

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Daniel Ahrend

»Die Beratung der Zukunft ist digital UND persönlich.«

Neu im Jahr 2020

Was die neue Finanzanlagenverordnung für Makler mit sich bringt

Darauf sind wir stolz

Bei maxpool finden Vermittler Unterstützung in allen Arbeitsbereichen

IDD im Rückblick

Wie sich das Thema Weiterbildung in der Branche etabliert hat

Die bessere bAV: BU inklusive.



EIN GRUND MEHR,
DIE ALLIANZ
ZU EMPFEHLEN.

Mit der Sozialversicherungersparnis die BU absichern.

Arbeitgeber sind durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) seit 2019 bei Neuabschlüssen verpflichtet, bei der Entgeltumwandlung eingesparte Sozialversicherungsbeiträge an die Arbeitnehmer weiterzugeben. Das gilt ab 2022 auch für den Bestand. Nutzen Sie jetzt diesen Arbeitgeberzuschuss und bieten die optimale Lösung für Arbeitnehmer – eine Kombination aus bAV und Einkommensvorsorge.

Neu: Die Grundfähigkeitsversicherung der Allianz, die KörperSchutzPolice, können Sie jetzt auch in der bAV anbieten.

Gut, dass sich unsere Lösungen auch in gemischten Beständen umsetzen lassen. Für Ihre Kunden ein Plus an Attraktivität, von dem auch Sie profitieren werden.

Nutzen Sie die Allianz Lösung als Aufhänger für Ihre Jahresgespräche 2020.

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

- Jahrelange Expertise und größter BU-Bestand im Markt
- Ausgezeichnete Finanzstärke als Basis für eine solide BU-Kalkulation und Beitragsstabilität
- Besonders faire Leistungsregulierung, auf die Sie sich verlassen können
- Top-Service und exzellente Prozesse



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

Allianz

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Unserer Branche befindet sich mitten im Wandel. Angefeuert vom Kostendruck, sind Versicherer gezwungen, grundlegende Veränderungen vorzunehmen. Hier bieten sich neben der Reduzierung von Vertriebs-, Betreuungs- und Servicekosten, die in den letzten Jahren massiv umgesetzt wurden, insbesondere die IT-Kosten an. Das bedeutet vor allem: Arbeitsprozesse und Verantwortung werden auf den Makler ausgelagert. Diese Auslagerung ist jedoch mit enormen Kosten verbunden. BiPRO ist hierbei in aller Munde, doch zwölf Jahre nach dem ersten Release muss man sich einige Fragen stellen. „Wie viel standardisierte Norm steckt noch hinter BiPRO, und schafft es die Brancheninitiative aus den Kinderschulen? Wie groß ist der Implementierungs- und Pflegeaufwand, und ist die Qualitätssicherung handhabbar? Welche Normen existieren mit welcher Qualität flächendeckend, und was wird wirklich in der Praxis genutzt?“

Die größte Herausforderung der Versicherer ist insbesondere die heterogene Datenstruktur. Oder besser ausgedrückt: der Flickenteppich aus Hard- und Software. Regulatorisch bedingt wurden die Sparten oftmals in rechtlich eigenständigen Gesellschaften geführt, welche in der Regel eine eigenständige IT-Infrastruktur hatten. Hinzu kommt der aufgrund des Kosten- und Wettbewerbsdrucks eingesetzte Verdrängungswettbewerb, ohne jedoch technische Integrationen durchzuführen. Diese Umstände führten zwangsläufig zur folgensweren aktuellen Situation.

Jetzt investieren Versicherer zweistellige Millionenbeträge in die Digitalisierung und Optimierung der Prozesse und verlieren allerdings den Kunden völlig aus den Augen. Der nächste kapitale Fehler. Ein Teil der Budgets sollte vielmehr in die Verbesserung des Kundenerlebnisses investiert werden. Wie sehr dieser Kostendruck auf der Assekuranz lastet, ist in den täglichen Gesprächen mit den Versicherern zu sehen. Hier geht es mittlerweile überwiegend um Prozesse und Technik, weniger um Produkte für Ihre Kunden. Unser Auftrag ist es jedoch, Kunden gegen Risiken abzusichern, Kunden eine nachhaltige Finanz- und Vermögensplanung aufzubauen. Technik ist hierfür wichtig, aber auch nicht alles. Daher sind wir als Partner des Maklers schon immer dafür eingetreten, dass Sie Ihre Kunden bestmöglich beraten, und vor allem während der Vertragslaufzeit betreuen können. Hierfür setzen wir neben einer marktführenden Technik schon immer auf „menschliche“ Services, wie etwa die „Policenveredelung“, unseren Fachsupport in allen Sparten oder den hoch gelobten Leistungsservice im Schadenfall. Bei aller Digitalisierung und prozessualer Abwicklung bleibt immer noch der Mensch – unser Kunde – im Mittelpunkt. Die Beratung der Zukunft wird digital sein UND persönlich bleiben.

Herzlichst, Ihr Daniel Ahrend




FURAHA PHÖNIX
KINDERHAUS

**Wir wollen
Welten bewegen!**



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

Hermann Gmeiner

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e.V.

c/o Hamburger Phönix AG

Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg

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

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

Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

Registrierung des Vereins:

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

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

FURAHA PHÖNIX

Deutsche Bank Hamburg
Spendenkonto: 0 36 36 06

BIC: DEUTDEDBHAM

IBAN: DE83 2007 0024 0036 3606 00

Inhalt



59 



12 

■ maxpool

Interne Meldungen News von maxpool im Überblick.	6
Unser Mann in Kenia Jochen Feyerherd	10
Manche Versicherungsfälle tröpfeln so vor sich hin ... Der maxpool-Leistungsservice springt ein.	12
Rechengrößen der Sozialversicherung 2020	14
FinVermV-neu – ein Überblick 2020 tritt die überarbeitete FinVermV in Kraft.	16
Die maxpool-Maklerumfrage 09.2019 – Teil 2 Die Resonanz war überwältigend.	20
»Verantwortung verbindet« Bei maxpool wird Service großgeschrieben.	22
Die Erfolgsgeschichte wird fortgesetzt: Das wohl innovativste Maklerverwaltungsprogramm	23
Die Policenveredelung von maxpool Mit der kostenlosen „Edelpolice“ heben sich Makler vom Markt ab.	24
Der Marketingshop von maxpool Die erfolgreiche Außen- darstellung entscheidet über den Erfolg eines Maklers.	25
maxpool kooperiert mit CORPORATE INSURANCE maxpools Erfolgsrezept heißt Partnerschaft.	26
Das neue maxpool-Investment-Team Wir sind die Engineers of Finance.	28
Mit Novadoo werden Kunden zu Fans maxpool hat die innovative Lösung von Novadoo ins maxOffice integriert.	32
Makler treiben Professionalisierung voran Die IDD machte Weiterbildung für Makler zur Pflicht.	34
CEO-Fraud: Wenn Vorgesetzte es ganz eilig haben Wie Perseus auf eine Betrügermail reagierte.	36

■ Titel

Digitalisierung im Versicherungsvertrieb – eine Bestandsaufnahme Große Hoffnungen werden in die digitale Unterstützung der Maklerarbeit gesetzt.	40
---	-----------

57



■ Versicherungen

Buschfunk News aus der Branche.	50
Die menschliche Schnittstelle Maklerbetreuer für Produkthanbieter und Vermittler.	52
Verbraucherschutz durch Klarheit Ein Blick gen Süden könnte zielführender sein.	54
Diese Versicherungen sind den Deutschen am wichtigsten Eine aktuelle Umfrage zeigt die Schwerpunkte.	55
Wie helfen Aufklärung und Big Data gegen Betrug? Peter Holmstoel (GDV) erklärt.	56
18 Kriterien für die richtige Tarifauswahl Wie die infinma Marktstandards evaluiert.	57
Billig zu einem hohen Preis Direktanbieter locken mit attraktiven Tarifen und einfachen Vertragsabschlüssen.	58
Es hakt an »vielen Ecken und Enden« Stiftung Waren-test kritisiert die Altersvorsorgeberatung der Deutschen Rentenversicherung.	59
Additive Druckverfahren Anpassungsbedarf im Rahmen der Produkthaftpflichtversicherung?	60
Jetzt Neu! – AKS Flex IG BCE Der Arbeitsschutz für drei Millionen Teilnahmeberechtigte.	61
BU-Vorsorge für Zukunftsberufe Flexibilität und Sicherheit sind wichtiger denn je.	62
Fit und gesund durchs Leben Die NÜRNBERGER bietet für jeden den optimalen Schutz.	63

■ Vertriebstipps

Gewerbeversicherungen Die maxpool-Gewerbeplattform hilft bei der Auswahl der Versicherung.	64
Beihilfeanspruch sichern Private Krankenversicherung statt Hamburger Modell.	66
Die KPS der Allianz Die bAV-Lösung der Allianz erleichtert die Einkommensvorsorge.	67
Das Problem mit den Gesundheitsfragen Ein wichtiges Beratungsthema ist die Absicherung der Arbeitskraft.	68
Jetzt noch mehr Förderung sichern Die KfW hat Förderung im Wohneigentumsprogramm 124 ausgebaut.	69
maxpool-Blog, Verzeichnisse, Impressum	70



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



KV-Fachmann Jürgen Zocher an Bord

Das maxpool-Team Vertriebsunterstützung-KV hat mit Jürgen Zocher einen Fachmann für den Bereich der betrieblichen Krankenversicherung gewinnen können. Jürgen Zocher hat als Spezialmakler für die betriebliche KV jahrelange Erfahrung gesammelt, ist in diesem Bereich bestens vernetzt und freut sich sehr darauf, die Vertriebspartner von maxpool zu unterstützen. Als Familiemensch fühlt er sich am wohlsten, wenn er zusammen mit seiner Frau von seinen fünf Kindern und sechs Enkelkindern in seinem Haus in einer Kleinstadt bei Hamburg besucht wird. „Die Kollegen hier sind nett und sehr hilfsbereit, das neue Aufgabengebiet macht mir Spaß“, freut sich Jürgen Zocher, das Stellenangebot von maxpool angenommen zu haben.

Neu bei maxpool: Mark Reimers

Mark Reimers lernt zurzeit in der Abteilung Betrieb den Bereich Postein- und -ausgang, Bedienung der Scanmaschine und vieles mehr kennen. „Mir machen die vielfältigen Aufgaben Spaß, und ich arbeite gern in dem super netten und hilfsbereiten Team“, sagt er über seinen Einstieg im Unternehmen. Seine Freizeit verbringt Mark Reimers im Fußballverein als Spieler, Trainer und als stellvertretender Abteilungsleiter. Willkommen im Team, Mark Reimers!

Derya Stefanou ist wieder da



Derya Stefanou hat ihren Erziehungsurlaub am 1. Dezember beendet und wieder ihre Teilzeittätigkeit in der Assistenz der Geschäftsleitung aufgenommen. Oliver Drewes und Derya Stefanous Kolleginnen freuen sich sehr darüber, wieder auf diese wegen ihres angenehmen Wesens und ihrer Zuverlässigkeit sehr geschätzte, langjährige Mitarbeiterin und Kollegin zählen zu können.

Familie Stefanou mit Derya, Dimitrios, Defne (4 J.) und Despina (1 J.)



Kerstin Beyer feiert 5-jähriges Jubiläum

„Die erste Zeit bei maxpool war sehr lernintensiv. Toll, wie mir meine netten Kollegen geholfen haben“, erinnert sich die gelernte Bürokauffrau gerne an ihren Einstieg bei maxpool zurück. Heute kümmert sich Kerstin Beyer routiniert um die Eingangspost, bedient die vollautomatische Scanmaschine und ist

für die bei den Vertriebspartnern des Hauses maxpool so sehr geschätzte Pollicenveredelung verantwortlich. Viele weitere Aufgabenbereiche inklusive Telefonservice machen Kerstin Beyers Arbeitstage abwechslungsreich. In ihrer Freizeit widmet sie sich ihrem großen Hobby, dem Western-Line-Dance.

Willkommen im Team KV, Claudia Willeke!



Bereits seit dem 15. Oktober wird das Team Vertriebsunterstützung-KV von Claudia Willeke verstärkt. Die Spezialistin für gesetzliche und private Kranken- und Pflegeversicherung konnte vorher langjährige Berufserfahrung bei einem anderen Pool im Bereich der Krankenversicherung sammeln und hat umfangreiche Fachkenntnisse mitgebracht. Daher ist Claudia Willeke die Einarbeitung im Hause maxpool denkbar schnell gelungen. „Die neuen Kollegen haben mich herzlich aufgenommen, es macht mir Spaß, die Makler im Bereich KV zu unterstützen. Ich fühle mich wohl bei maxpool und freue mich sehr darauf, bald von Münster nach Hamburg umzuziehen“, fasst Claudia Willeke ihren gelungenen Einstieg bei maxpool zusammen. Die neue Kollegin möchte in ihrer Freizeit in Hamburg viele Konzerte und Kunstaustellungen besuchen und bei langen Spaziergängen an der Elbe große Schiffe aus aller Herren Länder bewundern.



Neue Aufgaben für Sandra Pohl

Sandra Pohl hat bisher eine beratende Tätigkeit in einer anderen Branche ausgeführt und wird zurzeit intensiv in ihren neuen Aufgabenbereich im Kooperationsmanagement von maxpool eingearbeitet. „Alles ist sehr interessant und neu für mich, ich finde es toll, wie herzlich ich von den Kollegen aufgenommen wurde und wie viel Unterstützung ich hier erhalte“, äußert sich Sandra Pohl sehr positiv über ihren Einstieg bei maxpool. In ihrer Freizeit liest sie viel und widmet sich ihrem Hobby, den Hunden.

Claudia Lübtow, neu bei maxpool

„Schon die ersten Tage bei maxpool waren sehr intensiv und interessant. Was mir besonders aufgefallen ist und was ich auch sehr schätze, ist die Harmonie und der gegenseitige Respekt unter den Mitarbeitern“, äußert sich Claudia Lübtow positiv über ihren Einstieg bei maxpool. Die neue Kollegin ist zurzeit im Bereich Empfang/Sekretariat tätig und wird zeitnah noch mehrere Bereiche kennenlernen. In ihrer Freizeit plant sie mit Begeisterung ihre nächsten Reisen, die sie bereits nach Australien, in die Karibik und in die meisten Länder Europas geführt haben. Wir sind froh, dass sie da ist.



Katja Siewert im Team Maklerbetreuung



Nach erfolgreicher Tätigkeit im bAV-Team von maxpool ist Katja Siewert jetzt in das Team Maklerbetreuung um Vertriebsleiter Kevin Jürgens gewechselt. Dort ist die bAV-Spezialistin mit jahrelanger Berufserfahrung ebenfalls für den Support der Vertriebspartner im Bereich der bAV zuständig. Sie unterstützt unsere Makler fachlich und auch vertrieblich – bei Bedarf auch gern vor Ort. Weiterhin kümmert Katja Siewert sich um das Thema Fachveranstaltungen für unsere Makler. Ausgleich zum Berufsalltag findet sie beim Sport, auf Reisen und beim Lesen anspruchsvoller Literatur.

Familie Schneider wächst...

Bekanntlich haben sich die Kollegin Fulya (Team LV) und der ehemalige Kollege Lukas Schneider bei maxpool kennengelernt und eine Familie gegründet. Im September hat Töchterchen Lale das Brüderchen Luis bekommen. Wir gratulieren den glücklichen Eltern sehr herzlich.



Oliver Schlotjunker wird Maklerbetreuer bei maxpool

„Ich freue mich auf meine neue Aufgabe und werde die Erfahrungen aus meiner früheren Selbstständigkeit als Versicherungsmakler und die der letzten sechseinhalb Jahre in der Vertriebsunterstützung-KV in die tägliche Zusammenarbeit

Doppelter Nachwuchs für maxpool



Violetta Czernetzki



Yvonne Czernetzki

Es gibt zweifachen Nachwuchs in der maxpool-Familie: Yvonne Czernetzki (Prokuristin und Abteilungsleiterin Recht) wurde am 4. November Mutter ihres zweiten Kindes Ilay. Ihre Schwester Violetta Czernetzki (Teamleiterin Kooperation) freut sich über ihr erstes Kind, den kleinen Darian, geboren am 13. Oktober. Das gesamte maxpool-Team gratuliert von Herzen und wünscht Darian, Ilay und ihren Familien alles Liebe und viel Gesundheit.

mit unseren Vertriebspartnern einbringen können“, fühlt sich Oliver Schlotjunker bestens auf sein neues Tätigkeitsfeld als Maklerbetreuer vorbereitet. Wir wünschen ihm viel Erfolg bei der Bewältigung seiner vielfältigen Aufgaben.

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


CONDOR
VERSICHERUNGEN

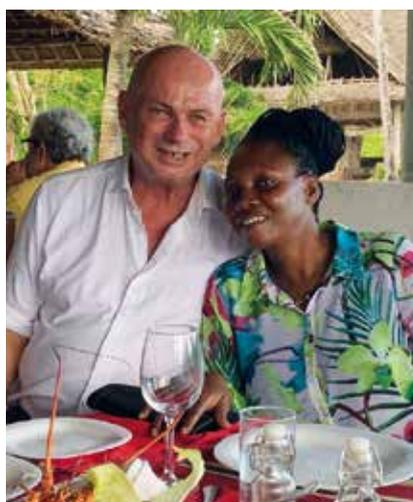
Unser Mann in Kenia

Mitarbeiter erzählen: Jochen Feyerherd



Die maxpool-Experten Jochen Feyerherd und Kevin Jürgens

Über ein Vierteljahrhundert gehören Jochen Feyerherd und die „maxpool-Familie“ bereits zusammen. Begonnen hat für ihn alles im Maklerbüro von Peter Drewes in Verden, wo er das Immobilien- und Finanzierungsgeschäft betreut hat. Mit der Zeit folgten der Versicherungsbereich und ein Wechsel in das Finanzierungs- und bAV-Geschäft des HAMBURGER PHÖNIX. Im Frühjahr 2012, kurz nachdem Oliver Drewes Geschäftsführer von maxpool geworden war, nahm Jochen Feyerherd zusammen mit Kevin Jürgens das Angebot an, in die Maklerbetreuung einzusteigen. „Fasziniert hat es mich besonders, die rasante Entwicklung von maxpool nach der Übernahme durch Oliver Drewes erleben, begleiten und in Teilbereichen auch mitgestalten zu dürfen“, sagt Jochen Feyerherd. Für ihn hebt sich die besondere Atmosphäre bei maxpool von der in



Zu Hause in Kenia: Jochen Feyerherd und seine Lebenspartnerin

vergleichbaren Unternehmen deutlich ab. „Die Kollegen sind klasse. Die Behandlung durch die Geschäftsleitung ist fair, der Umgang ist entspannt, es wird weitreichender Gestaltungsspielraum geboten.“ Heute hat Jochen Feyerherd seine Aufgaben verlagert und unterstützt von seiner Wahlheimat Kenia aus unter anderem den maxpool-Marketingbereich als Redakteur für die poolworld, den Newsletter und vieles mehr. „Manchmal denke ich schon etwas wehmütig an das tolle Büro mitten in Hamburg und an

Jochen Feyerherd, maxpool-Marketing
»Mich hat es fasziniert, die rasante Entwicklung von maxpool erleben, begleiten und auch mitgestalten zu dürfen.«

die Kollegen zurück. Natürlich auch oft an die Außendiensttouren mit den vielen Kontakten zu den Maklern. Es haben sich Freundschaften entwickelt, die

auch heute noch gepflegt werden. Nicht nur deshalb komme ich immer wieder gerne mal zu Besuch nach Deutschland“. Seit knapp zweieinhalb Jahren lebt Jochen Feyerherd in Kenia – für ihn ein wunderbares Land, in das er sich schon vor 35 Jahren verliebt hat. „Im Grunde genommen ist Kenia eine ganz andere Welt. Das Land ist vielfältig und traumhaft schön. Bei den Kenianern handelt es sich um sehr herzliche und total entspannte Menschen. Die wesentlich einfacheren Lebensverhältnisse hier haben mich etwas ‚geerdet‘ und ich konnte deutlich entschleunigen. Wir leben hier nur gut einen Kilometer von den Traumstränden des Indischen Ozeans entfernt und die Fischer bringen uns frisch gefangenen Fisch direkt ans Haus. Ich fühle mich hier richtig wohl und werde dauerhaft hierbleiben.“ Und das bedeutet, dass sich das von Oliver Drewes gegründete FURAHA PHÖNIX Kinderhaus auch in Zukunft über die Unterstützung von Jochen Feyerherd vor Ort freuen darf: „Es ist schon sehr bemerkenswert, was Oliver Drewes hier für die Waisen- und Straßenkinder aufgebaut hat. Es wird tatsächliche Entwicklungshilfe geleistet, die für die betreuten Jungs echte ‚Bleibegründe‘ schafft. Hier wird zum Beispiel Schulbildung ermöglicht, die gerade kürzlich einem der Jungs den Weg ins Studium eröffnet hat. Ich bin zwei- bis dreimal wöchentlich im Kinderhaus und versuche hier hauptsächlich, den Manager bei der Organisation, bei der Buchhaltung und beim Berichtswesen zu unterstützen“, erklärt Jochen Feyerherd. Und es gibt noch einen weiteren wunderbaren Grund für Jochen Feyerherd, sich in Kenia zu Hause zu fühlen: Er lebt hier mit seiner Partnerin zusammen, die er bereits vor einigen Jahren kennengelernt hat. Und was wünscht sich Jochen Feyerherd für die Zukunft? „Dass alles so bleiben möge, wie es jetzt ist. Das mag vielleicht etwas pathetisch klingen, aber ich bin mit mir und mit meiner Welt vollkommen zufrieden.“ ■



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

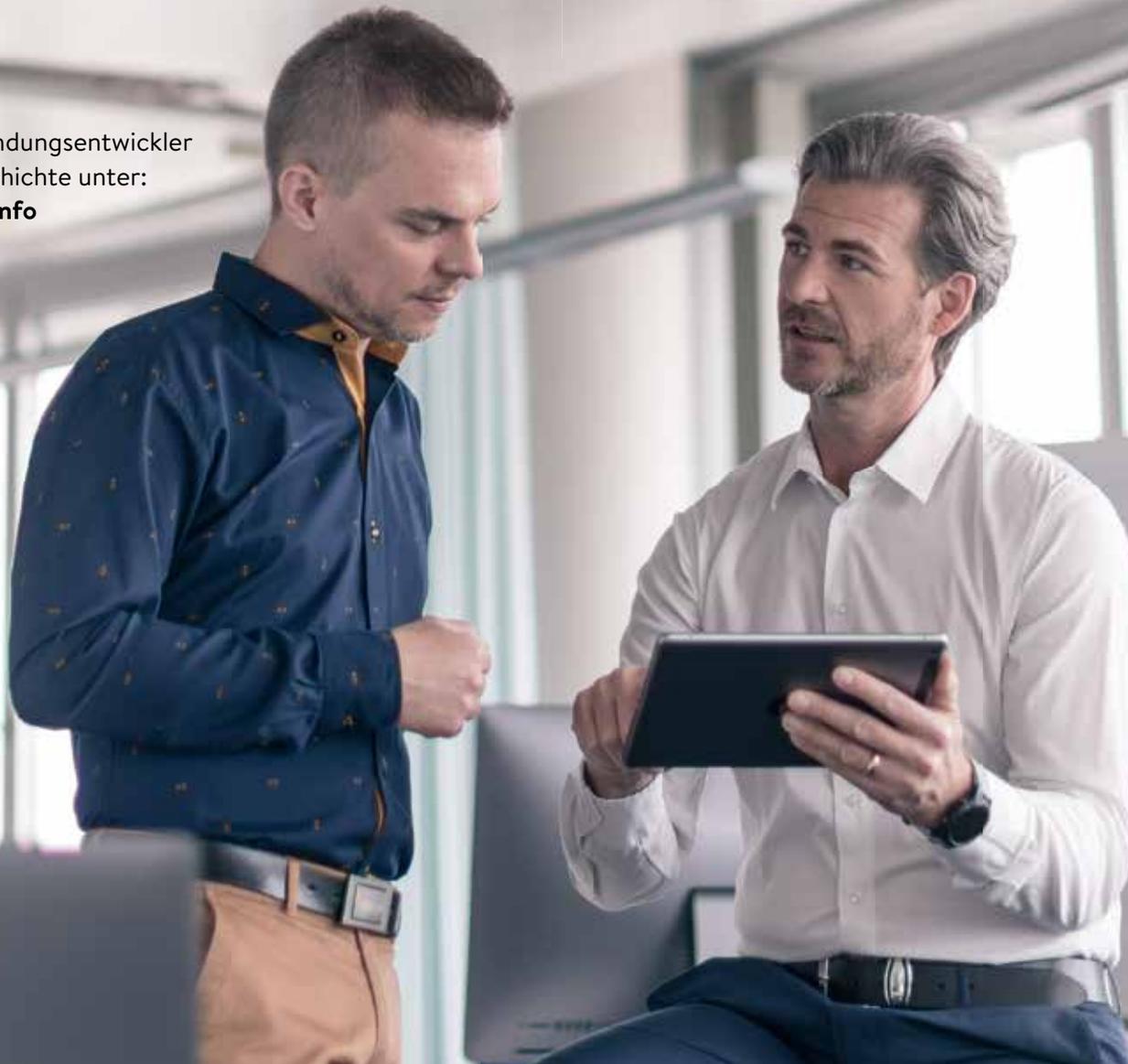
So versichern Sie auch Felix.

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





Manche Versicherungsfälle tröpfeln so vor sich hin ...

Wo der Makler bei der Schadenregulierung an seine Grenzen stößt, springt der maxpool-Leistungsservice ein. Dass es hier zu kuriosen Fällen kommen kann, zeigt folgendes Beispiel.

Herr M. beschließt, sein Badezimmer zu renovieren, und holt sich mehrere Angebote von Handwerkern ein. Unter anderem soll auch die Dusche erneuert werden.

Während der Handwerker die alte Dusche und dazugehörige Duschwanne entfernt, stellt er einen Nässeschaden fest. Der Boden unter der ehemaligen Dusche ist komplett nass und macht zunächst einen Baustopp notwendig. Der Handwerker erläutert Herrn M., dass über einen längeren Zeitraum Wasser

aus der Dusche ausgetreten sein muss und so den Boden darunter durchnässt hat. Der Fußboden muss zunächst vollkommen getrocknet werden, bevor die neuen Fliesen etc. eingebracht werden

Sissy Wolter

»Wie soll der Kunde die undichte Stelle beweisen, wenn die Dusche restlos entsorgt wurde?«

können. Weiterhin muss geprüft werden, ob und gegebenenfalls welche weiteren Schäden das Wasser verursacht hat.

Herr M. meldet ordnungsgemäß den Leitungswasserschaden seinem Versicherungsmakler und dieser wiederum dem Wohngebäudeversicherer.

Zwischenzeitlich hat Herr M. den Handwerker beauftragt, die Feuchtigkeitsmessung sowie die dazu nötigen Trocknungsmaßnahmen durchzuführen. Glücklicherweise stellt sich bei der Feuchtigkeitsmessung heraus, dass das

ausgetretene Leitungswasser keine weiteren Schäden außer am Boden unter der Dusche verursacht hat und Trocknungsgeräte im betroffenen Badezimmer aufgestellt werden müssen.

Kurze Zeit später reagiert der Wohngebäudeversicherer, bestätigt die Schadenmeldung und fordert Beweisfotos für den Schaden an.

Herr M. ist laut Bedingungen dazu verpflichtet, im Schadenfall bei der Regulierung mitzuwirken. Dazu zählt auch, das Schadenbild unverändert zu lassen, bis es gegebenenfalls durch einen Sachverständigen begutachtet werden konnte. Er kommt seinen Obliegenheiten im Schadenfall nach und reicht diverse Fotos der herausgerissenen Dusche sowie der Wasserflecken ein.

Ein paar Tage später kommt aber anstatt der ersehnten Kostenfreigabe der Trocknungsarbeiten eine weitere Aufforderung der Gesellschaft.

Und an dieser Stelle stellt sich die Frage, was zuerst da war – das Huhn oder das Ei? Denn wie sich im weiteren Schriftwechsel mit dem Versicherer herausstellt, möchte dieser neben den Beweisfotos des Nässeschadens auch die Schadenursache bewiesen haben.

„Wie soll der Kunde denn die undichte Stelle beweisen, wenn die Dusche restlos inklusive der Duschwanne entsorgt wurde?“, fragt Sissy Wolter.

Diese Frage stellen sich auch Herr M. und sein Makler – und somit landet der „Fall“ beim maxpool-Leistungsservice, für den Sissy Wolter tätig ist und der nun kopfschüttelnd und ein wenig schmunzelnd Kontakt mit der Gesellschaft aufnimmt, um das Missverständnis zu beseitigen.

Doch mit einem Telefonat soll der Fall nicht abgeschlossen sein – der Versicherer besteht nach wie vor auf Beweisfotos, die die undichte Stelle in der Dusche zeigen. Weiterhin wird angezweifelt, ob überhaupt ein versichertes Schadenereignis besteht. Andernfalls können keine Kosten übernommen werden. Nach Rücksprache mit dem Handwer-

ker kann nur eine undichte Silikonfuge in der Duschwanne den Wasserschaden verursacht haben. Die Wandfliesen beziehungsweise die Fugen in der Dusche sind – wie auf den eingereichten Fotos zu sehen – intakt und kommen daher als Schadenursache nicht in Betracht. Weiterhin spricht für eine undichte Silikonfuge, dass lediglich der Boden unter der Duschwanne durchnässt war. Der Handwerker kann auch keine Schäden am Abflussrohr feststellen und hatte bereits bei Rechnung für die Trocknungsarbeiten als Schadenursache „undichte Silikonfuge“ aufgeführt.

Sissy Wolter

**»Eine unmögliche
Beweisdarlegung darf
nicht zu einer Leistungs-
verweigerung führen.«**

Die Nachfrage bei der Gesellschaft, wie der Kunde einen Schaden beziehungsweise dessen Ursache beweisen soll, von dem er bislang keine Kenntnis hatte, bleibt dagegen unbeantwortet. Der Versicherer weist lediglich auf die Beweislast durch den Versicherungsnehmer hin.

„Eine unmögliche Beweisführung durch Begutachtung eines Sachverständigen darf nicht zu einer Leistungsverweigerung des Gegners führen“, betont Sissy Wolter. „Grundsätzlich hat derjenige, der etwas fordert, seinen Anspruch zu begründen und zu beweisen. Kann er das nicht, so hat der Gegner das Recht, die Leistung zu verweigern. Im vorliegenden Beispiel war die Besonderheit, dass aufgrund von Indizien der Beweis erbracht werden konnte. Und in diesem Fall darf der Gegner nicht die Leistung verweigern.“ Das Schadenbild hat der Kunde nach Kenntnis und Meldung des Schadens unverändert gelassen.

Die vorliegenden Fotos des durchnässten Bodens, die Einschätzung des Handwerkers aufgrund Erfahrungs-

werten, die Feuchtigkeitsmessung und das intakte Abflussrohr lassen nur eine logische Schlussfolgerung zu – eine undichte Silikonfuge muss den Schaden verursacht haben.

Neben der – nach unserer Auffassung – bewiesenen Schadenursache muss die Gesellschaft überzeugt werden, dass diese Art Wasserschaden in einer Wohngebäudeversicherung abgedeckt ist. Laut vorliegenden Bedingungen sowie einschlägiger Rechtsprechung handelt es sich bei einer Duschkabine um eine mit dem Rohrsystem verbundene Einrichtung, aus welchem das Leitungswasser bestimmungswidrig ausgetreten und den Schaden verursacht haben muss.

Das bestimmungswidrige Austreten des Leitungswassers aus der Duschwanne – durch eine undichte Silikonfuge – in das Mauerwerk ist ebenfalls gegeben. Bestimmungsgemäß sollte das Wasser in den Abfluss laufen.

Nachdem der Leistungsservice alle Beweise sowie eine schlüssige Argumentation der Gesellschaft vorgetragen hat, erkennt diese zwar den Nässeschaden als solchen an, begleicht jedoch immer noch nicht die Rechnung und fordert stattdessen die Rechnung der Trocknungsarbeiten an.

„Wir haben mit allem gerechnet, aber nicht mit einer Anerkennung des Schadens und gleichzeitiger Regulierungsverweigerung. Denn die Rechnung lag der Gesellschaft natürlich schon längst vor“, führt Sissy Wolter aus.

Wie sich letztlich herausstellt, hat der Handwerker, der die Trocknungsarbeiten durchgeführt hat, die Rechnung in polnischer Sprache handschriftlich erstellt. Der zuständige Sachbearbeiter hat leider den Inhalt nicht hinterfragt.

Nachdem wir dann aber auch diese Hürde genommen und der Gesellschaft mitgeteilt haben, dass die vorliegende Rechnung die durchgeführten Trocknungsarbeiten umfasst, kann der Fall mit der vertragsgemäßen Regulierung des Schadens endlich geschlossen werden. ■

Rechengrößen der Sozialversicherung 2020

Für eine fundierte Beratung im Bereich der Krankenversicherung und in allen drei Schichten der Altersversorgung sind sie unerlässlich: die aktuellen Rechengrößen der Sozialversicherung. maxpool hat für Sie die Zahlen in übersichtlichen Tabellen zusammengestellt.

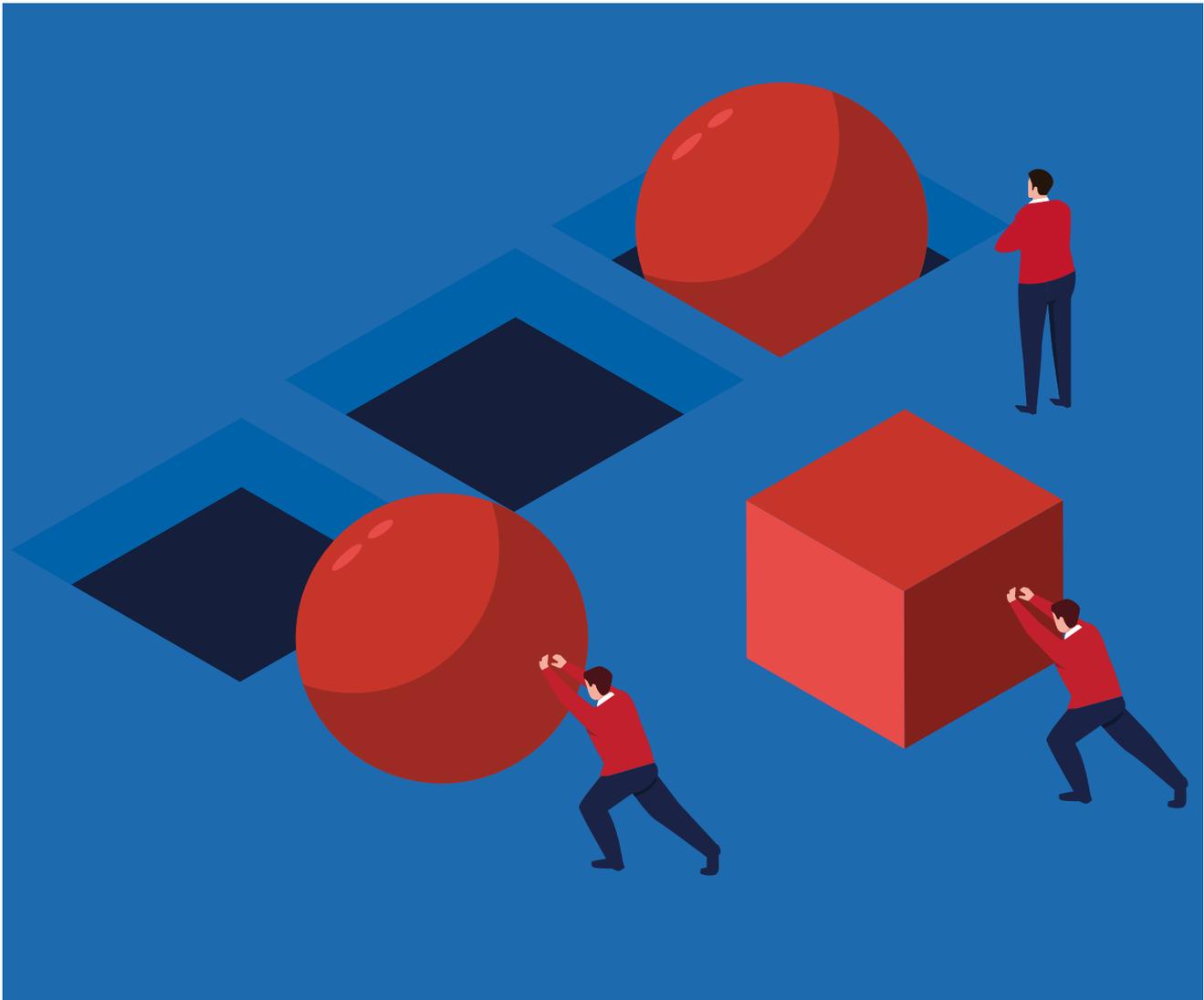
Nun steht weiterhin dem erfolgreichen Vertrieb von Personenversicherungen nichts mehr im Wege. Die qualifizierten und hilfsbereiten Experten von maxpool leisten hierbei wie gewohnt kompetente Unterstützung. ■

Die Rechengrößen der Sozialversicherung 2020		
Versicherungspflichtgrenze Kranken- und Pflegeversicherung	bundeseinheitlich	
Jahr	62.550,00 €	
Monat	5.212,50 €	
Beitragsbemessungsgrenze Kranken- und Pflegeversicherung	bundeseinheitlich	
Jahr	56.250,00 €	
Monat	4.687,50 €	
Beitragsbemessungsgrenze Kranken- und Pflegeversicherung	alte Bundesländer	neue Bundesländer
Jahr	82.800,00 €	77.400,00 €
Monat	6.900,00 €	6.450,00 €
Höchstbeitrag (Pflicht) mtl. 2019	1.246,20 €	1.143,90 €
Mindestbeitrag für freiwillig Versicherte 2019	83,70 €	83,70 €
Mindestbeitrag ger. Beschäftigte für GRV 2019	32,55 €	32,55 €
Regelbeitrag (versicherungspfl. Selbstständige) 2019	579,39 €	533,82 €
Geringfügigkeitsgrenze	450,00 €	450,00 €
Beitragsätze der Sozialversicherungen	bundeseinheitlich	
Pflegeversicherung*	3,05 % (Zuschlag von 0,25 % für Kinderlose über 23 Jahre)	
Krankenversicherung	14,6 % + kassenindividueller Zusatzbeitrag, z. B. 0,9 %	
Rentenversicherung	18,60 %	
Arbeitslosenversicherung	2,50 %	
KV-Beitrag Studenten	bundeseinheitlich	
KV-Beitrag für Studenten <small>Bemessungsgrundlage - BAföG-Bedarfssatz = 744,-€ x 10,22 % zzgl. kassenindividuellen Zusatzbeitrags</small>	83,48 €	
PV-Beitrag für Studenten <small>(bei Kinderlosen ab 23 Jahre)</small>	24,55 €	
PV-Beitrag für Studenten	22,69 €	
Monatliche Bezugsgröße § 18 SGB IV	alte Bundesländer	neue Bundesländer
Jahr	38.220,00 €	36.120,00 €
Monat	3.185,00 €	3.010,00 €
Durchschnittsentgelt Rentenversicherung (vorläufig)	alte Bundesländer	neue Bundesländer
aktueller Rentenwert (01.07.2019–30.06.2020)	33,05 €	31,89 €
durchschn. Bruttoarbeitsentgelt	40.551,00 €	

Wichtige Kennzahlen			
Rechengrößen betriebliche Altersversorgung (2. Schicht)			
4 % der BBG Entgeltumwandlung § 3 Nr. 63 EStG		Jahr	3.312,00 €
		Monat	276,00 €
8 % der BBG Entgeltumwandlung § 3 Nr. 63 EStG		Jahr	6.624,00 €
		Monat	552,00 €
Zusätzlicher Freibetrag im Rahmen von § 3 Nr. 63 EStG		Jahr	3.312,00 €
		Monat	276,00 €
Lohnsteuerpauschalierung bei Direktversicherungen § 40b EStG		Jahr	1.752,00 €
		Monat	146,00 €
Lohnsteuerpauschalierung – Durchschnittsberechnung § 40b Abs. 2 Satz 2 EStG möglich bis zu (je Arbeitnehmer)		Jahr	2.148,00 €
		Monat	179,00 €
Höchstgrenze des Übertragungswertes § 4 Abs. 3 S. 1 BetrAVG			82.800,00 €
Nachholregelung bei entgeltlosen Zeiten (§ 3 Nr. 63 S. 4 EStG)			66.240,00 €
Vervielfältiger (§ 3 Nr. 63 S. 3 BetrAVG)			33.120,00 €
Rechengrößen betriebliche Altersversorgung		alte Bundesländer	neue Bundesländer
PSV-Schutz nach § 7 Abs. 3 S. 2 BetrAVG	Kapital	1.146.000,00 €	1.083.600,00 €
	Rente	9.555,00 €	9.030,00 €
Freigrenze der Verbeitragung u. a. für Betriebsrenten West (§ 226 Abs. 2 SGB V)	Monat	159,25 €	159,25 €
Abfindungshöchstgrenze nach § 3 BetrAVG	Kapital	3.822,00 €	3.612,00 €
	Rente	31,85 €	30,10 €
Riester-Rente (2. Schicht)			Jahresbeträge
Grundzulage			175,00 €
Mindestbeitrag vom rentenversicherungspflichtigen Bruttovorjahreseinkommen			4 %
Höchstbeitrag inkl. Zulagen			2.100,00 €
Kinderzulage je Kind vor 2008 geboren			185,00 €
Kinderzulage je Kind nach 2008 geboren			300,00 €
Berufeinsteiger – Bonus bis zum vollendeten 25. Lebensjahr einmalig			200,00 €
Rürup-/Basis-Versorgung (1. Schicht)			
Maximalbeitrag		ledig	25.046,00 €
		verheiratet	50.092,00 €
Anrechenbare Vorsorgeaufwendungen Steuerpflicht der Rente		in %	90 %
		in %	80 %
Ertragsanteilsbesteuerung (3. Schicht)	lebenslange Leibrente (§ 22 EStG)	abgek. Leibrente (§ 55 EStG)	
	60 Jahre: 22 %	Laufzeit 5 Jahre: 5 %	
	61 Jahre: 22 %	Laufzeit 10 Jahre: 12 %	
	62 Jahre: 21 %	Laufzeit 15 Jahre: 16 %	
	63 Jahre: 20 %	Laufzeit 20 Jahre: 21 %	
	64 Jahre: 19 %	Laufzeit 25 Jahre: 26 %	
	65 Jahre: 18 %	Laufzeit 30 Jahre: 30 %	
	66 Jahre: 18 %	Laufzeit 35 Jahre: 35 %	
	67 Jahre: 17 %	Laufzeit 40 Jahre: 39 %	

FinVermV neu – ein Überblick

Mit mehr als zweieinhalb Jahren Verspätung wird am 1. August 2020 die überarbeitete Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) in Kraft treten.



Damit werden die Vorgaben der Richtlinie 2014/65/EU des Europäischen Parlaments und des Rates über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID II) für die Unternehmen, die vom Anwendungsbereich der MiFID II grundsätzlich ausgenommen sind – also die in den Paragraphen 34f und 34h Gewerbeordnung (GewO) geregelten gewerblichen Finanzanlagenvermittler und Honorar-Finanz-

anlagenberater –, umgesetzt. Mit den Änderungen der FinVermV werden vor allem zusätzliche Wohlverhaltenspflichten aufgenommen beziehungsweise bestehende Regelungen an die zum 3. Januar 2018 in Kraft getretenen Vorgaben der MiFID II angepasst. Zudem kommt es zu redaktionellen Angleichungen der FinVermV an die Formulierungen der seit 20. Dezember 2018 neu gefassten

Versicherungsvermittlungsverordnung. Der neuen FinVermV ist möglicherweise allerdings nur ein kurzzeitiges Engagement gegönnt. Denn die Regelungen der FinVermV sollen mittelfristig in das Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) übernommen werden. Damit soll eine Übertragung der derzeitigen Zuständigkeit für die Erlaubniserteilung und Aufsicht weg von den IHKen und Gewerbeäm-

tern hin zur Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) verbunden sein.

Wesentliche Änderungen:

§ 9 FinVermV-neu Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung

Die Versicherungssumme der verpflichtenden Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung wird vorerst dauerhaft auf 1.276.000 Euro je Versicherungsfall und 1.919.000 Euro für alle Versicherungsfälle eines Jahres festgeschrieben. Die bisherige Anpassungsklausel entfällt.

§ 11 FinVermV-neu Bestmögliches Interesse

In Anpassung an Paragraph 63 WpHG wird in Paragraph 11 FinVermV-neu klargestellt, dass die Tätigkeit des Finanzanlagenvermittlers nunmehr im „bestmöglichen Interesse“ des Anlegers ausgeübt werden muss. Bisher hieß es nur, dass der Gewerbetreibende verpflichtet ist, seine Tätigkeit mit der erforderlichen Sachkenntnis, Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit im Interesse des Anlegers auszuüben.

§ 11a FinVermV / § 17 FinVermV-neu Interessenkonflikte und Vergütung

Finanzanlagenvermittler müssen künftig angemessene Maßnahmen treffen, um Interessenkonflikte zu erkennen und zu vermeiden. Das ist nicht ganz neu. Denn bereits bisher musste der Anleger rechtzeitig vor Abschluss eines Geschäfts auf Interessenkonflikte hingewiesen werden. Inwieweit die nach der bisherigen Rechtslage von einem Unternehmen getroffenen Maßnahmen zur Identifizierung und zum Umgang mit etwaigen Interessenkonflikten den neuen Anforderungen genügen, ist schwer absehbar.

Sofern sich Interessenkonflikte im Vorfeld nicht vermeiden lassen, sind sie so zu regeln, dass Vorkehrungen getroffen werden, die verhindern, dass

die Interessenkonflikte auf den Anleger durchschlagen. Dies betrifft insbesondere auch Interessenkonflikte, die durch die Gewährung und/oder Entgegennahme von Zuwendungen oder durch andere Anreize oder die bestehende Vergütungsstruktur entstehen können. Sofern sich Interessenkonflikte nicht vermeiden lassen, sind sie rechtzeitig vor Abschluss eines Geschäfts gegenüber dem Anleger offenzulegen.

Zudem dürfen Mitarbeiter nicht in einer Weise vergütet oder bewertet werden, die mit ihrer Pflicht kollidiert, im bestmöglichen Kundeninteresse zu handeln. Insbesondere dürfen keine Vereinbarungen über Vergütung und Verkaufsziele getroffen werden, die Mitarbeiter dazu verleiten könnten, einem Anleger

Norman Wirth, Rechtsanwalt Kanzlei Wirth
und Vorstand des AfW

»Finanzanlagenvermittler müssen künftig angemessene Maßnahmen treffen, um Interessenkonflikte zu erkennen und zu vermeiden.«

eine bestimmte Finanzanlage zu empfehlen, obwohl sie eine andere Anlage empfehlen könnten, die den Bedürfnissen des Anlegers besser entspricht.

Klar ist, dass auf Dauer wirksame organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen getroffen und dokumentiert werden müssen. Dies umfasst auch die Überprüfung und gegebenenfalls Anpassung der Vergütungsmodelle. Ein Schritt in Richtung klare, dokumentierte Strukturen.

Die Versicherungsvermittlungsverordnung enthält mit Paragraph 14 eine identische Regelung zur Erkennung, Vermeidung und gegebenenfalls Offenlegung von Interessenkonflikten. Für Finanzanlagenvermittler, die zugleich eine Erlaubnis nach Paragraph 34d GewO als Versicherungsvermittler besitzen,

dürfte daher kein zusätzlicher Aufwand entstehen, da davon auszugehen ist, dass sie die Maßnahmen zur Vermeidung von Interessenkonflikten für beide Geschäftsbereiche gleichermaßen umgesetzt haben und somit die Anforderungen des neuen Paragraphen 11a Absatz 1 FinVermV bereits erfüllen.

Paragraph 17 FinVermV-neu klärt, dass die Annahme und Gewährung von Zuwendungen sich zudem auch nicht nachteilig auf die Qualität der erbrachten Finanzdienstleistung auswirken darf. Darüber hinaus wird konkretisiert, dass eine Zuwendung nicht die Verpflichtung beeinträchtigen darf, im bestmöglichen Interesse des Anlegers ehrlich, redlich und professionell zu handeln. Unter den genannten Voraussetzungen ist die Annahme von Zuwendungen auch weiterhin zulässig. Dies ist eine der wichtigsten Klarstellungen in der FinVermV-neu. War doch im Gesetzgebungsverfahren lange die Möglichkeit in der Diskussion, ein Provisionsverbot analog Paragraph 70 WpHG einzuführen, wonach jede Zuwendung in Qualitätsverbesserung für den Kunden investiert werden muss.

§ 13 FinVermV-neu Ex-post-Kosteninformation

Sofern zwischen dem Finanzanlagenvermittler und dem Anleger eine laufende Vertragsbeziehung besteht (was normalerweise der Fall ist), muss der Vermittler dem Anleger nun regelmäßig, mindestens aber einmal im Jahr einen Nachweis über die Höhe der damit verbundenen Kosten zur Verfügung stellen. Der Vermittler kann dazu die ihm vom Emittenten oder depotverwaltenden Institut zur Verfügung gestellten Kosteninformationen verwenden.

Aktuell ist noch nicht klar, wie die Pflicht zur Ex-post-Kosteninformation technisch und organisatorisch umgesetzt werden soll. Die Depotbanken unterliegen der gleichen Informationspflicht. Inwieweit die Pflichten der Finanzanlagenvermittler und der De- 



Norman Wirth, Rechtsanwalt Kanzlei Wirth und Vorstand des AfW

»Die bisherige Pflicht des Gewerbetreibenden, Unterlagen und Aufzeichnungen fünf Jahre aufzubewahren, wird künftig auf zehn Jahre verlängert.«

» potbanken zur Ex-post-Information durch eine gemeinsame Information gegenüber dem Anleger erfüllt werden können, um Doppelinformationen zu vermeiden, ist derzeit noch nicht abschließend geklärt.

§ 16 FinVermV-neu

Geeignetheitsprüfung und Zielmarkt

Hier wird ein neuer Absatz 3b mit der Verpflichtung eingeführt, den vom Produktgeber bestimmten Zielmarkt zu berücksichtigen und mit dem jeweiligen Anleger abzugleichen. Hierfür müssen alle erforderlichen Informationen zum Zielmarkt des Produktgebers beschafft werden und die Merkmale der jeweiligen Finanzanlage sowie der Zielmarkt verstanden werden. Es muss die Vereinbarkeit der Finanzanlage mit den Bedürfnissen des Anlegers beurteilt und

sichergestellt werden, dass nur eine Finanzanlage empfohlen wird, wenn dies im Interesse des Anlegers ist. Dabei darf in – gut begründeten – Ausnahmefällen eine Anlage auch außerhalb des Zielmarktes vertrieben werden. Dies kann unter dem Gesichtspunkt der Diversifizierung sogar im bestmöglichen Interesse des Anlegers sein.

§ 18 FinVermV-neu

Geeignetheitserklärung

Das bisher anzufertigende Beratungsprotokoll wird nun durch die Geeignetheitserklärung ersetzt. Diese ist dem privaten Anleger bei einer Anlageberatung vor Abschluss des Vertrags auf einem dauerhaften Datenträger zur Verfügung zu stellen. Die Verpflichtung, dem Anleger regelmäßige Geeignetheitsberichte zur Verfügung zu stellen, besteht jedoch nur in den Fällen, in denen der Gewerbetreibende dem Anleger eine regelmäßige Beurteilung der Geeignetheit der empfohlenen Finanzanlagen angeboten hat. Das entspricht auch dem Inhalt des Paragraphen 7b Versicherungsvertragsgesetz zu Versicherungsanlageprodukten.

§ 18a FinVermV-neu

Taping

Hier handelt es sich um die am meisten diskutierte Änderung, deren Sinn und Praktikabilität sehr infrage steht. Die Bundesregierung setzt sich in Brüssel bereits dafür ein, dass diese Verpflichtung wieder abgeschafft wird.

Aufzeichnungspflichtig sind Telefongespräche und sonstige elektronische Kommunikation (also auch Videogespräche, Skype etc.), sobald sie sich auf die Vermittlung von oder auf die Beratung zu Finanzanlagen beziehen. Um das zu gewährleisten, sind entsprechende technische Vorkehrungen zu treffen. Selbstverständlich ist der Kunde vor der Aufzeichnung hierüber zu informieren und sein Einverständnis einzuholen. Sollte der Kunde sein Einverständnis verweigern, darf eine Beratung oder Vermittlung auf diesem Wege nicht

stattfinden. Die Aufzeichnungen müssen revisionssicher gespeichert werden.

§ 23 FinVermV-neu

Aufbewahrungspflichten

Die bisherige Pflicht des Gewerbetreibenden, Unterlagen und Aufzeichnungen auf einem dauerhaften Datenträger fünf Jahre aufzubewahren, wird künftig auf zehn Jahre verlängert und erstreckt sich nun auch auf die Aufzeichnungen von Telefongesprächen und elektronischer Kommunikation. Cloudlösungen sind möglich.

§ 26 FinVermV-neu

Ordnungswidrigkeiten

Die Liste möglicher Ordnungswidrigkeiten nach FinVermV wird erweitert, unter anderem um unterlassene Änderungsmitteilungen im Vermittlerregister.

Fazit: Die Umsetzung der neuen Vorgaben ist machbar, wenn auch teilweise mit Aufwand und zusätzlicher Bürokratie verbunden. Die Regelungen zur Geeignetheitserklärung statt Beratungsdokumentation erscheinen vereinfachend. Die Regelungen zum Taping und zu den Aufbewahrungspflichten eher gegenteilig. Es bleibt abzuwarten, ob und wie sich die Pläne zum Aufsichtswechsel und zur Eingliederung in das Regime des WpHG entwickelt. Diese erscheinen jedenfalls weitreichender für die unabhängigen Finanzanlagenvermittler als die vorliegende neue FinVermV. ■

Zusammenfassung

- › Interessenkonflikte müssen erkannt, vermieden und gegebenenfalls offengelegt werden.
- › Die Geeignetheitserklärung ersetzt das Beratungsprotokoll.
- › Telefonate und sonstige elektronische Kommunikation muss bei Beratung und Vermittlung aufgezeichnet werden.
- › Aufbewahrungsfristen verlängern sich auf zehn Jahre.



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

Die maxpool-Maklerumfrage 09.2019 – Teil 2



Mit der Maklerumfrage hat maxpool seine rund 7.000 angebotenen Makler zu mehreren die Versicherungsbranche zurzeit bewegenden Themen um ihre Meinung gebeten. Die Resonanz war überwältigend und die Antworten der Makler können durchaus als aufschlussreich bezeichnet werden.

In der maxTV AKTUELL-Sendung 13/2019 vom 27. September hat Oliver Drewes, Geschäftsführer von maxpool, sowohl die Fragestellung ausführlich erläutert als auch die Antworten eingehend analysiert. Die Sendung steht im YouTube-Channel von maxpool zur Verfügung und kann von Kooperationspartnern auch im maxINTERN in der Mediathek angeklickt werden.

Das interessante Thema LV-„Run-off“-Anbieter wurde bereits in der Ausgabe 3-2019 der poolworld vom September auf den Seiten 22 und 23 sehr ausführlich erläutert. Nicht minder interessant und aufschlussreich sind die Antworten

auf weitere an die Makler gerichtete Fragen.

Die Frage „**Wie finden Sie die Aktion des AfW und des BdV, zu der vorliegenden Thematik (LV-Run-off) ein gemeinsames Eckpunktepapier aufzusetzen?**“ beantwortet die große Mehrheit der Makler mit Zustimmung. Schließlich handelt es sich bei der Maklerschaft ebenfalls um Interessenvertreter der Versicherten. 88 Prozent der Makler halten es für gut und richtig, dass der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW und der Bund der Versicherten BdV zum Verkauf der Generali Lebensversicherung an den Run-off-Spezialisten

Viridium gemeinsam Stellung bezogen und in dem Eckpunktepapier die Stärkung der Kundenrechte gefordert haben. Oliver Drewes sieht den Verkauf kompletter Lebensversicherungsbestände an Run-off-Anbieter ebenfalls als Vertrauensmissbrauch den Kunden gegenüber und hat sich hierzu bereits mehrmals in vielbeachteten Publikationen und Interviews ausführlich und unmissverständlich geäußert. Ebenfalls meint Oliver Drewes, dass der Bund der Versicherten in wichtigen Fragen im Interesse der Versicherten gemeinsam mit den Maklern beziehungsweise deren Verbänden „an einem Strang ziehen“ sollte,

Die Ergebnisse der Maklerumfrage

Wie finden Sie die Aktion des AfW und des BdV, zu der vorliegenden Thematik (LV-Run-off) ein gemeinsames Eckpunktepapier aufzusetzen?



- Der Zusammenschluss der beiden Verbände in dieser Frage ist gut **87,3**
- Jeder Verband sollte für sich allein agieren **12,7**

Finden Sie es richtig, dass der Gesetzgeber Vergütungen in der Versicherungsbranche regeln möchte?



- Der Provisionsdeckel ist richtig, er begrenzt unangemessene Verkaufsanreize **14,3**
- Der Provisionsdeckel ist insgesamt verkehrt, da er mehr schadet als nutzt **80,4**
- Ist mir gleichgültig **5,3**

In Zukunft würden nach Einführung eines Provisionsdeckels ...



- ... nur noch „Besserverdiener“ mit größeren Auftragsvolumina eine umfassende Beratung bekommen. Kunden mit kleineren Verträgen würden aus ökonomischen Gründen eher abgelehnt werden oder standardisierte Beratungen erhalten und insgesamt schlechter abgesichert sein **72,3**
- ... keinerlei Auswirkungen auf die Beratungsqualität in der breiten Masse der Bevölkerung zu erwarten sein **27,7**

Finden Sie für Ihren Maklerbetrieb die Makler-Servicevereinbarungen ...



- ... interessant als sinnvolle Ergänzung der Einnahmen des Maklers und als Mehrwertpaket für Kunden **62,1**
- ... nicht interessant, da alle Leistungen eines Maklers durch Courtagen abgedeckt sein sollten **21,4**
- keine Meinung **16,5**

Angaben in %

Quelle: maxpool

und fordert den Vorstandssprecher des BdV, Axel Kleinlein, dazu auf anzuerkennen, dass die Maklerschaft ebenfalls die Interessen der Versicherten vertritt.

Seit längerer Zeit wird zwischen der Maklerschaft, den Branchenverbänden, den Fachmedien und der Politik kontrovers über den geplanten „Provisionsdeckel“ für Altersvorsorgeprodukte diskutiert. Nicht einmal in der Regierungskoalition besteht Einigkeit zu diesem Eingriff in die Vertragsfreiheit. Die Antworten zu der Frage **„Finden Sie es richtig, dass der Gesetzgeber Vergütungen in der Versicherungsbranche regeln möchte?“** fielen etwas erstaunlich aus. Immerhin 14 Prozent der Makler sprachen sich für die Einführung des „Provisionsdeckels“ aus, 5 Prozent vertreten hierzu tatsächlich keine eigene Meinung. Allerdings meint mit 80 Prozent der abgegebenen Stimmen die überwältigende Mehrheit der Makler, der Gesetzgeber möge sich doch bitte mit weiteren Regulierungen des Marktes zurückhalten, und spricht sich gegen die Einführung der Provisionsbegrenzung für Altersvorsorgeprodukte aus. maxpool hat diese Meinung ebenfalls schon immer vertreten. Es ist im Hause des Qualitätspools aus Hamburg schließlich bekannt, mit welchem hohen Aufwand Makler ihre Kunden zum Thema Altersvorsorge beraten. Bekanntlich ist maxpool bereits seit mehreren Jahren aktives Fördermitglied des AfW, und Oliver Drewes ist in der Vergangenheit mehrmals nach Berlin gereist, um gemeinsam mit mehreren anderen Vertretern des AfW konstruktive Gespräche mit maßgeblichen Politikern zum Thema zu führen. Auch in der Öffentlichkeit hat Oliver Drewes in jüngster Zeit seine Argumentation gegen die Provisionsregulierung wiederholt stichhaltig dargelegt.

Eine weitere Frage im Zusammenhang mit der geplanten Provisionsregulierung für Altersvorsorgeprodukte zielte auf die zu erwartende Beratungsqualität nach Einführung des Provisionsdeckels ab. Sinngemäß wurde gefragt: **„Gibt es**

dann aus wirtschaftlichen Gründen eine umfassende Beratung nur noch für Besserverdienende mit größeren Vertragsvolumina?“ Ist damit zu rechnen, dass die Beratung von Kunden mit kleineren Verträgen aus ökonomischen Gründen abgelehnt wird oder dass diese Kunden dann nur kurze, standardisierte Beratungen erhalten? Dies hätte dann in letzter Konsequenz zur Folge, dass Geringverdiener mangels eingehender und somit zeitintensiver Beratung schlechter abgesichert wären. Das Umfrageergebnis überrascht keineswegs: Lediglich 34 Prozent der Befragten geben an, dass sie auch für eine deutlich reduzierte Vergütung alle Kunden und Interessenten mit unverändert hohem Aufwand beraten könnten.

Die Mehrheit allerdings, 66 Prozent der Makler, sieht sich aus wirtschaftlichen Gründen außerstande, zukünftig auch für Kleinverträge den gleich hohen Beratungsaufwand zu leisten wie in der Vergangenheit. Dieses Umfrageergebnis bestätigt die Argumentation von maxpool beziehungsweise Oliver Drewes. Es ist Tatsache, dass eine fundierte Beratung zum Thema Altersvorsorge unter Berücksichtigung der persönlichen Situation des Kunden und der vielfältigen zur Verfügung stehenden Produkte einen hohen Aufwand erfordert und somit angemessen zu vergüten ist.

Bekannte Fachanwälte und Rechtswissenschaftler teilen übrigens die Ansicht des Hauses maxpool, dass zum Thema Provisionsdeckel die „Messe noch lange nicht gelesen“ ist, und rechnen nicht mit einer Verabschiedung des fraglichen Gesetzes, jedenfalls nicht in seiner vorgelegten Form.

In unserer nächsten Ausgabe werden wir über die Umfrageergebnisse zu den Themen „Ist die Maklerservicevereinbarung in Verbindung mit der maxpool-Innovation SEKRETÄR interessant?“ „Welche Fachzeitschriften werden von Maklern bevorzugt gelesen?“ und „Fragen zur Zufriedenheit mit der Zusammenarbeit mit maxpool“ berichten. ■

»Verantwortung verbindet«

Bei maxpool wird Service großgeschrieben: Makler erhalten nicht nur die besten Produkte am Markt, sondern auch fachliche Unterstützung und zahlreiche herausragende Leistungen.



Verantwortung verbindet“, diesem Firmenmotto wird maxpool seit vielen Jahren im gesamten Versicherungsbereich gerecht. maxpool unterstützt seine Kooperationspartner mit marktführenden Deckungskonzepten, weitreichender Hilfestellung bei der Produktfindung und bei der Angebotserstellung, sowie auf Wunsch und in speziellen Fällen mit der Übernahme der Kundenberatung durch bestens ausgebildete Mitarbeiter. Der Finanzdienstleistungsbereich wird durch die bereits seit 2013 sehr kompetent und erfolgreich tätige Finanzierungsabteilung (und jetzt auch wieder im Investmentbereich) komplett abgedeckt. Maklern wird es somit ermöglicht, 100 Prozent ihres Geschäfts in allen Sparten über das Haus maxpool abzuwickeln.

Das ist allerdings lange nicht alles. Inzwischen, genauer gesagt seit Oliver Drewes Anfang 2012 die Geschäftsführung von maxpool und kurz darauf die gesamte Firma als Gesellschafter übernommen hat, weitet maxpool sei-

ne Dienstleistungen kontinuierlich aus. maxpool bietet jetzt viele weitere, über den Finanzdienstleistungsbereich hinausgehende, ergänzende Serviceleistungen. Makler erhalten über maxpool neben den besten Produkten des Marktes und kompetenter Fachunterstützung all das, was zu einem erfolgreichen Betrieb einer Maklerfirma benötigt wird.

Aus dem Marketingshop beispielsweise können individuell gestaltete Büromaterialien wie Visitenkarten, Briefbögen, Briefumschläge, verkaufsfördernde Prospektmaterialien und vieles mehr bezogen werden. Selbstverständlich wird alles mit dem Firmenlogo und den Kontaktdaten des Maklers versehen.

Über den Geschenkeservice Novadoo können Kunden zu besonderen Anlässen mit Präsenten bedacht werden.

Versicherungsscheine der Sparten LV und KV werden mit der „Edelpolice“ von maxpool optisch aufgewertet und mit leicht verständlichen Informationen

zum Produkt angereichert. Das von maxpool entwickelte Maklerverwaltungsprogramm maxOffice kann in der neuesten Version als das wohl innovativste Maklerverwaltungsprogramm am Markt bezeichnet werden. Integrierte Workflows sind an jeder Stelle auslösbar, zudem stehen interaktive Aufgaben- und Terminfunktionen zur Verfügung, und ein Ticketsystem dient zur sicheren und einfachen Nachverfolgung Ihrer Anfragen an maxpool.

Makler, die ihren Kunden über die Maklerpflichten hinausgehende Dienstleistungen bieten und hierbei die Servicevereinbarungen von maxpool mit dem SEKRETÄR als Zugpferd einsetzen, können zusätzliche, courtageunabhängige Erträge erzielen.

Fazit: maxpool unterstützt Makler nicht nur im Finanzdienstleistungsbereich auf höchstem Niveau, sondern komplettiert sein Dienstleistungsangebot mit unzähligen weiteren besonderen Leistungen. Verantwortung verbindet. ■

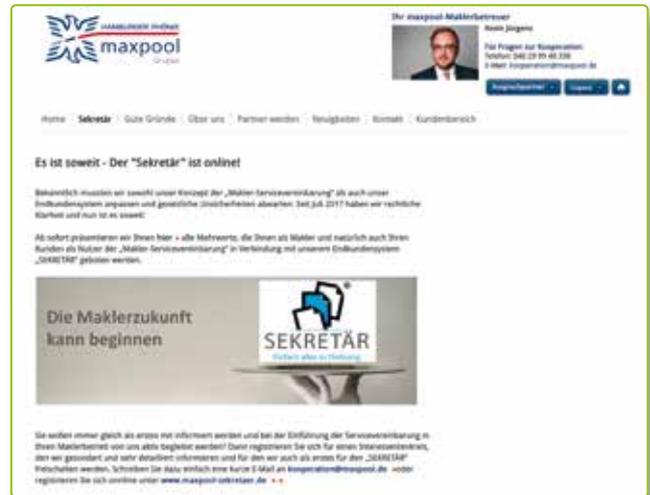
Die Erfolgsgeschichte wird fortgesetzt

Immer mehr Makler setzen die Servicevereinbarungen von maxpool mit dem SEKRETÄR ein und schaffen sich hiermit ein zweites finanzielles Standbein. Sie berichten regelmäßig von der hohen Zustimmung und Begeisterung seitens ihrer Kundschaft. Bereits seit dem Sommer steht die SEKRETÄR-App sowohl für Android als auch für iOS zum Download zur Verfügung. Somit haben die Nutzer immer und überall Zugriff auf ihr eigenes Privatbüro.

Die neueste Weiterentwicklung ist jedoch die Möglichkeit, Partnerzugänge anzulegen. Die Versicherungen werden gemeinsam in einem Ordner verwaltet und alle anderen Ordner können für den Partner sowohl freigegeben als auch gesperrt werden. Hinzu kommt, dass dann auch die doppelte Speicherkapazität zur Verfügung steht.

Das Team von maxpool beschäftigt sich unermüdlich damit, den SEKRETÄR weiterzuentwickeln. Freuen Sie sich auf weitere, bald erscheinende Neuerungen.

Fazit: Die maxpool-Innovation SEKRETÄR wird vom Markt sehr gut angenommen und von maxpool konsequent weiter-



entwickelt. Makler sollten diese hervorragende Gelegenheit, zusätzliche Erträge zu generieren und Kunden noch stärker zu binden, unbedingt nutzen. ■

Das wohl innovativste Maklerverwaltungsprogramm

Die neueste Generation des von maxpool selbst entwickelten Maklerverwaltungsprogramms ist seit Sommer online und steht den angebondenen Vertriebspartnern kostenfrei zur Verfügung. Makler, die mit maxOffice intensiv arbeiten, schwärmen von der kinderleichten Bedienbarkeit dank der intuitiven Benutzerführung. Sie sind von der modernen Oberflächentechnologie, dem responsiven Design, vom Ticket-System zur Nachverfolgung der Anfragen und Arbeitsaufträge an maxpool und von der interaktiven Aufgaben- und Terminfunktion hellauf begeistert.

Bereits beim Einloggen sind die wichtigsten Funktionen und Geschäftsvorfälle auf der Startseite sichtbar. Das spart Zeit und reduziert die Fehlerquote. Zu in der Eingangspost hinterlegten Dokumenten lassen sich schnell und einfach Aufgaben und Termine erstellen und anschließend den zuständigen Mitarbeitern zuordnen. Nachbearbeitungen können somit direkt erledigt oder mit einem Termin versehen werden – oder es wird ein Ticket für maxpool erstellt.

In der Tat gestaltet sich der Arbeitsalltag im Maklerbüro dank maxOffice wesentlich einfacher, die Aktualisierung des Bestands kann größtenteils auf Autopilot umgestellt werden. In den stets aktuell geführten Beständen lassen sich natürlich mithilfe des maxOffice kinderleicht Selektionen für den Ver-



trieb durchführen. Nicht nur daher ergibt es durchaus Sinn, auch nicht über maxpool geführte Versicherungsbestände im maxOffice zu führen. Die Datenpflege dieser Verträge ist dann aber aus Datenschutzgründen vom Makler selbst vorzunehmen. An dieser Stelle sei kurz angemerkt, dass Bestandsübertragungen im maxOffice jetzt ebenfalls einfach und bequem veranlasst werden können.

Fazit: Der konsequente Einsatz des neuen maxOffice spart im Maklerbüro viel Zeit, und diese kann sinnvoll und gewinnbringend für die persönliche Kundenbetreuung und für den Vertrieb genutzt werden. ■

Die Policenveredelung von maxpool

Unverständliche Policen in kompliziertem Fachchinesisch gehören bei maxpool längst der Vergangenheit an – mit der kostenlosen „Edelpolice“ heben sich Makler vom Markt ab.



Unpersönlicher geht es nicht, und die Inhalte sind in für Laien absolut unverständlichem Juristendeutsch formuliert“, kritisiert maxpool-Chef Oliver Drewes die Versicherungsscheine für Personenversicherungen. Dies einmal zu verbessern, hatte er sich bereits vor vielen Jahren vorgenommen, und so war die Einführung der „Edelpolice“ von maxpool tatsächlich eine seiner ersten Innovationen, die er als Geschäftsführer von maxpool umsetzen ließ.

Makler, die an der Policenveredelung von maxpool teilnehmen, heben sich vom Markt ab: Die von maxpool veredelten Versicherungsscheine wirken hoch-

wertig, erklären das abgeschlossene Produkt für den Kunden leicht verständlich und können somit zu einer geringeren Stornoquote beitragen.

Die „Edelpolice“ wird in eine hochwertige Mappe gebunden und enthält auf dem Deckblatt die Daten zur Versicherung und die Kontaktdaten des Maklers sowie das Maklerlogo. Im Inneren wird zunächst der Status eines Versicherungsmaklers nebst Abgrenzung zum Vertreter erklärt, dann folgen leicht verständliche Erläuterungen zum Produkt, die Erklärung des Leistungsservice von maxpool und der Versicherungsschein im Original. Auf Wunsch des Maklers

werden zusätzlich Kopien des Angebots, des Antrags und der Beratungsdokumentation eingebunden.

Makler, die die Edelpolicierung von maxpool nutzen, schätzen die auch lange nach Vertragsabschluss bessere Verständlichkeit des Produkts für den Kunden, die durch komplette Unterlagen gegebene langfristige Vorbeugung gegen spätere Missverständnisse und die damit einhergehende erhöhte Rechtssicherheit. Makler sehen in der „Edelpolice“, besonders in Verbindung mit dem Leistungsservice, einen vertrieblichen Mehrwert und berichten von dem positiven Eindruck, den die professionell aufbereiteten Vertragsunterlagen bei ihren Kunden hinterlassen.

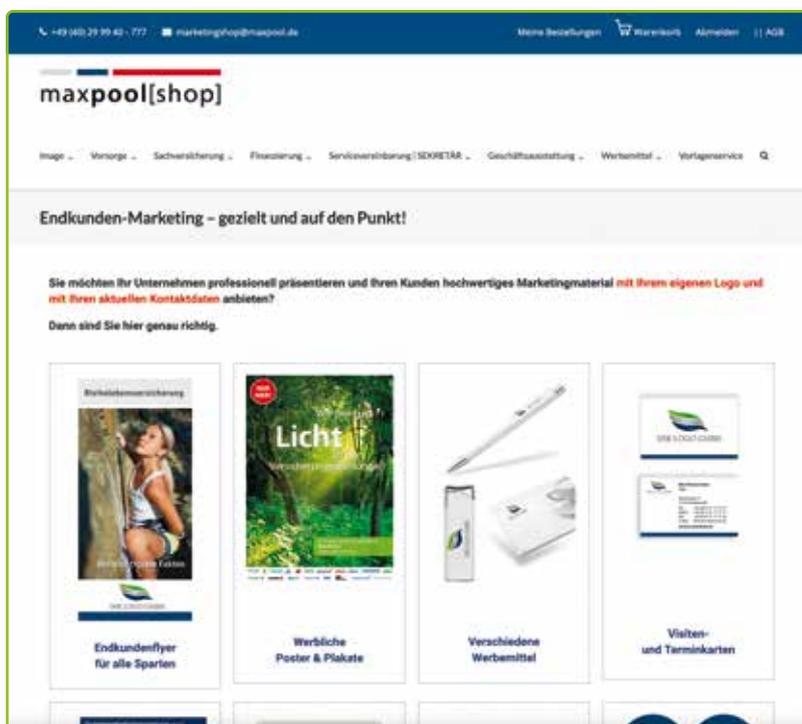
Von maxpool veredelt werden Versicherungsscheine für Lebens- und Rentenversicherungen sowie für alle Produkte zur Absicherung biometrischer Risiken. Zusätzlich werden seit einiger Zeit auch Policen von Krankenversicherungen veredelt, sofern es sich um Vollkostentarife handelt. Ein Muster der „Edelpolice“ von maxpool wurde im max-INTERN unter „Service – Policenveredelung“ zur Ansicht abgebildet.

Alle mit maxpool kooperierenden Makler können an der Policenveredelung teilnehmen. Die Anmeldung ist denkbar einfach und erfolgt über das maxOffice, dort kann dann auch das Maklerlogo hochgeladen werden.

Fazit: Mit der kostenlosen „Edelpolice“ von maxpool erhält der Makler einen hohen vertrieblichen Mehrwert. Sie führt zu noch höherer Rechtssicherheit und trägt zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit bei. Die „Edelpolice“ gibt es natürlich exklusiv nur bei maxpool. ■

Der Marketingshop von maxpool

Für die professionelle Vermarktung – denn die erfolgreiche Außendarstellung entscheidet über den Erfolg eines Maklers.



Jeder Maklerbetrieb – ob Einzelmakler, Mittelständler oder Großmakler – braucht ein professionelles Marketing, denn ohne kommt man heute im Geschäftsleben nicht mehr weit. Die Kunden des Maklers, und ganz 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 Makler haben großes Glück, denn sie können auf den Marketingshop zählen, und falls erforderlich erhalten sie natürlich auch

maxpool-Marketing-Team

»Bei maxpool angebundene Makler können jederzeit auf die Unterstützung des Marketing-Teams zählen.«

Unterstützung durch das Marketing-Team von maxpool.

Die Marketingabteilung von maxpool legt großen Wert darauf, dass sich die bei maxpool angebundene Mak-

ler nach außen hin hoch professionell darstellen. Sehr wichtig hierbei ist ein einheitliches, konsequent umgesetztes Corporate Design (CD), dem Stil der eigenen Corporate Identity (CI) angepasst. Daher können alle erforderlichen Druckstücke, wie beispielsweise Visitenkarten, Briefbögen, Briefumschläge, Notizblöcke usw., über den Marketingshop aus einer Hand und in erstklassiger Qualität zu günstigen Preisen bezogen werden. Selbstverständlich wird alles professionell mit dem Firmenlogo versehen sowie individuell und in enger Abstimmung mit den Maklern gestaltet. Für einen eventuell noch erforderlichen Entwurf des Firmenlogos wird Unterstützung ebenfalls sehr gern angeboten.

Über das maxINTERN gelangen bei maxpool angebundene Makler zum 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 an kostenfreien Briefvorlagen für oft vorkommende Geschäftsvorfälle runden das Angebot ab. Alle Kundenbroschüren werden mit einem persönlichen Einleitungstext des Maklers, mit dem Bild von ihm und/oder seinem Team, mit den Kontaktdaten und natürlich auch mit seinem Firmenlogo versehen.

Sie haben eine eigene Homepage und wollen diese noch ansprechender präsentieren? Dann besuchen Sie unbedingt maxpool in Hamburg. Und drehen Sie im hauseigenen Filmstudio mit den Marketingprofis ein tolles Imagevideo, mit dem Sie sich und die Dienstleistungen Ihrer Firma vorstellen.

Fazit: Der gut ausgestattete Marketingshop und das freundliche, kompetente Marketing-Team von maxpool gewährleisten angebundene Maklern eine hoch professionelle und erfolgreiche Außendarstellung. ■

maxpool kooperiert mit CORPORATE INSURANCE

maxpools Erfolgsrezept heißt Partnerschaft: Seit mehreren Jahren profitieren die angebotenen Makler von der Zusammenarbeit mit der CORPORATE INSURANCE.



Versicherungs- und Finanzmakler sind dazu verpflichtet, für den Fall der Fälle eine Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung zu unterhalten – und das ist auch gut so. Schon die kleinste Unachtsamkeit in der Beratung oder bei der Bearbeitung der Kundenangelegenheiten kann fatale finanzielle Folgen nach sich ziehen. Der Makler haftet für den seinem Kunden entstehenden Schaden, und hierbei können schnell Summen erreicht werden, die auch für sehr erfolgreiche Makler den finanziellen Ruin bedeuten. Guter Versicherungsschutz mit erstklassigen Vertragsbedingungen ist also dringend geboten. Getreu dem Firmenmotto „Verantwortung verbindet“ unterstützt maxpool seine angebotenen Makler bei der

Identifizierung eines passenden Versicherungstarifs. Hierzu kooperiert der Qualitätspool aus Hamburg bereits seit mehreren Jahren sehr erfolgreich mit der CORPORATE INSURANCE Versicherungsmakler GmbH, einem führenden Spezialmakler für Berufshaftpflichtversicherungen.

Durch die Zusammenarbeit mit CORPORATE INSURANCE profitieren mit maxpool kooperierende Makler von einer ganzen Reihe sonst nicht üblicher Vorteile. So bietet CORPORATE INSURANCE den Maklern beispielsweise an, bereits bestehende Verträge einem Qualitäts- und Prämiencheck zu unterziehen, und das sogar kostenlos. Interessierte Makler finden im maxINTERN unter der Rubrik „Service/VSH“ einen Fragebogen

zur Risikoanalyse und können diesen zusammen mit einer Policenkopie bequem online absenden. Es folgt kurz darauf eine Expertise, in der auf eventuell bestehende Deckungslücken hingewiesen wird, und es besteht sogar die Möglichkeit, diese Lücken über CORPORATE INSURANCE kostengünstig nachzuversichern.

Der Kooperationspartner von maxpool bietet leistungsstarke Deckungskonzepte renommierter Risikoträger, die einem Vergleich mit den Angeboten der Mitbewerber problemlos standhalten. Stellvertretend für viele Highlights seien hier nur einige Besonderheiten des Vertragswerks aufgezählt:

- Versicherungssumme 2 Millionen Euro, 4-fach maximiert
- Keine direkte Kündigung im Schadenfall
- Verletzung von Datenschutzgesetzen, Geheimhaltungsvereinbarungen und Persönlichkeitsrechten mitversichert
- Innovationsklausel
- Versehensklausel
- Versicherungsschutz besteht auch für die Erben des VN.

Viele weitere, nicht selbstverständliche Einschlüsse im Bedingungsnetzwerk heben die Deckungskonzepte von CORPORATE INSURANCE positiv vom Wettbewerb ab.

Fazit: maxpool empfiehlt Maklern ausdrücklich, den eigenen VSH-Versicherungsschutz regelmäßig durch CORPORATE INSURANCE prüfen und gegebenenfalls ergänzen zu lassen. ■

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
makler.continentale.de/PremiumBU



WEIL IHRE ERFOLGSSTORY ZWEI STARKE PARTNER VERDIENT HAT.

Entdecken und nutzen Sie
die neue maxpool Investmentkompetenz.



DAS NEUE MAXPOOL INVESTMENT-TEAM



THE ENGINEERS OF FINANCE

Die neue maxpool Investmentkompetenz lässt sich leicht beschreiben: 1 Kooperationspartner, 12 erfahrene Mitarbeiter, 23 Jahre Erfahrung im Investmentbereich.

Als Vorstandsvorsitzender von The Engineers of Finance lade ich Sie herzlich ein, uns näher kennenzulernen. Unsere Arbeit dient nur einem Ziel. Von morgens bis abends tun wir alles dafür, damit Sie als Finanzberater an die Spitze kommen.

Als ganzheitlicher Coach und innovativer Dienstleister für Finanzanlagen- und Versicherungsvermittler haben wir seit jeher eine klare Haltung: Wir geben uns nicht mit dem zufrieden, was für andere am Markt schon immer die Regel war, und denken (schon seit 1996) mit hohem Anspruch weiter, um für Sie als maxpool-Partner - und für Ihre Kunden - Lösungen zu finden, die anders sind ... cleverer, aussichtsreicher, einfacher, spannender ..., aber immer verantwortungsvoll und nachhaltig.

So werden aus starker Haltung mutige Ideen. Aus mutigen Ideen außergewöhnliche Ziele. Aus diesen Zielen schließlich einzigartige Dienstleistungen und Produkte. Und daraus ein ganzheitlich durchdachtes System, das am Ende immer demselben Ziel dient: Dass Sie als maxpool-Partner Ihren ganz individuellen Erfolgsweg gehen.

Unser Versprechen an Sie:

- Starke Partnerschaft mit hoher Transparenz und Fairness
- Exklusive Vorteile für alle maxpool-Partner
- Financial Engineering, made in Germany
- Umfassender, persönlicher Berater-Support 360+ mit umfassendem Akademie-Programm
- Einzigartige Investmentprodukte, Impulse und Ideen für Ihren Erfolg

Mit freundlichen Grüßen

Marcus Renziehausen
Vorstandsvorsitzender

WIR SIND „THE ENGINEERS OF FINANCE“



Marcus Renziehausen

Vorstandsvorsitzender

Im Unternehmen seit:

2002

Aufgaben / Bereich:

Strategie, Technik, Marketing



Andreas Lohrberg

Vorstand

Im Unternehmen seit:

2002

Aufgaben / Bereich:

Vertrieb, Personal



André Nolte

Sales Director / Prokurist

Im Unternehmen seit:

2002

Aufgaben / Bereich:

Vertrieb



Dennis Haberlach

Marketing Director

Im Unternehmen seit:

2017

Aufgaben / Bereich:

Konzeption und Design für Off- und Online-Marketing



Kevin Kranke

Marketing Manager

Im Unternehmen seit:

2019

Aufgaben / Bereich:

Konzeption und Design für Off- und Online-Marketing



Ilka Schrader

Marketing Assistant

Im Unternehmen seit:

2004

Aufgaben / Bereich:

Veranstaltungs- und Eventmanagement

VERTRIEB

MARKETING



Marco Metje
Chief Operating Officer /
Prokurist

Im Unternehmen seit:
2007

Aufgaben / Bereich:
Leiter Backoffice, Technik



Philip Lange
Office Management Assistant

Im Unternehmen seit:
2007

Aufgaben / Bereich:
Antragsservice, Abrechnung



Toan Cao
Office Management Assistant

Im Unternehmen seit:
2016

Aufgaben / Bereich:
Antragsservice, Abrechnung



Daniel Keufner
Office Management Assistant /
Quality Management Representative

Im Unternehmen seit:
2008

Aufgaben / Bereich:
Antragsservice, Qualitätsmanagement



Nadine Mosch
Office Management Assistant

Im Unternehmen seit:
2004

Aufgaben / Bereich:
Antragsservice, Abrechnung



Lena Kordes
Office Management Assistant

Im Unternehmen seit:
2005

Aufgaben / Bereich:
Antragsservice, Abrechnung

Mit Novadoo werden Kunden zu Fans

maxpool hat die innovative Lösung von Novadoo ins maxOffice integriert. Die Anwendung ist denkbar einfach: Kunde und Anlass auswählen, Wert des Geschenks bestimmen und Auftrag abschicken. Schöner und intensiver kann Kundenbindung nicht sein. Probieren Sie es aus!



Sie möchten Ihre Kunden auf emotionale Art begeistern ...



... und Ihre Kunden sollen Sie nachhaltig in Erinnerung behalten ...



... kurzum, Sie möchten mehr Umsatz? Dann sind Sie hier richtig.



Intensivieren Sie mit Novadoo den Dialog mit Ihren Kunden.



Profitieren Sie von mehr Umsatz und weiteren Zusatzgeschäften.



Mit Novadoo zaubern Sie Ihren Kunden ein Lächeln ins Gesicht.

Die einfachsten, die meisten und die stornosichersten Vertragsabschlüsse werden mit langjährigen Bestandskunden getätigt. Treue Kunden bilden für die meisten Maklerunternehmen die Grundlage für nachhaltig sichere Einnahmen. In der heutigen, schnelllebigen Zeit ist es von besonderer Wichtigkeit, diesen elementaren Kundenstamm langfristig zu halten, zu sichern und möglichst auszubauen. Die Mehrzahl der Versicherungsmakler zeichnet sich gegenüber den Wettbewerbern, beispielsweise den billigen und anonymen Online-Anbietern, durch hohe Kompetenz, faire und objektive persönliche Beratung und durch umfassende Serviceleistungen aus. Heute ist dies allerdings nicht immer ausreichend, um Kunden zu langfristiger Loyalität zu veranlassen. Zusätzlich ist ein professionelles Beziehungsmanagement zur Kundenbindung wichtig. maxpool, der Qualitätspool aus Hamburg, bietet seinen Vertriebspartnern die Möglichkeit, ihren Kunden über Novadoo auf ganz innovative Art Wertschätzung zu zeigen.

Geschenke werden zur Intensivierung der Kundenbeziehung immer wichtiger, um einfach mal „Danke“, „Sorry“, oder „Herzlichen Glückwunsch“ zu sagen. Der Spruch „Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft“ ist uralt und immer noch hochaktuell. Partner von maxpool können über Novadoo, die neue, innovative Geschenkplattform, ihren Kunden mit ganz geringem Administrationsaufwand Geschenke mit persönlichen Grußbotschaften zukommen lassen. Anlässe können beispiels-



maxpool hat die Innovation von Novadoo ins maxOffice integriert.

weise Geburtstage, Geschäftsabschlüsse oder Empfehlungen darstellen, aber auch eine nette Entschuldigung bei einer unterlaufenen Panne im Geschäftsbetrieb.

Der Maklerauftritt gegenüber den Kunden wird von Novadoo vollkommen auf die Bedürfnisse und auf das CI/CD der Maklerfirma abgestimmt. Eines ist sicher: Makler, die diesen tollen Service einsetzen, lösen bei ihren Kunden einen einzigartigen „Aha“-Effekt aus und berühren sie emotional.

Die Anwendung ist denkbar einfach. Bei maxpool angebundene Makler können den Zugang in ihrem maxOffice kinderleicht und schnell aktivieren. Dann kann's schon losgehen: einfach den Kunden und den Anlass auswählen, den Wert des

Geschenks bestimmen und den Auftrag aktivieren. Der Kunde erhält dann eine top aufbereitete E-Mail des Maklers, natürlich mit dessen Logo und Kontaktdaten versehen. Der Empfänger wird auf eine Landingpage verlinkt und kann sich sein individuell passendes Geschenk aus einem riesengroßen Angebot aussuchen. Zusammen mit diesem für ihn überraschenden und positiven Moment erhält der Kunde auch gleich die Möglichkeit, seinem Makler eine Nachricht zukommen zu lassen. Viele Makler, die Novadoo bereits nutzen, berichten davon, dass es sich bei dieser Nachricht oft um die Anfrage für einen zusätzlichen Versicherungsvertrag oder um eine Empfehlung handelt.

Fazit: maxpool, der Qualitätspool aus Hamburg, bietet seinen Vertriebspartnern nicht nur beste Leistungen in allen Bereichen der Finanzdienstleistung. maxpool steht für weitreichende Services und Innovationen. Verantwortung verbindet. ■

maxpool-Stimmen

Katharina Schlender, Maklerbetreuerin für Finanzierung:

»Als wir uns vor einigen Monaten zur Kooperation mit Novadoo entschlossen haben, wurde nicht mit einer derartig positiven Resonanz unserer Vertriebspartner gerechnet.«

Oliver Schlotjunker, Maklerbetreuer

»Mehrere Makler haben bereits bei mir angerufen und sich für meine Anregung, Novadoo zum Ausbau des Beziehungsmanagements zu nutzen, bedankt. Die Resonanz der beschenkten Kunden ist äußerst positiv.«

Harald Girnuweit, Maklerbetreuer

»Die Makler sind begeistert und berichten regelmäßig, dass die kleinen Geschenke zu Neugeschäft führen.«

Tina Webler, Marketing

»Die Resonanz unserer Vertriebspartner ist durchweg äußerst positiv – der Geschenkeservice ist eine charmante Art, Wertschätzung zu zeigen.«

Makler treiben Professionalisierung voran

Die IDD machte Weiterbildung für Makler zur Pflicht – doch greift sie auch? Zeit für eine Bilanz.



Noch nie war die gesellschaftliche Bedeutung des Maklers so groß wie heutzutage: Der sich immer stärker bemerkbar machende Klimawandel macht Starkregenereignisse immer wahrscheinlicher und bedroht auf diese Weise Haus und Hof vieler Immobilienbesitzer. Die demografische Entwicklung bringt das umlagefinanzierte Rentensystem immer stärker in Bedrängnis.

Ennedi Gargiso, Mitglied der maxpool-Geschäftsführung

»Die meisten Makler haben es längst verinnerlicht, dass sie sich regelmäßig mit der wandelnden Produktwelt auseinandersetzen müssen.«

Die Folgen: ein sinkendes Rentenniveau und drohende Altersarmut für immer größere Teile der Bevölkerung.

Makler können mit ihrer Arbeit hier einen wichtigen Beitrag leisten, indem sie den Menschen bei den Themen Altersvorsorge und Risikoabsicherung beratend zur Seite stehen und ihnen die auf ihre jeweiligen Lebenssituationen passenden Produkte anbieten können.

Mit der wachsenden Relevanz des Maklers steigt auch die Notwendigkeit, dass dieser für seine Arbeit die notwendige Qualifikation aufweist. Die im vergangenen Jahr ins deutsche Recht umgesetzte Insurance Distribution Directive – besser bekannt unter ihrer Kurzform IDD – hat in diesem Hinblick entsprechende Impulse gesetzt.

Makler sind seitdem dazu verpflichtet, sich mindestens 15 Stunden im Jahr fachlich weiterzubilden. Ein Punkt, den die meisten Vermittler längst auf dem Schirm haben, ist Ennedi Gargiso, Mitglied der maxpool-Geschäftsführung, überzeugt: „Die fachliche Weiterbildung war für viele Makler bereits vor Verabschiedung der IDD ein zentrales Thema. Die meisten von ihnen haben es längst verinnerlicht, dass sie sich regelmäßig mit der wandelnden Produktwelt auseinandersetzen müssen, um ihren Kunden die optimale Beratung anbieten zu können.“

Unterstrichen werden diese Aussagen auch durch neue Zahlen der Initiative „gut beraten“. So legte die Zahl der Bildungskonten von Beginn bis September dieses Jahres trotz der bereits relativ hohen Verbreitung um weitere 6,8 Prozent auf nun 177.251 zu. Von diesen werden knapp 150.000 auch aktiv für die Weiterbildung genutzt.

Die „gut beraten“-Zahlen zeigen auch, dass viele Makler die gesetzlich verankerte 15-Zeitstunden-Vorgabe bereits umgesetzt haben. Ende des dritten Quartals betrug die durchschnittliche Stundenzahl pro Bildungskonto schon 19,2 Stunden. Über 56.720 Vermittler bekamen bereits ihren IDD-Weiterbildungsnachweis, knapp 20.000 erhielten zudem ein „gut beraten“-Zertifikat, das besonders fleißigen Vermittlern 30 Weiterbildungsstunden bestätigt.

Makler, die die 15-Stunden-Hürde derweil noch nicht genommen haben, sollten die Folgen bei Nichterfüllung nicht auf die leichte Schulter nehmen. Laut Dr. Katharina Höhn, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Berufs-

bildungswerks der Deutschen Versicherungswirtschaft, sind die zuständigen Aufsichtsbehörden schon dabei, die gemäß IDD erforderlichen Weiterbildungsnachweise einzufordern. Stellen die Aufsichtsbehörden hier Unzulänglichkeiten fest, drohen den betroffenen Maklern Geldstrafen in Höhe von bis zu 3.000 Euro. Bei wiederholten Verstößen kann es sogar zum Entzug der 34d-Erlaubnis kommen.

Bei ihren Weiterbildungs-Bemühungen können Makler dabei weiterhin auf maxpool setzen. „Das Thema Weiterbildung unserer Vertriebspartner war bereits in der Vergangenheit ein zentrales Anliegen für uns“, betont Ennedi Gar-

**Die »gut beraten«-
Zahlen zeigen, dass
viele Makler die gesetzlich
verankerte 15-Zeit-
stunden-Vorgabe bereits
umgesetzt haben.**

giso. „Um unserem Qualitätsanspruch gerecht zu werden, wird die fachliche Qualifizierung unserer Vermittler, aber auch unserer Mitarbeiter weiterhin eine entscheidende Bedeutung einnehmen.“

Unterstützung erfahren Vermittler unter anderem bei der Auswahl der passenden Weiterbildungsangebote. Eine Veranstaltung oder ein Webinar werden nämlich nur dann von den Aufsichtsbehörden als Weiterbildungsveranstaltung gewertet, wenn bestimmte qualitative Kriterien erfüllt sind.

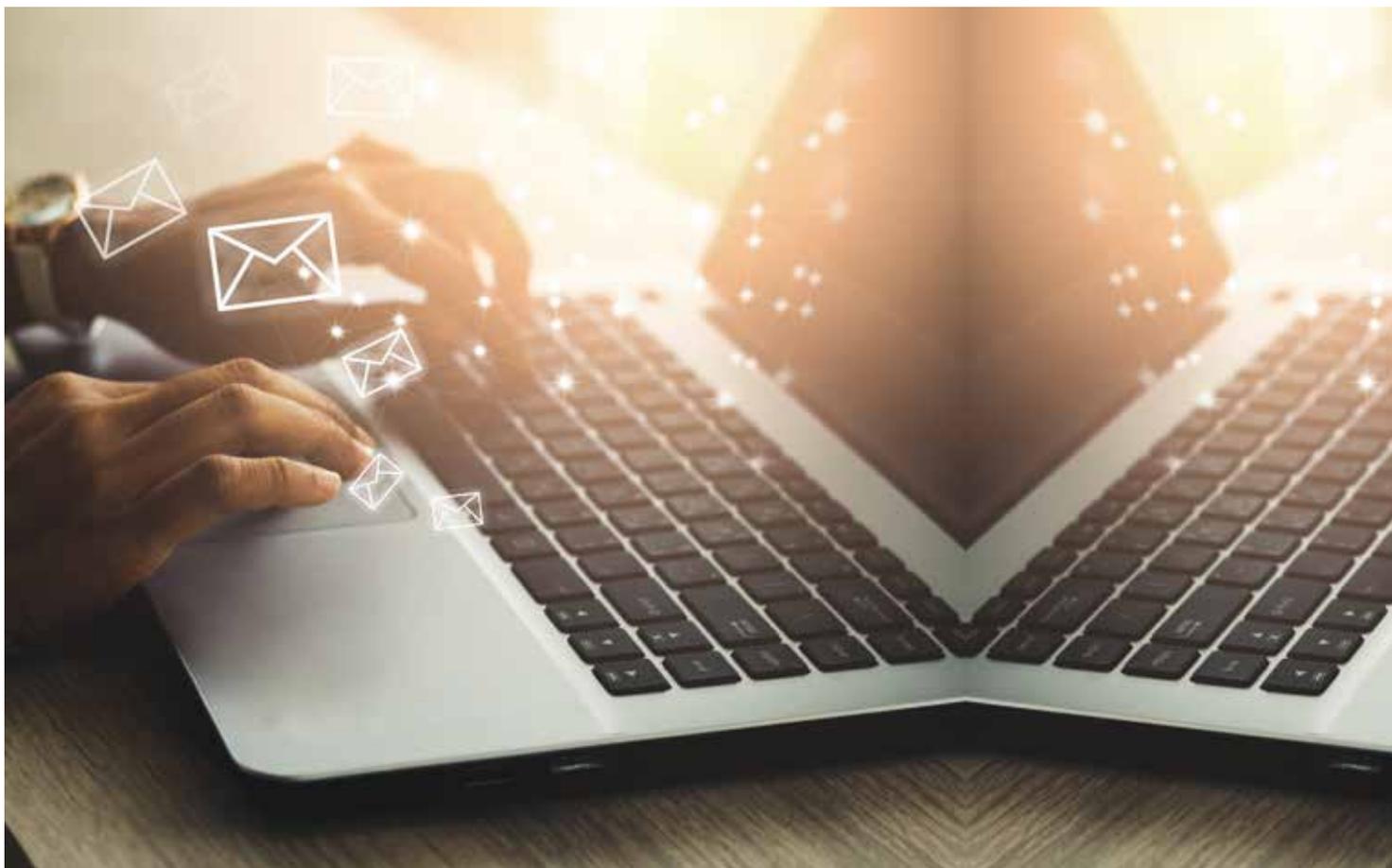
So heißt es in Paragraph 7 der Versicherungsvermittlungsverordnung: „Die Weiterbildung muss dabei mindestens den Anforderungen der ausgeübten Tätigkeiten des zur Weiterbildung Verpflichteten entsprechen und die Aufrechterhaltung seiner Fachkompetenz und seiner personellen Kompetenz gewährleisten.“ Und auch der Weiter-

bildungsanbieter hat gemäß Anlage 3 eine Vielzahl von Kriterien zu erfüllen. „maxpool ist seit 2014 akkreditierter Bildungsdienstleister der Initiative ‚gut beraten‘“, erklärt Ennedi Gargiso. „Mit unserem Qualitätsmanagement stellen wir sicher, dass die gesetzlichen Anforderungen der Weiterbildungsmaßnahmen eingehalten werden.“

Vermittler sollen sich nicht nur darauf verlassen können, dass ihre Bemühungen honoriert werden, auch bei der Auswahl des Weiterbildungsangebots will maxpool die steigende Bedeutung des Themas unterstreichen. „Wir wollen und werden unser Aus- und Weiterbildungsangebot noch weiter ausbauen“, versichert Ennedi Gargiso. „Das bedeutet für Makler auf der einen Seite den Ausbau unseres Onlineangebots. Zugleich werden wir aber auch bei der Zahl unserer Präsenzveranstaltungen noch einmal eine Schippe drauflegen.“

Der zweigleisige Ausbau der Weiterbildungsangebots entspricht dabei den Interessen der Vermittler, wie Zahlen der „gut beraten“-Initiative verdeutlichen. Denn auch wenn die Anzahl der Vermittler, die auf E-Learning, beispielsweise in Form von Webinaren, setzen, in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen ist, überwiegt weiterhin die Präsenzveranstaltung in der Gunst der Makler. Insgesamt 49 Prozent favorisieren diese Lernform, während die E-Learning-Varianten insgesamt auf 46 Prozent kommen.

„Wir konnten im vergangenen Jahr beobachten, dass viele Makler gerne auf unsere Webinare zugreifen. Schließlich bieten diese den Vorteil, dass sie ohne großen Zeitaufwand für An- und Abreise besucht werden können“, fasst Ennedi Gargiso die Erfahrungen von maxpool zusammen. „Gleichzeitig gibt es aber viele Makler, denen der persönliche Kontakt mit dem Referenten oder der Austausch mit anderen Veranstaltungsteilnehmern viel bedeutet. Wir werden darum auch in Zukunft weiter sowohl Webinare als auch Präsenzworkshops anbieten.“ ■



CEO-Fraud: Wenn Vorgesetzte es ganz eilig haben

Wie die Cybersicherheits-Experten von Perseus auf eine Betrügermail reagierten

Bist du bereit, eine Besorgung zu machen? Ich kann keine Anrufe entgegennehmen, ich bin in einem Meeting!“ Absender dieser – nicht ganz unüblichen – Aufforderung: Richard Renner, Geschäftsführer von Perseus. Der Empfänger: Ibrahim Ghubbar, Pressesprecher des Unternehmens.

Der erste Gedanke: „Aber er ist doch gerade im Urlaub? Und die Signatur („Sent from my iPad“) – untypisch.“ Als Mitarbeiter eines Cybersicherheits-Unternehmens entwickelt man mit der Zeit

Herrscht ein abweichendes Verhalten in der Kommunikation, sollte man die Echtheit des Absenders infrage stellen.

ein fast zu großes Misstrauen gegenüber dem Internet. In diesem Fall war es aber berechtigt. Denn die Absenderadresse

dieser persönlichen Nachricht ist ein dir1@1pad.email, die im Namen des Geschäftsführers eine E-Mail versandt hat.

Als Cybersicherheits-Experte warnt die Firma Perseus ihre Kunden regelmäßig vor CEO-Fraud beziehungsweise Fake-President-Nachrichten, mit denen Mitarbeiter zu bestimmten Handlungen aufgefordert werden. Erst im vergangenen Oktober hat eine getäuschte Finanzangestellte im unterfränkischen Alzenau eine Zahlung von 190.000 Euro veranlasst.



Somit hätten die Mitarbeiter von Perseus selbst Opfer eines solchen Angriffs werden können. Die Neugierde im Team, das umgehend vor den im Umlauf befindlichen E-Mails gewarnt wurde, war jetzt natürlich geweckt – was würde passieren, wenn sie tatsächlich darauf eingingen? Wie schnell würde der Fake-CEO eine Überweisung verlangen? Und wie hoch würde die Summe sein? Es erfolgt eine Antwort an den vermeintlichen Fake-Geschäftsführer: „Konnte dich telefonisch nicht erreichen. Ist deine Anfrage noch aktuell?“ Die Antwort kommt postwendend, es entwickelt sich ein Gespräch, an dessen Ende der Kauf von Gutscheinkarten im Wert von 1.000 Euro verlangt wird, sowie ein Foto der „aufgekratzten Codes“. Eine Bitte hat der Fake-CEO noch: „Ich möchte, dass du das persönlich erledigst, jede Frage bitte schicke mir hier eine E-Mail. Du musst für sie mit deiner persönlichen Karte bezahlen

len, ich muss es dir zurückzahlen.“ Die kryptische Sprache lässt auf einen Bot schließen, der Fall ist damit abgeschlossen, und der Täter ist – zur Schadenfreude von Perseus – leer ausgegangen.

Fälle wie dieser ereignen sich fast täglich. Mit einer simplen E-Mail versuchen Cyberkriminelle ein Gespräch herzustellen (Ansprache einer vertrauten Person), Druck aufzubauen (eilige, umgehend umzusetzende Bitte) und eventuelle Unsicherheiten abzubauen (Kosten werden erstattet, auch wenn Zahlung über

die private Karte abläuft). Untypisch an diesem Fall jedoch ist, dass die Zahlung über die private Karte erfolgen soll, was durchaus in Zusammenhang mit der Tätigkeit des Adressaten (Kommunikation) steht. In anderen Fällen wurden gezielt Mitarbeiter aus der Buchhaltung angeschrieben, die zur Überweisung höherer Summen aufgefordert werden, wie der Fall Alzenau gezeigt hat. CEO-Fraud steht daher oft in Zusammenhang mit Spear Phishing (aktive Recherche von Informationen über ein Unterneh-

Von: **Richard Renner** <dir1@1pad.email>
Date: Di., 15. Okt. 2019 um 12:52 Uhr
Subject: Verfügbar ?
To: <ibrahim.ghubbar@perseus.de>

Bist du bereit, eine Besorgung zu machen? Ich kann keine Anrufe entgegennehmen, ich bin in einem Meeting.

Sent from my iPad
=====

Von: **Richard Renner** <dir1@1pad.email>
Date: Mi., 23. Okt. 2019 um 09:38 Uhr
Subject: Re: Verfügbar ?
To: Ibrahim Ghubbar <ibrahim.ghubbar@perseus.de>

Okay, gut. Ich würde dich brauchen, um mir Google Play Geschenkgutscheine im Wert von € 100 im Nennwert zu besorgen. Ich brauche insgesamt 10 Karten. Das sind € 100 X 10 = € 1.000. Du musst dich kratzen.

und schick mir die Bilder der zerkratzten Codes per E-Mail.

Ich möchte, dass du das persönlich erledigst, jede Frage bitte schicke mir hier eine E-Mail. Du musst für sie mit deiner persönlichen Karte bezahlen, ich muss es dir zurückzahlen.

unmittelbar nach meinem Treffen im Laufe des Tages.

Lassen Sie mich wissen, wie schnell Sie dies tun können, denn es ist sehr wichtig und dringend.

Danke.

Sent from my iPad
=====

men). Das Tückische am CEO-Fraud ist, dass Vor- und Zuname beim Lesen einer E-Mail als Erstes registriert werden. Mail-Adressen, die man erst nach Öffnen der Detailansicht sieht, werden teilweise gar nicht gelesen, auch wenn sie der Hauptindikator für einen CEO-Fraud sind. Daher ist es wichtig, bereits beim Öffnen einer E-Mail auf ganz bestimmte Merkmale zu achten.

1. Schreibstil

Als Mitarbeiter kennt man den Schreibstil der Vorgesetzten. Begrüßungsformel, Anrede (du/Sie), Wortwahl oder Signatur – jeder hat hier seine Eigenheiten. In dem Beispiel war nur die in bestimmten Tablets voreingestellte Signatur „Sent from my iPad“ enthalten. Hier stellt sich die Frage: Ist der Absender überhaupt im Besitz eines solchen Geräts? Schreibt er sonst nicht immer von seinem Smartphone aus? Steht dort nicht üblicherweise die offizielle Firmensignatur, selbst wenn die Nachricht von unterwegs versendet wird?

2. Kommunikationsart

Die digitale Kommunikation eröffnet eine große Auswahl an Kommunikationswegen und -mitteln. Ob per Mail, Smartphone-Messenger, soziale Netzwerke, SMS, Audionachrichten – jeder hat seinen Kanal für die jeweilige Situation. Wenn hier ein abweichendes Verhalten vorherrscht, sollte man die Echtheit dieser Mail immer infrage stellen.

3. Versandsituation

Die Einschätzung der Situation ist meist der kritischste Punkt. In Unternehmen mit einer unzureichenden oder intransparenten internen Kommunikation ist oft nicht klar, welche Verpflichtungen anstehen. Seien es reguläre Geschäftstermine oder Besorgungen. Gerade auf Managementebene ergeben sich Termine oft spontan und Arbeitsaufträge werden gerne auf Zuruf vergeben – gerne auch während des Urlaubs. Wenn man als Mitarbeiter keine 100-prozentige Gewissheit

Interne Informationen über aktuelle Gefahren sollten zur IT-Sicherheitskultur eines Unternehmens gehören.



Ibrahim Ghubbar ist Pressesprecher der Perseus Technologies GmbH. Zuvor war er in der Sparkassen-Finanzgruppe tätig, unter anderem für den Deutschen Sparkassen- und Giroverband in Berlin.



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

darüber hat, ob der Vorgesetzte wirklich in einem Termin war, sollte man sich immer über einen anderen, sicheren und gewohnten Kommunikationskanal rückversichern. Im Zweifel gilt es, die internen Regularien zu beachten. Hier stehen auch Führungskräfte in der Pflicht, ihre Mitarbeiter zu einem sicheren Verhalten zu ermutigen.

Schutzmaßnahmen

In hierarchisch und von Schnelligkeit geprägten Unternehmenskulturen sind dringende Anforderungen seitens der Geschäftsführung meist keine Seltenheit. Die Bitte, schnell eine größere Geldsumme zu überweisen, wird von den Mitarbeitern häufig umgesetzt. Um die Mitarbeiter – aber auch die Geschäftsführer – vor Betrügern zu schützen, ist es wichtig, Schutzmaßnahmen einzuführen. Neben internen Regelungen, wie etwa Freigabepflichten für Zahlungen oder Vertretungsregelungen, sollten Aufklärungsmaßnahmen dazugehören. Sensibilisierungstrainings und interne Informationen über aktuelle Gefahren sollten zur IT-Sicherheitskultur im Unternehmen gehören. Zudem sollten Führungskräfte sich mit ihren Mitarbeitern auf bestimmte Kommunikationswege verständigen. Dies gilt gerade dann, wenn sie in öffentlichen oder zentralen Positionen mit direktem Kontakt zur Geschäftsführung arbeiten (Finanzen, Personal, Kommunikation, Marketing). So hat im Beispiel von Perseus der Versuch stattgefunden, dass zwei öffentliche Vertreter des Unternehmens gegeneinander ausgespielt werden sollten.

CEO-Fraud ist eine besonders gefährliche Masche von Online-Betrügern. Anders als bei Viren und Trojanern gibt es hier technische Maßnahmen nur in Form von Spam-Filtern, die einen schützen könnten. Schafft es aber eine solche E-Mail in das Postfach des Mitarbeiters, helfen hier nur dessen Sensibilität für Cybergefahren und interne Vorsorgemaßnahmen, die schlimmere Folgen verhindern. ■

DAS PLUS: SCHUTZ VOR DIGITALEN EINBLICKEN.

Sichern Sie Ihre Kunden gegen die Folgen von Cyber-Angriffen ab.



Für das Unternehmen Ihrer Kunden sind Handlungsfähigkeit und finanzielle Sicherheit existenziell. Diese werden gerade bei kleinen und mittelständischen Unternehmen durch Cyber-Angriffe gefährdet. Helfen Sie Ihrem Kunden dabei, sein Unternehmen durch präventive Maßnahmen, Unterstützung im Schadensfall und finanziellen Schutz abzusichern. Erfahren Sie mehr bei Ihrem zuständigen maxpool Komposit-Management.

**Ihr Partner
im Maklermarkt**

R+V DIE VERSICHERUNG
MIT DEM PLUS.

Digitalisierung im Versicherungsvertrieb – eine Bestandsaufnahme



Große Hoffnungen wurden und werden in die digitale Unterstützung der Maklerarbeit gesetzt.
Inwieweit haben sie sich erfüllt? Wo besteht noch Luft nach oben?
Und wo liegen die Grenzen der Digitalisierung?

Disruption ist in der digitalen Ära zu einem geflügelten Wort geworden. Es bezeichnet die plötzliche Ablösung und Verdrängung einer etablierten Technologie oder Dienstleistung durch eine innovative, meist digitale, immer aber deutlich bessere Alternative. Auch dem herkömmlichen Versicherungsvertrieb wird seit Aufkommen der ersten InsurTechs vor einigen Jahren eine Disruption prophezeit. Noch 2018 wagte der Versicherungssoftware-Hersteller Adcubum die Prognose: „In 10 bis 15 Jahren werden künstliche, intelligente Systeme den klassischen Versicherungsvermittler weitgehend ersetzt haben.“ Zeit also für Makler, sich nach einem anderen Beruf umzusehen oder den Ruhestand einzuläuten? Werden die Kunden sich schon in wenigen Jahren lieber von Robo-Advisors beraten lassen und online abschließen?

Bisher sieht es nicht danach aus. „Die Vertriebswegestatistiken zeigen ebenso wie der Alltag unserer Maklerpartner, dass die meisten Versicherungskunden nicht auf persönliche Beratung verzichten wollen. Ein Trend hin zur Komplett-digitalisierung des Versicherer-Kunden-Beziehung zeichnet sich nicht ab“, fasst maxpool-Geschäftsführer Oliver Drewes den Stand der Dinge zusammen.

Das bedeute aber nicht, dass der Versicherungsvertrieb keinen Umbruch erfahre – nur vollziehe sich der eher schleichend und im Backend, weniger auf Ebene des Kundenkontakts. „Dank digitaler Tools und Dunkelverarbeitung können die Makler heute wesentlich effizienter arbeiten als noch vor fünf Jahren“, betont der Poolchef. Auch Prof. Dr. Florian Elert, Experte für Versicherungsmanagement, hält die Kombination aus Persönlichem und Digitalem für essenziell (siehe Interview Seite 44).

Dicke Bretter bohren: BiPRO

Vor allem die Angebots- und Vergleichstechnik verbessert sich kontinuierlich. Schnittstellen werden ausgebaut, der Datenaustausch in immer mehr Be-

reichen automatisiert. Angesichts der vielfältigen, gewachsenen IT-Landschaft im deutschen Versicherungswesen ist das eine hochkomplexe Aufgabe, die ihre Zeit braucht. Deutlich wird dies in der Arbeit des Vereins „Brancheninstitut für Prozessoptimierung“, kurz BiPRO. Seit 2006 hat er sich der Aufgabe verschrieben, einheitliche Standards für unternehmensübergreifende digitale Prozesse in der deutschen Finanzdienstleistungsbranche zu erarbeiten und zu implementieren. 2007 wurden erste Normen veröffentlicht. Heute zählt der Verein über 280 Mitglieder, kein relevanter Versicherer oder Pool fehlt. Und doch zieht Daniel Ahrend, Mitglied der maxpool-Geschäftsleitung und Experte

Adcubum

»Makler müssen sich auf neue Technologien und die damit einhergehenden Möglichkeiten einlassen.«

für Makler-IT-Systeme, zwölf Jahre nach dem Release 1 ein ernüchterndes Fazit: „Flächendeckend steckt BiPRO noch in den Kinderschuhen.“ Zwar erziele die Brancheninitiative stetig Fortschritte. So würden viele Versicherer bereits die Normen 420 (TAA – Tarifierung, Angebot, Antrag), 430 (Übermittlungsservice) und 460 (eVB-Registrierung) bedienen. Jedoch: „Bei allen anderen Normen gibt es kein umfangreiches Angebot seitens der Versicherer. Zudem besteht das Problem, dass insbesondere die großen Versicherer aufgrund unterschiedlicher Bestandsführungssysteme nicht über den gesamten Bestand alles liefern können.“ Es bleibt also viel zu tun. Dennoch ist die Arbeitserleichterung für Makler bereits jetzt spürbar, vor allem in den TAA-Prozessen. Mehrfache Dateneingaben entfallen weitgehend, generierte Geschäftsvorfälle werden nach Austausch mit Versicherern »

Maklerstimmen

Steffi B.

»Unsere Kunden werden immer digitaler. Da müssen wir als Geschäftspartner natürlich mithalten.«

Martin Z.

»Es geht nichts über das persönliche Gespräch. Wer nur noch per WhatsApp oder Mail kommuniziert, verliert den Kontakt zum Kunden und schließlich auch den Kunden selbst.«

Jan M.

»Wer als Einzelkämpfer unterwegs ist, wird es zukünftig noch schwerer haben. Es ist sinnvoll, einen Pool zu nutzen oder sich anderweitig zusammenzuschließen.«

Anne B.

»Mir war schon lange klar, dass wir ein Maklerverwaltungsprogramm benötigen. Sich für eines zu entscheiden, war allerdings schwer.«

Pascal F.

»Was nutzt eine durchdachte App, wenn man sich keine Gedanken gemacht hat, wie die dort gesammelten Daten in das bestehende Daten-system integriert werden können?«

Maklerstimmen

Nicola S.

»IT als Werkzeug bei wiederkehrenden Tätigkeiten im Büro schafft Freiraum für mehr Vertriebstätigkeit. Zeitliche und räumliche Unabhängigkeit ist nur ein Vorteil.«

Marcela B.

»Für kleinere Makler ist es schade, dass BIPRO immer noch ziemlich viele Leerstellen hat. Sie müssen sich mühsam das nötige Wissen zusammensuchen.«

Thomas S.

»Ja, es gibt hilfreiche Apps, gerade wenn es darum geht, individuelle Werte für den Kunden zu ermitteln. Aber wer sagt einem, welche gut sind und welche nicht? Am Ende kostet ja auch alles Geld.«

Robert K.

»Zuerst war ich kritisch, was mir ein Verwaltungsprogramm wie maxOffice bringen soll. Jetzt sehe ich, dass ich besser und schneller auf Kundenanliegen reagieren kann.«

Nina G.

»Der Direktabschluss wird sich nie marktumfassend etablieren. Makler werden immer als Berater gefragt sein.«

» wieder ins Maklerverwaltungsprogramm zurückgespielt. Auch auf den Portalen der Gesellschaften hat sich einiges getan, webbasierte Angebotsrechner inklusive Schnittstellen für den Datenaustausch in beide Richtungen und Online-Tarifierungsmöglichkeiten gehören mittlerweile zum Standard. Für unabhängige Vergleiche gibt es heute in allen wichtigen Sparten hochwertige Tools, meist mit integrierter Beratungsdokumentation, oftmals auch mit direkter Abschlussmöglichkeit oder automatisierter Risikovorabfrage. So hat etwa Franke und Bornberg mit fb>xpert eine Angebots- und Vergleichsplattform aufgesetzt, die den gesamten TAA-Prozess digitalisiert. Rund 30 Versicherer sind derzeit spartenübergreifend angebunden. Ebenfalls hilfreich für Makler

Daniel Ahrend, maxpool

»Digitalisierung ist mit enormen Investitionsvolumen verbunden.«

sind spezialisierte Apps, die beispielsweise bei der Beratung zur Wohngebäudeversicherung eine Wertermittlung vornehmen. Die Königsklasse der digitalen Maklerhelfer stellen jedoch neuartige Endkunden-Serviceangebote dar, mit denen das Geschäftsfeld über die provisionsbasierte Beratung hinaus unkompliziert ausgeweitet werden kann.

Ohne Pool geht's kaum noch

Gute Software hat indes ihren Preis. Wer als Einzelmakler oder kleineres Maklerbüro alle sinnvollen Tools einkauft, mit denen sich das Alltagsgeschäft effizienter und qualitativ hochwertiger betreiben lässt, muss dafür einen beträchtlichen Teil des Umsatzes aufwenden. Auch und gerade deshalb werden Maklerpools immer unverzichtbarer. Sie stellen im Idealfall ein umfangreiches, leistungsstarkes Maklerverwaltungsprogramm mit Anbindungen sowohl an

Versicherer als auch an Beratungs- und Vergleichstechnik zur Verfügung. „Digitalisierung ist mit enormen Investitionsvolumen verbunden. Für Makler ist die Zusammenarbeit mit einem Pool daher ein großer Vorteil. Sie bekommen alles aus einer Hand, in einem System aufbereitet, egal wie weit einzelne Versicherer mit der Digitalisierung sind“, hebt Daniel Ahrend hervor. Auch einen Großteil der Verwaltungstätigkeiten übernehme der Pool. „Das bedeutet, der Makler hat nun effektiv mehr Zeit zur Beratung seiner Kunden.“ Von einem bloßen Abwickler mit Gesellschaften, zu denen keine Direktanbindung besteht, haben sich die Pools damit zu einem vielseitigen Service- und IT-Provider weiterentwickelt, der umfangreiche, komplexe Datenmengen verarbeitet und für Makler aufbereitet. Folglich sinkt die Zahl der Direktanbindungen bei Versicherern, während nur rund jeder zehnte Makler noch ohne Pool auskommt. maxpool ist bei dieser Entwicklung vorn dabei, wie sich im Wachstum der Anbindungen widerspiegelt. „Wir haben von Anfang an geschaut, welche digitalen Tools für Makler nützlich sind, um unseren Partnern jeweils den State of the Art bieten zu können. Zudem war es uns stets wichtig, vorauszudenken und den Maklern mit sinnvollen Innovationen bei Beratung, Vergleich, Abwicklung und Verwaltung unter die Arme zu greifen“, erklärt maxpool-Chef Oliver Drewes das IT-Erfolgsrezept des Hamburger Qualitätspools. In der Konsequenz setzt beispielsweise das Maklerverwaltungsprogramm maxOffice, das die maxpool-Partner kostenlos nutzen können, immer wieder Maßstäbe im Poolmarkt (siehe Seite 23 und 49). Es fungiert als vollständiges Online-Maklerbüro, das jederzeit von jedem Ort aus unkompliziert genutzt werden kann, und das nicht nur zur Bestandsverwaltung. Neben den relevanten Versicherern sind zahlreiche namhafte weitere Kooperationspartner

Fortsetzung auf Seite 46 »

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

Interview



»Für Makler wird es immer wichtiger, persönlich und digital zu verbinden.«

Prof. Dr. Florian Elert

Professor für Versicherungsmanagement an der Hamburg School of Business Administration (HSBA) sowie Co-Founder und fachlicher Leiter der InsurTech Werft

poolworld: Die Digitalisierung des Versicherungsvertriebs schreitet stetig voran – was sind die digitalen Hilfsmittel der Zukunft für Versicherungsmakler?

Prof. Dr. Florian Elert: In Zukunft wird es für Versicherungsmakler immer wichtiger, die beiden Eigenschaften persönlich und digital zu verbinden. In der gesamten Wertschöpfungskette der Makler – von der Leadgenerierung über den Vertragsabschluss bis hin zum Schadensfall – gibt es viele Ansatzpunkte, mithilfe digitaler Hilfsmittel die Prozesse effizienter zu gestalten oder neue Wachstumsimpulse zu generieren. Ein schönes Beispiel ist das Thema PSD 2 (PSD = Payment Service Directive, Zahlungsdiensterichtlinie; Anm. d. Red.). Der Zugang zu den Kontodaten der Kunden und die damit verbundene Möglichkeit der automatischen Auswertung vorhandener Versicherungsverträge eröffnet dem Makler Beratungsanlässe für die Schließung von Deckungslücken sowie dafür, die Optimierung des bestehenden Versi-

cherungsschutzes fortlaufend ohne nennenswerten Aufwand zu generieren. Der Makler muss aber hierfür durch seine persönliche Beziehung zu dem Kunden eine Vertrauensbasis schaffen, so dass der Kunde dem Makler solche sensiblen Daten für Auswertungszwecke zur Verfügung stellt.

poolworld: Wie lassen sich, neben der immer weiter ausgebauten Dunkelverarbeitung, weitere Effizienzpotenziale im Maklerbetrieb heben?

Elert: Ein Hebel, um die Effizienz des Maklerbetriebs zu steigern, wird darin liegen, dass zukünftig vermehrt künstliche Intelligenz in den Beratungsalltag Einzug finden wird. So können zukünftig einfache Kundenanfragen vermehrt über Chatbots oder ähnliche Anwendungen voll automatisiert ohne Mitwirkung des Maklers beantwortet werden. Dies schafft freie Kapazitäten für weitere Vertriebsaktivitäten im Maklerbetrieb. Zudem wird es zukünftig durch KI-Anwendungen möglich sein, das gesamte Kundengespräch automati-

siert in Echtzeit schriftlich zu erfassen, den gesprochenen Text komplett auszuwerten und dem Makler automatisiert Hinweise zu anzubietenden Produkten oder zu beachtenden Sachverhalten im Sinne von Next Best Action zu geben.

poolworld: Was raten Sie Maklern für die Zukunft?

Elert: Makler müssen sich auf die neuen Technologien und die damit einhergehenden Möglichkeiten einlassen. Die technische Ausstattung und die technischen Fähigkeiten des Maklerbetriebs werden zukünftig immer stärker zum Wettbewerbsfaktor werden. Makler müssen daher die Fähigkeit entwickeln, fortlaufend neue technologische Anwendungen im Maklerbetrieb zu adaptieren und zu implementieren. Auch müssen Kundendaten durch den Makler umfassender erfasst und durch externe Datenquellen weiter angereichert werden, da der effektive Einsatz der neuen Technologien immer das Vorhandensein entsprechender Daten über den Kunden voraussetzt. ■

Adam Riese



Adam Riese: **Versicherer** **mit Makler-DNA**

- ✓ Echte Dunkelpolicierung via BiPRO-Schnittstellen
- ✓ Online-Tarifierung & -Abschluss
- ✓ Elektronische Zustellung der Kundendokumente
- ✓ Schadenmeldung volldigital – in nur 5 Minuten

Was **unsere Produkte** besonders macht:

-  **Privathaftpflicht:** Geringer Beratungsaufwand
-  **Rechtsschutz:** Erweiterte Familienstände
-  **Betriebshaftpflicht:** Digitaler Schutz für Firmen
-  **Hausrat:** Besonderer Diebstahlschutz
-  **Hundehalterhaftpflicht:** Preis nach Hunderasse

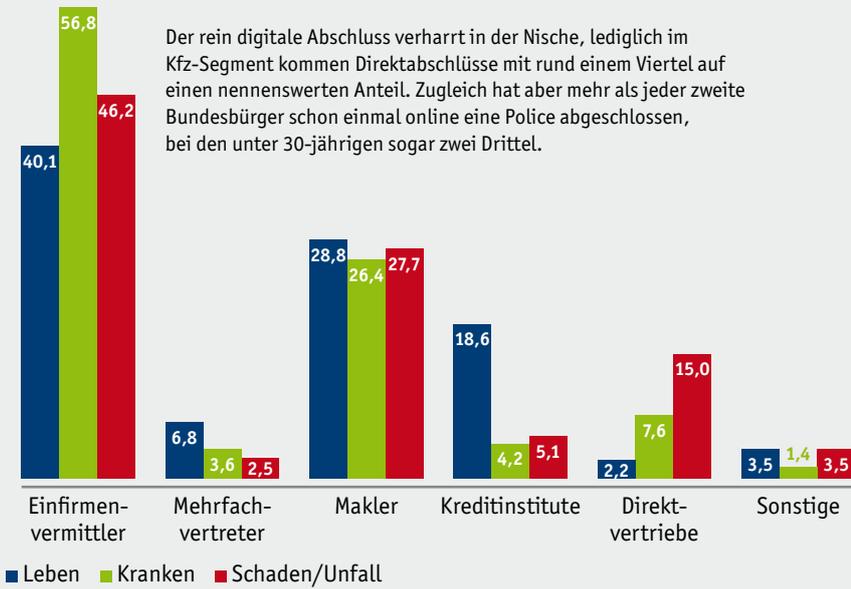


So können Sie uns erreichen:

maklerservice@adam-riese.de | adam-riese.de/vertriebspartner

Nicht ohne meinen Berater

Vertriebswege in der Versicherung 2018



Der rein digitale Abschluss verharrt in der Nische, lediglich im Kfz-Segment kommen Direktabschlüsse mit rund einem Viertel auf einen nennenswerten Anteil. Zugleich hat aber mehr als jeder zweite Bundesbürger schon einmal online eine Police abgeschlossen, bei den unter 30-jährigen sogar zwei Drittel.

Anteile am Neugeschäft in %

Quelle: GDV, 2019

Wie haben Sie Policen abgeschlossen?



Quelle: Bitkom, 2019

Fortsetzung von Seite 42

über bidirektionale Schnittstellen für einen reibungslosen, fehlerfreien Datenaustausch an maxOffice angebunden – von Thinksurance für Gewerbeversicherung und Franke und Bornberg mit fb>xpert über vers.diagnose und RiVa für die Online-Risikoprüfung bis hin zu renommierten Vergleichern wie softfair inklusive Trixi sowie Mr-Money. Vom maxpool-Scanservice können angebundene Partner ihre Eingangspost, auch zu Fremdverträgen, automatisch digitalisieren und in maxOffice dem betreffenden Kunden beziehungsweise Vorgang zuordnen lassen. Auch für die Endkunden hat maxpool ein wegweisendes „digitales Büro“ im Angebot, das dem betreuenden Makler fortlaufende Servicegebühreneinnahmen beschert: den SEKRETÄR (siehe Seite 48). Dieser kurze Abriss lässt bereits erkennen, welches Effizienz- und Wachstumspotenzial Makler mit der richtigen Poolwahl heben können. „Über alle Geschäftsvorfälle haben wir eine Digitalisierungsquote von über 70 Prozent“, berichtet maxpool-Geschäftsführungsmitglied

Daniel Ahrend. Für die Makler bedeutet das: weniger Stress und Aufwand im Backoffice, schnellere Beratungs- und Antragsprozesse und somit mehr Zeit für ihre Kunden. Diese freut's – denn sie wollen offenbar nicht von Einsen und Nullen beraten werden, sondern von echten Menschen aus Fleisch und Blut.

Die Grenzen der Vertriebsdigitalisierung

Dementsprechend kann von einem Siegeszug der digitalen Berater und Direktabschlussmöglichkeiten keine Rede sein. Mit Ausnahme des Kfz-Versicherungsgeschäfts rangiert der Direktabschluss „unter ferner liefen“, wie die Vertriebswegestatistik 2018 des Versicherer-Gesamtverbands zeigt (siehe Grafik oben). Einen leichten Zuwachs gab es zuletzt nur in der privaten Krankenversicherung. Diese harten Zahlen decken sich mit Umfrageergebnissen. So gaben vor knapp zwei Jahren in einer Studie der Gothaer 81 Prozent der befragten Bundesbürger an, die persönliche Beratung gegenüber dem Onlineabschluss zu bevorzugen. Kurios: Im Jahr zuvor waren es nur 71 Prozent gewesen. Auch

79 Prozent der Entscheider in Versicherungen sind laut einer im vergangenen Jahr veröffentlichten Umfrage von Sopra Steria Consulting davon überzeugt, dass persönliche Beratung auch zukünftig zu den Top-Erwartungen der Kunden gehören wird. Daran ändern offenbar auch Vergleichsplattformen wenig, obwohl sie sich dank riesiger Werbeetats in den letzten Jahren ein Stück vom Kuchen sichern konnten. Dass Check24 & Co. nicht so treffsichere und neutrale Ergebnisse liefern wie behauptet, hat sich herumgesprochen.

Kollege Robo-Advisor scheint sich noch gedulden zu müssen, bis er die Kundenberatung auf breiter Front übernehmen kann. „Alle Abläufe werden immer stärker digitalisiert werden. Nur das persönliche Beratungsgespräch und das Vertrauensverhältnis zwischen Kunden und Makler bleiben unverändert und unersetzlich. Und das finde ich gut so“, resümiert Oliver Drewes Oliver Drewes, Vorstand der Hamburger Phoenix maxpool Gruppe. maxpool treibt die Entwicklung weiter voran – die Partner können auf weitere Neuerungen und Erleichterungen gespannt bleiben. ■

Wir haben uns

VER- ÄNDERT ...



MVK steht für unseren Namen Medien-Versicherung
Karlsruhe sowie für unsere unveränderten Werte:

MENSCHLICH | VERLÄSSLICH | KOOPERATIV.



WWW.MVK-VERSICHERUNG.DE


maxpool
Verantwortung verbindet.

MVK 
VERSICHERUNG

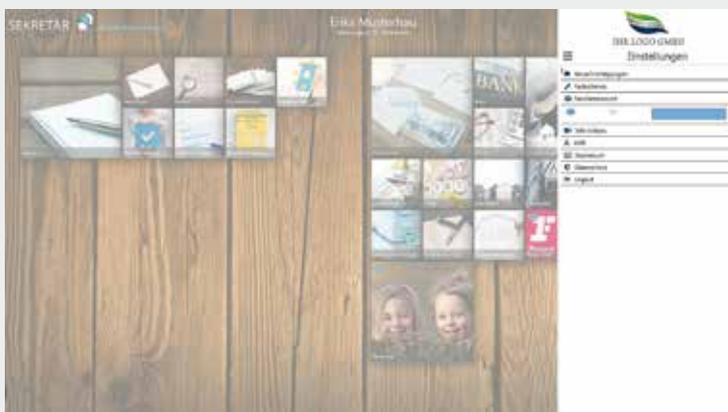
Jenseits der Provisionsabhängigkeit

Mit der Private-Office-Plattform SEKRETÄR ebnet maxpool Maklern den Weg in ein Servicegebührenmodell, das ein fortlaufendes Einkommen auch ohne Abschlüsse schafft.

Neue Maßstäbe beim digitalen Maklerauftritt



SEKRETÄR: gemeinsamer Ordner



SEKRETÄR: Home-Bildschirm mit offenem Menü



SEKRETÄR: Versicherungen

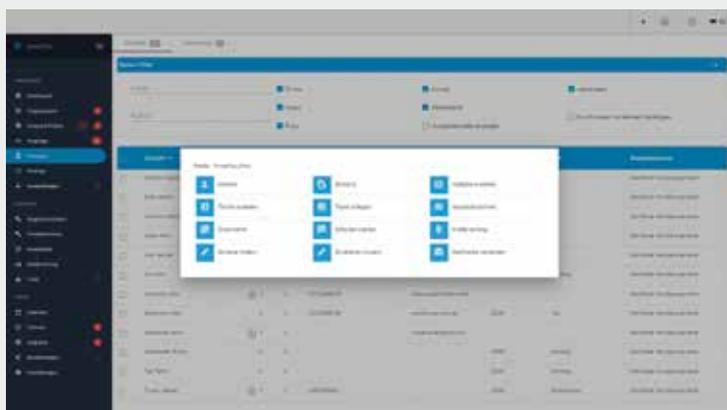
Nicht nur Makler, auch deren Kunden legen heutzutage Wert auf ein möglichst digitalisiertes Büro. Wäre es nicht schön, alle relevanten Verträge und Unterlagen in einer App einsehen und verwalten zu können, keine Papierberge mehr ordnen und durchsuchen zu müssen? Diesen Wunsch können maxpool-Partner ihren Kunden erfüllen: mit dem Endkundenportal SEKRETÄR. Das einfach-intuitiv mit allen gängigen Endgeräten bedienbare Tool ermöglicht den Nutzern, ihre Haushaltsführung digital zu erledigen. Bestimmte Dokumente, etwa Versicherungsverträge oder Vorsorgevollmachten, können sie für ihren Makler oder für andere Personen freischalten lassen. Damit gewinnen sie nicht nur mehr Überblick, sondern auch mehr Sicherheit, denn die Daten sind mehrfach geschützt. Ihre Eingangspost ebenso wie vorhandene Unterlagen können sie auf Wunsch vom maxpool-Scan-Service digitalisieren und im SEKRETÄR ablegen lassen. Weitere Features wie verschiedene Versicherungen, Internet-Konto-Schutzbrief oder rabattierte Alarmsysteme fürs Haus runden das einzigartige Portal ab, das wesentlich auf Basis des Maklerfeedbacks mit Hochdruck weiterentwickelt wird. So können die Kunden seit Neuestem Partner-Accounts anlegen. In Kürze wird auch die integrierte Schadenmeldung auf neue Füße gestellt und an den maxOffice-Meldeprozess angebunden.

Makler können ihren Kunden den SEKRETÄR als Kernleistung einer Servicevereinbarung gegen eine monatliche Gebühr in zwei Varianten anbieten. Damit reduzieren sie ihre Abhängigkeit von der provisionsbasierten Vermittlung und vertiefen ihre Kundenbindung. ■

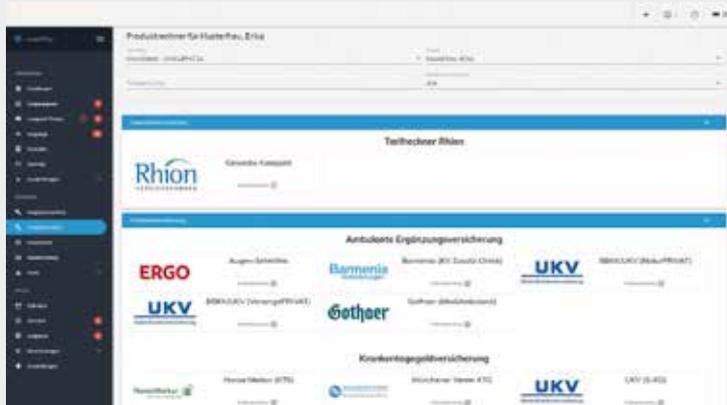
Bestandsführung auf Autopilot

Ein gutes Maklerverwaltungsprogramm beschleunigt nicht nur die Backoffice-Prozesse, sondern verbessert auch die Arbeitsqualität. maxOffice macht vor, wie's geht.

Vollautomatische und lückenlose Bestandsaufnahme



maxOffice: Kontakte mit Aktionsmenü



maxOffice: Produktrechner



maxOffice: Startbildschirm Dashboard

Wer sich den Makleralltag vor 20 Jahren und den von heute anschaut, dem springt vor allem ein Unterschied ins Auge: Das Maklerbüro funktioniert mittlerweile in weiten Teilen papierlos. Dafür sorgen digitale Maklerverwaltungsprogramme (MVP), die den „Schriftkram“ strukturieren und für jedes Endgerät verfügbar machen. Die avancierteren Lösungen bieten zudem Schnittstellen zu Vergleichsrechnern, Risikovorabfrage-Tools und weiteren Services sowie die Option, Fremdverträge einzubeziehen und die Administration zu bündeln – so auch maxOffice, das innovative Kunden- und Vertragsverwaltungssystem von maxpool.

Die Eigenentwicklung setzt seit seiner Einführung Maßstäbe im Markt. Der Bestand wird gleichsam auf Autopilot aktualisiert, integrierte Workflows, Termin- und Aufgabenplaner machen die Beratung und Abwicklung nicht nur einfacher, sondern auch weniger fehleranfällig. Schon auf dem übersichtlichen Dashboard, der Startseite, haben die Nutzer alle wesentlichen Geschäftsvorfälle im Blick. Ablaufende Verträge lassen sich ebenso anzeigen wie Cross-Selling-Potenziale. Die Bestandsübertragung auf maxOffice erfolgt mit wenigen Klicks, bei größeren Beständen übernimmt maxpool diese Aufgabe. Eingangspost kann mit dem Scanservice von maxpool digitalisiert und direkt dem richtigen Kunden oder Vertrag zugeordnet werden. Und natürlich leistet maxOffice auch bei der Schadenbearbeitung und beim Marketing wertvolle Dienste. Mit maxOffice sind Makler stets auf der Höhe der Zeit, denn das digitale Büro wird kontinuierlich weiterentwickelt und ausgebaut. ■

Norman Wirth bleibt für weitere fünf Jahre geschäftsführender Vorstand des Bundesverbands Finanzdienstleistung AfW. Der Rechtsanwalt ist bereits seit 2004 Vorstandsmitglied.



Buschfunk

■ **Erstes Sozialpartnermodell besiegelt** Fast zwei Jahre hat es gebraucht, bis dem mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz eingeführten Sozialpartnermodell (SPM, „Nahles-Rente“) Leben eingehaucht wurde: ver.di und das Konsortium „Die Deutsche Betriebsrente“ – das von Thalax und Zurich getragen wird – verkündeten im Oktober die Einigung auf ein SPM, mit dem die betriebliche Altersversorgung zur tarifvertraglichen Leistung wird. Als Erste kommen die rund 12.000 Angestellten der Thalax in Deutschland ab Anfang kommenden Jahres in den Genuss der neuen Regelung. Zuvor muss allerdings die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) noch ihren Segen geben. Die Einigung markiert einen wichtigen Durchbruch. Schon waren erste Stimmen zu hören, die das SPM-Konzept zum Rohrkrepiere erklärten. Von einem „Muster für andere Unternehmen“ spricht Martina Grundler, Mitglied der ver.di-Bundesverwaltung.

■ **Und ewig droht der Provisionsdeckel** Die Debatte um eine Begrenzung der Vertriebsvergütung für Lebensversicherungen schwelt weiter. Die Unionsfraktion im Bundestag, die im Gegensatz

zum Koalitionspartner SPD keinen LV-Provisionsdeckel will, hat nun einen Kompromissvorschlag eingebracht. Ihm zufolge soll im Versicherungsaufsichtsgesetz festgeschrieben werden, dass kein Versicherer mehr als 130 Prozent des marktdurchschnittlichen Provisionsatzes zahlen darf. Um das zu kontrollieren, sollen die Versicherer verpflichtet werden, nicht nur die kalkulierten, sondern auch die tatsächlich ausgekehrten Höchstprovisionsätze an die BaFin zu melden. Diese kann in Einzelfällen eine Überschreitung des Marktschnitts von mehr als 30 Prozent genehmigen. Der Vorschlag wird aktuell von SPD und Finanzministerium geprüft.

■ **Kfz-Preiskampf führt zu Verlusten** Gerade erst wieder sind die angebotenen Kfz-Versicherungsprämien zur Wechselsaison gegenüber dem Sommer um ein gutes Fünftel in den Keller gerauscht. Das Buhlen um wechselwillige Kunden scheint sich für die Gesellschaften aber nur bedingt auszuzahlen: 22 der 50 größten Kfz-Versicherer schrieben im Durchschnitt der letzten sechs Jahre rote Zahlen, wie die V.E.R.S. Leipzig errechnet hat. Acht von ihnen wiesen sogar eine Schadenkostenquote von mehr als 105 Prozent

aus, darunter ERGO (105,65), NÜRNBERGER (105,96), AXA (106,62), R+V Direkt (108,21) und Allsecur (110). Schlusslicht ist die Volkswagen Autoversicherung mit über 118 Prozent. Bleibt für die im Kfz-Geschäft defizitären Versicherer nur zu hoffen, dass Cross-Selling-Effekte den hohen Preis dieser Neukundenakquise kompensieren.

■ **Goldanleger geprellt** Schon wieder!?, möchte man ausrufen: Der nächste Skandal erschüttert die deutsche Anlegerseele. Das Unternehmen PIM Gold, angesiedelt im hessischen Heusenstamm, hat seine Kunden offenbar mit einem Schneeballsystem abgezockt. Vorgeblich kauften diese Gold, und zwar satte 3,4 Tonnen. PIM Gold sorgte vermeintlich für die Lagerung. Tatsächlich wurde aber wesentlich weniger Edelmetall erworben – nach erster Bestandsaufnahme nur rund eine halbe Tonne. Auszahlungsansprüche wurden mit Neukundengeldern bedient. Die Staatsanwaltschaft ermittelt nun, eine erste Inhaftierung gab es bereits. Der Schaden dürfte bei weit über 100 Millionen Euro liegen. Die betrogenen Anleger können frühestens in einigen Jahren mit quotierten, vermutlich nicht nennenswerten Zahlungen rechnen. ■

Schützen Sie gemeinsam mit uns die Existenz Ihrer Gewerbekunden

und setzen Sie eine Qualitäts-
Benchmark in der Beratung



Das maxpool Komposit-Management unterstützt Sie umfassend:

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

Kontaktieren Sie uns gern!

komposit@maxpool.de

040/29 99 40 390



Die menschliche Schnittstelle



Maklerbetreuer sind in beiden Welten zu Hause: bei Produktanbietern und bei Vermittlern. Ihr Aufgabenfeld hat sich in den letzten Jahren allerdings deutlich gewandelt.

Sie bilden das Scharnier zwischen Versicherern beziehungsweise Pools und deren Vertriebspartnern: Maklerbetreuer haben im Versicherungsmarkt eine Sonderposition inne. Bei ihnen laufen viele Fäden zusammen, sie stehen gewissermaßen mit jeweils einem Bein auf Produkthanbieter- und auf Vermittlerseite. Dementsprechend bekommen sie besonders hautnah mit, wie sich die Vertriebsarbeit durch die Digitalisierung seit einigen Jahren verändert – und ihr Tätigkeitsspektrum gleich mit. Viele administrative Prozesse laufen heute digital ab und fressen keine Zeit mehr, auch Rückfragen und Nachbearbeitungen sind seltener geworden. Ebenso sorgen automatisierte Abläufe im Schadenmanagement für eine merkliche Zeitersparnis. Dafür fungieren die Maklerbetreuer mehr und mehr als Ansprechpartner für eine Optimierung des Maklerbetriebs, sei es auf IT- oder auf Marketingebene. Nach Meinung von Thomas Marschner von der NÜRNBERGER helfen erfolgreiche Maklerbetreuer

ihren Partnern dabei, Zeit zu sparen: „Heute ist Zeit die neue Währung.“

Zudem kommt der Unterstützung bei der Makler-Weiterbildung eine immer größere Bedeutung zu. Das Themenfeld erstreckt sich dabei keineswegs nur auf jeweils hauseigene Produkte. Auch die betriebswirtschaftliche Aufstellung, strategische Geschäftsfeld-Erweiterungen oder Markenbildung gehören zum Seminar- und Webinar-Angebot. Und natürlich: digitale Tools, mit denen

Thomas Marschner, NÜRNBERGER

»Heute ist Zeit die neue Währung.«

sich Bestandsverwaltung, Beratungsarbeit, Produktvergleiche, Risikoprüfungen, Abschlussprozesse, Kundenbetreuung und Schadenbearbeitung beschleunigen und vereinfachen lassen. Maklerbetreuer, so beschreibt es ein Marktteilnehmer, übernehmen heute für

die Makler die Funktion eines „Innovationsbeauftragten“. Damit können sie die betreuten Makler deutlich nachhaltiger und grundlegender unterstützen als noch vor wenigen Jahren.

Das Verhältnis zwischen Maklerbetreuern und ihren „Klienten“ ist in der Folge vielerorts enger geworden. Christiane Kubis vom HDI etwa betreut heute nach eigenen Angaben weniger Makler als früher, diese aber „intensiver“. Dabei stellen allerdings die gewachsenen Datenschutzanforderungen zusätzliche Hürden dar – eines von vielen Feldern der gesetzlichen Regulierung, auf denen Maklerbetreuer sich auskennen müssen.

Ihre wichtige Arbeit wurde kürzlich auch von der Makler-Onlinemesse profino gewürdigt: Über 2.000 Makler kürten ihre „Maklerbetreuer des Jahres“ in verschiedenen Kategorien.

Sieger in der Rubrik „Alleskönner“ und Zweitplatzierte im Bereich „Leben“ wurde Kevin Jürgens, seines Zeichens Maklerbetreuer bei maxpool. Wir gratulieren herzlich! ■



**Begeistern Sie Arbeitgeber
und Arbeitnehmer zugleich!**

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

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

Kontaktieren Sie uns gern!

vorsorge@maxpool.de

040/29 99 40 380



Verbraucherschutz durch Klarheit

Im Bemühen um mehr Verbraucherschutz verheddert sich der Gesetzgeber in immer neuen Berufsbezeichnungen. Ein Blick gen Süden könnte indes zielführender sein.

Versicherungsvertreter? Versicherungsmakler oder -berater? Finanzanlagenvermittler? Kunden, die in Deutschland eine Versicherung abschließen wollen, stehen vor der Qual der Wahl, an wen sie sich wenden sollen. Denn nur wenigen von ihnen dürften die Unterschiede zwischen den verschiedenen Vermittlertypen bekannt sein.

„Das Auffächern in zig unterschiedliche Vermittlertypen hat nicht die erhoffte Klarheit gebracht und kann kaum als Verbraucherschutz bezeichnet werden“, kritisierte nun auch jüngst Dr. Hans-Georg Jenssen, Vorstand des Bundesverbands der Deutschen Versicherungs-Makler (BDVM), das bestehende Berufswirrwarr, das Paragraf 34 der Gewerbeordnung derzeit bietet. Vor allem Makler haben unter dem Chaos zu leiden, da ihre spezielle Funktion als Sachwalter der Kunden nur den wenigsten Kunden bekannt sein dürfte.

Während in Deutschland die Frage, wer im Lager des Kunden steht, mehr und mehr mit der Vergütungsfrage verknüpft wird, geht Österreich einen anderen Weg. In der Alpenrepublik regelt das 1996 in Kraft getretene Maklergesetz, dass der Makler in einem Doppelrechtsverhältnis zu Versicherern wie



Kunden steht. In diesem Verhältnis sind die Makler allerdings in erster Linie den Interessen ihrer Kunden verpflichtet, denen sie laut Gesetzestext den „bestmöglichen Versicherungsschutz“ verschaffen müssen.

Auch in der Wahl der Vergütung haben österreichische Makler mehr Möglichkeiten: Es steht ihnen nämlich frei, das Provisionszahlungsmodell der Versicherer zu übernehmen oder von diesem Modell abzuweichen, indem sie mit ihren Kunden eine alternative Honorarvereinbarung schließen. Auch Mischmodelle sind beispielsweise möglich.

Dass hierunter der Verbraucherschutz nicht leidet, illustriert unter anderem eine Studie des Finanz-Marketing-Verbands Österreich. Hiernach gaben

80 Prozent der befragten Kunden an, ihren Makler gegenüber Freunden und Bekannten weiterempfehlen zu wollen. „Das spiegelt die hohe Serviceorientierung der Makler gegenüber ihren Kunden wider“, kommentiert Studienleiter Robert Sobotka das Ergebnis.

Der Blick zu unseren österreichischen Nachbarn offenbart aber vor allen Dingen eines: Ein Mehr an Verbraucherschutz ist nicht zwangsläufig mit starren Vergütungsregeln oder einer kleinteiligen Abgrenzung zwischen den Vermittlertypen zu erreichen. Stattdessen gilt es, die Rolle des Maklers als Sachwalter seiner Kunden noch mehr zu stärken. Ein entsprechendes Maklergesetz wäre somit auch in Deutschland eine vielversprechende Chance. ■

Diese Versicherungen sind den Deutschen am wichtigsten

Das Klischee vom „überversicherten“ Deutschen hat mit der Realität wenig zu tun, wie jeder Makler weiß. Eine aktuelle Umfrage zeigt die Schwerpunkte.

Rund 45 Prozent der hiesigen Bevölkerung messen der Arbeitskraftabsicherung (AKS) eine große Bedeutung zu. So lautet ein Ergebnis einer kürzlich veröffentlichten forsa-Studie. Der Wert wird zwar dem Risiko nicht

ihnen können als überraschend gelten. So halten nur 24 Prozent der befragten Männer eine Versicherung fürs Auto für wichtig, aber 35 Prozent der Frauen. Die Liebe zum eigenen Auto, die Männern weithin zugeschrieben wird,

hängig Beschäftigte befragt. Etwa die Hälfte von ihnen geht einer körperlich strapaziösen Tätigkeit nach. Diese Teilnehmerstruktur lässt den mageren Zustimmungswert von 45 Prozent zur AKS noch besorgniserregender erschei-



wirklich gerecht, liegt aber immerhin über der tatsächlichen Marktdurchdringung – die nach Angaben von Franke und Bornberg bei circa 25 Prozent dümpelt. In beiden Zahlen kommt großer Aufklärungsbedarf zum Ausdruck.

Wichtiger als die AKS finden die Deutschen drei andere Bereiche: Auf Rang eins liegt die Unfallversicherung mit 55 Prozent knapp vor der Altersvorsorge (54) und der Absicherung des Privateigentums (52). Die Autoversicherung folgt mit 29 Prozent auf Rang fünf.

Während die drei Top-Sparten in etwa gleiche Anerkennung über Geschlechter, Altersgruppen und Einkommenssegmente hinweg finden, zeigen sich in puncto Kfz Unterschiede. Manche von

scheint sich nicht auf dieser Ebene zu äußern. Eine überdurchschnittliche Bedeutung hat die Kfz-Sparte dagegen für die unter 35-Jährigen mit ebenfalls 35 Prozent. Noch höher liegt der Wert bei den Befragten, die weniger als 1.500 Euro verdienen: von ihnen finden 39 Prozent die Autoabsicherung wichtig.

Wer mehr verdient – ab 3.000 Euro Haushaltseinkommen monatlich –, tendiert dagegen stärker zur AKS, die in dieser Gruppe auf 49 Prozent Zustimmung kommt. Noch wichtiger ist den Gutverdienern aber der Schutz ihres Eigentums, den 58 Prozent als wichtig erachten.

Für die Studie wurden im Juni insgesamt 1.001 in Deutschland lebende ab-

gemessen wäre ein Wert nahe 100 Prozent, schließlich sind fast alle Arbeitnehmer auf ihre Arbeitskraft angewiesen. Nicht umsonst betonen praktisch sämtliche Verbraucherschützer, dass eine Berufsunfähigkeitspolice oder zumindest Alternativen zum Versicherungsstandard in jedem Haushalt gehören sollten. Die Unfallversicherung deckt zwar einen Risikoausschnitt ab und kann daher auch als (nachrangige) BU-Alternative angesehen werden, am besten im Kombination mit weiteren wie Erwerbsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitspolice. Es bleibt aber dabei: Die Maklerschaft wird gebraucht, um die Deutschen für existenzielle Risiken wie Berufsunfähigkeit zu sensibilisieren. ■

Wie helfen Aufklärung und Big Data gegen Betrug?

Betrug verursacht Schäden in Milliardenhöhe – doch wie gehen die Versicherer dagegen vor? Peter Holmstoel, Leiter Kriminalitätsbekämpfung beim GDV (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft), erklärt, welche Maßnahmen ergriffen werden.

Versicherungsbetrug ist ein brisantes Thema in der Branche: So geht man allein in der Schaden- und Unfallversicherung von jährlichen Schäden von rund fünf Milliarden Euro aus – eine astronomische Summe, wenn man bedenkt, dass der Großteil der Kunden im Grunde ehrlich handelt. Den Betrügern scheint dabei nicht immer klar zu sein, dass es sich bei Versicherungsbetrug um eine Straftat handelt, die mit Freiheitsentzug geahndet werden kann. Doch Gelegenheit macht Diebe, die mit Kleinschäden oftmals ungestraft davorkommen. Das liegt zum einen daran, dass der Betrugsverdacht alleine nicht ausreicht – in solchen Fällen ist der Versicherer in der Beweispflicht. Darüber hinaus muss die Verhältnismäßigkeit des wirtschaftlichen Aufwands berücksichtigt werden: Bei einem unglaublichen Schaden muss der Versicherer abwägen, ob es bei geringeren Summen (zum Beispiel 200 Euro) überhaupt Sinn ergibt, Anwälte einzuschalten, die schließlich bezahlt werden müssen.

Im Allgemeinen sind die Versicherer bestrebt, ihre Versicherungsgemein-

schaft zu beschützen, was auch die Verhinderung von Betrug mit einschließt. Dazu ergreifen die Unternehmen unterschiedliche Maßnahmen, zu denen auch die Präventionsarbeit gehört: So zeigen einschlägige Befragungen, dass potenzielle Täter von einem Betrug abgesehen hätten, wenn sie über die möglichen strafrechtlichen Konsequenzen Bescheid gewusst hätten. Insofern gilt

Der große Vorteil künstlicher Intelligenz ist die Tatsache, dass dadurch fast alle Fälle überprüft werden können.

Aufklärung als ein zentraler Bestandteil im strategischen Vorgehen gegen Betrüger. Hinzu kommen technische Neuerungen, wie der Einsatz von künstlicher Intelligenz und Big Data, die es den Experten erleichtern, potenzielle Betrugsfälle aufzuspüren. So können

Algorithmen beispielsweise eingesetzt werden, um anhand der Gesamtheit aller Daten aus den Schadenfällen eines Unternehmens atypische Merkmale zu definieren. Wenn dann ein solches Merkmal auftaucht, wird der Schadenfall entsprechend vom System erfasst und kann im Folgenden einer genaueren Prüfung unterzogen werden. Natürlich ist hier die Urteilsfähigkeit der Sachbearbeiter unverzichtbar: Die Software kann in diesem Fall lediglich das atypische Merkmal melden und nicht bestimmen, ob es sich bei einem Einbruch tatsächlich um einen Betrugsfall oder um eine besondere Vorgehensweise der Einbrecher handelt. Der große Vorteil einer solchen künstlichen Intelligenz ist die Tatsache, dass dadurch auch fast alle Fälle überprüft werden können – die Software trifft damit lediglich eine Vorauswahl, die mit entsprechenden Hinweisen an die Sachbearbeiter weitergeleitet wird. Dadurch ergeben sich auch Vorteile für ehrliche Kunden: Fälle, die keine atypischen Schadenmerkmale aufweisen, können schneller bearbeitet werden, so Peter Holmstoel vom GDV. ■

18 Kriterien für die richtige Tarifauswahl



Innovative Analyse von BU-Tarifen: Wie die infinma Marktstandards evaluiert und welche Auswirkungen dies auf die Branche hat

Die Kölner Analysten des Instituts für Finanzmarkt-Analyse (infinma) untersuchen seit 2011 regelmäßig die wichtigsten Standards am BU-Markt. Die dabei angewandte Methode unterscheidet sich insofern von der eines klassischen Ratingunternehmens, als die einzelnen Bedingungsbestandteile nicht gegeneinander aufgerechnet werden. Ziel der Analyse ist es also nicht, zu einem Endergebnis – etwa in Form einer Note – zu gelangen. Vielmehr steht eine Evaluation des Marktstandards von BU-Produkten im Vordergrund. Dabei untersucht infinma derzeit die Ausprägung von 18 im Vorhinein festgelegten Kriterien, die sich nur auf die Bedingungswerke der Policen beziehen. Damit wird jedoch ganz explizit kein Rating formuliert: Für die einzelnen Kriterien wird lediglich dargestellt, wie sich die vom Versicherer getroffene Regelung zum Marktstandard verhält. Letzterer wird vom infinma-Geschäftsführer Marc Glissmann als diejenige Ausprägung definiert, die von der Mehrheit der Produkte in den Bedingungen verwendet wird. Damit habe die infinma keinen Einfluss auf die Ergebnisse, zum Beispiel durch die unterschiedliche Gewichtung einzel-

ner Kriterien: Der Marktstandard ergebe sich automatisch aus den am Markt verwendeten Regelungen, so Marc Glissmann. Interessant ist für die Analysten nur, ob die Produkte den Marktstandard mindestens erfüllen oder übertreffen.

2019 wurden über 500 Tarife ausgewertet. Dabei wurden die Ausprägungen der rechts erläuterten Kriterien überprüft. Das Verfahren wurde anfangs skeptisch betrachtet, da viele Versicherer einen Vergleich mit dem Marktdurchschnitt ablehnten – schließlich werben viele damit, diesen mit den eigenen Produkten zu übertreffen. Bereits bei der ersten Erhebung des Marktstandards im Jahr 2011 zeigte sich allerdings, dass nur 32 von 378 Tarifen die zuvor definierten Standards mindestens erfüllen oder gar übertreffen. Das hatte positive Auswirkungen auf die Entwicklung der Produkte. So konnte infinma eine nachhaltige Verbesserung verschiedener Kriterien feststellen: Beispielsweise ist der Verzicht auf eine Berufswechselprüfung im Leistungsfall mittlerweile zum Marktstandard geworden. Während es bei anderen Untersuchungen teilweise Bestnoten hagelt, lassen sich mit dem infinma-Verfahren deutliche

Unterschiede zwischen den Produkten erkennen. Für Geschäftsführer Marc Glissmann ist dies ein Indiz dafür, dass das Verfahren funktioniert. ■

18 wichtige Kriterien zur Auswertung von BU-Versicherungen

- Prognose
- Rückwirkende Leistung
- Abstrakte Verweisung
- Verzicht auf Umorganisation
- Kostenbegrenzung bei Umorganisation
- Berufswechselprüfung
- Leistungsbeginn
- Meldefristen
- Untersuchungen im Ausland
- Erhöhungsoption ohne Anlass
- Beitragsstundung
- Befristete Anerkenntnisse
- Meldepflicht Minderung BU
- Meldepflicht Aufnahme Tätigkeit
- Nachprüfung
- Leistung bei Arbeitsunfähigkeit
- Ausscheiden aus dem Beruf
- Option auf selbstständige Anschluss-Pflegerente

Billig zu einem hohen Preis

Sie locken mit attraktiven Tarifen und einfachen Vertragsabschlüssen. Für diese vermeintlichen Vorteile müssen die meisten Kunden von Direktversicherern vor allem bei einem Punkt Abstriche machen.

Die Digitalisierung hätte den Direktversicherern eigentlich in die Karten spielen müssen. Schließlich setzen die meisten Anbieter auf eine umfangreiche Onlinepräsenz und einfache Kontaktmöglichkeiten. Dennoch kommt der Vertriebsweg nicht wirklich voran. So konnte er seine Anteile am Neugeschäft, beispielsweise über Websites der Versicherungsunternehmen oder Vergleichsportale im Internet, auch im vorigen Jahr nur marginal ausbauen. Das belegen aktuelle Zahlen des GDV. Überdurchschnittlich hoch ist der Anteil lediglich in der Schaden- beziehungsweise Unfallversicherung. Das ist hauptsächlich auf die Kfz-Versicherung zurückzuführen: Hier macht der Direktvertrieb mittlerweile rund ein Fünftel des Neugeschäftsvolumens aus.

Woran es denn aus Kundensicht hapert, hat nun die Zurich-Deutschland-Tochter DA Direkt mittels einer Umfrage herausgefunden. Dafür hat der Direktversicherer im Juni insgesamt 2.037 Bundesbürger ab 18 Jahren vom Marktforschungsunternehmen YouGov befra-

gen lassen. Dabei stand das hauptsächliche Kommunikationsinstrument, der telefonische Kundenkontakt, im Mittelpunkt des Interesses.

Ständiges Wiederholen besonders störend

Laut der Befragung stört die Verbraucher am meisten, wenn sie ihr Anliegen bei der Kontaktaufnahme mit dem Kundenservice immer wieder aufs Neue erklären müssen. Dies bezeichnet jeder zweite Umfrageteilnehmer als ärgerlich. 40 Prozent der Befragten bemängeln zudem, dass sie dort keinen persönlichen und individuellen Ansprechpartner haben. Hier waren Mehrfachnennungen möglich.

Darüber hinaus kritisierte ein Drittel der Umfrageteilnehmer die fehlende Fachkompetenz. Weiterhin sind den Verbrauchern die langen Wartezeiten (24 Prozent), der unfreundliche Umgang mit ihnen als Kunden (20 Prozent) und fehlende Befugnisse, um ihre Anliegen umzusetzen (16 Prozent), unangenehm aufgefallen.

Neben zu nennenden Kritikpunkten wurden die Teilnehmer auch nach ihrer Erwartungshaltung gegenüber Direktversicherern befragt. Als wichtige Servicemerkmale für Direktversicherer nannten die Umfrageteilnehmer:

Datensicherheit	68 %
Kompetente Beratung	65 %
Transparente Versicherungsbedingungen	59 %
Einfache Beratungsprozesse	51 %
Günstiger Preis	46 %

Obwohl sich Erwartung und Kritik der Befragten (siehe Kompetenz) teilweise konträr gegenüberstehen, schneiden Direktversicherer nicht automatisch schlechter ab als Filialversicherer mit Außendienst.

Zu diesem Ergebnis kam eine Kfz-Umfrage im Auftrag des Deutschen Instituts für Service-Qualität. Dies überraschte teilweise, da sich unter den Kfz-Versicherern mit den höchsten BaFin-Beschwerdequoten auffällig viele Direktversicherer tummeln. ■

Es hakt an »vielen Ecken und Enden«

Die Altersvorsorgeberatung der Deutschen Rentenversicherung wird unerwartet heftig von der Stiftung Warentest kritisiert. Die Beratungsqualität der insgesamt 163 Beratungs- und Auskunftsstellen lasse deutliche Schwächen erkennen.

Die Deutschen sollen sich nicht mehr einzig auf die gesetzliche Rente verlassen, sondern auch privat vorsorgen. Um sich einen Überblick über die Möglichkeiten zu verschaffen, hat jeder gesetzlich Versicherte einen Rechtsanspruch auf kostenlose und umfassende Beratung – unabhängig von der Vorsorgeform. Dazu unterhalten die 16 regional gegliederten Träger der Rentenversicherung insgesamt 163 Auskunfts- und Beratungsstellen, die über gesetzliche Ansprüche, betriebliche Anwartschaften und private Vorsorgealternativen informieren sollen.

So weit die Theorie. Um herauszufinden, wie es um die Qualität der Rentenberatung in der Praxis bestellt ist, hat die Stiftung Warentest insgesamt 80 geschulte Tester in die Beratungsbüros geschickt. Das Ergebnis: stark verbesserungswürdig. In den Testgesprächen hake es an »vielen Ecken und Enden«. Die Berater konnten den Testern nur selten eine sinnvolle Hilfe anbieten und den individuellen Bedarf ermitteln. Das Gesamtergebnis fiel entsprechend aus. Die Stiftung Warentest urteilte mit »insgesamt schwach« beziehungsweise »ausreichend« (Schulnote 3,8).

Die ersten Unzulänglichkeiten tauchten – gemäß Testbericht – bereits vor den Beratungsgesprächen auf. Rund die Hälfte der Ratsuchenden kritisierte die Terminvergabe. Sie mussten sich teilweise auf unverhältnismäßig lange Wartezeiten einstellen. In der entsprechenden Ausgabe der Zeitschrift »Finanztest« (10/2019) wird von einer



Testerin aus Rheinland-Pfalz berichtet, die mehr als vier Monate auf einen Termin hätte warten müssen. Weitere Tester seien sogar in andere Städte verwiesen worden, um überhaupt einen Beratungstermin zu bekommen.

Diejenigen, die die Chance auf ein Gespräch bekamen, hatten ihre Renteninformation und Standmitteilungen zu privaten oder betrieblichen Anwartschaften während des Termins bei sich. Damit sollten sie unter anderem in Erfahrung bringen, wie hoch ihre Altersrente ausfallen wird, mit welchen Vorsorgelücken sie zu rechnen haben und wie sie ihre Vorsorge so gestalten können, dass sie ihren Lebensstandard auch im Alter halten können.

Bereits die Informationen und Prüfungen zur gesetzlichen Rente bewertete die Stiftung Warentest nur mit dem Prädikat »befriedigend«. Für die Beratung zu betrieblichen und privaten Vorsorgeansprüchen war die Benotung noch schlechter. Hier gab es ein »mangelhaft« von den Testern. Nicht mal jedes fünfte Gespräch (19 Prozent) endete mit der richtigen Prognose zur Summe aus gesetzlicher Rente und zu erwartender zusätzlicher Altersvorsorge. Da verwundert es fast schon nicht mehr, dass bei lediglich 15 Beratern das Thema »drohende Rentenlücke« zur Sprache kam.

Gleichwohl müsse man berücksichtigen, dass sich die Beratungsqualität regional stark unterscheide. So wurde eine gute Qualität etwa in Nordbayern oder Baden-Württemberg festgestellt. ■

Additive Druckverfahren

Anpassungsbedarf im Rahmen der Produkthaftpflichtversicherung?

Fest steht: Das Thema 3D-Druck ist schon lange keine Nischenerscheinung mehr, sondern hat sich als alternatives Herstellungsverfahren in vielen Lebensbereichen etabliert.

Anwendung findet der 3D-Druck etwa in der Produktion von Leichtbauteilen zur Gewichtsreduzierung bei Elektrofahrzeugen. Auch Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier hob bereits mehrfach die Bedeutung des innovativen Geschäftsfelds 3D-Druck für die deutsche Industriepolitik hervor.

Diese Entwicklung bietet daher Anlass, auch die risikotechnischen Rahmenbedingungen für den 3D-Druck zu hinterfragen. Ein wichtiger Baustein ist hierbei sicherlich die Überprüfung des Versicherungsschutzes zur Absicherung von Produkthaftungsschäden.

**Besteht hier überhaupt eine Risiko-
veränderung gegenüber den klas-
sischen CNC-Fräsverfahren oder dem
Spritzdruck?** Und wenn ja, hat dies
einen Anpassungsbedarf des Versiche-
rungsschutzes zur Folge?

In Kooperationen mit dem DMRC (Direct Manufacturing Research Center der Universität Paderborn), dem TÜV

Süd und anderen Partnern hat die R+V Allgemeine Versicherung AG die neuen Risiken analysiert. Dabei wurde festgestellt, dass die Besonderheiten des Fertigungsprozesses sowie der speziellen Einsatzbereiche nicht nur neue technische und rechtliche Fragestellungen eröffnen, sondern sehr wohl auch eine Modifizierung der bisherigen Versicherungsbedingungen im Rahmen der Produkthaftpflicht erforderlich machen.

Von zentraler Bedeutung ist bereits der Ausschluss für Schäden aus dem Austausch, der Übermittlung und der Bereitstellung elektronischer Daten (Ziffer 7.15 AHB), denn der 3D-Druck basiert in der Regel auf einem intensiven Datenaustausch mit Externen (Stichwort Blockchain), der auch nicht durch

Vorteile Additiver Druckverfahren

- Einsparung von Materialkosten von bis zu 50 Prozent gegenüber konventionellen Fräsverfahren
- Hohe Flexibilität in der Produktmodifikation
- Einfache Prototypenfertigung
- Verringerung von Transport- und Lagerkosten durch Ausdruck vor Ort

den sogenannten IT-User-Baustein risikoadäquat aufgefangen wird.

Darüber hinaus ergeben sich insbesondere hinsichtlich der potenziellen Rechtsverletzungen (etwa von Urheberrechten) und der Erweiterten Produkthaftpflichtversicherung Anpassungsnotwendigkeiten (zum Beispiel Erprobungsklausel im Prototypenbau).

Und wie gestaltet sich die Lösung?

Die R+V berücksichtigt über ihre neuen Zusatzbedingungen für Additive Druckverfahren (ADV) die Besonderheiten des 3D-Drucks und erweitert den Versicherungsschutz optional sogar um benannte Eigenschäden des Versicherungsnehmers bei der Herstellung von Produkten in Eigenregie. Hierzu zählen der Kostenersatz für vergeudete Materialien, die Vernichtungskosten des Ausschusses und die Kostenübernahme zur Abwendung einer sonst drohenden Betriebsunterbrechung im eigenen Betrieb.

Zielgruppen dieser erweiterten Deckung sind primär Kunststoff und Metall herstellende bzw. ver-/bearbeitende Betriebe, insbesondere aber auch die neue Klientel der externen 3D-Druckzentren. ■

Jetzt neu! – AKS Flex IG BCE

Der zielgruppenorientierte Arbeitskraftschutz für drei Millionen Teilnahmeberechtigte

Die drittgrößte Einzelgewerkschaft „Industriegewerkschaft Bergbau Chemie Energie (IG BCE)“ bietet Ihnen ab sofort die leistungsstarke Branchenlösung AKS Flex. Damit können Sie den Beschäftigten der IG BCE angeschlossenen Branchen und deren Angehörigen einen modularen Schutz bei Verlust der Arbeitskraft anbieten.



Die Zielgruppe

Das neue Absicherungspaket für die Arbeitskraft steht nicht nur den Gewerkschaftsmitgliedern der IG BCE zur Verfügung, sondern allen Beschäftigten der IG BCE angeschlossenen Branchen – inklusive deren Familienangehörigen. Sie alle profitieren von besonderen Großkundenkonditionen und exklusiven Leistungen.

Es handelt sich dabei im Einzelnen um:

- › Beschäftigte in den 28 Branchen der Industriegewerkschaft Bergbau Chemie Energie
- › Beschäftigte aus branchenfremden Unternehmen mit besonderem Bezug zu einer dieser Kernbranchen
- › die jeweiligen Familienangehörigen

Branchenübersicht

- › Chemie
- › Energie
- › Bergbau
- › Pharma
- › Keramik
- › Kunststoff
- › Kautschuk
- › Leder
- › Weitere Branchen wie Glas, Papier



Folgende private Arbeitskraftabsicherungslösungen stehen zur Verfügung:

- › Berufsunfähigkeitsversicherung zu top Preis-Leistung-Verhältnis
- › Vitalschutz Flex – Grundfähigkeitsabsicherung mit Abdeckung von bis zu 22 Grundfähigkeiten

Ausgewählte Vorteile der Branchenlösung AKS Flex sind:

- › Beitragsstabilität und Sicherheit über ein Konsortium bestehend aus Swiss Life, Allianz und R+V
- › Günstiger Beitrag zu Großkundenkonditionen
- › Einmal versichert, immer versichert – auch bei Branchenwechsel

Ausgewählte Vorteile von BU Flex sind:

- › BUprotect – auch wenn's eng wird: Für nur 5 Euro monatlich, für bis zu 36 Monate: So bleiben Ihrem Kunden

70 Prozent der Berufsunfähigkeitsrente erhalten, zum Beispiel während Elternzeit, Arbeitslosigkeit oder Weiterbildungen.

- › Verzicht auf Beitragsanpassung nach Paragraph 163 VVG
- › BU Flex 4U – günstiger Einstiegstarif für Schüler, Auszubildende und Studenten

Ausgewählte Vorteile von Vitalschutz Flex sind:

- › Keine Fragen zur Psyche bei Vitalschutz Flex M
- › Volle Leistung bereits bei Verlust einer Grundfähigkeit
- › Branchenspezifischer Leistungsauslöser

Kontakt

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

BU-Vorsorge für Zukunftsberufe



Unsere Arbeitswelt erlebt einen gewaltigen Umbruch. Flexibilität und Sicherheit sind bei der Absicherung für den Fall der Berufsunfähigkeit (BU) wichtiger denn je.

Digitalisierung und Globalisierung verändern bestehende Berufe und lassen neue entstehen. So haben Fachkräfte in traditionellen Handwerksberufen, im Gesundheitswesen oder in der IT-Branche glänzende Perspektiven. In vielen Fällen erleichtern technische Neuerungen die körperliche Arbeit. Gleichzeitig entwickeln sich neue Berufsbilder wie Projektmanager für künstliche Intelligenz oder Drohnenpilot.

Beiträge bei vielen Berufen günstiger

Die Continentale Lebensversicherung hat sich auf die zukünftige Arbeitswelt eingestellt und insbesondere die Berufsrisiken neu bewertet. Bei ihrer neuen PremiumBU sind rund 300 Zukunftsberufe günstiger eingestuft oder ganz neu aufgenommen. 25 Berufe sind ausschließlich bei der Continentale versicherbar. Zugleich wurden die schon bisher erstklassigen Leistungen und der Service nochmals verbessert. Franke und Bornberg prämierte die PremiumBU aktuell mit der Höchstnote FFF+. Die

Redaktion des „Focus Money Versicherungsprofi“ wählte sie zum Produkt des Monats Oktober.

Karriere- und Plus-Paket erweitert

Die Continentale PremiumBU lässt sich jetzt noch flexibler gestalten als bisher. Den beliebtesten Baustein der Einsteiger-Variante, das Karriere-Paket, gibt es jetzt auch für die PremiumBU. Unter anderem kann der Kunde die BU-Rente sogar auf bis zu 2.500 Euro verdoppeln, wenn er seine Ausbildung oder sein Studium abgeschlossen hat. Das Plus-Paket sieht nun auch die Leistung Krebs Plus vor. Damit erhält der Versicherte bei den Diagnosen Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall bis zu 15 Monate lang eine Leistung in Höhe der vereinbarten monatlichen BU-Rente.

Neue sinnvolle Zusatzoptionen

Weitere Neuerungen sorgen für zusätzlichen Gestaltungsspielraum. Studierende können sich jetzt mit einer monatlichen BU-Rente von bis zu 2.000

Euro absichern. Für Schüler ist das bis zu 1.500 Euro möglich. Wird die Regelaltersgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung angehoben, passt die Continentale auf Wunsch das Höchstalter für den BU-Schutz entsprechend an – ohne erneute Gesundheitsprüfung. Zudem kann der Versicherte die vereinbarte Beitragsdynamik aussetzen, so häufig und solange er möchte.

Nochmals verbesserter Service

Der Service wurde ebenfalls optimiert. Bei der Risikoprüfung notwendige Rückfragen beantwortet der Kunde online. Der eGesundheitsDialog stellt dem Kunden nur die Fragen, die zu seiner individuellen Situation passen. So kann der Vertrag schneller poliziert werden. Im Leistungsfall bekommt der Betroffene mehr Hilfe: Organisiert er im BU-Fall seinen Betrieb oder seine Praxis um, unterstützt ihn die Continentale mit bis zu zwölf Monatsrenten. An den Kosten für einzelne Reha-Maßnahmen beteiligt sie sich zudem mit bis zu 2.000 Euro. ■

Fit und gesund durchs Leben

Die NÜRNBERGER bietet für jeden den optimalen Schutz: vom Studenten bis zum Beamten.



Wer ein Studium beginnt, hat mit einem Mal die Verantwortung für sich selbst – auch bei der Krankenversicherung gibt es einiges zu beachten. Grundsätzlich gilt für Studierende die gesetzliche Versicherungspflicht. Es ist jedoch möglich, sich privat zu versichern oder weiterhin unter dem Schutz der Eltern zu bleiben. Doch Kinder werden erwachsen, und damit ändern sich auch ab 21 die Beiträge für die private Krankenversicherung, weil auf Erwachsenentarif umgestellt werden muss. Mit dem Studententarif der NÜRNBERGER sparen Ihre Kunden einige Hundert Euro im Jahr und haben zudem bessere Leistungen für die Gesundheit. Die Versicherung ist nämlich ohne Alterungsrückstellung kalkuliert, so dass sie in den Eintrittsaltern ab 21 sehr günstig ist. Ihr Kunde wird bis zu fünf Jahre zuverlässig abgesichert. Und wenn das Studium länger dauert? Dann ist ein erneuter Abschluss für bis zu weitere fünf Jahre machbar – ohne Gesundheitsprüfung.

Ihr Kunde genießt alle Vorteile: Er ist weiter Privatpatient, zahlt dafür aber weniger als im Erwachsenentarif. Überdies

hat er freie Arzt- und Krankenhauswahl und bekommt sogar erfolgsabhängig aktuell drei bis sechs Monatsbeiträge zurückerstattet, wenn er keine Leistungen in Anspruch nimmt. Um längere Aufenthalte im Krankenhaus so erholsam wie möglich zu machen und die beste medizinische Versorgung garantieren zu können, bietet die NÜRNBERGER für Studenten einen günstigen Zusatzbaustein: Er enthält die Behandlung durch einen Chefarzt und Spezialisten sowie die Unterbringung im Zwei-Bett-Zimmer.

Das zahlt sich für Beamte aus

Beamte bekommen im Krankheitsfall von ihrer Dienststelle finanzielle Beihilfe. Auch Beamtenanwärter haben Anspruch darauf, ebenso die jeweils berücksichtigungsfähigen Angehörigen. Doch die Krankheitskosten werden nur anteilig erstattet. Den Rest müssen sie selbst übernehmen. Das kann zu einem unüberschaubaren finanziellen Risiko werden. Die Krankenvollversicherung für Beihilferechtigte NÜRNBERGER Beihilfe kompakt sichert Ihren Kunden beim Arzt, im Krankenhaus sowie beim

Zahnarzt ab und ergänzt den Schutz dort, wo seine Beihilfe endet. Ein weiterer Pluspunkt: Nimmt Ihr Kunde ein volles Kalenderjahr keine Leistungen in Anspruch, zahlt ihm die NÜRNBERGER Beiträge zurück. Die erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung (BRE) wird jedes Jahr neu festgelegt.

NÜRNBERGER sorgt für den richtigen Biss

Wer nicht privat versichert ist, kann mit einer Zusatzversicherung seine gesetzlichen KV-Leistungen aufwerten. Zum Beispiel mit einer Zahnzusatzversicherung der NÜRNBERGER.

Die einzelnen Tarifstufen bieten eine maßgeschneiderte Absicherungsmöglichkeit ganz nach dem Bedarf des Kunden. Die Leistungen sind unabhängig vom Festzuschuss der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV).

Um ihrem Kunden den dentalen Eingriff so angenehm wie möglich zu gestalten, übernimmt die NÜRNBERGER bis zu 200 Euro pro Versicherungsjahr für schmerzstillende Verfahren. Darunter fallen Akupunktur, Hypnose, Vollnarkose, Lachgassedierung und Dämmer Schlaf in Zusammenhang mit einer zahnmedizinischen oder kieferorthopädischen Behandlung. Für ein strahlend weißes Lachen bietet sie Ihrem Kunden neben den üblichen Leistungen wie professionelle Zahnreinigung und Fissurenversiegelung erstmalig einen Versicherungsschutz für kosmetische Zahnaufhellungen (Bleaching). ■

Kontakt

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

Ein Markt mit Potenzial: Gewerbeversicherungen

Ran ans Gewerbe: Die maxpool-Gewerbeplattform hilft bei der Auswahl der Versicherung.

»Beginnen Sie mit der Akquise im eigenen Bestand. Das Gewerbesegment hat unglaubliches Cross-Selling-Potenzial.«



Cigdem Gin
Abteilungsleiterin
Vertriebsunterstützung

Das Gewerbesegment galt bisher als kompliziert und nur schwer erschließbar. Heute ist der Abschluss von Gewerbeversicherungen einfacher denn je! Die maxpool-Gewerbeplattform macht's möglich.

Gewerbeversicherungen – lohnt sich das überhaupt?

Das Gewerbesegment bietet ein unglaubliches Vertriebspotenzial. In Deutschland gibt es derzeit über 3,5 Millionen Unternehmen – und dabei ist jeder Unternehmer ein potenzieller Kunde. Eine Sättigung des Marktes ist nicht zu befürchten. Im Jahr 2018 allein wurden über 542.000 Start-ups in Deutschland gegründet, wovon jedes einen großen Bedarf an Gewerbeversicherungen aufweist. Außerdem handelt es sich bei

Gewerbekunden um eine ausgesprochen nachhaltige Klientel mit geringem Bestandsabrieb.

Ein weiterer wichtiger Punkt: Anders als in der Lebensversicherung droht im Gewerbesegment kein Provisionsdeckel, und es gibt auch keine Stornohaftung.

Mit der Gewerbeplattform zur passenden Versicherung

Die maxpool-Gewerbeplattform unterstützt Sie über den gesamten Vertriebsprozess hinweg – von der Risikoerfassung über Tarifvergleich und Ausschreibungsverfahren bis hin zum Vertragsabschluss und zur Erstellung des IDD-konformen Beratungsprotokolls. So können auch Gewerbe-Neulinge den Gewerbemarkt schnell und unkompliziert erschließen. Dank der maxpool-Gewer-

beplattform finden Sie für jeden Kunden den passenden Versicherungsschutz. Egal ob Betriebshaftpflicht-, Cyber- oder Gebäudeversicherung – mithilfe des integrierten Vergleichsrechners lassen sich Tarife für bis zu 1.500 Betriebsarten schnell und einfach vergleichen. Und was passiert, sollte der Vergleichsrechner in einem seltenen Fall mal keinen passenden Tarif finden? Dann kann das Risiko mithilfe der Plattform einfach und 100-prozentig digital ausgeschrieben werden.

Großes Cross-Selling-Potenzial erleichtert den Einstieg

Gewerbeversicherungen haben Ihr Interesse geweckt, aber Sie wissen nicht so recht, wie Sie in den Markt einsteigen sollen? Unser Tipp: Beginnen Sie mit der Akquise im eigenen Bestand. Das Gewerbesegment ist ein Markt mit unglaublichem Cross-Selling-Potenzial. Schließlich ist jeder Gewerbekunde auch gleichzeitig immer ein Privatkunde. Konkret heißt das für Sie: Es befindet sich garantiert schon jetzt der eine oder andere Gewerbekunde in Ihrem Privatkundenbestand.

Wir unterstützen Sie gerne

Sie haben fachliche Fragen zur Absicherung Ihrer Gewerbekunden? Fragen Sie uns. Das maxpool-Gewerbe-Team hilft Ihnen gern weiter. ■

Kontakt

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



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 / betyarlica

Der Qualitätspool

maxpool
Verantwortung verbindet.

PKV: Beihilfeanspruch sichern

Private Krankenversicherung statt Hamburger Modell:

Makler sollten Beihilfeberechtigte und Beamte vor dem Verlust des Beihilfeanspruchs schützen.

»Das Hamburger Modell führt dazu, dass sich die Beteiligten schlechterstellen.«

Claudia Willeke
Vorsorge-Management KV



Die Hamburger Neuregelung seit August 2018, nach der sich Hamburger Beamtenanfänger und Beamte einmalig und unwiderruflich für eine Absicherung in der gesetzlichen Krankenkasse entscheiden können, hat zunächst für Euphorie über die Gleichbehandlung mit anderen Krankenkassenmitgliedern gesorgt. Doch ein genauerer Blick auf die nun hierdurch geschaffene Absicherung für Hamburger Beihilfeberechtigte zeigt, dass diese von diesem „Modell“ dringend Abstand nehmen sollten. Die Absicherung der Beihilfeergänzungsversicherung ist nachhaltig und passend zur Beihilfe nur und ausschließlich in der privaten Krankenversicherung (PKV) gewährleistet.

Das Hamburger Modell führt dazu, dass sich die Beteiligten schlechterstellen: Sie werden in die gesetzliche Krankenkasse aufgenommen und erhalten einen Zuschuss zur gesetzlichen Krankenkasse, ähnlich dem Arbeitgeberzuschuss, den Arbeitnehmer erhalten. Damit hört die Gemeinsamkeit mit den Mitgliedern der gesetzlichen Kran-

kenkasse allerdings schon wieder auf. Bedingung für den GKV-Zuschuss ist nämlich, dass die Beamten ihren vom Dienstherrn gewährten Anspruch auf die individuelle Beihilfe unwiderruflich und lebenslang aufgeben. Diese Entscheidung ist ein unumkehrbarer Weg und birgt große Nachteile für die Betroffenen: Sollte ein Beihilfeberechtigter aus beruflichen oder privaten Gründen den Dienstherrn und das Bundesland wechseln, muss er zwar im gesetzlichen System verbleiben, riskiert allerdings den völligen Wegfall des Zuschusses zur gesetzlichen Krankenkasse. Gleiches gilt für mitversicherte Familienangehörige. Dies führt dazu, dass der volle GKV-Beitrag allein vom Beamten zu tragen ist, ohne Zuschuss.

Denn nur rot-grün regierte Bundesländer haben und kennen dieses Modell, bisher sind dies Hamburg, Berlin, Brandenburg, Bremen und Thüringen; andere Länder und Dienstherrn lehnen es als unsinnig ab (unter anderen Nordrhein-Westfalen) und werden es nicht einführen, da es die Beihilfebe-

rechtigten und Beamten schlechterstellt und ihre Ansprüche reduziert. Eine erhoffte „Beitragsersparnis“ wird bei genauerer Prüfung nämlich durch diesen Schritt in die GKV nicht erzielt. Im Gegenteil: Die private Krankenversicherung mit passenden Ergänzungstarifen von bis zu 80 Prozent Beihilfeanspruch während des Verlaufs kann deutlich flexibler und hochwertiger den Krankenversicherungsbedarf von Beamtenanfängern und Beamten abdecken – und dies oftmals deutlich preisgünstiger als die gesetzlichen Krankenkassen. Makler sollten ihre Kunden vor dem Schritt in „Beihilfepauschal-Modelle“ warnen und die Nachteile verdeutlichen.

Eine sinnvolle private Beihilfe-Ergänzungsversicherung sichert prozentual immer passend zum Beihilfeanspruch viel mehr ab, als die gesetzliche Krankenkasse übernehmen kann – dies umfasst bis zu 100 Prozent Facharzt- und Krankenhauskosten. Sie versichert Eigenbeteiligungen bei stationären Aufenthalten, bietet freie Krankenhauswahl, aber auch 100 Prozent für hochwertigen Zahnersatz, speziell Kurkosten, sogar der additive Pflicht-Pflegeversicherungsschutz ist passend auf den Beihilfeanspruch abgestellt, eine Pflegezusatzversicherung rundet den Versicherungsschutz perfekt ab. Das kann keine gesetzliche Krankenkasse Beamten bieten. Daher gilt unsere Empfehlung: Immer die PKV wählen! ■

Kontakt

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

Die KörperSchutzPolice der Allianz

Die bAV-Lösung mit staatlicher Förderung und möglichen AG-Zuschüssen erleichtert die Einkommensvorsorge.

»Die KPS sichert genau die Fähigkeiten ab, die körperlich Tätige im Beruf täglich brauchen.«

Claudia Tüscher
Teamleiterin
Vorsorge-Management bAV



Die Berufsunfähigkeitsabsicherung als Direktversicherung über den Arbeitgeber abzuschließen, hat einige Vorteile. Es gibt einen Arbeitgeberzuschuss, die Beiträge werden vom Brutto abgezogen und zusätzlich fallen manchmal auch nur vereinfachte Gesundheitsfragen an. Aber gerade für körperlich arbeitende Arbeitnehmer sind die Beiträge aufgrund der Risikoklasse immer noch unerschwinglich.

Startschuss zur Grundfähigkeitsversicherung in der bAV

Mit Schreiben vom 19. Februar 2019 hat das Bundesministerium der Finanzen (BMF) den Weg frei gemacht für eine Integration der Grundfähigkeitsversicherung in die betriebliche Altersversorgung (bAV). Das BMF stellte fest, dass eine Grundfähigkeitsversicherung der Absicherung des biometrischen Risikos „Invalidität“ dient, die Voraussetzungen des Paragraphen 1 Absatz 1 Satz 1 BetrAVG erfüllt und damit als bAV nach Paragraph 3 Nummer 63 EStG eingerichtet werden kann. Bisher hat ein Anbieter dies in der Praxis umgesetzt. Die KörperSchutzPo-

lice (KSP) der Allianz Lebensversicherungs AG kann jetzt auch als Direktversicherung abgeschlossen werden. Die KSP sichert genau die Fähigkeiten ab, die körperlich Tätige im Beruf täglich brauchen. Nicht versicherbar in der bAV ist die Kapitalzahlung bei schweren Krankheiten, da dieser Leistungsauslöser nicht durch das Betriebsrentengesetz abgedeckt ist. Dies ist nach wie vor ausschließlich der privaten Absicherung vorbehalten.

Arbeitnehmer haben somit jetzt die Wahl zwischen zwei attraktiven Absicherungsmöglichkeiten ihres Einkommens – der Berufsunfähigkeitsabsiche-

rung bei diversen Anbietern und der Grundfähigkeitsabsicherung bei der Allianz. Aus Gleichbehandlungsgrundsätzen empfehlen wir, im Unternehmen allen Arbeitnehmern beide Optionen zur Einkommensvorsorge anzubieten. Damit kann der Arbeitnehmer die für sich beste Wahl treffen, für das eine oder andere Produkt oder auch beide.

Konzept für körperlich Tätige

Eine Allianz-Schadenanalyse zur Berufsunfähigkeit zeigt auf, dass bei körperlich Tätigen Verletzungen und Beschwerden des Muskel-Skelett-Systems und Unfälle zu den häufigsten Schadensursachen zählen. Und genau hier greift das Konzept der Allianz KörperSchutzPolice, der Grundfähigkeitsversicherung der Allianz.

Gesundheitsprüfung

Das Aufnahmeverfahren ist in der Gruppe, ab zehn Personen, vergleichsweise einfach, da hier vereinfachte Gesundheitsprüfungen gewährt werden. Für Einzelverträge fällt die sogenannte „normale“ Gesundheitsprüfung an, die nicht ganz so aufwendig ist wie die Gesundheitsprüfung zur Berufsunfähigkeitsabsicherung. Ein weiteres erwähnenswertes Highlight ist die befristete Aussetzung der Beitragszahlung für den Fall, dass die Entgeltfortzahlung des Arbeitgebers wegfällt. ■

Berufsunfähigkeit und Körperschutz als Direktversicherung

Beruf Arbeitnehmer	BG D = Kraftfahrer und Kommissionierer	Risikogruppe A = Kaufleute, Kraftfahrer, Kommissionierer
Tarifvergleich		
Tarifbezeichnung	Selbstständige/ergänzende Berufsunfähigkeitsabsicherung (SBU/EBU)	KörperSchutzPolice
Vergleich, Arbeitnehmer, 37 Jahre Eintrittsalter, Laufzeit bis 67		
Garantierte Berufsunfähigkeitsrente	1.250,00 €	1.250,00 €
Gesamte Berufsunfähigkeitsrente inkl. der nicht garantierten Überschüsse	1.543,75 €	1.475,00 €
Beitrag monatlich	317,62 €	69,83 €
Nettobelastung Arbeitnehmer, Steuerklasse 1, Einkommen 3.000 €, AG-Zuschuss 15 %	157,82 €	32,36 €

Das Problem mit den Gesundheitsfragen

Ein Beratungsthema, das im Kundengespräch nicht fehlen sollte, ist die Absicherung der Arbeitskraft. Gern wollen wir Ihnen bei diesem komplexen Thema behilflich sein.

»Eine Dokumentierung des Antrags mit Gesundheitsprüfung ohne jegliche Rückfragen gibt es nur noch in Ausnahmefällen.«

Christopher Carallo
Teamleiter Vorsorge-
Management pAV



Wie bereits bekannt, ist die Absicherung der Arbeitskraft einer der wichtigsten Produkte am Versicherungsmarkt. Ein Beratungsthema, das im Kundengespräch immer angesprochen werden sollte. Denn bekanntlich lässt es sich schwer leben ohne regelmäßiges Einkommen.

Neben der Berufsunfähigkeitsabsicherung bieten Versicherer mittlerweile sehr interessante Alternativen an. Andere Absicherungsformen wie zum Beispiel die Grundfähigkeitsversicherung, die Schwere-Krankheiten-Vorsorge oder die Erwerbsunfähigkeitsabsicherung kommen immer mehr zum Einsatz.

Der Abschluss eines Absicherungsproduktes mit einer Gesundheitsprü-

fung erweist sich als immer schwieriger. Denn eine Dokumentierung des Antrags mit Gesundheitsprüfung ohne jegliche Rückfragen gibt es leider nur noch in Ausnahmefällen.

Den Risikovoranspruchservice von maxpool nutzen

Lassen Sie vor Antragsstellung ein Risiko beurteilen und nutzen Sie den Risikovoranspruchservice von maxpool. Wir können bei fast allen Versicherungsgesellschaften am Markt ein Votum einholen und somit Ihnen und Ihren Kunden eine optimale Ausgangssituation bei der Produktauswahl zur Verfügung stellen.

Verwenden Sie den von maxpool eigen erstellten Abfragebogen. Mit dem

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

Darüber hinaus bieten Versicherer aktuell Aktionen mit reduzierten Gesundheitsprüfungen im Bereich der Arbeitskraftabsicherung an. Bei Abschluss einer Immobilienfinanzierung hat die Allianz ein sehr interessantes Konzept für die Berufsunfähigkeits- und Risikoabsicherung. Aber auch weitere Anbieter, wie zum Beispiel die Basler oder die SIGNAL IDUNA, sehen ebenso interessante Möglichkeiten vor.

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

Kontakt

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

Jetzt noch mehr Förderung sichern

Die KfW hat ihre Förderung im Wohneigentumsprogramm 124 bereits zum 1. Oktober 2019 ausgebaut.

»Sprechen Sie uns an, damit wir mit Ihnen zusammen den Bedarf ermitteln und das passende Angebot finden.«

Kathleen Rajkov
Finanzierungsspezialistin



Was wird im KfW-Wohneigentumsprogramm 124 gefördert?

Gefördert wird der Immobilienerwerb zur Eigennutzung, unabhängig von der Energieeffizienz und vom Einkommen der Erwerber. Genutzt werden kann diese Förderung für die Kaufpreiszahlung und die Erwerbsnebenkosten. Hausbauer können damit das Grundstück oder auch

die Baukosten bezahlen. Dazu gehören Baunebenkosten und Außenanlagen.

Was ist neu?

Statt der bisherigen 50.000 Euro gibt es ab sofort bis zu 100.000 Euro zinsgünstiges Darlehen. Es steht den Kunden nun zwölf Monate bereitstellungszinsfrei (vorher vier Monate) zur Verfügung. Be-

sonders für Kunden, die neu bauen oder ratierlich nach Baufortschritt zahlen, ist dies ein enormer finanzieller Vorteil. Nicht neu, aber dennoch interessant: Bei einer zehnjährigen Zinsbindung kann die tilgungsfreie Anlaufzeit zwischen ein und fünf Jahren und die Gesamtlaufzeit bis zu 25 Jahren frei gewählt werden. Zurzeit beträgt der Zinssatz für zehn Jahre günstige 0,85 Prozent p. a.

Worauf sollten Sie unbedingt achten?

Das Wohneigentumsprogramm richtet sich an Eigennutzer. Nicht nur das Einfamilienhaus, sondern auch das Mehrfamilienhaus (mit einer selbst bewohnten Einheit) wird gefördert.

Bei allen Vorteilen darf man nicht vergessen, dass bei 100.000-Euro-KfW-Darlehen nach zehn Jahren Zinsbindung auch eine höhere Restschuld verbleibt, die es zu verlängern gilt. Im Falle einer Zinserhöhung muss auch die monatlich höhere Rate tragbar sein. In diesem Fall können Sie Ihre Kunden über lukrative Bausparvarianten schon heute absichern. Sprechen Sie uns an, damit wir mit Ihnen zusammen den Bedarf ermitteln und das passende Angebot finden.

Auch interessant

- Ein KfW-Darlehen ist vor allem für den Kunden vorteilhaft, wenn die Bank es wie Eigenkapital betrachtet. Dies wirkt sich dann positiv auf die Gesamtkonstellation aus, reduziert den Zinssatz für die Hauptfinanzierung und reduziert damit Rate und Gesamtlaufzeit.

- Bei zu erwartenden Zinssteigerungen können Sie für Ihre Kunden die Zinskondition der KfW-Mittel für zehn Werkzeuge unter <https://www.kfw.de/partner/KfW-Partnerportal/Finanzierungspartner/index.jsp> reservieren.

KfW 124: Zinsentwicklung 2019

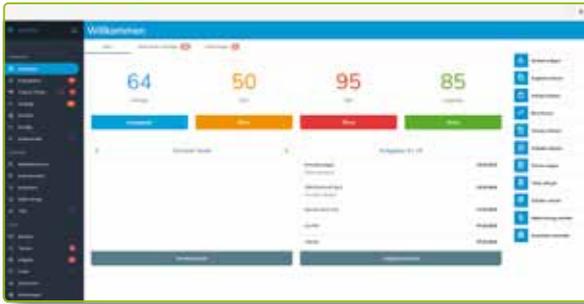
In diesem Diagramm sieht man, dass die KfW in mehreren Zinssenkungen allein im Jahr 2019 die Kondition halbiert hat.



25 Jahre Laufzeit, 10 Jahre Zinsbindung, bis zu 3 Jahre tilgungsfrei, Angaben in %

Kontakt

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



Das wahrscheinlich modernste Maklerverwaltungsprogramm

Sie haben es in unserer Titelstory gelesen: Ohne Pool geht es für den Großteil der Makler kaum noch, und ohne – im Normalfall recht kostspielige – Digitalisierung erst recht nicht mehr. Sie als angebundener maxpool-Partner profitieren deshalb doppelt von Ihrem maxOffice. Kennen Sie aber schon die neuesten Funktionen?

Mit dem neuen maxOffice wird Ihr Arbeitsalltag wesentlich einfacher, und Sie sparen wertvolle Zeit in der Bearbeitung Ihrer Geschäftsvorfälle.

Die komplett überarbeitete Eingangspost ermöglicht es Ihnen, zu eingehenden Dokumenten kinderleicht Aufgaben oder Termine zu erstellen beziehungsweise jene weiterzuverarbeiten. Sollten Sie Mitarbeiter beschäftigen, können Termine und Aufgaben diesen direkt zugeordnet werden. Bereits gelesene Dokumente können wieder aufgerufen und als ungelesen markiert werden.

Sämtliche wesentlichen Geschäftsvorfälle haben Sie schon auf der Startseite im Überblick. Erledigen Sie Nachbearbeitungen direkt, oder erstellen Sie einen Termin, eine Aufgabe oder ein Ticket an maxpool. Ablaufende Verträge werden Ihnen angezeigt und sind gefiltert auf das letzte Kündigungsdatum der Produktkategorie. Über kommende neue Funktionen halten wir Sie an dieser Stelle, per Newsletter und bei maxTV auf dem Laufenden. Verantwortung verbindet. ■

Personenverzeichnis

AAhrend, Daniel.....	3, 41 f.
Altmaier, Peter.....	60
Beyer, Kerstin.....	6
Carallo, Christopher.....	68
Czernetzki, Darian.....	8
Czernetzki, Ilay.....	8
Czernetzki, Violetta.....	8
Czernetzki, Yvonne.....	8
Drewes, Oliver ...	10, 20 ff., 24, 41 f.
Drewes, Peter.....	10
Elert, Florian.....	41, 44
Feyerherd, Jochen.....	10
Gargiso, Ennedi.....	34 f.
Ghubbar, Ibrahim.....	36, 38
Gin, Cigdem.....	64
Girnuweit, Harald.....	33
Glissmann, Marc.....	57
Grundler, Martina.....	50
Höhn, Katharina.....	35
Holmstoeel, Peter.....	56
Jenssen, Hans-Georg.....	54
Jürgens, Kevin.....	8, 10, 52
Kubis, Christiane.....	52
Lübtow, Claudia.....	7
Marschner, Thomas.....	52
Pohl, Sandra.....	7
Rajkov, Kathleen.....	69
Reimers, Mark.....	6
Renner, Richard.....	36, 38
Schlender, Katharina.....	33
Schlotjunker, Oliver.....	8, 33
Schneider, Fulya.....	8
Schneider, Lale.....	8
Schneider, Luis.....	8
Schneider, Lukas.....	8
Siewert, Katja.....	8
Sobotka, Robert.....	54
Stefanou, Defne.....	6
Stefanou, Derya.....	6
Stefanou, Despina.....	6
Stefanou, Dimitrios.....	6
Tüscher, Claudia.....	67
Webler, Tina.....	33

Willeke, Claudia.....	7, 66
Wirth, Norman.....	16 ff., 50
Wolter, Sissy.....	12 f.
Zocher, Jürgen.....	6

Firmenverzeichnis

Adcubum.....	41
Allianz.....	61, 67 f.
Allsecur.....	50
Aon.....	38
AXA.....	50
Basler.....	68
Check24.....	46
Continental.....	62
CORPORATE INSURANCE.....	26
DA Direkt.....	58
DISQ.....	58
ERGO.....	50
finleap.....	38
forsa.....	55
Franke und Bornberg.....	42, 46, 55, 62
Generali.....	20
Gothaer.....	46
HDI.....	52
infinma.....	57
Mr-Money.....	46
Novadoo.....	22, 32 f.
NÜRNBERGER.....	50, 52, 63
Perseus.....	36 ff.
PIM Gold.....	50
R+V.....	50, 60 f.
SIGNAL IDUNA.....	68
softfair.....	46
Sopra Steria Consulting.....	46
Swiss Life.....	61
Thalanx.....	50
Thinksurance.....	46
V.E.R.S. Leipzig.....	50
vers.diagnose.....	46
Viridium.....	20
Volkswagen Autoversicherung.....	50
YouGov.....	58
Zurich.....	50, 58

Impressum

Verlag und Redaktion:

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

Herausgeber:

maxpool Servicegesellschaft für
Finanzdienstleister mbH

Redaktionsleitung:

Anke Förster

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Daniel Ahrend, Beatrix Altmann, Mailin
Bartknecht, Christopher Carallo, Benjamin
Clemens, Oliver Drewes, Prof. Dr. Florian
Elert, Jochen Feyerherd, Ennedi Gargiso,
Ibrahim Ghubbar, Cigdem Gin, Richard

Renner, Kathleen Rajkov, Claudia Tüscher,
Tina Webler, Sebastian Wilhelm, Claudia
Willeke, Norman Wirth, Sissy Wolter

Lektorat:

TextSchleiferei.de

Layout und Gestaltung:

Art Director: Niels Flender
Layout: Sabine Müller

Anzeigenverkauf:

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

Anzeigenvertrieb:

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

Herstellungsleitung:

Marcel Berno

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

Metadaten mit Preisliste:

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

Bildnachweis:

Deckblatt: Johannes Saurer

Haftung:

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

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

© 2019 Copyright für alle Beiträge
bei Alsterspree Verlag GmbH, alle
Rechte, insbesondere alle Urheber- und
Verlagsrechte, vorbehalten. Kein Teil
dieser Zeitschrift darf ohne vorherige
schriftliche Genehmigung des Herausgebers
in irgendeiner Form, wie durch Fotokopie,
Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische
Datenbanken oder Online-Dienste und
Internet sowie auf Datenträger wie DVD und
CD, vervielfältigt und verbreitet werden.



10 %

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

Arm ab, aber nicht arm dran.

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

Highlights:

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

Natürlich inklusive:

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

Der Qualitätspool

maxpool
Verantwortung verbindet.

Gemeinsam ins neue Jahr 2020

Wir danken Ihnen für die partnerschaftliche Zusammenarbeit in 2019 und freuen uns auf ein gemeinsames, erfolgreiches Jahr 2020.

*Wunderschöne Feiertage und einen guten Rutsch
wünscht Ihnen herzlichst ihr maxpool-Team.*



Verantwortung verbindet.

 maxpool