinses sind risikolose Sparmodelle allerdings nicht rentabel. Die Renditen zehnjähriger Bundesanleihen sind kürzlich auf minus 0,5 Prozent gesunken. 30-jährige Bundesanleihen sind ebenfalls in den negativen Bereich gerutscht. Zudem sind Garantien in der Altersvorsorge mit Kosten verbunden, sei es in der Anspar- oder in der Rentenphase. Dieser Umstand ist vielen Sparern nicht bewusst.

## Fondspolices vs. Fondssparpläne

Chancen auf höhere Renditen bedeuten

immer auch höhere Risiken. Dennoch: In der Ansparphase sind die Produkte von der Abgeltungssteuer befreit. Laut Prof. Michael Hauer sind Fondspolices ab einer Laufzeit von zwölf Jahren wesentlich effizienter als ein Direktinvestment in Fonds. Doch insbesondere bei

*Chancen auf höhere Renditen können natürlich immer auch höhere Risiken mit sich bringen.*

einem Fondswechsel fallen im Gegensatz zu einem Direktinvestment kein Agio und auch keine Abgeltungssteuer an.

Für kürzere Laufzeiten (und bei einem weitgehenden Verzicht auf einen Fondswechsel) sind Fondssparpläne besser geeignet. Hier wären Mischfonds oder konservative Fonds eine gute Wahl.

## Die »goldene Mitte«: Indexpolices

Für sicherheitsorientierte Anleger, die eine Chance auf etwas mehr Rendite haben wollen, sind Indexpolices eine sehr gute Wahl. Hier liegt das Vertrags-

guthaben vollständig im Sicherungsvermögen des Anbieters. Lediglich die Überschüsse werden dazu verwendet, mithilfe von Optionen das gesamte Vertragsguthaben an der Wertentwicklung eines Index zu beteiligen. Die Rendite aus der Indexbeteiligung wird dann am Jahresende dem Vertrag gutgeschrieben und erhöht damit das Vertragsguthaben. Dann kann sich der Kunde selbst entscheiden: Möchte er eine Gutschrift über den Überschuss? Oder möchte er eine Partizipation an einem Index?

## Jeder Anleger ist anders

Wichtig ist, dass bei der Wahl der richtigen Altersvorsorge auch eine entsprechende Beratung erfolgt. Es muss genau geschaut werden, welche Variante auch die passende für den Kunden ist. Ist er eher sicherheitsorientiert und kann mit chancen-, aber auch risikoreichen Varianten nicht ruhig schlafen? Möchte er einen Mix aus Sicherheit und Rendite wählen? Oder nimmt er auch die risikoreiche Variante in Kauf?

Letztendlich gibt es aber für jeden Kunden die passende Altersvorsorge. ■

# Die wachsende Bedrohung aus dem Netz

Immer mehr Betriebe sind von Cyberattacken betroffen, auch kleine und mittlere Unternehmen rücken verstärkt ins Visier. Versicherungsschutz ist wichtiger denn je.

**A**ls IT-Laie könnte man meinen, dass doch irgendwann mal alle oder zumindest fast alle Sicherheitslücken geschlossen sein sollten. Doch die Realität sieht leider anders aus: Cyberkriminelle und Sicherheitsprofis liefern sich ein Hase-und-Igel-Rennen, bei dem in der Regel die Falschen die Nase vorn haben. 390.000 neue Schadsoftwares fluten tagtäglich (!) das Internet. Auch wenn es sich bei den meisten um Varianten bekannter Schädlinge handelt, ist eine lückenlose Abwehr selbst für Großunternehmen nicht möglich. Das belegen beispielsweise auch erfolgreiche Angriffe auf die Netzwerke von DAX-Konzernen wie Bayer und ThyssenKrupp in jüngerer Vergangenheit.

Umso mehr müssen sich kleine und mittlere Unternehmen (KMU) um ihre IT-Sicherheit sorgen. Bei einer aktuellen internationalen Umfrage des Netzwerkausrüsters Cisco unter 1.800 KMU gaben 53 Prozent an, im Jahr 2018 mindestens einer Cyberattacke zum Opfer gefallen zu sein. Bei 39 Prozent war

## *Gesunken ist nur das Vertrauen in die eigenen Cyberabwehrfähigkeiten.*

mehr als die Hälfte der IT-Systeme betroffen. Etwa 20 Prozent hatten einen Schaden zwischen einer und zweieinhalb Millionen US-Dollar zu beklagen. Als problemfördernd stellt sich die zunehmende Cloudnutzung heraus, auf die im letzten Jahr 70 Prozent gesetzt



haben, nachdem es drei Jahre zuvor nur 55 Prozent waren. Auch das Bundesamt für Verfassungsschutz verzeichnet bei Cyberangriffen zunehmend eine „alarmierende Rate, was kleine und mittlere Unternehmen angeht“.

### **Deutlicher Anstieg bei KMU**

Die jährlich durchgeführte Cybersicherheitsumfrage eines angelsächsischen Spezialversicherers brachte zuletzt ebenfalls Alarmierendes zutage. So berichteten 47 Prozent der Kleinunternehmen (unter 50 Mitarbeiter), im vergangenen Jahr digital attackiert worden zu sein – das ist ein deutlicher Anstieg gegenüber der Vorgängerumfrage, als es nur 33 Prozent waren. Noch eklatanter wuchs das Risiko für mittlere Unternehmen (50 bis 249 Mitarbeiter), bei denen der Anteil betroffener Betriebe von

36 auf 65 Prozent hochschnellte. Die durchschnittliche Schadenssumme aller Unternehmen in Deutschland wuchs ebenfalls in atemberaubendem Tempo, nämlich um satte 61 Prozent auf über 800.000 Euro. Gesunken ist hingegen das Vertrauen in die eigenen Cyberabwehrfähigkeiten, was einem größeren Realismus geschuldet sein dürfte.

Kein Unternehmen, egal wie groß, kann die wachsende Cyberbedrohung ignorieren. Es gilt zum einen, die Prävention zur Chefsache zu machen. Zum anderen sollte das unvermeidliche Restrisiko im Sinne der betrieblichen Daseinsvorsorge mit einer Cyberpolice entschärft werden. Das Tarifangebot wird langsam, aber stetig breiter. Auf cyberkundige Makler wartet ein Riesensmarkt, der gerade erst aus seinem Dornröschenschlaf erwacht. ■

# Gut zu wissen

Die drei häufigsten Fragen zur leistungsstarken max-Hausratversicherung kurz und bündig beantwortet

**Günther Bogdanovic**  
Prokurist –  
Leiter Privatkunden  
Medien-Versicherung



**D**as von maxpool und der Medien-Versicherung gemeinsam entwickelte Konzept der Hausratversicherung bietet umfassenden Versicherungsschutz zu ausgezeichneten Konditionen und trifft daher auch zu Recht bei unseren Maklern auf hohe Akzeptanz. Damit das so bleibt, wird das Deckungskonzept stets der Marktentwicklung angepasst und für Sie weiterentwickelt.

Da ist es wichtig, den Überblick über die wichtigsten Leistungen zu behalten.

Wir liefern Ihnen heute unter dem Motto „Gut zu wissen“ Antworten auf die am häufigsten gestellten Fragen.

**Wird der Jubiläumsrabatt von 12 Prozent auf die max-Hausrat auch in Kombination mit dem Bündelrabatt mit einer max-Wohngebäudeversicherung gewährt?**

Der Jubiläumsrabatt von 12 Prozent gilt für bis zum 31. Dezember 2019 eingereichte Hausratanträge und wird dauer-

haft über die gesamte Laufzeit gewährt, solange die abgeschlossene Tarifversion die Vertragsgrundlage bildet. Schließen Sie für Ihren Kunden auch eine Wohngebäudeversicherung ab, so erhalten Sie selbstverständlich den Bündelrabatt und zusätzlich die 12 Prozent auf die max-Hausratversicherung.

**Sind Fahrräder mitversichert, und wie verhält es sich mit Pedelecs/E-Bikes oder E-Scootern?**

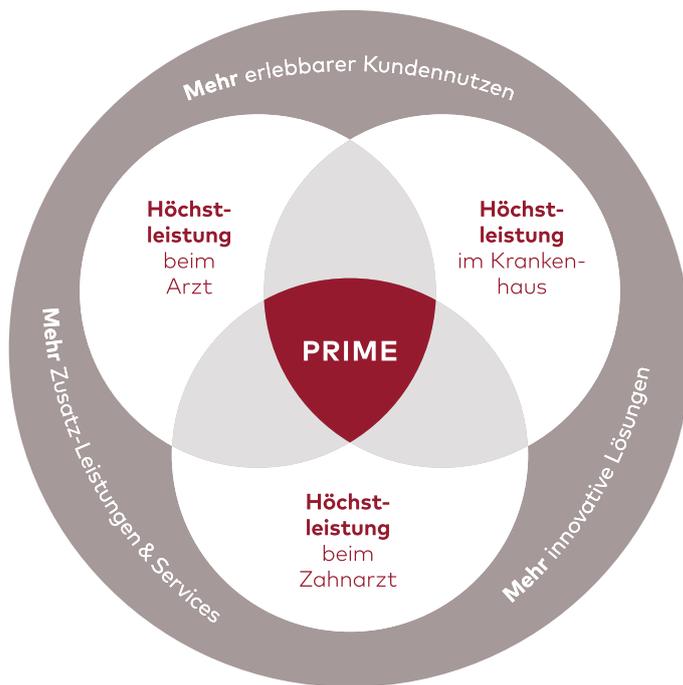
Fragen zur Mitversicherung von Fahrrädern werden ebenfalls häufig gestellt. Im max-Hausratkonzept ist dieser Bereich sehr weit gefasst. Zwischenzeitlich sind zur Klarstellung die nicht zulassungs- und nicht versicherungspflichtigen Pedelecs/E-Bikes ins Bedingungsmerk aufgenommen worden. Nochmals eine Verbesserung! Der bedingungsgemäße Versicherungsschutz gilt zeitlich rund um die Uhr, sogenannte 24-Stunden-Deckung. Dabei muss das Fahrrad mit einem handelsüblichen, eigenständigen Fahrradschloss gesichert sein, weitergehende Sicherungen werden nicht gefordert. Sollte es dann doch zu einem Diebstahl kommen, bedarf es natürlich der polizeilichen Meldung.

**Wie ist die Zuständigkeit beim Versicherungswechsel?**

Sie veranlassen einen Wechsel der Versicherungsgesellschaft, und prompt kommt es bei Ihrem Kunden zu einem Leitungswasserschaden, der erhebliche Schäden am versicherten Hausrat verursacht. In wessen Versicherungszeitraum das Schadenereignis fällt, und damit auch die Zuständigkeit, ist oft ungewiss. Wer bearbeitet nun den Schaden, und wer muss die Leistung erbringen? Schnell kann dies für Sie und Ihren Kunden zum Problem werden. Mit der max-Hausratversicherung übernehmen wir Verantwortung bei unklarer Zuständigkeit bei Versicherungswechsel und treten in die Schadenbearbeitung ein. Ein nicht zu unterschätzender Vorteil für Sie und Ihre Kunden. ■

# Erste Klasse für die Gesundheit Ihrer Kunden

Der Vollkostentarif Prime von Deutscher Ring Krankenversicherung lässt keine Leistungswünsche offen.



**I**n Ihrem Kundenkreis gibt es freiwillig GKV-Versicherte? Das bisherige PKV-Angebot hat sie noch nicht überzeugen können, obwohl der finanzielle Spielraum für eine hochwertige PKV vorhanden wäre? Genauso wie Sie legen auch Ihre Kunden in Sachen Krankenversicherungsschutz hohen Wert auf Qualität und Exklusivität? Dann sollten Sie unbedingt Prime kennenlernen, ein Hochleistungstarif von Deutscher Ring Krankenversicherung.

**Schalten Sie um auf Premium mit Deutscher Ring Krankenversicherung** Vollkostentarife von Deutscher Ring Krankenversicherung stehen für ein hohes Leistungsniveau und verlässliche AVB-Regelungen. Und das schon seit vielen Jahren. Prime verbindet maxi-

male Erstattungen mit modernen Leistungsinhalten. Prime setzt da an, wo nahezu alle anderen Tarife am Markt aufhören. Das Richtige für Ihre anspruchsvollen Kunden, die keine Kompromisse im Bereich der Gesundheitsversorgung eingehen wollen.

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

## Prime definiert neue Maßstäbe in der PKV

Neben einem exzellenten Leistungs niveau – Prime sieht in allen Bereichen 100 Prozent Leistung vor, für Zahnersatz bis 90 Prozent – bietet der Premiumtarif viele exklusive Highlights:

- Beitragsbefreiung bei Bezug von Elterngeld
- Präventionskurse inklusive Zuschüssen für Fitnessstudio-Mitgliedschaften
- umfangreiche Regelungen für Rehamaßnahmen und Privatkliniken
- Leistungen für Grund- und Kurzzeitpflege bei fehlender Pflegebedürftigkeit
- umfangreiche Leistungen für Naturheilverfahren – auch gemäß Hufelandverzeichnis
- offene Heil- und Hilfsmittelkataloge.

Diese Leistungspunkte sind beispielhaft für eine innovative Absicherung. Ebenso sieht Prime einige Leistungsinhalte vor, die bisher kein PKV-Standard waren. Hierzu zählen zum Beispiel Erstattungen für Psychotherapie und häusliche Krankenpflege beziehungsweise stationäre Kurzzeitpflege. Und passend zum Hochleistungs-Pflegemontatsgeld care+ gibt es auch eine Beitragsbefreiung ab Pflegegrad 4.

Sind Sie neugierig geworden? Fragen Sie uns. Das maxpool-Vorsorge-Management berät Sie gern. ■

## Kontakt

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

# Unabhängige Experten: DELA setzt den Fokus auf die Makler

maxpool im Interview mit Key Account Manager Dirk Smiejkowski –  
Vorsorgeexperte der DELA Lebensversicherungen



*»Die Risiko-  
lebensver-  
sicherung und  
die Sterbegeld-  
versicherung  
sind beratungs-  
intensive  
Produkte.«*

**poolworld:** DELA setzt explizit auf den Vertriebsweg Makler. Wieso?

**Dirk Smiejkowski:** Sowohl die Risikolebensversicherung als auch die Sterbegeldversicherung sind beratungsintensive Produkte. Aus Sicht der Konsumenten genießt der Makler jedoch aufgrund seines unabhängigen Beratungsansatzes einen immer größeren Stellenwert. Beide Faktoren sprechen eindeutig für diesen erfolgreichen Vertriebsweg.

**poolworld:** Wieso hat die Beratung für Makler eine so große Bedeutung?

**Dirk Smiejkowski:** Ein Internetvergleich bleibt bei Versicherungsprodukten immer an der Oberfläche. Die persönliche Situation des Kunden und die Wechselwirkung mit seinen vorhan-

denen Produkten sind entscheidend für die Qualität einer Beratung. Gerade bei unseren Themen wie Todesfallabsicherung. Für den Makler ist es wichtig, im Netz präsent zu sein. Besonders in seiner Region als Experte vor Ort. Viele Kunden erwarten auch zum Thema Tod eine umfassende Beratung, ohne diesen Wunsch zu formulieren. Das Thema sollte in jeder Beratung stattfinden.

**poolworld:** Wie unterstützt DELA die Makler bei der Beratung?

**Dirk Smiejkowski:** Die Kombination aus Familien-Schutz und Ersthilfe-Programm bietet den umfangreichsten Service auf dem Markt. Dabei liefert der DELA Familien-Schutz ausgezeichnete Ansatzpunkte für die Kundenberatung. Er hält wichtige Vorsorgedokumente wie

Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung und einen Leitfaden für den Todesfall bereit. Die Auseinandersetzung mit der Patientenverfügung beziehungsweise Vorsorgevollmacht lenkt den Blick auf den möglichen Fall einer Pflegebedürftigkeit. Zu einer ganzheitlichen Beratung zählt daneben auch ganz klar eine Sterbegeldversicherung, die Kosten und/oder Organisation einer Beerdigung übernimmt. Dieses wichtige Thema spielt spätestens beim Nachdenken über das eigene Testament eine Rolle. Allerdings ist dieses Absicherungsprodukt hierzulande bislang noch kaum verbreitet. Tatsächlich verfügen, je nach Statistik, lediglich 8 bis 10 Prozent der Bevölkerung über eine Absicherung in diesen Bereichen. Es ist also noch viel zu tun!

**poolworld:** Gibt es weiteren Support im Vertrieb?

**Dirk Smiejkowski:** Ein Bestandteil unserer Vertriebsunterstützung sind Online-Webinare. Unsere Experten vermitteln Wissen und Praxistipps und stehen Rede und Antwort zu allen Fragen. Von uns entwickelte Sales Stories zeigen anschaulich die Bedürfnisse unterschiedlicher Zielgruppen auf. Hinzu kommen exklusiv für unsere Makler produzierte Publikationen: Das DELA MaklerMagazin informiert beispielsweise über relevante Themen rund um Risikoleben und Sterbegeld, und selbstverständlich profitieren alle interessierten Makler dazu weiterhin von der direkten und individuellen Beratung durch die maxpool-Experten. ■



**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](mailto:vorsorge@maxpool.de)

040/29 99 40 380



# Gewerbeversicherungen vermitteln – es ist so einfach

Komplexe Risikoanalysen, ausufernde Ausschreibungen? Das war einmal. Die Gewerbeplattform vereinfacht und beschleunigt Ihr Gewerbegeschäft wesentlich.

*»Ein ausgeklügeltes ›Frage-Antwort-System‹ sorgt dafür, dass die richtige Betriebsart ermittelt und kein zu versicherndes Risiko übersehen wird.«*



Kevin Jürgens  
Maklerbetreuer

Die meisten Versicherungsmakler fokussieren sich auf das Privatkundengeschäft und lassen das lukrative Gewerbekundengeschäft gern links liegen. Viele Makler berichten von negativen Erfahrungen beim Versuch, im Gewerbegebiet Fuß zu fassen. Oft wurde erst mit der Risikoanalyse, danach mit der Ausschreibung ein hoher Aufwand betrieben – und dann konnte der Abschluss meist gar nicht platziert werden.

Jetzt kommt die gute Nachricht: Für diese Makler sind inzwischen neue und deutlich bessere Zeiten angebrochen.

Denn über maxpool ist das Gewerbeversicherungsgeschäft jetzt fast ebenso kinderleicht und schnell zu vermitteln wie beispielsweise eine Haftpflichtversicherung.

Den bei maxpool angeschlossenen Maklern steht jetzt im maxINTERN die

neue, sehr umfassende Gewerbeplattform zur Verfügung. Ein ausgeklügeltes „Frage-Antwort-System“ sorgt dafür, dass exakt die richtige Betriebsart ermittelt, kein zu versicherndes Risiko übersehen und optimaler Versicherungsschutz mit passenden Versicherungssummen angeboten wird. Die für den jeweiligen Betrieb erforderlichen Versicherungsarten werden individuell priorisiert und sehr übersichtlich dargestellt. Selbstverständlich besteht die Möglichkeit, die Tarife einzelner Gesellschaften miteinander zu vergleichen, um dem Kunden die Leistungsunterschiede übersichtlich aufzuzeigen und die eigene Empfehlung zu begründen. Makler, die die Gewerbeplattform bereits nutzen, berichten mit Begeisterung davon, wie sehr sie Gewerbekunden mit der professionellen und transparenten Er-

gebnisanalyse beeindrucken. Abschlüsse sind damit meist nur noch Formsache und können somit online oder über systemseitig zu generierende Deckungsaufgaben erfolgen.

Die Gewerbeplattform berücksichtigt die führenden Anbieter des Marktes, und selbstverständlich werden die zwischen einzelnen Gesellschaften und maxpool geltenden Sonderkonzepte und Prämiennachlässe dabei auch automatisch berücksichtigt.

Sollte eine Betriebsart nicht im Rechner vorhanden sein oder für den Kunden eine Absicherung benötigt werden, die nicht über das Gewerbevergleichsportale zu berechnen ist, kann eine individuelle Anfrage schnell und einfach und aus der Gewerbeplattform an das Komposit-Management von maxpool gerichtet werden. Gleiches gilt auch für besonders außergewöhnliche Risiken und schließt Großbetriebe mit ein.

**Fazit:** Mit der Gewerbeplattform steht den mit maxpool kooperierenden Maklern ein hervorragendes Instrument zur Verfügung, ihren Gewerbekunden optimalen Versicherungsschutz schnell, einfach, transparent und haftungsmindernd zu vermitteln. maxpool hat natürlich auch in diesem Bereich wieder an alles gedacht. Verantwortung verbindet. ■

## Kontakt

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

# 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 der max-Hausrat Premium)

**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

# Das Beste für die Kleinsten

Der Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen hat auch bei der Versorgung von Kindern große Lücken. Private Zusatzabsicherungen machen den Schutz perfekt.

»Die Monatsprämie für Zahnzusatzabsicherungen für Kinder liegt zwischen 10 und 20 Euro.«

Karim Nommensen  
Teamleiter  
Vorsorge-Management KV



Jeder möchte sein Kind gut abgesichert wissen, und das natürlich besonders im Krankheitsfall. Für Kinder übernehmen die gesetzlichen Krankenkassen in Deutschland aber leider nicht immer alle sinnvollen Therapien. Oft fragen sich Eltern daher, welche private Zusatzversicherung sinnvoll ist.

Am häufigsten ist die Frage nach Zahnzusatzabsicherungen, gefolgt von der besseren ärztlichen Versorgung und Unterbringung im Krankenhaus sowie der Heilpraktikerbehandlung.

Hohe Zuzahlungen sind bei Kindern etwa für kieferorthopädische Maßnahmen zu leisten. Zahnfehlstellungen werden in Kiefer-Indikations-Gruppen (KIG) eingestuft, die den Schweregrad darstellen. Die Gruppen 1 und 2 (KIG 1-2) lösen bei der gesetzlichen Krankenkasse keine Beteiligung aus, die Eltern müssen die Behandlungskosten selbst tragen. Sogar wenn sich die Krankenkasse in den KIG 3-5 an den Kosten beteiligt, verbleiben häufig noch Mehrkosten. Gute Zahnzusatztarife der PKV

sehen auch für diese Kosten eine Leistung vor. Die Monatsprämie für Zahnzusatzabsicherungen für Kinder liegt zwischen 10 und 20 Euro.

Muss ein Kind im Krankenhaus behandelt werden, so sind Unterbringung und Behandlung im Rahmen der Allgemeinen Krankenhausleistungen durch die GKV gewährleistet. Legen die Eltern darauf Wert, dass ihr Kind gegebenenfalls nach einem komplizierten Eingriff eine bessere Unterbringung und eine privatärztliche Versorgung erhält, so ist der Abschluss einer stationären Zusatzversicherung sinnvoll. Die Kosten dafür betragen monatlich zwischen 4 und 8 Euro.

Bevorzugen Eltern alternative Heilmethoden, sollte rechtzeitig über den Abschluss einer ambulanten Ergänzungsversicherung für ihren Nachwuchs nachgedacht werden. Die monatlichen Prämien der ambulanten Ergänzungsversicherungen betragen je nach Leistungsspektrum zwischen 5 und 20 Euro.

Diese Zusatzabsicherungen leisten jedoch nicht für die private ärztliche

Behandlung beim Kinderarzt. Möchten Eltern lange Wartezeiten umgehen und sicherstellen, dass modernste Behandlungsmethoden für ihr Kind gewählt werden können, sind der Wechsel in das Kostenerstattungsverfahren und der Abschluss eines privaten Kostenerstattungstarifs notwendig. Durch diesen Wechsel wird das Kind im ambulanten Bereich zum „richtigen“ Privatpatienten. Diese Form der Absicherung kann nicht jede PKV-Gesellschaft darstellen, und die monatlichen Kosten hierfür starten bei circa 25 Euro.

Kinder bedürfen der Pflege durch die Eltern, und leider kommt es immer wieder vor, dass sie diese Pflege, durch eine Erkrankung oder einen Unfall, ihr ganzes Leben lang brauchen. Diese Situation stellt für Familien eine extreme Belastung dar – ebenso wie die Tatsache, dass sie, altersbedingt, nicht ewig für ihr Kind da sein können.

Daher ist es nicht zu verstehen, dass Pflegezusatzversicherungen für Kinder kaum nachgefragt werden. Eine Pflegezusatzversicherung, die das Kind ein Leben lang begleiten kann, kostet monatlich zwischen 5 und 15 Euro.

Wie für alle Versicherungen gilt auch bei den Zusatzversicherungen für Kinder der rechtzeitige Abschluss. Je früher, desto besser, denn hat ein Arzt erst einmal die Behandlungsbedürftigkeit festgestellt, ist es oft zu spät. Wichtig: Haben Eltern bereits eine Zusatzabsicherung und bekommen Nachwuchs, so gilt auch hier die bedingungsgemäße Kindernachversicherung ab Tag der Geburt. ■

## Kontakt

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

**H**äufig wird die Wichtigkeit der Aufgabe, den Kunden langfristig an uns zu binden, unterschätzt! Die Vertriebsmitarbeiter mit langjähriger Verkaufserfahrung haben den Wettbewerbsvorteil durch Aftersales schon lange erkannt.

Denn zu dem Zeitpunkt, an dem der Antrag bereits unterzeichnet ist, beginnt das Aftersales-Management erst. Das Ergebnis: eine langfristige Kundenbindung. Und in der betrieblichen Altersversorgung haben wir sogar zwei Kunden: den Arbeitgeber und den Arbeitnehmer. Beide sind gleich wichtig, haben aber unterschiedliche Bedürfnisse.

Nicht selten erleben wir folgendes Szenario:

In der Einzelberatung eines Arbeitnehmers im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung begleiten wir unseren Kunden regelmäßig. Denn was wollen wir in dieser Phase erreichen? Richtig, der Arbeitnehmer soll seinen Bedarf erkennen, Interesse an einem Vorschlag haben und bestmöglich noch die Entgeltumwandlung unterzeichnen: Geschafft – der Arbeitnehmer zeichnet gegen. Bis dato haben wir mehrfach mit dem Mitarbeiter persönlich, telefonisch oder online Kontakt aufgenommen und gehalten. Nach der Antragsunterzeichnung bedanken wir uns für das Vertrauen UND: werden so schnell nicht mehr gesehen! Wir bereiten noch den Antrag/die Anmeldung für den Arbeitgeber vor und reichen dies an die Versicherungsgesellschaft weiter. Prima, Vorgang erledigt? Können wir uns schon auf die Courtage freuen? Nicht selten dauern heute Policierungen von Verträgen mehrere Wochen – wir wissen das, nur der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer nicht. Und ab diesem Zeitpunkt: Still ruht der See. Gerade der Arbeitnehmer wird sich schnell wundern, dass er nun nichts mehr von uns hört, und der Arbeitgeber verpasst es schon mal, das Entgelt des Arbeitnehmers zu kürzen und den Beitrag anzuweisen, weil er noch kei-

# Wie binde ich meinen Kunden langfristig?

Der Vertrag ist unterzeichnet, der Antrag eingereicht, alles erledigt also? Nicht ganz! Mit gutem Aftersales-Management lassen sich Kundenzufriedenheit und -treue steigern.

*»Nicht selten dauern Policierungen heute mehrere Wochen, was Arbeitgeber und Arbeitnehmer nicht wissen.«*

Claudia Tüschler  
Teamleiterin  
Vorsorge-Management bAV



ne Police vorliegen hat. UND wird vor allem – je länger die Wartezeit ist – kritisch werden, ob es denn nun auch die richtige Entscheidung war. Gespräche des Arbeitnehmers mit Freunden und Verwandten werden ihn im Zweifelsfall darin bestärken. Nicht selten erhält in solch einem Fall der Makler eine nett gemeinte Information der Gesellschaft, dass hier ein Widerruf durch den Kunden eingereicht wurde und ein Storno droht. Und jetzt erst greifen wir wieder zum Telefon und müssen was tun? Richtig, die Lösung, die bereits schon verkauft war, noch einmal verkaufen!

## **UNNÖTIG und einfach zu vermeiden!**

Nutzen Sie Ihr bereits gewonnenes Vertrauen zu Ihrem Kunden und senden Sie ihm nach Einreichen des Antrags eine E-Mail zur Bestätigung. Rufen Sie ihn gern auch eine Woche später noch einmal an und signalisieren Sie ihm, dass

alles in bester Ordnung und eine etwas längere Policierungszeit völlig normal ist. Lassen Sie die Police über Ihren Tisch laufen. Prüfen Sie diese und teilen dies auch Ihrem Kunden bei Übersendung mit. Innerhalb dieses Schreibens können Sie ihm optimalerweise einen Feedbackbogen übersenden, in dem er Sie bewerten darf. Diesen Moment können Sie ebenfalls für Ihr Empfehlungsgeschäft nutzen, denn was spricht bei einer guten Bewertung dagegen? Getreu dem Motto: „Lieber Kunde, tu Gutes und sprich darüber!“

Sie sehen: Nach dem Antrag ist vor dem Antrag. Nutzen Sie die Chancen des Aftersales-Managements! ■

## **Kontakt**

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

# Bevor die Silvesterkorken knallen ...

... wollen viele Menschen gern noch reinen Tisch machen und ihre Finanz- und Versicherungsangelegenheiten regeln. Makler können hier anknüpfen.

*»Makler sollten ihre Kunden an den Handlungsbedarf erinnern und für Abschlüsse noch im selben Jahr sensibilisieren.«*

Christopher Carallo  
Teamleiter Vorsorge-  
Management pAV



**D**er Sommer 2019 war heiß, und engagierten Versicherungsmaklern steht ein noch heißerer Jahresabschluss bevor. Viele Kunden möchten mit dem guten Gefühl ins neue Jahr gehen, bisher aufgeschobene Angelegenheiten schnell noch rechtzeitig vor Weihnachten erledigt zu haben. Ganz oben auf der To-do-Liste stehen dann oft auch die Versicherungsbelange, um beispielsweise das eigene Einkommen für den Fall von Berufs- beziehungsweise Erwerbsunfähigkeit abzusichern, die Altersversorgung sicherzustellen oder um die Angehörigen für den eigenen Todesfall finanziell abzusichern. Versicherungsmaklern bieten sich jetzt noch lukrative Abschlusschancen. Der Vertriebler ist nun gefordert, seine Kunden an den Handlungsbedarf zu erinnern und mit den auf der Hand liegen-

den Argumenten für Abschlüsse noch im laufenden Jahr zu sensibilisieren.

Die einfachsten Abschlussmöglichkeiten bietet der eigene Kundenbestand. Durch gezielte Selektionen kann der Makler ermitteln, welche Kunden zu welchen Produkten angesprochen werden können. Jetzt zahlen sich gut gepflegte Vertragsbestände und die Nutzung eines erstklassigen Maklerverwaltungsprogramms aus. Viel Aufwand sparen Makler, die ihren gesamten Bestand über das auf Seite 16 dieses Magazins gesondert vorgestellte maxOffice von maxpool führen.

Die einfachsten und schnellsten Abschlüsse erfolgen natürlich, wenn in der Vergangenheit bereits Beratungsgespräche stattgefunden haben und der Abschluss damals „auf die lange Bank“ geschoben wurde. Das Jahresende ist für

den Kunden die beste und plausibelste Gelegenheit, das Vorhaben endlich unter Dach und Fach zu bringen. Grundsätzlich benötigt jeder Berufstätige eine finanzielle Absicherung der Arbeitskraft und jeder nicht Alleinstehende eine finanzielle Absicherung seiner Angehörigen für seinen Todesfall. Wenn Einzahlungen zugunsten jetzt abgeschlossener staatlich geförderter Produkte noch im laufenden Jahr erfolgen, so kann für 2019 noch die volle Förderung beansprucht werden. Für Riester-Verträge wurde die Grundförderung für Einzahlungen ab 2019 auf 175 Euro erhöht, hinzu kann die oftmals noch lukrativere Kinderzulage kommen. Für Einzahlungen zugunsten einer Basisrente können 88 Prozent von maximal 24.305 Euro von steuerlich einzeln veranlagten Personen oder 88 Prozent von 48.610 Euro von gemeinsam veranlagten Ehegatten oder Angehörigen einer eingetragenen Lebenspartnerschaft steuermindernd geltend gemacht werden. Das sind die besten Argumente, noch im alten Jahr aktiv zu werden.

Ansatzpunkte für ein lukratives Geschäft zum Jahresende gibt es also mehr als genug. Das kompetente LV-Team von maxpool bietet Ihnen dabei natürlich wie immer erstklassige Unterstützung. ■

## Kontakt

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

# Sparen Sie Ihrem Kunden Geld ein beim Geldleihen!

Ratenkredite sind gefragt wie nie zuvor. Viele Kunden verzichten auf einen Vergleich – eine Chance für Makler.

»Überlassen Sie Ihre Kunden nicht freiwillig dem Banker oder Mitbewerber!«

Katharina Schlender  
Maklerbetreuerin Finanzierung



Im Jahr 2018 wurden rund 7,89 Millionen Ratenkreditverträge abgeschlossen. Noch immer entfallen 73 Prozent davon auf Bankfilialen. Nicht selten werden dort teure Zinskonditionen von 8 Prozent effektiv und mehr verlangt. Mit einem Vergleich der unterschiedlichen Kreditkonditionen am Markt sind Einsparungen von bis zu einigen Tausend Euro möglich.

## Ein Beispiel

Herr Maier hat 15.000 Euro bei seiner Hausbank zu 7,95 Prozent effektiv aufgenommen, um offene Versandhauskredite, Girokontoüberziehungen und sein altes BAföG-Darlehen zusammen-

zufassen. Das Darlehen zahlt er in 48 Monatsraten zu 363,90 Euro zurück. Bei der Vergleichsbank hätte er den Kredit für 3,95 Prozent effektiv, also 4 Prozent günstiger, bekommen. Durch die reduzierte Rate spart er monatlich 26,02 Euro seines verfügbaren Einkommens. Das klingt erst mal nicht nach viel, aber auf die Gesamtlaufzeit von 48 Monaten ergeben sich dadurch knapp 1.249 Euro zusätzliche freie Liquidität, die er für Urlaub, Anschaffungen oder aber für die Vorsorge zusätzlich verwenden könnte. Die Vergleichsbank kann ihm, anders als viele Filialbanken, bei gleichem Effektivzins auch eine Kreditlaufzeit von 72 Monaten anbieten. Damit reduziert sich

die monatliche MUSS-Rate auf 233,86 Euro und verschafft Herrn Maier weitere 100 Euro finanziellen Spielraum pro Monat. Da das Vorsorgen für Alter und Krankheit oft schwerfällt, wenn ein Ratenkredit mit monatlich hohen Rückzahlungsraten das frei verfügbare Einkommen schmälert, ist das Einsparen beim Geldleihen doch der perfekte Türöffner bei Ihren Kunden.

## Die Lösung

Mit der Ratenkredit-Plattform im max-INTERN verschaffen Sie sich und Ihren Kunden einen schnellen und objektiven Marktüberblick über die Kreditkonditionen von circa 20 Banken. Die Plattform ermöglicht eine elektronische Vorprüfung durch den Bankpartner binnen weniger Sekunden. Die Darlehensverträge können im Anschluss direkt ausgedruckt und versandt werden. Bei Fragen helfen Experten gern am Telefon weiter.

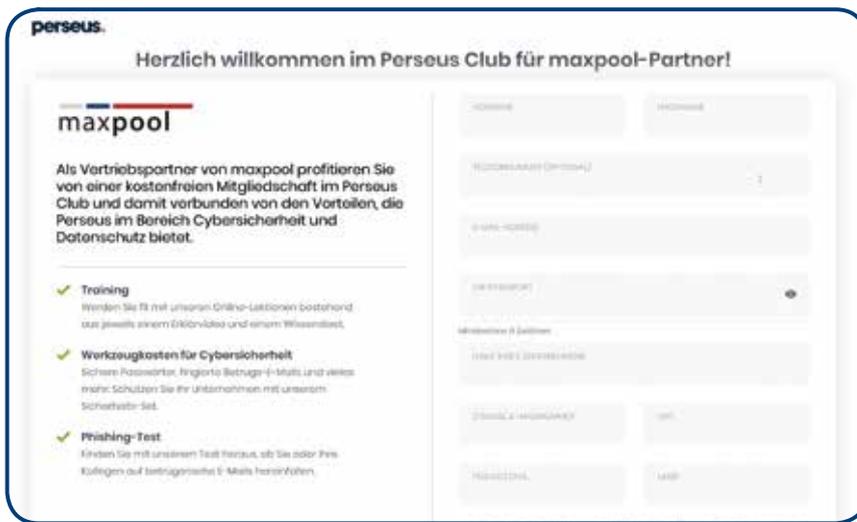
## Fazit

Informieren Sie Ihre Kunden proaktiv darüber, dass Sie Kreditvergleiche schnell und kostenlos anbieten. Fragen Sie gezielt in jedem Beratungsgespräch nach abgeschlossenen Ratenkrediten, in Anspruch genommenen Dispositionskrediten oder Verfügungsrahmen von Kreditkarten sowie Versandhauskrediten. Überlassen Sie Ihre Kunden nicht freiwillig dem Banker oder Mitbewerber und prüfen Sie potenzielle Einsparungen.

	Hausbank	Vergleichsbank über Vergleichsplattform	Vorteil aus Angebot Vergleichsbank
<b>Kreditbetrag</b>	15.000 €	15.000 €	0
<b>Zinssatz effektiv</b>	7,95 %	3,95 %	-4 %
<b>Laufzeit</b>	48 Monate	48 Monate	0
<b>Monatliche Rate</b>	363,90 €	337,88 €	-26,02 €
<b>Gesamtkosten</b>	17.467,41 €	16.2018,36 €	-1.249,05 €

## Kontakt

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



## Digital und persönlich

Die Digitalisierung stellt vieles auf den Kopf: Von der Art, wie wir Musik und Nachrichten konsumieren, über die berufliche und private Kommunikation bis hin zur Organisation eines möglichst papierfreien Büros dehnt sich das Spektrum auf nahezu jeden Bereich unseres Lebens aus. Auch maxpool bietet Ihnen diverse digitale Lösungen an, mit denen Sie Ihr Geschäft immer auf dem neuesten Stand halten – setzt dabei aber bewusst auf die Kombination von digital und analog: Die unersetzlichen Mehrwerte der persönlichen Beratung durch unsere maxpool-Experten, auch vor Ort, werden Sie weiterhin begleiten. Seien Sie aber auch gespannt auf unsere digitalen Features wie das maxOffice und den „Sekretär“, die Ihren Arbeitsalltag erleichtern. Und entdecken Sie ganz neue Funktionen wie das Geschenkportal von Novadoo, das in Sachen Kundenbindung überraschende und charmante Akzente setzt. Möchten Sie sichergehen, dass alles sicher vonstattengeht, sei Ihnen eine Registrierung im Perseus Club empfohlen: Durch die exklusive Kooperation mit maxpool stehen Ihnen diverse Weiterbildungsmöglichkeiten, wie zum Beispiel Phishing-Tests, kostenfrei zur Verfügung. Kommen Sie auf unsere Website und bleiben Sie neugierig – auf die Möglichkeiten der kombinierten Digitalisierung und auf die Neuigkeiten unter [www.maxpool.de](http://www.maxpool.de)!

## Personenverzeichnis

Ahrend, Daniel.....	3, 6, 18
Bahe, Clemens.....	6 f., 24
Bogdanovic, Günther.....	44
Bruns, Frank.....	28
Carallo, Christopher.....	52
Chanra, Sugand.....	6, 24
Clemens, Benjamin.....	20
Drewes, Oliver.....	3, 7, 20, 22 f., 27
Ebrahimi, Dina.....	7
Gin, Cigdem.....	28, 31, 33
Hauer, Michael.....	42
Hoffmann, Markus.....	33
Höft, Christian.....	28
Jürgens, Kevin.....	24, 48
Keunemann, Lasse.....	32
Kröger, Dennis.....	6
Markisch, Deniz.....	7
Momeni, Mirja.....	7
Nommensen, Karim.....	29, 50
Renk, Kerstin.....	7
Roß, Jan.....	36
Schlender, Katharina.....	28, 34, 53
Simon, Wilfried E.....	11
Smiejkowski, Dirk.....	46
Strasser, Waldemar.....	8
Straube, Denise.....	7
Strelow, Sofia.....	6, 24
Tüscher, Claudia.....	30, 51
Wolf, Markus.....	6
Wolter, Sissy.....	15

## Firmenverzeichnis

Bayer.....	43
bbg.....	36
Bruns & Bruns.....	28
Cisco.....	43
DELA.....	46
Deutsche Vorsorgedatenbank.....	29
Deutscher Ring.....	45
Generali.....	23, 36
Gothaer.....	27, 33
Handcrafted Broking.....	28
Institut für Vorsorge und Finanzplanung... ..	42
INTER.....	36
Medien-Versicherung.....	44
MORGEN & MORGEN.....	38
Novadoo.....	18, 54
Perseus.....	28, 54
Skandia.....	36
softfair.....	38
ThyssenKrupp.....	43
Viridium.....	36
Zurich.....	36

## 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:

Mailin Bartknecht, Christopher Carallo,  
Oliver Drewes, Joachim Feyerherd, Kevin  
Jürgens, Oliver Lepold, Karim Nommensen,  
Katharina Schlender, Claudia Tüscher, Tina  
Webler, Sebastian Wilhelm, Sissy Wolters

### 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

### Herstellungslleitung:

Marcel Berno

Erscheinungsweise: vierteljährlich

Einzelpreis: 5,00 Euro brutto

Jahresabonnement: 18,00 Euro brutto

### Mediadaten mit Preisliste:

[www.maxpool.de](http://www.maxpool.de) > Mediale Infos >  
poolworld > Mediadaten

### Bildnachweis:

Deckblatt: Johannes Saurer

### Haftung:

Den Artikeln, Empfehlungen, Tabellen und  
Grafiken liegen Informationen zugrunde,  
die in der Regel dynamisch sind. Weder  
Herausgeber, Redaktion noch Verlag  
können eine Haftung für die Richtigkeit  
des Inhalts übernehmen. Namentlich  
gekennzeichnete Beiträge geben nicht

unbedingt die Meinung der Redaktion  
wieder.

© 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.



**ASCORE**  
HERAUSRAGEND  
maxpool GmbH  
max-THV Premium Pferd  
Tierhalter-Haftpflicht Pferd  
07 | 2019    ascore.de/scorings

### max-THV Pferd

Plus-Tarif ab 78,51 Euro  
ohne SB

Premium Tarif ab 124,33 Euro  
ohne SB

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

## Kundentreue garantiert.

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

### 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.



# Deutscher Ring

Krankenversicherung



**PRIME** KRANKENVOLLVERSICHERUNG

## ERSTE KLASSE FÜR IHRE GESUNDHEIT.

---

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

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

Mehr über **Prime** auf [www.Prime-Prinzip.de](http://www.Prime-Prinzip.de)