



**MAXIMUM LIFE**

**RUNDUM-  
SORGLOS-  
HANDOUT**

SOFTWARE  
FÜR PRIVATE  
FINANZANALYSE

**DIN 77230**

 **DEFINO**  
INSTITUT FÜR FINANZNORM

**ZERTIFIZIERT**



# MAXIMUM LIFE

## WILLKOMMEN!

Lieber neuer oder potentieller Kunde,

herzlich willkommen bei Maximum Life! Es erfüllt mich und mein Team mit Freude und Dankbarkeit, dass du Interesse an einer Zusammenarbeit mit uns zeigst oder dich sogar bereits dafür entschieden hast. Wir möchten, dass jeder unserer Kunden nicht nur exzellente Dienstleistungen erhält, sondern auch einen klaren Überblick über unsere Arbeitsweise und die Vorteile, die sich aus unserer Zusammenarbeit ergeben.

Heute möchte ich dir das digitale Rundum-Sorglos-Handout vorstellen. Dieses Handout dient als umfassender Leitfaden für unsere zukünftige oder potentielle Zusammenarbeit. Es erklärt, wie wir arbeiten, welche Servicepläne wir anbieten und wie diese speziell auf deine Bedürfnisse zugeschnitten sind. Es ist unser Anspruch, transparent und klar zu kommunizieren, um gemeinsam die besten finanziellen Entscheidungen zu treffen.

Dein Vertrauen ist uns sehr wichtig, und wir sind stolz darauf, dich als unseren Kunden oder Interessenten begrüßen zu dürfen. Bei Fragen oder Anregungen stehen wir dir jederzeit zur Verfügung.

Herzlichste Grüße,  
dein Maximilian D. Arnschink & Team

1. Deckblatt
2. Willkommen
3. Inhaltsverzeichnis

## Teil A - Einführung

- S. 4 • Warum "Maximum Life"?
- S. 5 • Was zeichnet uns aus?
- S. 6 • Wer bin ich?
- S. 7 • Leistungsspektrum  
"Versicherung & Vorsorge"
- S. 8 • Leistungsspektrum  
"Coaching, Planung & Management"

## Teil B - Unsere Zusammenarbeit

- S. 9 • Deckblatt "Unsere Zusammenarbeit"
- S. 10 • Beratung bei Maximum Life
- S. 11 • Die Maximum Life Servicepläne
- S. 12 • Provisions vs. Honorarberatung
- S. 13 • Der Maklervertrag
- S. 14 • Servicetermine
- S. 15-17 • Private Veränderungen
- S. 19 • Nachwuchs
- S. 20 • Finanzielle Herausforderungen
- S. 21-22 • Berufliche Veränderungen

## Teil C - Servicepläne

- S. 23 • Deckblatt "Servicepläne"
- S. 24-28 • Serviceplan Übersicht
- S. 29-31 • Serviceplan "Bildung"
- S. 32 • Maximum Life Honorarordnung

## Teil D - Kundentreue und Vorteile

- S. 33 • Deckblatt "Kundentreue & Vorteile"
- S. 34-36 • Das Treuepunktesystem
- S. 37-40 • Prämienübersicht
- S. 41 • Zufriedenheitsgarantie
- S. 42-44 • Kundenlevel
- S. 45 • Markenbotschafter
- S. 46 • Top - Empfehlungsgeber

## Teil E - Nützliches & Hilfreiches

- S. 47 • Deckblatt "Nützliches & Hilfreiches"
- S. 48 • die "simplr" App
- S. 49 • Coachingangebot
- S. 50 • Social Media
- S. 51 • Der Maximum Life Podcast
- S. 52-53 • Häufig gestellte Fragen (FAQs)
- S. 54 • Das Team
- S. 55 • Karriere
- S. 56 • Stellenanzeige
- S. 57 • Versicherungsübersicht
- S. 58 • Kontaktliste

## Teil F - Rechtliches

- S. 59-64 • AGBs
- S. 65 • Impressum

## WARUM "MAXIMUM LIFE"?

***"Willkommen bei Maximum Life – deinem Premium Finanz- und Versicherungsmakler.***

*Du bist auf der Suche nach maßgeschneiderten Finanz- und Versicherungslösungen, die perfekt zu deiner Lebenssituation passen?  
Du schätzt einen engagierten Top-Service und Expertise?  
Dann bist du hier genau richtig.*

*Seit vielen Jahren vertrauen zahlreiche Kundinnen und Kunden meinem professionellen Rat. Nutze auch du das Optimierungspotenzial deiner bestehenden Verträge und lass dich unverbindlich von mir beraten!*

*Gemeinsam werden wir deine Lebensziele erreichen  
– das verspreche ich dir.*

*Ich freue mich darauf, dich kennenzulernen.  
Dein Max von Maximum Life"*



### **Doch was ist eigentlich Maximum Life?**

Stell dir Maximum Life nicht nur als eine Firma oder Branding vor, sondern als eine Philosophie. Es geht darum, das Beste aus deinem Leben herauszuholen.

In einer sich ständig verändernden Welt ist es essenziell, einen verlässlichen Partner zu haben, der den Weg, die Gefahren und die Stolpersteine kennt.

Doch Maximum Life ist auch mehr als das. Es ist ein Versprechen.

Ein Versprechen, dass du in den wichtigen Momenten des Lebens nicht allein bist und einen verlässlichen Partner an deiner Seite hast.

Egal ob es um die Zukunft deiner Familie geht oder darum, deine Lebensträume zu verwirklichen – ich bin hier, um dich zu unterstützen.

Mit Maximum Life wählst du nicht nur Beratung, sondern eine Beziehung, basierend auf Vertrauen und Exzellenz. Gemeinsam blicken wir voraus, meistern Herausforderungen und feiern Erfolge.

Bist du bereit für das nächste Kapitel deines Lebens?

Mit Maximum Life an deiner Seite wird es großartig.

## WAS ZEICHNET UNS AUS?

1

### **UNABHÄNGIGE UND TRANSPARENTE BERATUNG:**

Als freier Finanz- und Versicherungsmakler bin ich nicht an Gesellschaftsinteressen gebunden. Dies ermöglicht mir, dich objektiv und im besten Sinne deiner Interessen zu beraten. Jede vorgestellte Alternative erfolgt offen und transparent, sodass du stets einen klaren Überblick behältst.

2

### **MASSGESCHNEIDERTE FINANZKONZEPTE:**

Jeder Mensch hat individuelle Bedürfnisse und jeder Lebensabschnitt bringt unterschiedliche Anforderungen mit sich. Bei Maximum Life steht deshalb deine Individualität im Mittelpunkt. Gemeinsam erarbeiten wir das optimale Konzept für dich und setzen es mit den besten Produkten um, die der Markt bietet.

3

### **UNABHÄNGIGKEIT VON ABSCHLUSSPROVISIONEN:**

Maximum Life zeichnet sich durch das einzigartige Konzept der individuellen Servicepläne aus, die es mir ermöglichen unabhängig von Abschlussprovisionen agieren zu können. Dies bedeutet, dass mein Fokus zu 100% auf deinen Zielen und Wünschen liegt, unabhängig von externen Anreizen.

4

### **PERSÖNLICHE UND LANGJÄHRIGE BETREUUNG:**

Die Beziehung zu meinen Kundinnen und Kunden ist geprägt von Vertrauen und Beständigkeit. Bei Maximum Life geht es nicht nur um kurzfristige Lösungen, sondern um eine ganzheitliche Betreuung, die den individuellen Lebensweg begleitet und unterstützt. Das ist es, was meine Kunden seit jeher an uns schätzen.

5

### **ÜBER EIN JAHRZEHT AN ERFAHRUNG**

### **TRIFFT AUF MODERNSTE TECHNOLOGIE:**

Mit mehr als 10 Jahren Erfahrung in der Finanz- und Versicherungsbranche bringe ich nicht nur fundiertes Wissen und Expertise mit, sondern auch ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse und Herausforderungen meiner Kundinnen und Kunden. Bei Maximum Life vereinen sich diese jahrelange Erfahrung mit dem Einsatz modernster und marktführender Technologie. Dies garantiert, dass du stets die aktuellsten und effizientesten Lösungsansätze erhältst, die auf dem Markt verfügbar sind.

## WER BIN ICH?

**Maximilian D. Arnschink**

Geboren 1988 in Hamburg

## MEINE KARRIERESTATIONEN:

2013-2019:

- Teamleiter bei der tecis Finanzdienstleistungen AG
- Privatkundenberatung in den Bereichen Absicherung, Vorsorge & Vermögensaufbau
- Zuständig für Ausbildung und Coaching von Nachwuchsfinanzberatern und Führungskräften

2019-2023:

- Wechsel in die Profiberaterlaufbahn
- Spezialisierung auf Geschäftskundenberatung im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge
- Privatkundenberatung auf Spezialistenniveau
- Digitalisierung & Professionalisierung durch Spezialisteneinbindung und Assistenzsysteme

2023 ff.

- Wechsel in die komplette Selbstständigkeit als freier Finanz- und Versicherungsmakler
- Kooperationen mit der von Buddenbrock Concepts GmbH, blau Direkt u.v.m.
- Tätigkeitsaufahme als persönlicher Finanzmanager
- Einführung des Serviceplankonzepts

## MEINE QUALIFIKATIONEN:

- Staatlich geprüfter Versicherungsfachmann (IHK\*)
- Staatlich geprüfter Finanzanlagenfachmann (IHK\*)
- Zertifizierter Experte für betriebliche Altersversorgung (DMA\*)
- Zertifizierter Experte für den Öffentlichen Dienst (DBV\*)
- Zertifizierter Nachhaltigkeits-Berater in der Altersvorsorge (inaf\*)
- Mitglied im AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.
- Ausbildereignung gemäß § 6 Absatz 4 der AEVO (IHK\*)

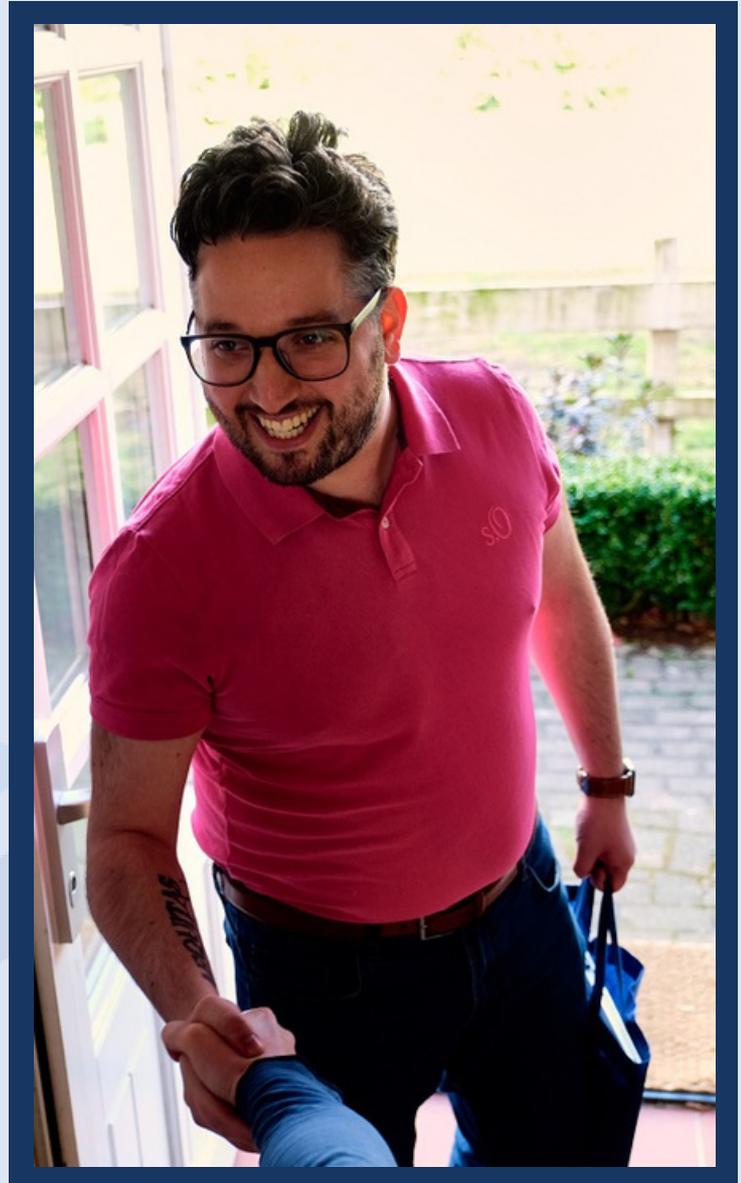
\*IHK = Industrie- und Handelskammer Hamburg

\*DMA = Deutsche Makler Akademie

\*DBV = Deutsche Beamten Versicherung

\*inaf = Institut für nachhaltiges, ethisches Finanzwesen

\*AEVO = Ausbilder-Eignungsverordnung



# UNSER LEISTUNGSSPEKTRUM "VERSICHERUNGEN & VORSORGE"

## Private Altersvorsorge

- persönliche Rentenplanung
- private Rentenversicherung
- staatl. geförderte Riesterreute
- staatl. geörderte Rürup Rente (Basisrente)
- ETF - Rentensparplan
- Sofort-Rente

## Vermögensaufbau

- Fonds- und ETF Sparpläne
- Aktienrente
- Goldsparpläne (Mit oder ohne Auslieferung)
- Robo-Investing
- Vermögensverwaltung
- Kindersparpläne
- Erbschaftsanlage
- Nachhaltiges Investment
- Einmalanlagen
- Vermögenswirksame Leistungen

## Immobilien

- Eigenheimfinanzierung
- Kapitalanlageimmobilien
- Studentenappartments
- Pflegeimmobilien
- Denkmalimmobilien
- Bestandsimmobilien
- Neubau
- Immobilienversicherung

## Kranken & Risikovorsorge

- Gesetzliche Krankenversicherung
- Private Krankenversicherung
- Zahnzusatzversicherung
- Private Krankenzusatzversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- BU Alternativen
- Krankentagegeld
- Pflegeversicherung
- Risikolebensversicherung
- Unfallversicherung
- Sterbegeldversicherung
- Grundfähigkeitenversicherung

## Beamte & Öffentlicher Dienst

- Diensthauptpflichtversicherung
- Dienstunfähigkeitsversicherung
- Pflegepflichtversicherung
- Beihilfeergänzungstarif
- Anwartschaft Heilfürsorge
- Dienstanfänger - Police
- Konzeptberatung für Lehrer, Feuerwehr, Polizisten & Soldaten

## Betriebliche Altersvorsorge

- Direktversicherung
- Unterstützungskasse
- Pensionskasse
- Pensionsfonds
- Direktzusage bzw. Pensionszusage
- Sozialpartnermodell
- Betriebliche Krankenversicherung
- Geschäftsführerversorgung
- Nettolohnoptimierung

## Sachversicherung

- Private Haftpflichtversicherung
- Hausratversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Wohngebäudeversicherung
- KFZ - Versicherung
- Cyberversicherung
- Gewässerschaden-Haftpflichtversicherung
- Haus- und Grundstückshaftpflichtversicherung
- Elementarversicherung
- Jagdhaftpflichtversicherung
- Bauherrenhaftpflichtversicherung

## Tierversicherung

- Hundehaftpflichtversicherung
- Pferdehaftpflichtversicherung
- Tierkrankenversicherung
- Tier OP Versicherung

## Reise & Events

- Reise Krankenversicherung
- Work & Travel / AuPair Versicherung
- ERASMUS Versicherung
- Reise - Rücktrittsversicherung
- Corona Reiseschutz
- Gepäckversicherung
- Mietwagenversicherung
- Ticket Rücktritt Versicherung
- Hochzeit- und Eventversicherung
- Seminar - Rücktrittsversicherung
- Miet - Camper - Schutz
- Veranstaltungshaftpflichtversicherung

## Gewerbe

- Berufshaftpflichtversicherung
- Betriebshaftpflicht
- Inventarversicherung
- Vermögensschadenhaftpflichtversicherung
- Rechtsschutzversicherung (gewerblich)
- PKW und Flottenversicherung

## Finanzmanagement

- Finanzübersicht & Strukturierung
- Mehrkontensysteme
- Dokumentenverwaltung
- Digitalisierung von Finanzen
- Günstigerprüfungen
- Finanz TÜV
- Finanzanalyse nach DIN 77230
- Finanzoptimierung
- Einnahmen/Ausgaben Optimierung
- Portfolioanalyse

## Künstler & Kreative

- Finanzielle Absicherung als Künstler
- Künstlersozialkasse
- Markenaufbau & Image
- Haftpflicht für darstellende Berufe
- Arbeitskraftabsicherung für Kreative
- Altersvorsorgeplanung für Künstler
- Flexible Geldanlage
- Gewerbeabsicherung
- Konzeptberatung für Musicaldarsteller, Schauspieler, Sänger, Musiker und Tänzer
- Konzeptberatung für Influencer & Blogger

## Sonstiges

- Kreditkartenvergleich & Vermittlung
- Bankkontenvergleiche
- Budgetierung
- "Versicherung-Deutsch" Übersetzung

## Finanzcoaching

- "Börse & Aktien" Mentoring
- Eigene Anlageentscheidungen treffen
- Offener Umgang mit Finanzen
- Raus aus den Schulden
- Spardisziplin & Konsumverzicht
- Anlagestrategien entwickeln
- Geschäftsideen entwickeln
- Finanzielle Freiheit / Passiveinnahmen
- Unternehmensgründung
- Umgehen mit Erbschaften

## Lifecoaching

- Persönlichkeitsentwicklung
- Karriereplanung
- Work/Life - Balance
- Stressverarbeitung
- Lebensgestaltung
- Zielfindung / "Purpose" finden
- Umstieg Angestellter / Unternehmertum
- Konfliktanalyse & Bewältigung
- Gehaltsverhandlung
- Bewerbungsstrategien
- Notfallplanung





# MAXIMUM LIFE

UNSERE ZUSAMMENARBEIT

## FINANZBERATUNG BEI MAXIMUM LIFE

Wie genau läuft eine Beratung bei Maximum Life ab?



*“Das Leben ist eine Reise, gespickt mit Träumen, Wünschen und Zielen.”*

Und wie bei jeder Reise benötigen wir manchmal einen zuverlässigen Kompass, der uns sicher durch den Dschungel der Entscheidungen führt. Genau hier setzt Maximum Life an.

Als digitaler, aber dennoch tiefgreifend persönlicher Finanz- und Versicherungsmakler bin ich dein Kompass in der Welt der Finanzen.

Zu Beginn unserer Zusammenarbeit legen wir gemeinsam deinen individuellen Serviceplan fest, nehmen deine Daten auf und besprechen den Maklervertrag. Für mich steht dabei im Vordergrund, **deine Wünsche und Ziele** in den Mittelpunkt zu stellen. Jeder Mensch hat individuelle Vorstellungen von der Zukunft, und ich möchte sicherstellen, dass deine finanziellen Entscheidungen genau diese widerspiegeln.

Während unserer Zusammenarbeit analysieren wir, wo du aktuell stehst und wohin du möchtest. Dank meiner Erfahrung, meinem Netzwerk von Spezialistinnen und Spezialisten sowie modernster Technologien finde ich genau die Produkte, die zu deinen Zielen passen und für dich maßgeschneidert sind.

Nach meiner Recherche präsentiere ich dir die besten Optionen. Dabei liegt die Entscheidung immer in deiner Hand. Unterstützt durch meine Empfehlungen und Expertise bestimmst **du** deinen Weg. Doch unsere Partnerschaft geht über die reine Beratung hinaus. Das Leben verändert sich, und ich bin an deiner Seite, um sicherzustellen, dass du stets optimal aufgestellt bist. Dies geschieht in Form von jährlich stattfindenden Serviceterminen.

Bei Maximum Life profitierst du von meiner Expertise, Unabhängigkeit und dem Wunsch, stets das Beste für dich herauszuholen. Diese Kombination macht Maximum Life zu deinem idealen Partner in Sachen Finanzen.

*“Ich freue mich darauf, gemeinsam mit dir deine finanziellen Träume zu realisieren.”*

# DIE MAXIMUM LIFE SERVICEPLÄNE

## Inwiefern ist Maximum Life unabhängig von Abschlussprovisionen?

Die Finanzwelt kann manchmal ein verwirrendes Labyrinth sein, in dem das Vertrauen zwischen Berater und Kunde auf die Probe gestellt wird. Warum? Die meisten Finanzberater in Deutschland verdienen hauptsächlich durch den Abschluss oder die Erhöhung von Verträgen Geld. Ein solches Modell kann das Vertrauensverhältnis ins Wanken bringen.

Doch halt! Bei Maximum Life wird das Rad neu erfunden. Mein Ziel? Den traditionellen Druck zu durchbrechen, indem ich meinen Kunden nicht nur einen erstklassigen Service, sondern auch echten Mehrwert biete. Hier kommt die Idee: Unsere innovativen Servicepläne.

Ab sofort biete ich dir bei Maximum Life Service und Dienstleistungen **weit über das übliche und vom Gesetzgeber vorgeschriebene Maß hinaus**. Weit mehr, als man dies von einem Finanzberater oder Makler erwarten würde.

Stell dir vor, du hättest die Wahl zwischen vier maßgeschneiderten Plänen: "Basis", "Komfort", "Premium" und dem für die jüngere Generation konzipierten "Bildung". Während der "Basis"-Plan – welcher **komplett kostenfrei** ist – alle standardmäßigen Dienstleistungen abdeckt, bieten die weiteren Pläne einen unvergleichlichen Mehrwert und Service. Natürlich sind diese nicht kostenlos, aber sie sind **jeden Cent wert!**

### **Und hier ist der Clou:**

*Durch die Wahl eines kostenpflichtigen Plans helfen meine Kunden mir, von Abschlussprovisionen unabhängig zu werden und ein Modell der vollen Transparenz und Integrität zu schaffen. Eine echte **Win-win-Situation!***



Hinzu kommt eine weitere Herausforderung:

In der EU zeichnen sich Veränderungen ab. Provisionsberatungen könnten bald der Vergangenheit angehören und verboten werden. Doch während andere Finanzberater ins Schwitzen geraten und um ihre Existenz bangen müssen, bin ich dank meines Serviceplankonzepts vollkommen sicher.

Für meine Kunden bedeutet das: Stabilität und die Gewissheit, dass Maximum Life immer für sie da ist, ganz gleich, welche Windrichtung in der Finanzwelt herrscht.

Als Sahnehäubchen obendrauf: Bei mir haben Kunden stets die Wahl zwischen Provisions- und Honorarberatung. Dieses Angebot verkörpert echte Transparenz und setzt meine Kunden ins Rampenlicht.

Bereit für die Finanzberatung der Zukunft? Maximum Life wartet darauf, dich zu begeistern!

# PROVISIONS VS. HONORARBERATUNG

Bei Maximum Life hast du die Wahl ob du lieber eine Provisions- oder eine Honorarberatung möchtest. Doch was genau ist eigentlich der Unterschied?

Einfach gesagt verhält es sich so:

Bei **Provisionsberatung** bekommt der Berater die Vergütung für seine Dienstleistung in Form einer Tippgeberprovision direkt von der Gesellschaft, deren Produkt er dem Kunden vermittelt hat. Es entstehen dem Kunden keine direkten Kosten, jedoch holt sich die Gesellschaft die Provision über die sogenannten "Abschlusskosten" wieder zurück, das sich auf die Effizienz der Verträge negativ auswirkt.

Bei **Honorarberatung** werden sogenannte "Nettopolice" ohne Abschlusskosten vermittelt. Es fließt keine Provision, dafür stellt der Berater dem Kunden seine Dienstleistung per Honorar in Rechnung.

**Es ist wichtig zu verstehen, dass Provisionsberatung nicht zwangsläufig schlechter oder weniger kompetent ist als Honorarberatung.**

Viele Finanzberater, die auf Provisionsbasis arbeiten, sind ebenso qualifiziert und engagiert in der Beratung ihrer Kunden. Dennoch gibt es potenzielle Interessenkonflikte, die bei der Provisionsberatung auftreten können, da der Berater finanziell von den Empfehlungen profitiert, die er seinen Kunden gibt. Dies kann dazu führen, dass in einigen Fällen Produkte empfohlen werden, die für den Berater profitabler, aber nicht unbedingt im besten Interesse des Kunden sind.



Direkter Vergleich:	Provisionsberatung	Honorarberatung
Vergütungsquelle	Produktanbieter	Direkt vom Kunden
Kosten für den Kunden	Indirekt	Direkt
Unabhängigkeit	Potentieller Interessenskonflikt	Absolute Unabhängigkeit
Fokus	Kann von Provision beeinflusst werden	Rein auf Kundenbedürfnisse
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"><li>Keine Rechnungsstellung seitens des Beraters</li><li>Qualifizierte Beratung auch mit kleinerem Budget möglich</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Vollkommene Objektivität</li><li>Langfristig betrachtet günstiger</li></ul>
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"><li>Möglicher Interessenskonflikt</li><li>Langfristig meistens teurer</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Direkte Kosten sofort fällig</li><li>Fälligkeit auch bei Produktkündigung</li></ul>

**Bei Maximum Life geht es nicht darum, ein Modell über das andere zu stellen.**

Es geht vielmehr darum, jedem Kunden die Wahl zu geben und die beste Entscheidung für die eigene finanzielle Situation zu treffen. Ich stehe bereit, dich durch beide Modelle zu führen und sicherzustellen, dass du stets die beste, auf deine Bedürfnisse zugeschnittene Beratung erhältst.

# DER MAKLERVERTRAG

## Der Maklervertrag ist das Herz unserer Zusammenarbeit. Doch was ist das eigentlich?

Es gibt viele Elemente, die eine erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit im Finanz- und Versicherungsbereich definieren. Aber wenn es ein Dokument gibt, das diese Beziehung wirklich festigt und klar umreißt, dann ist es der Maklervertrag. Hier möchten wir dir erläutern, warum der Maklervertrag so zentral in unserer Partnerschaft bei Maximum Life ist.

## Warum ist der Maklervertrag so wichtig?

1. **Klare Rahmenbedingungen:** Der Maklervertrag setzt klare Regeln und Grenzen. Er definiert die Rechte und Pflichten beider Parteien – sowohl die des Kunden als auch die des Maklers.
2. **Vertrauen durch Transparenz:** Mit dem Maklervertrag gewährleisten wir absolute Transparenz. Du erfährst genau, welche Dienstleistungen du erwarten kannst und wie ich als dein Berater arbeite.
3. **Datenschutz:** Der Schutz deiner Daten hat für mich höchste Priorität. Im Maklervertrag werden die Vorgaben zur Datennutzung und -speicherung genau festgehalten.
4. **Unabhängige Beratung:** Der Maklervertrag sichert dir zu, dass ich stets in deinem besten Interesse handle. Deine individuellen Bedürfnisse stehen immer im Vordergrund, frei von Produktanbieter-Interessen.
5. **Vollmacht:** Der Maklervertrag bevollmächtigt den Makler, für die Interessen des Kunden tätig zu werden.

## Wie funktioniert der Maklervertrag?

1. **Abschluss:** Nach unserem ersten Gespräch, wenn wir beide entscheiden, dass wir gemeinsam arbeiten wollen, wird der Maklervertrag unterzeichnet. Damit wird unsere Partnerschaft offiziell.
2. **Inhalte des Vertrags:** Neben den bereits genannten Aspekten definiert der Maklervertrag unter anderem die Vergütungsregelungen, Haftungsfragen, den Serviceplan und die Regelungen zur Beendigung des Vertragsverhältnisses.
3. **Flexibilität:** Uns ist bewusst, dass sich Lebenssituationen und Bedürfnisse ändern können. Der Maklervertrag bietet genügend Flexibilität, um auf solche Veränderungen reagieren zu können.

## Was bringt dir der Maklervertrag?

Ganz einfach: Sicherheit und Klarheit. Durch den Maklervertrag weißt du genau, was du von mir erwarten kannst und was nicht. Es schafft eine solide Grundlage für unsere gemeinsame Arbeit, bei der deine finanzielle Sicherheit und Zufriedenheit im Mittelpunkt steht.

Bei Maximum Life geht es nicht nur um Finanzprodukte oder Versicherungen – es geht um Vertrauen, Verantwortung und eine Partnerschaft, die auf klaren Vereinbarungen basiert. Der Maklervertrag ist der Schlüssel dazu.

### Wichtiger Hinweis zur Vollmacht:

Der Makler darf keine Versicherungen ohne das Wissen des Kunden kündigen oder abschließen. Dies ist in § 60 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) ff. rechtlich eindeutig geregelt.

## SERVICETERMINE

Lieber Kunde,  
einer der wichtigsten Aspekte unseres Kundenservices ist der regelmäßige **Servicetermin**. Diesen wahrzunehmen ist sehr wichtig, damit wir sicherstellen können, dass Du und Deine Familie in jeder Hinsicht gut abgesichert seid. Der Servicetermin bietet uns die Möglichkeit, alle **wichtigen Dokumente und Unterlagen** durchzugehen und zu prüfen, ob alles noch **auf dem aktuellen Stand** ist. Wir werden uns gemäß deinem Serviceplan regelmäßig bei Dir melden, um den Servicetermin zu vereinbaren. Aber: Bitte zögere nicht, uns jederzeit zu kontaktieren, falls Du Fragen oder Anliegen hast! Wir sind immer für Dich da und freuen uns Dir zu helfen.

### *"Warum sollte mein Finanzplan jährlich aktualisiert werden?"*

- **Anpassung an veränderte Lebensumstände und Prioritäten:** Deine Lebensumstände und Prioritäten können sich im Laufe der Zeit verändern.

Wenn du zum Beispiel Kinder bekommst, eine Immobilie kaufen willst, geerbt hast, dich beruflich umorientieren willst, etc., muss das unbedingt mit berücksichtigt werden! Gleiches gilt auch z.B. wenn Du heiratest, um die Finanzen von Deinem Partner bzw. deiner Partnerin zu integrieren.

- **Anpassung an Änderungen der Finanzlage:** Deine Finanzlage kann sich ändern und es ist wichtig, dass wir Deinen Plan darauf anpassen, um sicherzustellen, dass Du immer bestmöglich auf Kurs bleibst. Wenn Du zum Beispiel eine Gehaltserhöhung bekommst, sollten Deine zusätzlichen Einkünfte auch in deinem Plan berücksichtigt werden. Gleiches gilt, wenn Du z.B. Schulden abbezahlt hast, um Deine verbesserte Finanzlage widerzuspiegeln.

- **Reaktion auf Marktveränderungen und umfassende Überprüfung:** Eine jährliche Überprüfung Deines Finanzplans ist die beste Möglichkeit, alle Aspekte Deiner Finanzen nochmal gründlich unter die Lupe zu nehmen und auf Aktualität zu prüfen! Die Lage auf den Finanzmärkten ändert sich immer wieder. Damit Deine Investitionen immer auf Kurs bleiben, muss dein Finanzplan hier ggf. immer mal wieder nachjustiert werden. Auch wenn du z.B. neue Karriereziele hast, sollte Dein Plan angepasst werden, um diese Ziele zu unterstützen.

### **Weitere Vorteile:**

Servicetermine lassen dein Kundenlevel steigern und bringen dir Treuepunkte!

### **Zur Terminbuchung:**



[www.calendly.com/maximilian-arnschink](http://www.calendly.com/maximilian-arnschink)



## TIPPS FÜR PRIVATE VERÄNDERUNGEN

**Persönliche Veränderungen** können ganz unterschiedlich aussehen und viele von ihnen sich auch auf unser gemeinsam aufgestelltes Konzept auswirken. Eine Heirat, eine Scheidung, der Kauf eines Hauses, oder eines Autos, die Gründung einer Familie, oder auch der Verlust eines geliebten Menschen haben mitunter **spürbare finanzielle Auswirkungen**. Es ist wichtig, dass wir Deinen **Finanzplan prüfen** und in solchen Fällen anpassen, um sicherzustellen, dass er Deinen Bedürfnissen und Zielen weiterhin entspricht.

Generell gilt: Wenn Du Deine **Lebensumstände, Ansichten oder Prioritäten** änderst, sollten wir deinen Plan checken und nachjustieren. Spätestens im Rahmen des jährlichen Servicetermins, bei plötzlichen, großen Veränderungen auch früher.

Hier sind einige hilfreiche Handlungsempfehlungen für Dich:

### HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

#### **Neue Beziehung:**

Eine neue Beziehung kann Auswirkungen auf Deine Finanzen haben, da zwei miteinander liierte Menschen oft ihre monetären Umstände miteinander verknüpfen. Hier sind einige Beispiele für Veränderungen, die eine neue Beziehung auf Deinen Finanzplan haben könnte:

- Du teilst Dein Einkommen und Deine Ausgaben mit Deinem Partner
- Du könntest gemeinsame Ziele und Pläne haben, wie zum Beispiel den Kauf eines Hauses oder eines Autos
- Du könntest Deine Lebenssituation ändern, zum Beispiel indem Du zusammenziehst, heiratest, oder Kinder bekommst
- Du könntest Deine Prioritäten ändern, zum Beispiel indem Du mehr Geld für gemeinsame Reisen oder Hobbys aus gibst

Vereinbare auf jeden Fall rechtzeitig einen Termin, damit dein Finanzplan an die neue Situation angepasst wird und wir sicherstellen können, dass dein Partner bzw. deine Partnerin ebenfalls finanziell gut aufgestellt ist.

#### **Beziehungsende:**

Das Ende einer Beziehung ist oft schmerzhaft, manchmal auch eine Erleichterung. So oder so ändern sich dadurch mitunter viele finanzielle Aspekte. Vielleicht ziehst du in eine neue Wohnung, vielleicht erhöhen oder senken sich deine Fixkosten. Du solltest möglichst zeitnah einen Servicetermin bei mir buchen, damit wir deinen Plan an die neue Situation anpassen.

Ebenfalls solltest du nicht vergessen, deine/n Expartner/in aus ggfs. Bestehenden Versicherungsverträgen herauszunehmen und die Bezugsberechtigte Person im Todesfall zu ändern. Auch dieser Rundum-Sorglos-Ordner sollte ggfs. Angepasst werden, da du evtl. deine Notfallpersonen überdenken möchtest.

## Hochzeit:

Eine Hochzeit ist ein wundervolles Ereignis, und ich freue mich schon sehr auf die Einladung! Aber finanziell hat eine Hochzeit viele Auswirkungen, beispielsweise:

- Die Hochzeit selbst kann viel Geld kosten. Diese Kosten sollten **nicht kreditfinanziert** werden, sondern sich aus vorher angespartem Geld bezahlen lassen. Dies können wir frühzeitig planen!
- Durch die Heirat ändern sich eure **Steuerklassen**, wodurch wir eure Budgets neu planen sollten.
- Viele **Versicherungen** bieten spezielle Tarife für Verheiratete Paare an!
- Im Bereich der **staatlichen Förderung** ändern sich ebenfalls viele Aspekte.

Ich empfehle, sobald du dich entscheidest zu heiraten, einen Servicetermin mit mir zu vereinbaren. Sollte dein/e Partner/in schon von der Hochzeit wissen, gerne gemeinsam. Dann planen wir alles für euch optimal durch!

## Erwerb einer Immobilie:

Eine Immobilie zu erwerben, egal ob zum darin wohnen, oder als Kapitalanlage, ist ein aufregendes und hochemotionales Projekt, jedoch auch eine große finanzielle Verpflichtung. Hier sind einige Dinge, die Du beachten solltest, wenn Du eine Immobilie kaufen möchtest:

- **Finanzierung:** Du musst darüber nachdenken, wie Du die Immobilie finanzieren möchtest. Mögliche Optionen sind ein Bankkredit oder eine Finanzierung mit Eigenkapital. Du solltest auch berücksichtigen, wie sich die Finanzierung auf Deinen Finanzplan auswirken wird, insbesondere auf Deine monatlichen Ausgaben und Deine langfristigen Ziele!
- **Budget:** Du solltest ein realistisches Budget erstellen, das Deine finanziellen Möglichkeiten berücksichtigt. Du solltest auch bedenken, dass der Kauf einer Immobilie nicht nur den Kaufpreis, sondern auch andere Kosten wie Maklergebühren, Notarkosten und Grunderwerbssteuern umfasst.
- **Lage:** Du solltest die Lage der Immobilie sorgfältig abwägen und bedenken, wie sich diese über kurz oder lang finanziell auswirken könnte. Zum Beispiel könnte eine Immobilie in einer günstigeren Lage weniger kosten, aber möglicherweise weniger Wertsteigerungspotential haben.

*Grundsätzlich empfehle ich dir stark, nicht selbstständig bei Banken oder Online-Vergleichsplattformen nach Krediten zu suchen, da dies ggfs. mit einem SCHUFA-Eintrag bestraft werden kann.*



Sobald du die Absicht eine Immobilie zu kaufen für dich erkannt hast, empfehle ich dir einen Servicetermin mit mir zu vereinbaren. In meinem Team habe ich hochprofessionelle Spezialisten für die Themen Immobilienfinanzierung, Immobilienbewertung, Kapitalanlageimmobilien, sowie einige Makler. Mit uns als Partner kann nichts schief gehen und du kommst deiner Traumimmobilie nicht nur schneller, sondern auch bedeutend günstiger näher, bis du stolz die Schlüssel in der Hand hältst.

## Tod eines Familienmitglieds:

Nichts ist schlimmer im Leben, als geliebte Personen zu verlieren. Zusätzlich zu der emotionalen Belastung, kommen oft noch viele finanzielle Thematiken dazu. Hier sind einige Beispiele für Veränderungen, die der Tod eines Familienmitglieds auf Deine Finanzen haben kann:

- **Beerdigung:** Eine angemessene Beerdigung kostet viel Geld. Wir sollten prüfen, ob ggfs. Versicherungen existieren, die diese Kosten abdecken. Falls nein, sollten wir planen, wie die Verstorbene Person beerdigt werden soll und wer wie das Geld dafür aufbringt. Ich unterstütze hier gerne beim Finden einer Lösung.
- **Erbschaften:** Du könntest Erbschaften erhalten, die Auswirkungen auf Deine Finanzen haben. Du solltest darüber nachdenken, wie Du diese Erbschaften am besten verwendest, um Deine finanziellen Ziele zu erreichen.
- **Verlust von Einkommen:** Der Tod einer Person, deren Einkommen z.B. zu deinem Lebensunterhalt beitrug, kann deine Lebensqualität in mehrererlei Hinsicht massiv beeinträchtigen. Du solltest Deinen Finanzplan in diesem Fall entsprechend anpassen, um sicherzustellen, dass Du Deine Verpflichtungen weiterhin erfüllen kannst.
- **Lebensversicherung:** Unabhängig von Erbschaften könnten zusätzlich Lebensversicherungen existieren, die nach dem Tod eines Familienmitglieds ausgezahlt werden.
- **Finanzielle Verantwortung:** Ein Todesfall kann auch Auswirkungen auf Deine finanzielle Verantwortung haben, zum Beispiel wenn Du für Kinder oder andere Familienmitglieder sorgen musst. Hier sollte dein Finanzplan unbedingt zeitnah angepasst werden, da hier neue Verpflichtungen auf dich zu kommen!

Im Falle eines Todesfalles empfehle ich dir, mich frühzeitig zu kontaktieren und einen Servicetermin zu vereinbaren. Ich unterstütze dich bei allen finanziellen Themen.

## Gesundheitlicher Schicksalsschlag:

Krankheiten, Unfälle, Psychische Probleme: all diese Dinge können jeden von uns jederzeit treffen, oftmals unvorbereitet und plötzlich. Ein gesundheitlicher Schicksalsschlag, sowohl bei dir als auch in deinem Umfeld, kann gravierende Auswirkungen auf deine finanzielle Situation haben, beispielsweise:

- **Krankenhaus- und Arztkosten:** Es können hohe Krankenhaus- und Arztkosten auf dich zukommen. Du solltest darüber nachdenken, ob Du vielleicht eine Zusatzversicherung benötigst, um diese Kosten abzudecken. Um diese sollten wir uns kümmern BEVOR dich ein derartiger Schicksalsschlag ereilt.
- **Verlust von Einkommen:** Gesundheitliche Probleme können auch Auswirkungen auf Dein Einkommen haben, zum Beispiel wenn Du eine Zeit lang arbeitsunfähig bist, Deine Arbeitszeit reduzieren musst, oder vielleicht gar nicht mehr arbeiten kannst.
- **Versicherungsleistungen:** Du hast hoffentlich bei mir eine Arbeitskraftabsicherung abgeschlossen, zum Beispiel eine Berufsunfähigkeitsversicherung oder eine Krankentagegeldversicherung. Wir müssen prüfen, ob deine Erkrankung hier den Versicherungsfall erfüllt und ob dir Gelder zustehen.

## Umzug:

Veränderungen gehören zum Leben dazu, und wenige Veränderungen sind so aufregend wie der Umzug in eine neue Wohnung, ein neues Haus und vielleicht sogar in eine völlig neue Stadt oder ein Land.

Aber egal wo es Dich hin verschlägt: Durch die **digitalen Beratungsmöglichkeiten** wie Videoberatung und Fernsignatur ist es mir möglich, Dich weltweit zu betreuen. Darum musst Du dir also keine Sorgen machen!

Dennoch solltest Du auf jeden Fall einen Servicetermin vereinbaren, da ein Umzug mehrere Themen und Veränderungen mit sich bringt:

- Deine **neue Adresse** muss sowohl an unser System als auch an alle Gesellschaften, bei denen Du Verträge hast, weitergeleitet werden.
- Bei **Hausratversicherungen** hängt der Beitrag unter Anderem von der Quadratmeteranzahl deiner Wohnung ab, diese muss also angepasst werden.
- Ein neuer Wohnort heißt auch **neue Fixkosten**, egal ob z.B. die Miete höher oder niedriger ausfällt. Das hat finanzielle Auswirkungen, die wir planen und besprechen sollten.
- Der **Umzug** selbst kostet Geld, wir sollten besprechen, woher die Mittel dafür am besten stammen.

Gemeinsam sorgen wir dafür, dass dein Umzug dir finanziell keine Probleme bereiten wird!



Nachwuchs, egal ob Wunschkind oder Überraschungsbaby, wirkt sich auf alle Lebensbereiche aus. Die mitunter größten Auswirkungen sind finanzieller Natur. Hier sind einige Beispiele für Veränderungen, die Kinder auf Deinen Finanzplan haben können:

- **Kosten für das Baby:** Ein Baby ist in der Regel mit hohen Kosten verbunden, darunter die Anschaffung von Babyausstattung und eventuell auch der Kauf eines größeren Autos oder der Umzug in eine größere Wohnung. Du solltest frühzeitig darüber nachdenken, wie Du diese Kosten am besten finanzierst.
- **Verlust von Einkommen:** Ein neu geborenes Kind kann auch Auswirkungen auf dein Einkommen haben, zum Beispiel wenn Du für eine bestimmte Zeit in Elternzeit gehst, oder Deine Arbeitszeit auf teilzeit reduzieren musst. Damit du deinen Verpflichtungen weiterhin gerecht werden kannst, solltest du das auf jeden Fall in deinem Finanzplan berücksichtigen.
- **Unterhaltszahlungen:** Eventuell bist du gegenüber dem Vater/der Mutter des Kindes zu Unterhaltszahlungen verpflichtet, oder berechtigt selbst Unterhalt zu beziehen. Im Falle von rechtlichen Auseinandersetzungen in Unterhaltsfragen sollte eine Absicherung bestehen.
- **Finanzielle Verantwortung:** Ein Kind zu bekommen bedeutet auch, dass Du finanziell verantwortlich bist und das über einen langen Zeitraum! Das sorgt natürlich dafür, dass dein Finanzplan ein generelles Update braucht.
- **Zukunftsfähige Finanzplanung:** Kinder zu bekommen ist mit einer langfristigen Veränderung deiner Finanzen verbunden und ggf. auch mit neuen finanziellen Zielen: Vielleicht möchtest Du schon frühzeitig anfangen Geld für dein Kind beiseite zu legen, bzw. Geld anzulegen, z.B. für ein späteres Studium, Auto, Führerschein, oder als generelle Starthilfe ins Erwachsenenleben?

Wenn Du weißt, dass Du Vater oder Mutter wirst, melde Dich frühzeitig bei mir und vereinbare einen Servicetermin! Ich werde Dir dann bei allen finanziellen Fragen helfen, die für Dich optimale Lösung finden und Deinen Finanzplan mit Dir überarbeiten.

*Schon gewusst? Ich bin selbst Vater einer kleinen Tochter und habe mich daher ausgiebig mit den verschiedensten finanziellen Fragen und Möglichkeiten im Zusammenhang mit dem Thema Kinder und Elternschaft beschäftigt. Daher spreche ich hier aus Erfahrung.*



# FINANZIELLE HERAUSFORDERUNGEN

Selbst mit der besten Finanzberatung der Welt lässt es sich manchmal nicht verhindern, dass man in finanzielle Schwierigkeiten gerät.

Sollte Dir das auch mal passieren, musst Du in diesem Fall aber glücklicherweise damit nicht allein zurechtkommen, denn mit meinem Team und mir hast Du kompetente Partner an Deiner Seite! Wir helfen Dir, da wieder rauszukommen!

Hier sind einige kleine generelle Tipps und Handlungsempfehlungen für Dich:

## Sorgfältige Budgetplanung

Bei der Erstellung Deines Finanzplans und unseren jährlichen Serviceterminen überprüfen wir regelmäßig Deine **Einnahmen** und Deine **Ausgaben**. Führe am besten generell ein **Haushaltsbuch**, um zu wissen was Du einnimmst und aus gibst! So kannst Du potenzielle Engpässe frühzeitig erkennen. Denk daran wirklich alle Ausgaben aufzunehmen. Im Zweifel ist es immer besser, den Puffer in deiner Budgetplanung etwas größer zu gestalten, als notwendig. Wenn du hierbei Hilfe benötigst, melde dich gerne!

## Rücklagenaufbau

Eines der wichtigsten Ziele Deines Finanzplans ist es sicherzustellen, dass du immer über eine ausreichend große finanzielle Rücklage – auch „**Notgroschen**“ genannt – verfügst, bzw. dass wir Dir diese Rücklage aufbauen, sollte sie noch nicht vorhanden sein.

Die meisten „klassischen“ finanziellen Probleme, wie z.B. den Ersatz für ein kaputtes Haushaltsgerät, eine Nebenkostennachzahlung, eine unerwartet hohe Forderung des Finanzamtes etc. kann man so direkt im Keim ersticken.

## Regelmäßige Servicetermin

Ich kann es nicht oft genug betonen, wie wichtig unsere jährlichen Servicetermin sind. So können wir finanzielle **Bedrohungen frühzeitig erkennen** und umgehend Abwehrmaßnahmen einleiten. Die Statistiken zeigen eindeutig: wer regelmäßig seine Servicetermin wahrnimmt hat eine nachprüfbar stabilere finanzielle Situation, weniger Geldsorgen und kommt seinen Zielen viel schneller näher!

*Es gibt hier nur eine Handlungsempfehlung, diese ist jedoch unfassbar wichtig:*

**Ruf. Mich. An.**

*Egal was los ist, leg als ERSTES einen Termin mit mir fest und triff keine finanziellen Entscheidungen, ehe Du diese mit mir durchgesprochen hast. Ich bin in der Lage objektiv auf Deine Situation zu schauen und kann Dir oft Möglichkeiten und Alternativen aufzeigen, an die du ggfs. nicht gedacht hast, oder die Dir sogar gänzlich unbekannt waren.*

# BERUFLICHE VERÄNDERUNGEN

**Berufliche Veränderungen** können sich auf viele Aspekte Deines Lebens auswirken und natürlich auch auf Deinen persönlichen **Finanzplan**. Es ist wichtig, dass wir Deine **Strategie regelmäßig überprüfen** und gegebenenfalls anpassen, um sicherzustellen, dass er weiterhin Deinen Bedürfnissen und Zielen entspricht.

Im Folgenden habe ich einige hilfreiche **Handlungsempfehlungen** für dich, an die du dich bei beruflichen Veränderungen halten solltest:

## HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

### **Beförderung / Gehaltserhöhung:**

Herzlichen Glückwunsch, du wurdest befördert! Dies bedeutet nicht nur sich verändernde Arbeitsbedingungen und mehr Verantwortung, sondern im Regelfall auch ein größeres Einkommen. Ich empfehle dir im Fall einer Gehaltssteigerung einen Servicetermin mit mir zu vereinbaren, um zu besprechen, wie wir das zusätzliche Kapital am sinnvollsten verwenden.

*Anmerkung: Ich persönlich bin ein großer Freund von einer 3/3 Teilung. Ein Drittel des neuen Geldes investieren wir in deinen Vermögensaufbau, ein Drittel in deine Altersvorsorge, ein Drittel wird auf den Kopf gehauen.*



### **Kündigung:**

Du hast deinen Job verloren. Das kann passieren und ist ärgerlich, aber kein Weltuntergang. Wichtig ist nun, ruhig zu bleiben und deine Situation objektiv zu betrachten. Ich empfehle dir, sofort einen Servicetermin bei mir zu buchen, damit wir deine Situation besprechen, deinen Plan anpassen und deine zukünftige Karriere planen können.

**WICHTIG:** Kündige NICHT aus Sorge deine Sparpläne, Versicherungen etc. Die meisten Gesellschaften bieten für kurzfristige Arbeitslosigkeit komfortable Übergangslösungen an, um dich finanziell zu entlasten, in unserem Servicetermin werde ich dich ausführlich zu deinen Möglichkeiten informieren.



## Arbeitgeberwechsel:

Wenn du die Firma wechselst ändert sich einiges, auch finanziell. Natürlich bekommst du zukünftig ein anderes Gehalt, aber viele Arbeitgeber bieten zahlreiche finanzielle Hilfen wie Vermögenswirksame Leistungen, betriebliche Altersvorsorge, betriebliche Krankenversicherungen etc. an. Wenn du den Arbeitgeber wechselst, teil mir dies bitte im Rahmen eines Servicetermines unverzüglich mit, damit ich die Möglichkeiten mit deinem neuen Arbeitgeber abstimmen kann. Ich trete hier als dein Finanzagent auf, der für dich die bestmöglichen Konditionen aushandelt.

*Ein Hinweis: Arbeitgeber begrüßen es ausdrücklich, wenn sich die Berater ihrer Mitarbeiter melden, um über diese Themen zu sprechen, da sie gesetzliche Informationspflichten haben, die sie hiermit komfortabel erfüllen können, ohne viel Papierkram zu haben.*



*Wichtig: Wenn du in Verhandlungen mit deinem neuen Arbeitgeber gehst und von mir bereits eine betriebliche Altersvorsorge besitzt, solltest du es zur Bedingung machen, dass diese vom neuen Arbeitgeber übernommen wird. Damit ersparst du dir viele unnötige Probleme.*





# MAXIMUM LIFE

SERVICEPLÄNE



# MAXIMUM LIFE SERVICEPLÄNE

BASIS

KOMFORT



PREMIUM 

## Kosten

Monatl. Gebühr* pro Person	0€	20,99€ netto	49,99€ netto
Monatl. Gebühr* pro Haushalt (mind. 2 zusammenlebende Personen)	0€	30,99€ netto	59,99€ netto
Jahresgebühr* pro Person	0€	230,99€ netto	549,99€ netto
Jahresgebühr* pro Haushalt (mind. 2 zusammenlebende Personen)	0€	340,99€ netto	659,99€ netto

\*mind. 12 Monate Vertragslaufzeit

Alle Preise zzgl. 19% MwSt

## Terminfrequenz\*

Garantierter digit. Serviceterminturnus	Alle 1-2 Jahre	jährlich	bis zu 2x jährlich
Termingarantie (digit.) innerhalb von	-	1 Woche	48 Stunden
Persönliche Termine im eigenen Zuhause	-	im Großraum HH (nach Absprache)	Deutschlandweit (Nach Absprache)
Persönliche Termine im Büro vor Ort	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

\*Außerhalb meiner Urlaubs-, Fortbildungs-, Kindererziehungs- und Krankheitszeiten sowie Feiertagen

## Telefonischer Service\*

Besetzung der Zentrale durch Servicekraft während der Öffnungszeiten	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Rückrufgarantie	-	innerhalb von 72 Stunden	innerhalb von 48 Stunden
Erweiterte Telefonbetreuung	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

\*Außerhalb meiner Urlaubs-, Fortbildungs-, Kindererziehungs- und Krankheitszeiten sowie Feiertagen

BASIS

KOMFORT

PREMIUM 

## Verwaltung

Kostenfreier Zugang zum digitalen Kundenportal und zur "simplr" App	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Hinterlegung des Maklervertrages sowie der Produktinformationsblätter von Neuabschlüssen im Kundenportal	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Ablage sämtlicher Verträge und relevanter digitaler Informationsschreiben im Kundenportal	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Aktive Verwaltung aller bestehenden Verträge sowie der relevanten Versicherungs- und Finanzdienstleistungsvertragsdaten im Kundenprofil inkl. Datenupdates	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Einscannen der bestehenden Versicherungs- und Finanzdienstleistungsverträge des Kunden und Hinterlegung der Dokumente als PDF im Dokumententresor des Kundenkontos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

## Betreuung im Schadensfall

Digitale Bereitstellung von weiterführenden Informationen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Digitale Komplettbetreuung im Schadensfall</b>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Protokollierung mündlicher Schadensanzeigen	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Erstellung von Vorlagen zur Unterschrift und Protokollierung der Schadensfallanzeige	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Einreichung von Schadensformularen und persönliche Überwachung des Regulierungsprozesses	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Persönliche Betreuung durch Sachspezialisten	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Persönliche Komplettbetreuung im Schadensfall vor Ort</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

BASIS

KOMFORT

PREMIUM 

## Informationen und Updates

Kostenfreie Anmeldung zum Informations- und Kundennewsletter



Informations- und Kontaktmöglichkeiten über meine Homepage [www.maximumlife.de](http://www.maximumlife.de)



## Serviceleistungen

Jährliche aktive Kontrolle und Günstigerprüfung aller Sachversicherungsverträge inkl. KFZ



Jährliche aktive Kontrolle und Günstigerprüfung von Stromverträgen, Girokonten, GKV u.Ä.



Zweijährliche aktive Kontrolle und Günstigerprüfung von DSL - und Handyverträgen



Erstellung von Vorlagen für Schriftverkehr mit Gesellschaften (zB. Erhöhungen)



Führen des Schriftverkehrs in Versicherungssachen (zB. Kündigungen, Erhöhungen u.Ä.) nach Kundenvorgaben



BASIS

KOMFORT PREMIUM 

## Serviceleistungen (Fortsetzung)

Auf Wunsch Erstellung einer geordneten

Zusammenstellung der Einnahmen und

Ausgaben des Privathaushaltes für

Versicherungs- und Finanzdienstleistungen in  
einer Einnahme-Überschuss-RechnungJährliche Überprüfung und Optimierung  
vorhandener Fondspolizen im Rahmen der durch  
das Produkt vorgegebenen Möglichkeiten.Hierunter fallen u.a. auch Veränderungen an der  
jeweiligen Fondsstruktur der Fondspolice.

Auf Wunsch Beratungsbegleitung zu

Gesprächen bei Hausbanken für die Einholung  
von Finanzierungsangeboten sowie sonstigen  
FinanzterminenUnterstützung rund um die über den Makler  
vermittelten Kapitalanlageimmobilien, v.a. im  
Bereich Kommunikation mit dem Steuerberater,  
Hausverwalter und Verkäufer.Auf Wunsch jährliche Erstellung eines  
persönlichen Rentenbescheids, welcher neben  
den Kennzahlen der gesetzlichen  
Rentenansprüche oder Pensionen auch alle  
Arten der Privaten und betrieblichen  
Altersvorsorge sowie Einkommenssicherung  
berücksichtigt und die aktuelle  
Vorsorgesituation in Kurzform anschaulich  
darstellt.Auf Wunsch einmal im Quartal Depotreport über  
vorhandene InvestmentsIch initiiere aktiv im Falle von Tarifänderungen  
Neuordnungsangebote für BestandsverträgeIndividuelle Erstellung eines physischen  
„Notfallordners“ welcher Vollmachten,  
Patientenverfügungen, Notfallanweisungen,  
Notfallkontaktdaten, Medizinische Unterlagen  
u.ä. enthält. Wir werden diesen Ordner  
gemeinsam in einem Sondertermin besprechen  
und durchgehen.

BASIS

KOMFORT PREMIUM **Serviceleistungen (Fortsetzung)**

<b>Persönliche Notfallplanung</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Legitimierung einer bevollmächtigten Kontaktperson für Notfälle gegenüber dem Vorsorgeregister der Bundesnotarkammer (www.vorsorgeregister.de) 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Auf Wunsch Aufbewahrung des Notfallordners	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Networking</b>			
Zugang zum Maximum Life Spezialistennetzwerk (ImFi, PKV, Investment etc.)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Wöchentliche Live Streams und Q&A Sessions	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Zugang zum erweiterten Spezialistennetzwerk (Zugang zu ausgewählten Steuerberatern, Anwälten, Notaren, Immobilienmaklern, Coaches etc.) <b>mit Sonderkonditionen</b>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Zutritt zu exklusiven Events der „Komfort“ Kategorie nach Absprache und Verfügbarkeit</b>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Zutritt zu exklusiven Events der „Premium“ Kategorie (mit limitierter Teilnehmerzahl)</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Benefits</b>			
Zugang zum „Maximum Life“ Treuepunktesystem und allen Prämien	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
10% Rabatt auf alle „MaximumLife“ Coachingangebote	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20% Rabatt auf alle „Maximum Life“ Coachingangebote	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Ein kostenloses Exemplar all meiner Bücher, wahlweise als Ebook oder im Taschenbuchformat (auf Wunsch signiert)</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Überraschungen zu ausgewählten Feiertagen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Höherstufige Dienstleistungen sind jederzeit auf Honorarbasis möglich.



MAXIMUM LIFE

# SERVICEPLAN



## Kosten

Monatl. Gebühr\* pro Person 5,99€ netto

\*jederzeit kündbar, wird zum Ablauf des Studiums/ der Ausbildung automatisch in einen Serviceplan "Komfort" umgewandelt.

Alle Preise zzgl. 19% MwSt

## Terminfrequenz

Garantierter digit. Serviceterminturnus: jährlich

Termingarantie (digit.) innerhalb von: 2 Wochen

Außerhalb meiner Urlaubs-, Fortbildungs-, Kindererziehungs- und Krankheitszeiten sowie Feiertagen

## Telefonischer Service

Besetzung der Zentrale durch Servicekraft während der Öffnungszeiten



Rückrufgarantie\*

innerhalb einer Woche

\*Außerhalb meiner Urlaubs-, Fortbildungs-, Kindererziehungs- und Krankheitszeiten sowie Feiertagen

## Betreuung im Schadensfall

Digitale Bereitstellung von weiterführenden Informationen



Digitale Komplettbetreuung im Schadensfall



Protokollierung mündlicher Schadensanzeigen



Erstellung von Vorlagen zur Unterschrift und Protokollierung der Schadensfallanzeige



Einreichung von Schadensformularen und persönliche Überwachung des Regulierungsprozesses





## Beratung

Komplette Allfinanzberatung zu Beginn der Geschäftsbeziehung, Fokus auf Studium bzw. Ausbildung



Erstellung eines individuellen, digitalen Finanzkonzeptes



Abschluss und Einreichung von Versicherungs- und Finanzverträgen



Beaufsichtigung der korrekten Policierung der Verträge



Bearbeitung von ggfs. auftretenden Antragsnachbearbeitungen



Bearbeitung von ggfs. auftretenden Vertragsnachbearbeitungen



Anlage und Verwaltung der bestehenden Verträge im internen System



Zugang zur digitalen Videoberatung



## Verwaltung

Kostenfreier Zugang zum digitalen Kundenportal und zur "simplr" App



Hinterlegung der Produktinformationsblätter im Kundenportal



## Informationen und Updates

Kostenfreie Anmeldung zum Informations- und Kundennewsletter



Informations- und Kontaktmöglichkeiten über meine Homepage



## Serviceleistungen

Erstellung von Vorlagen für Schriftverkehr mit Gesellschaften (zB. Erhöhungen)



**Jährliche aktive Kontrolle und Günstigerprüfung aller Sachversicherungsverträge**



Jährliche Überprüfung und Optimierung vorhandener Fondspolizen im Rahmen der durch das Produkt vorgegebenen Möglichkeiten. Hierunter fallen u.a. auch Veränderungen an der jeweiligen Fondsstruktur der Fondspolice.



**Ein kostenfreies Karrierecoaching**



## Networking

**Zugang zum Maximum Life Spezialisten-netzwerk**



Wöchentliche Livestreams und Q&A auf Social Media



ggfs. Einladung zu Networking Events



## Benefits

Zugang zum „Maximum Life“ Treuepunkte-System



Höherstufige Dienstleistungen sind jederzeit auf Honorarbasis möglich.

Zugangsberechtigt zum Serviceplan “Bildung” sind:

- Hauptberufliche Studenten
- Auszubildende
- Schüler

Nur in Kombination mit einem “Maximum Life” Maklervertrag.



MAXIMUM LIFE

# HONORARORDNUNG

## Stundensätze

Mindeststundensatz (max 50% Rabatt)	125€	Rabattierung von bis zu 50% bei nachgewiesenen Härtefällen (Arbeitslosigkeit, Alleinerziehend, Student, Azubi, Schüler etc.) möglich.
<b>Grundstundensatz</b>	250€	je 60 Minuten
Stundensatz (Besonderer Aufwand)	350€	je 60 Minuten

Alle Preise zzgl. 19% MwSt

## Zusatzleistungen

Anfahrt (eine Strecke) je Bundesland	25€-75€	Bei Serviceplan Komfort im Großraum Hamburg inkludiert, Bei Serviceplan Premium Deutschlandweit inkludiert. Bei Serviceplan Elite weltweit inkludiert.
Verpflegungspauschale (bei Gesamtreisedauer von mind. 6 Stunden)	35€	pro Tag pro Person
Grundtätigkeiten Assistenz	40€	je 60 Minuten

Alle Preise zzgl. 19% MwSt

## Pauschalhonorare

nach Absprache	Für die Planungssicherheit des Kunden wird ein Festpreis zugesagt, der in Stunden beziffert wird. Abweichung sind nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung möglich.
----------------	--

Alle Preise zzgl. 19% MwSt

## Erfolgshonorare (Nach Absprache)

Baufinanzierung	Nach Absprache. z.B. 0,25% der Finanzierungssumme als Festhonorar zzgl. 0,25 – 1,75% Erfolgshonorar bei erfolgreicher Umsetzung
Altersvorsorge	z.B. 500,- € Festhonorar (Basis 2 Std.) zzgl. 2,5% BWS Beteiligung bei Umsetzung
Investment	z.B. 500,- € Festhonorar (Basis 2 Std.) zzgl. 2,5% BWS Beteiligung bei Umsetzung

Alle Preise zzgl. 19% MwSt

## Ausfallhonorar

Wurde ein vereinbarter/gebuchter Termin nicht bis zu 24 Stunden vorher abgesagt:	80€ pro ausgefallenem Termin
--	------------------------------

Alle Preise zzgl. 19% MwSt



# MAXIMUM LIFE

KUNDENTREUE & VORTEILE

## EMPFEHLUNGEN & TREUEPROGRAMM

Lieber Kunde,

Du kennst das auch: Täglich empfehlen wir Dienstleistungen und Produkte, von denen wir überzeugt sind. Sei es der köstliche neue Italiener im Stadtteil, die Bäckerei an der Ecke oder der neue Kinofilm, der rausgekommen ist.

Um Dich zu animieren, deine positiven Erfahrungen mit meinem Team, meinem Service und mir ebenso begeistert weiterzutragen, möchte ich dir im Folgenden ein attraktives Angebot machen: Mein neues **Treuepunkteprogramm**.

Für Kundenempfehlungen, Servicetermine und weitere Aktivitäten erhältst du **Punkte** von mir gemäß den Tabellen auf der folgenden Seite. Bereits mit nur einem Punkt kannst du schon deine erste **Prämie** bekommen!

Du kannst aber auch Punkte sparen und dir und deinem Partner oder deiner Partnerin einen **Trip nach New York** gönnen!

Außerdem gebe ich jedem Neukunden, den Du mir empfiehlst, eine **Zufriedenheitsgarantie**. Das Zertifikat findest Du auf Seite 41, auf Wunsch lasse ich es Dir gerne auch digital zukommen. Sollte ich es nicht schaffen, mindestens eine der bestehenden Sachversicherungen Deiner Empfehlung zu optimieren, zahle ich dem Empfohlenen einen Betrag von 50,00 €.

**Garantiert!**

Was gibt es also zu verlieren? Du kannst dir attraktive Prämien sichern und die Person der Du die Empfehlung gibst wird in jedem Fall profitieren – und dir vermutlich sehr dankbar sein.

Ich danke Dir für Deine Unterstützung und freue mich auf eine langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit!

Herzlichste Grüße,  
dein Maximilian D. Arnschink & Team



## DAS TREUEPUNKTESYSTEM

Nahezu überall sammeln wir Bonusmeilen, Paybackpunkte und Cashbacks. Daher möchte auch ich Deine Empfehlung und Deine Treue anhand eines Punktesystems honorieren.

Für jede erfolgreiche **Empfehlung** erhältst Du eine bestimmte **Punktzahl**, die Du der unten stehenden Tabelle entnehmen kannst. Du profitierst also bei mir direkt von jedem Vertragsabschluss!

**Bitte beachte hierzu meine AGBs ab Seite 53.**

*Wichtig:* Es zählen nur die Punkte, die nach Abschluss des Maklervertrages gesammelt werden.

### Empfehlungstabelle Kundenempfehlungen:

#### Altersvorsorge / Arbeitskraftabsicherung

Punktzahl	Beitragssumme*
1	Ab 35.000 €
2	Ab 70.000 €
3	Ab 100.000 €

\*Beitragssumme = Monatsbeitrag mal Laufzeit. Bewertungszeitpunkt entspricht dem Abrechnungszeitpunkt.

Beispiel: 100€ Monatsbeitrag x 40 Jahre Vertragslaufzeit = 48.000€ Beitragssumme

### Empfehlungstabelle Kundenempfehlungen:

#### Immobilien & Geldanlagen

Punktzahl	Vermitteltes Produkt
2	Je über mich finanzierte Immobilie
3	Je über mich erworbene Kapitalanlageimmobilie

#### Mittel- und langfristige Geldanlage

Punktzahl	Anlagesumme
1	Je 25.000 €

## Weitere Aktivitäten zum Punkteerwerb

Punktzahl	Aktivität
0,5	Pro Jahr in dem der jährliche Servicetermin stattgefunden hat (Ab Maklervertragsbeginn)
1	Pro unterschriebenem Maklervertrag einer Kundenempfehlung, die einen bezahlten Serviceplan gewählt hat.
1	Pro Kundenempfehlung, die ein Coaching bei mir gebucht hat.
0,25	Pro Online-Bewertungsplattform, in dem Du unter deinem echten Namen eine ausführlich Begründete, individuelle Bewertung abgegeben hast. zB. Google, ProvenExpert, LinkedIn, Werkenntdenbesten etc. (Kein Copy&Paste)
0,5	Einmalig für die Anmeldung in meinem Newsletter (Siehe Kapitel „Social Media“) *Ohne diesen sofort wieder zu kündigen
1	Für die Erstellung eines positiven Blog/Podcast/Social Media Beitrages über mich, der nachweisbar mindestens einen Neukunden gebracht hat.
2	Pro Mitarbeiter den du mir empfohlen hast, der bei mir einen Mitarbeiter- oder Vertriebspartnervertrag unterschrieben hat.
5	Pro erfolgreich durch dich vermittelte Kooperation mit Firmen, die ab sofort ihre betriebliche Altersversorgung über mich regeln wollen und dafür einen Kollektivvertrag mit mir unterzeichnet haben.*
3	*Zusatzpunkte, wenn besagte Firma mindestens 100 sozialversicherungspflichtige Voll- oder Teilzeitmitarbeiter unter Vertrag hat.
0,5	Bei erstmaligem Abschluss des Serviceplans „Komfort“
1	Bei erstmaligem Abschluss des Serviceplans „Premium“

# PRÄMIENÜBERSICHT

Hier und auf den folgenden Seiten findest Du alle Prämien im Überblick.

Prämie	Punktkosten
Amazon Gutschein	1
Premium Kinogutschein für zwei	2
Wochenend-Trip nach London (1 Pers./2 Pers.)	7/13
Wochenend-Trip nach Barcelona (1 Person)	10/19
Verlängerter Wochenend-Trip nach New York City (1 Person)	13/25

## Amazon Gutschein

Hier findest Du alles, was das Herz begehrt. Über Musik, Bücher und BluRays bis hin zu Kleidung, Parfüm und Technik. Was immer Du Dir in der letzten Zeit gewünscht, aber nicht gegönnt hast, rückt nun in greifbare Nähe.

Nutze Deine Chance und erfülle Dir Deine kleinen und größeren Wünsche!

(Solltest du kein Fan von Amazon sein, kannst du dir auch einen gleichwertigen Gutschein für einen Onlinehändler deiner Wahl aussuchen)

### Leistungsumfang:

- Pro Punkt 25€ Amazon Gutschein
- Der Gutschein ist bei Amazon, Audible sowie im Amazon Marketplace einlösbar

### Voraussetzung:

- 1 Punkt
- Diese Prämie kann nur einmal pro Monat gewählt werden

## Premium Kinogutschein für zwei

Gönne Dir und einer weiteren Person eine Auszeit vom Alltag und tauche ein in die Welt des großen Kinos. Mit nur zwei Punkten bist Du dabei!

### Leistungsumfang:

- 2 Gutscheine für Eintrittskarten inkl. ggf Zuschläge (Nach Verfügbarkeit)
- 2 Gutscheine für Softdrinks
- 1 Gutschein für Popcorn/Nachos

### Voraussetzung:

- 2 Punkte
- Diese Prämie kann nur einmal pro Monat gewählt werden



## Wochenend-Trip nach London\*

Reise auf den Spuren von Sherlock Holmes durch die Hauptstadt des United Kingdoms. Besuche den Buckingham Palace, die Tower Bridge und den Piccadilly Circus. Besuche die großartigen Musicals und Shows im Londoner Westend. Shoppe bei Harrods oder telefoniere aus einer der berühmten roten Telefonzellen. Die Möglichkeiten sind nahezu unbegrenzt. London wartet auf Dich!

### Leistungsumfang:

- 2 Übernachtungen in einem mind. 3 Sterne Hotel inklusive Frühstück
- Hin- und Rückflug nach London.
- Mögliche Abflughäfen: Hamburg, Hannover, Bremen, Frankfurt

### Voraussetzungen für 1 Person:

- 7 Punkte

### Voraussetzung für 2 Personen:

- 13 Punkte

\*Bis zu einem Gesamtwert von 500,00 € pro Person



## Wochenend-Trip nach Barcelona\*

Willkommen in Barcelona, dem pulsierenden Herz Kataloniens! Tauche ein in ein Meer aus Farben, Formen und Klängen, die diese Stadt zu einem unvergesslichen Erlebnis machen. Bewundere die atemberaubende Architektur von Antoni Gaudí, wie die Sagrada Familia und der Park Güell.

Lass dich von der Vielfalt der katalanischen Küche auf dem Markt La Boqueria oder in einer gemütlichen Tapas-Bar verzaubern. Erlebe das bunte Nachtleben oder genieße einfach einen ruhigen Abend bei einem Glas Cava auf einer Dachterrasse.

Barcelona ist voller Überraschungen, voller Musik, Kunst, Sport und Festen. Es erwartet dich mit offenen Armen und freut sich darauf, dir seine unvergleichliche Lebensfreude zu zeigen. Entdecke Barcelona – dein Abenteuer wartet!

### Leistungsumfang:

- 2 Übernachtungen im mindestens 3 Sterne Hotel inklusive Frühstück
- Hin- und Rückflug nach Barcelona
- Mögliche Abflughäfen: Hamburg, Frankfurt, Düsseldorf, München

### Voraussetzungen für 1 Person:

- 10 Punkte

### Voraussetzungen für 2 Personen:

- 19 Punkte

\*Bis zu einem Gesamtwert von 800,00 € pro Person



Das absolute Highlight:

### **Verlängerter Wochenend-Trip nach New York\***

Die Stadt der 1000 Möglichkeiten!

Anfangs waren sie grün und rot. Später wurden sie gelb. Jeder kennt die unverwechselbaren „yellow cabs“ und verbindet sie mit der Stadt, die niemals schläft: **New York City!**

Sei es das Empire State Building, Die Freiheitsstatue, der Broadway oder die legendäre Wallstreet. Egal, welche Sehenswürdigkeiten Du gerne einmal persönlich erleben möchtest, jetzt kannst Du dir Deinen großen Traum erfüllen!

#### **Leistungsumfang:**

- 3 Übernachtungen im mindestens 3 Sterne Hotel inklusive Frühstück
- Hin- und Rückflug nach New York
- Mögliche Abflughäfen: Frankfurt, München, Wien

#### **Voraussetzungen für 1 Person:**

- 13 Punkte

#### **Voraussetzungen für 2 Personen:**

- 25 Punkte

\*Bis zu einem Gesamtwert von 1.200,00 € pro Person



## Zertifikat

# ZUFRIEDENHEITSGARANTIE

Sollte ich im Bereich der Sachversicherungen im Rahmen einer Komplettberatung beim Empfohlenen nach der Bestandsübernahme keine Ersparnis gegenüber den bestehenden Produkten bei mindestens gleicher Leistung erzielen können, erhält der Empfohlene einen **Garantiebetrag** in Höhe von 50,00 €. Der Empfehlungsgeber erhält in diesem Fall dennoch einen Treuepunkt.

Zu den Sachversicherungen zählen z.B.:

- Private Haftpflichtversicherung
- KFZ Haftpflichtversicherung
- Hausratversicherung
- Wohngebäudeversicherung
- Unfallversicherung
- Rechtenschutzversicherung

Einzige Voraussetzung ist, dass der Empfohlene über mindestens eine der oben genannten Versicherungen verfügt, die in meinen Bestand übernommen wurde.

Maximilian D. Arnschink, 2023

# KUNDENLEVEL

Liebe Kundinnen und Kunden,

Bei Maximum Life schätzen wir jede einzelne Kundenbeziehung und möchten diese mit etwas ganz Besonderem honorieren. Deshalb freue ich mich, unser einzigartiges Kundenlevel-System vorzustellen, das darauf ausgelegt ist, deine Treue und dein Engagement als Kunde wertzuschätzen.

## Was ist das Kundenlevel-System?

Unser Kundenlevel-System ist ein maßgeschneidertes Programm, das darauf abzielt, deine Erfahrungen mit Maximum Life noch wertvoller zu gestalten.

Es basiert auf einem einfachen, aber wirkungsvollen Prinzip: Je länger und aktiver du mit uns zusammenarbeitest, desto höhere Levels erreichst du und desto mehr Vorteile genießt du.

## Die Bedeutung von Engagement und Treue

Um in unserem Kundenlevel-System aufzusteigen, genügt es nicht, einfach nur Kunde zu sein. Ein entscheidender Faktor ist deine aktive Beteiligung an unserer Partnerschaft. Das bedeutet konkret:

- Langfristige Partnerschaft: Deine Treue zählt. Mit jedem Jahr, in dem du aktiv mit uns zusammenarbeitest und deinen jährlichen Servicetermin wahrnimmst, bewegst du dich ein Level nach oben.

## Deine Vorteile

Mit jedem neuen Level, das du erreichst, kannst du dich auf exklusive Vorteile und Belohnungen freuen. Diese reichen von erweiterten Services bis hin zu besonderen Erlebnissen, die genau darauf abgestimmt sind, deine Treue zu Maximum Life zu würdigen.

## Vorteile für mich – dein Berater

Dieses System stärkt nicht nur unsere Beziehung, sondern motiviert mich auch, dir stets den besten Service und individuell abgestimmte Lösungen zu bieten. Deine aktive Teilnahme gibt mir wertvolles Feedback und ermöglicht es mir, meine Dienstleistungen kontinuierlich zu verbessern.

## Wie es funktioniert

Deine Teilnahme am Kundenlevel-System ist denkbar einfach. Bleib aktiv in unserer Zusammenarbeit, nimm an deinen jährlichen Serviceterminen teil und genieße die wachsenden Vorteile, die mit jedem Level kommen. Die genauen Voraussetzungen erfährst du auf der nächsten Seite.

## Dein Weg zu außergewöhnlichen Erlebnissen

Das Kundenlevel-System von Maximum Life ist mehr als ein Treueprogramm – es ist ein Weg, unsere Wertschätzung für deine aktive Teilnahme und Treue auszudrücken. Wir freuen uns darauf, diese Reise mit dir zu gehen und gemeinsam neue Höhen zu erreichen.

Herzlichst,

Dein Max von Maximum Life



## DIE MAXIMUM LIFE KUNDENLEVEL

Es existieren folgende Kundenlevel:

Level:	Bronze	Silber	Gold	Platin	Diamant
Erreicht nach:	-	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	7 Jahre
Weitere Voraussetzungen:	Unterschrift des Maklervertrages	mind. 3 aktive Verträge im Bestand	mind. 1 erfolgreiche Kundenempfehlung	Verträge in mind. 5 Segmenten	Top Empfehlungsgeber

### Bronze:

Jeder Kunde der einen Maklervertrag bei mir abschließt erhält automatisch das Bronzelevel.

### Silber:

Wenn der Maklervertrag mind. 1 Jahr besteht und der Kunde mind. 3 Aktive Verträge in meinem Bestand hat, steigt er auf das Silberlevel auf.

### Gold:

Nach 3 Jahren steigt der Kunde auf das Goldlevel auf, vorausgesetzt er hat mich mindestens einmal erfolgreich weiterempfohlen und ein neuer Maklervertrag ist aus dieser Empfehlung entstanden.

### Platin:

Nach 5 Jahren geht es in den zweithöchsten Status, das Platinlevel. Voraussetzung ist, dass der Kunde Versicherungs- oder Geldanlageverträge in mindestens 5 verschiedenen Segmenten (zB. Altersvorsorge, Sachversicherung, Arbeitskraftabsicherung, Immobilienfinanzierung, Krankenversicherung, Geldanlage, Kapitalanlageimmobilien etc.) in meinem Bestand hat.

### Diamant:

Das höchste Level erreicht der Kunde nach 7 Jahren unter der einzigen Voraussetzung, dass er den Top-Empfehlungsgeber Status erreicht hat (mind. 10 erfolgreiche Kundenempfehlungen)



## LEVEL - VORTEILE

Durch das aufsteigen im Level erhältst du eine Reihe von Vorteilen und Belohnungen, um unsere Wertschätzung für deine Treue und Loyalität auszudrücken.

### **Bronze:**

- Zugang zum Treuepunktesystem
- Zugang zu den Maximum Life Serviceplänen
- Komplett - Finanzanalyse

### **Silber:**

- 10% Rabatt im Maximum Life Markenbotschafter Store
- 10% Rabatt auf alle Maximum Life Coachings
- 100% Rabattcode für Maximum Life Finanzliteratur
- Urkunde

### **Gold:**

- insgesamt 20% Rabatt im Maximum Life Markenbotschafter Store
- Persönliches Buchgeschenk
- Gerahmte Urkunde
- "Fast Lane" Behandlung

### **Platin:**

- insgesamt 30% Rabatt im Maximum Life Markenbotschafter Store
- Persönliches, hochwertiges Dankesgeschenk
- Gerahmte Premium - Urkunde

### **Diamant:**

- Einladung zum Premium Abendessen inkl. einer Begleitung
- Persönliches Premium Dankesgeschenk
- Trophäe
- Individuelle Überraschung
- Zugang zur privaten Mobilnummer

*"Im privaten Leben spiele ich leidenschaftlich gerne Videospiele, dort motiviert es mich sehr im Level aufzusteigen um neue Fähigkeiten und Belohnungen freizuschalten. Dich auch?"*



## MARKENBOTSCHAFTER

### Werde Markenbotschafter von Maximum Life

Liebe Unterstützerinnen und Unterstützer von Maximum Life,

Wir sind stolz darauf, euch unsere Markenbotschafter-Initiative vorzustellen, begleitet von unserem exklusiven Online-Shop:

**> Hier geht es zum Shop <**

Hier findet ihr eine Auswahl an stilvollem Maximum Life Merchandise, das nicht nur gut aussieht, sondern auch eine Botschaft trägt.

Jedes Mal, wenn du ein Stück unserer Kollektion trägst, zeigst du nicht nur deine Verbundenheit mit Maximum Life, sondern unterstützt auch aktiv unsere Mission der finanziellen Aufklärung. Unsere Produkte sind mehr als nur Kleidung – sie sind Symbole einer Gemeinschaft, die sich für finanzielles Bewusstsein und Erfolg einsetzt.

Indem du Maximum Life repräsentierst, hilfst du uns, unsere Botschaft zu verbreiten und andere dazu zu inspirieren, sich mit ihren Finanzen auseinanderzusetzen. Du wirst zum Botschafter einer Bewegung, die zeigt, dass finanzielle Bildung wichtig und erreichbar ist. Wir laden dich herzlich ein, Teil dieser spannenden Reise zu werden. Besuche unseren Shop, wähle deine Lieblingsstücke aus und trage sie mit Stolz. Jeder Kauf, jedes getragene Stück hilft uns, gemeinsam zu wachsen und mehr Menschen auf ihrem Weg zu finanzieller Klugheit zu begleiten.

Herzlichst,  
Dein Max von Maximum Life



## TOP - EMPFEHLUNGSGEBER

### Willkommen zum Status des Top-Empfehlungsgebers bei Maximum Life

Liebe Kundinnen und Kunden,

Bei Maximum Life wissen wir, dass die besten Empfehlungen von denen kommen, die unsere Dienstleistungen selbst erlebt und geschätzt haben. Um unsere Wertschätzung für euer Engagement und eure Unterstützung zu zeigen, freue ich mich, den exklusiven Status des Top-Empfehlungsgebers einzuführen.

#### Was bedeutet es, ein Top-Empfehlungsgeber zu sein?

Dieser besondere Status ist unsere Art, Danke zu sagen. Er wird verliehen an alle, die es geschafft haben, mindestens 10 Neukunden zu werben, die einen Maklervertrag unterzeichnen und mindestens einen Vertrag in unserem Bestand haben.

#### Deine Vorteile als Top-Empfehlungsgeber

Als Top-Empfehlungsgeber erhältst du eine Beteiligung von 5% an allen Honoraren oder Provisionen, die ich in den ersten drei Jahren mit den von dir empfohlenen Kunden verdiene. Dies ist ein Zeichen unserer tiefen Dankbarkeit und Anerkennung für deine Anstrengungen, das Netzwerk von Maximum Life zu erweitern.

#### Warum dieser Status?

Deine Empfehlungen sind das Herzstück unseres Wachstums und Erfolgs. Sie zeigen, dass du an den Wert und die Qualität unserer Dienstleistungen glaubst und bereit bist, diese mit anderen zu teilen. Der Status des Top-Empfehlungsgebers ist mehr als eine Belohnung – er ist eine Anerkennung deiner Rolle als Schlüsselbotschafter von Maximum Life.

#### Wie kannst du Top-Empfehlungsgeber werden?

Beginne damit, deine positiven Erfahrungen mit Maximum Life zu teilen. Jeder neue Kunde, der aufgrund deiner Empfehlung zu uns kommt, bringt dich diesem exklusiven Status einen Schritt näher.

#### Gemeinsam wachsen

Deine Empfehlungen tragen dazu bei, dass unsere Maximum Life - Familie wächst und gedeiht. Werde ein Top-Empfehlungsgeber und genieße die Früchte deiner Bemühungen, während du dabei hilfst, andere auf ihrem Weg zu finanzieller Sicherheit und Erfolg zu begleiten.

Wir sind begeistert von der Aussicht, dich als Top-Empfehlungsgeber bei Maximum Life zu begrüßen!

Herzlichst,  
Dein Max von Maximum Life



# MAXIMUM LIFE

NÜTZLICHES & HILFREICHES

## DIE "SIMPLR" - APP

simplr

Versicherungen werden **simplr**.

Alle meine Kunden bekommen von mir zum Beginn unserer Zusammenarbeit die Einladungs- und Zugangscodes für die "simplr" App.

simplr bietet dir kostenlos, intuitiv und ohne viel Schnickschnack all deine Versicherungsverträge auf einen Blick.

Egal an welchem Ort du gerade bist, behalte immer den Überblick.

Bearbeite und verwalte deine Verträge. Behalte alle wichtigen Dokumente dabei im Auge. Lass dir dank der simplr-Technologie Vertragsoptimierungen vorschlagen.

### Die Vorteile:

#### **Unkomplizierte Nutzung**

Mit nur einem Knopfdruck kannst du deine Verträge selbst bearbeiten, verwalten und wechseln.

#### **Hilfreiche Integrationen**

Dank der integrierten Vergleichsrechner kannst du deinen Bedarf an deine Lebenslage anpassen und deine bestehenden Versicherungen prüfen.

#### **Neueste Technologie**

Die simplr-Technologie hilft dir dabei, das Beste aus deinem Geld rauszuholen und schlägt dir selbstständig die passenden Vertragsoptimierungen vor.

#### **Digitalisiere deine Verträge**

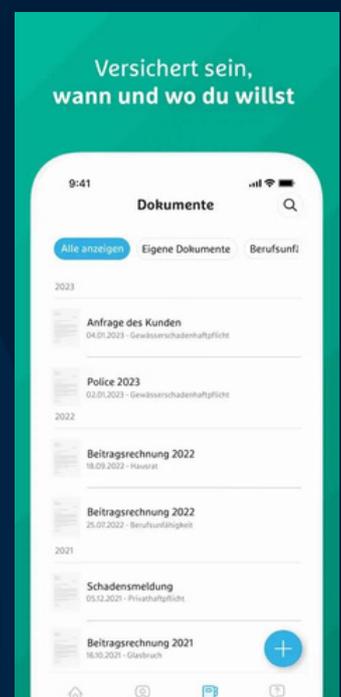
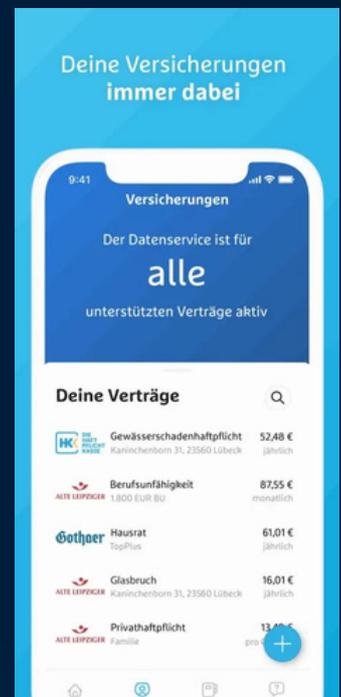
Lade fehlende Unterlagen einfach per Foto hoch und vervollständige so, ohne großen Aufwand, deine Verträge.

#### **Digitale Unterschriften**

Schluss mit der Suche nach einem funktionierenden Stift. Unterschreibe deine Verträge schnell und unkompliziert direkt in der App. Alles was du dazu brauchst, sind deine Finger!

#### **Flexible Datenänderungen**

simplr passt sich deinem Leben an: Ändere einfach und schnell deine Daten nach einem Umzug oder einem Bankwechsel.



Lieber Kunde,

ich freue mich, dir mitteilen zu können, dass ich neben meiner bisherigen **Finanzberatung** nun auch **Coachings** anbiete.

Finanzcoaching geht einige Schritte weiter, als die klassische Finanzberatung:

Es ist ein individueller und **interaktiver Beratungs- und Begleitprozess**, bei dem es darum geht, Deine persönlichen Finanzziele zu erreichen und dir die **Fähigkeiten** und das **Wissen**, die dafür nötig sind, **aktiv beizubringen**, damit Du diese später eigenständig nutzen kannst. Dazu gehört zum Beispiel Schuldenreduktion, die Erhöhung des Eigenkapitals, oder die Optimierung Deiner Geldanlagen.

Besonders beliebt ist auch das Thema Börse. Wie funktioniert sie? Wie kaufe ich Aktien? Wie treffe ich eigene Investitionsentscheidungen?

**Im Finanzcoaching arbeite ich eng mit dir zusammen**, um deine Finanzsituation zu analysieren und gemeinsam mit dir realistische Ziele und Maßnahmen zu definieren.

Ich unterstütze dich dann dabei, diese Ziele auch tatsächlich umzusetzen, indem ich dir beispielsweise Tipps zur Haushaltsführung gebe, dich bei der Suche nach geeigneten **Anlagemöglichkeiten** unterstütze oder dich beim **Verhandeln** von Konditionen mit Banken und Versicherungen berate. Wir setzen uns regelmäßig zusammen und analysieren den aktuellen Stand.

Das Finanzcoaching ist besonders sinnvoll, wenn du dir unsicher bist, wie du deine Finanzen am besten handhaben sollst, wenn du Schwierigkeiten hast deine Finanzziele zu erreichen, oder wenn du einfach deine **Finanzsituation verbessern** möchtest.

(Oder natürlich wenn du endlich nicht mehr abhängig von deinem Finanzberater sein willst.)

Ich biete das Coaching zum Preis von 250,- netto die Stunde an, es gilt die Maximum Life Honorarordnung.

Ich bin mir sicher, dass du durch das Finanzcoaching in kürzester Zeit erste Erfolge sehen wirst und ich freue mich darauf, dich zu unterstützen.

Interesse? Melde dich bei mir und wir vereinbaren ein kostenloses Erstgespräch.

Mit besten Grüßen  
dein Max

Zur Terminbuchung:



[www.calendly.com/maximilian-arnschink](https://www.calendly.com/maximilian-arnschink)

## SOCIAL MEDIA

### **Na? Folgst du uns schon?**

Mein Team und ich sind an mehreren Stellen im Internet zu finden und teilen dort kostenlos News, Updates und Tipps Rund um die Themen Finanzielle Souveränität, Wirtschaft, Absicherung, Vermögensaufbau, Vorsorge etc.

Ich empfehle Dir, mir auf möglichst allen dieser Plattformen zu folgen, damit Du immer Up-To-Date bist und nichts verpasst.

Hier kannst Du mich finden:

### **Newsletter:**

Auf [www.maximumlife.de](http://www.maximumlife.de) findest du ganz oben den Button zum abonnieren meines Newsletters. Dies lege ich dir dringend ans Herz, um immer über neue Entwicklungen informiert zu sein. Kommt auch nicht zu häufig, versprochen!

### **Instagram / Facebook / YouTube**

Benutzername: **maximumlife**

Auf Instagram und Facebook teile ich kostenlose Finanztipps und ähnliches mit meinen Followern. Außerdem kannst du dort über die „Story“ Funktion auch Einblicke in meinen Alltag als Finanzberater, Coach und Unternehmer gewinnen.

Auf YouTube veröffentliche ich umfangreichere Videos.

### **LinkedIn / XING**

Nutzername: **maximumlife**

Profilname: Maximilian D. Arnschink

Auf LinkedIn wende ich mich hauptsächlich an Firmenkunden, Selbstständige und Unternehmer und erstelle und verbreite hilfreichen Content zu relevanten Themen wie Steueroptimierung, Finanzieller Diversifikation und Unternehmensführung. Ich veröffentliche dort auch neue Stellenausschreibungen.

### **TikTok**

Nutzername: **reichtum2go**

Auf Tiktok veröffentliche ich regelmäßig neue Videos in denen ich kurze, prägnante Finanztipps für Privatpersonen veröffentliche. Mein Fokus liegt hierbei auf jüngeren Menschen.

Außerdem gibt es hier jeden Montag von 22:00-22:30 einen Livestream zu einem anderen Thema von mir, in dem ich Fragen von Followern, Kund\*innen und Interessenten live beantworte.

## MEIN PODCAST

Schon gewusst?

Ich habe seit Mai 2023 einen neuen Podcast!

Für alle, die im deutschsprachigen Raum nach finanzieller Bildung, persönlicher Entwicklung und dem Erreichen ihres vollen Potenzials suchen, ist dieser lehrreiche und unterhaltsame Podcast genau das Richtige.

In **Maximum Life** dreht sich alles darum Deine Ziele zu verwirklichen und der Mensch zu werden, der Du sein möchtest! Ich gebe in jeder Folge nicht nur Fachwissen im Bereich Finanzen, Persönlichkeitsentwicklung und Investment weiter, sondern gewähre auch Einblicke in meine Hobbies und Leidenschaften.

Egal ob Solo-Episode oder Experten-Interview: Dich erwarten jedes Mal praktische Tipps, spannende Geschichten und inspirierende Gespräche, die Dir helfen deine finanzielle und persönliche Lebensqualität zu verbessern!

Hör rein, begleite mich und meine Gäste auf unserer Reise, werde eine bessere Version von dir selbst und hole das *Maximum* aus Deinem Leben heraus!

Jetzt überall, wo es Podcasts gibt!



## FAQS - HÄUFIG GESTELLTE FRAGEN

Einer meiner Hauptaufgaben ist es, jederzeit als Dein Ansprechpartner zur Verfügung zu stehen, Dich zu unterstützen und Dir all deine Fragen zu beantworten.

Manche dieser Fragen werden mir besonders oft gestellt, daher habe ich beschlossen sie hier - nebst meinen Antworten- aufzuschreiben, damit Du davon profitieren kannst:

**Frage:**

*„An meiner Situation hat sich seit dem letzten Mal nichts geändert – müssen wir trotzdem unseren Servicetermin machen?“*

**Antwort:**

„Finanzen, Wirtschaft und Märkte sind gewaltige Themen, die sich nahezu täglich ändern. Neue Gesetze werden beschlossen, die Marktlage verändert sich, die EU führt neue Richtlinien ein, etc. Auch wenn sich von Deiner Seite aus nichts geändert hat, sollten wir unseren jährlichen Servicetermin dennoch durchführen, da sich Dinge außerhalb Deines Einflussbereiches geändert haben können. Außerdem ist es schön, in Kontakt zu bleiben und ich freue mich jedes Mal sehr zu erfahren, was sich in Deinem Leben getan hat.“

**Frage:**

*„Meine Adresse hat sich geändert, kannst du diese an alle Gesellschaften weiterleiten?“*

**Antwort:**

„Ja, könnte ich! Ist aber gar nicht notwendig, über Dein Kundenportal kannst du Deine Adresse, Bankverbindung etc. selbst ändern. Diese Änderung wird dann vom System automatisch an alle Gesellschaften weitergeleitet!“

**Frage:**

*„Sollte ich eine Steuererklärung machen?“*

**Antwort:**

„Es kommt drauf an, aber meistens ja! Egal wie Deine Lebenssituation aussieht, es lohnt sich fast immer eine Steuererklärung zu machen. Zum Beispiel als Student kann man über einen sogenannten „Verlustvortrag“ die entstandenen Kosten der vergangenen Jahre „ansammeln“ und in seiner Steuererklärung danach mit anführen – und somit viel Geld vom Finanzamt zurückzubekommen. Außerdem integrieren wir in unsere Beratung evtl. auch steueroptimierende Effekte ein, die Dir sonst entgehen würden“

**Frage:**

*„Kannst du auch meine Steuererklärung machen?“*

**Antwort:**

„Nein. Ich bin kein Steuerberater und habe kein Mandat dazu. Aber ich kooperiere mit mehreren Steuerberatern und kann Dir auf Wunsch gerne den Kontakt zu einem zu Dir passenden Steuerberater herstellen.“

**Frage:**

*„Ein anderer Berater will mich ebenfalls beraten, wie soll ich reagieren?“*

**Antwort:**

„Viele Köche verderben den Brei und gerade im Bereich der Finanzberatung gibt es viele unterschiedliche Sichtweisen und Strategien. Mittendrin den begonnenen Finanzplan umzukrempeln und neu zu gestalten ist mit vielen Nachteilen wie z.B. erneuten Abschlusskosten verbunden. Grundsätzlich spricht jedoch nichts dagegen Dir auch andere Sichtweisen anzuhören, Du solltest jedoch nichts unterschreiben und Dir ggfs. ausgehändigte Angebote mitgeben lassen, einen Servicetermin mit mir vereinbaren und diese durchsprechen, damit wir die Zahlen vergleichen und nebeneinanderlegen können.“

**Frage:**

*„Ich habe diese neue Finanzapp gefunden, die mir anbietet, meine Versicherungen für mich zu optimieren. Soll ich das machen?“*

**Antwort:**

„Auf keinen Fall! Diese Apps wie z.B. Finanzguru, Clark etc. klingen sehr attraktiv, meistens ist jedoch im Kleingedruckten dieser Apps ein Maklerauftrag hinterlegt, der die Verträge aus unserem Bestand zieht und den dahinterstehenden Makler als Deinen neuen Betreuer hinterlegt. Mir wird somit die Möglichkeit entzogen, Dich noch adäquat beraten zu können. Eine digitale Vertragsverwaltung erhältst Du von mir ebenfalls: in Form der “simplr“-App.“

**Frage:**

*„Ich habe einen Arbeitskollegen/Freund/Verwandten der sich ebenfalls um das Thema Finanzen und Absicherung kümmern soll, aber von der Anzahl an Möglichkeiten überfordert ist. Was soll ich ihm empfehlen?“*

**Antwort:**

„Dies passiert sehr oft, ist aber kinderleicht zu lösen! Solche Menschen sind die idealen Empfehlungen für unsere Finanzberatung. Als am einfachsten hat sich folgendes Vorgehen herausgestellt: Sag der Person, dass ich mich bei ihr melden werde und schick mir ihren Kontakt. Wir nehmen dann in kurzer Zeit Verbindung auf und bieten ihr eine kostenlose Beratung an. Und Du bekommst anschließend natürlich im Rahmen des Treueprogramms die Punkte für Deine Empfehlung gutgeschrieben.“

## MEIN TEAM

Immer wieder spreche ich in diesem Ordner von meinem Team – aber wen genau meine ich damit? In Dieser Übersicht zeige ich dir auf, mit wem genau ich zusammenarbeite:



### Team Arnschink

*v.l.n.r.*

**Simon Horn** (Backoffice)

**Maximilian D. Arnschink**

**Darius Kunze** (Vertrieb)

**Lisa Koss** (Telefonie  
& Kundenservice)

### Spezialistennetzwerk

**Robert Böhrk**

Spezialist für private Krankenversicherung

**Jasmin Demand**

Spezialistin für Kapitalanlagimmobilien

**Thilo Mund**

Spezialisten für Immobilienfinanzierung

**Dominik Probst**

Spezialist für Sach- und KFZ Versicherung

**Sascha Riemann**

Vermögensverwalter

Außerdem diverse **Steuerberater, Anwälte,  
Finanzierer und Coaches**

# KARRIERE

Du hast Interesse am Thema Finanzen, oder entdeckst es vielleicht gerade?

Super!

Wir sind nicht nur bestens im deutschen Finanzsektor vernetzt, sondern auch immer auf der Suche nach neuen Talenten!

Egal ob du nur mal reinschnuppern willst, **Praktika** machen möchtest, ein **Traineeprogramm** parallel zum Studium suchst oder als Berufseinsteiger oder Quereinsteiger eine neue Herausforderung suchst:

Ich habe die richtigen Kontakte für dich.

Flexible Einstiegsmöglichkeiten, eine fundierte Qualifizierung, hohe Aufstiegschancen: Starte jetzt durch und verwirkliche dich selbst! So wie es zu deinen persönlichen Bedürfnissen und Zielen am besten passt.

Melde dich einfach bei mir unter der **01708008807** oder schreibe eine Email an **info@maximumlife.de** und wir verabreden uns und unterhalten uns über deine Möglichkeiten.



# STELLENANZEIGE

## Assistenz der Geschäftsführung (m/w/d) bei Maximum Life

Bist Du ein organisatorisches Talent mit einem scharfen Verstand und einem Auge fürs Detail? Hast Du die Fähigkeit, in einer dynamischen Umgebung zu glänzen und dabei stets den Überblick zu behalten? Dann könntest Du die ideale Besetzung für die Position der Assistenz der Geschäftsführung bei Maximum Life sein.

### Dein Profil:

- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und ein selbstsicheres Auftreten.
- Starke analytische Fähigkeiten und die Fähigkeit, komplexe Informationen schnell zu erfassen und zu verarbeiten.
- Erfahrung im Finanz- und/oder Versicherungswesen ist ein Plus, aber kein Muss.
- Exzellente Organisationsfähigkeiten und die Fähigkeit, Prioritäten in einem schnelllebigen Umfeld zu setzen.
- Hohe soziale Kompetenz und Teamfähigkeit.
- Diskretion und Vertrauenswürdigkeit.

### Deine Aufgaben:

- Unterstützung der Geschäftsführung in allen organisatorischen und administrativen Aufgaben.
- Koordination und Vorbereitung von Meetings und Präsentationen.
- Organisatorische und kommunikative Schnittstelle zwischen Geschäftsführung, Mitarbeitern, Kunden sowie externen Partnern.
- Mitwirkung bei Projekten und Übernahme von Sonderaufgaben.
- Pflege und Verwaltung von Kunden- und Partnerbeziehungen.

### Wir bieten:

- Eine herausfordernde und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem dynamischen Umfeld.
- Die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen und Prozesse aktiv mitzugestalten.
- Ein offenes und kollegiales Arbeitsklima.
- Attraktive Vergütung und Entwicklungsmöglichkeiten.
- Hybride Arbeit mit hohem Homeoffice Anteil

Wenn Du Dich in der Rolle einer „Donna“ aus "Suits" siehst – intuitiv, intelligent und unersetzlich – und Dich für die Finanz- und Versicherungsbranche begeisterst, dann sende uns Deine Bewerbungsunterlagen zu. Werde Teil von Maximum Life und präge mit uns gemeinsam die Zukunft.

Bitte sende Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen sowie deine Gehaltsvorstellungen an: [info@maximumlife.de](mailto:info@maximumlife.de)

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!







## **§ 1 Geltungsbereich und Anbieter**

1.1 Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (nachfolgend „AGB“ genannt) regeln das Vertragsverhältnis zwischen Maximilian D. Arnschink (nachfolgend Makler) und Ihnen (nachfolgend Kunde), in ihrer zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses gültigen Fassung.

1.2 Abweichende AGB des Kunden werden zurückgewiesen.

Bitte lesen Sie diese Bedingungen aufmerksam, bevor Sie eine Dienstleistung der Maximum Life GmbH in Anspruch nehmen.

### **1.3 Status des Maklers**

1.3.1 Der Makler ist Versicherungs- und Finanzmakler i.S. der §§ 93 HGB, 59 Abs. 3 VVG. Die Leistungen des Maklers erbringt der Makler, ggfs. gemeinsam mit weiteren Parteien, insbesondere der von Buddenbrock Concepts GmbH. Der Makler ist ebenfalls vB Netzwerk-Partner und ist somit auch zum Abschluss des Maklervertrages für von Buddenbrock bevollmächtigt.

## **§ 2 Pflichten und Befugnisse**

Auftragsgemäß wird der Makler im

### **2.1 Versicherungsgeschäft**

2.1.1 gegenüber dem Kunden stets ehrlich, redlich und professionell in dessen bestmöglichem Interesse handeln;

2.1.2 den Bedarf, vertragsgegenständliche Risiken zu versichern, auf Grund der von-Buddenbrock-Risikoanalysen nach den Angaben des Kunden, die der Makler auf Schlüssigkeit prüft, ermitteln;

2.1.3 vorhandene vertragsgegenständliche Versicherungen des Kunden darauf überprüfen, ob sie einen bedarfsgerechten Deckungsschutz bieten und ob Optimierungsmöglichkeiten für den Kunden in Bezug auf Bedingungswerk oder Prämie bestehen;

2.1.4 den Versicherer auswählen aus dem Kreis der in der Gesprächsdokumentation dokumentierten Versicherer, mit denen der Makler direkt oder indirekt (d.h. z.B. über Abwicklungsplattformen, Maklerpools oder andere Dienstleister) kooperiert; nach Wahl des Kunden werden die Produkte dabei entweder mittels Computerprogramms oder nach individueller Einschätzung des Maklers ausgewählt;

2.1.5 nur solche Versicherungsanlageprodukte empfehlen, die sich im Ergebnis der vom Makler durchgeführten Befragung des Kunden als für diesen geeignet und angemessen erweisen;

2.1.6 sich bemühen, dem Kunden die Versicherungen aus dem Angebot der vorbeschriebenen Versicherer zu vermitteln;

2.1.7 die im Rahmen der Bedarfsermittlung mit dem Kunden gemäß Gesprächsdokumentation vereinbarten Kriterien für die Auswahl des Versicherers und des Versicherungstarifs (z.B. Preis-/Leistungsverhältnis, Regulierungsverhalten, Spezialisierungsgrad), beachten;

2.1.8 die antragsgemäße Dokumentation der Policen überwachen;

2.1.9 auf Anfrage des Kunden dessen Versicherungen z.B. im Falle von Risikoveränderungen überprüfen und den Kunden zusetzen erforderlichen Anpassungen des Versicherungsschutzes oder der Konditionen beraten.

## 2.2 Finanzanlagegeschäft

- 2.2.1 ein Anleger- und Bedarfsprofil des Kunden erstellen;
- 2.2.2 auf Basis des Anlegerprofils ein individuelles Konzept für Vermögensplanung und -anlage in Fonds und/oder Beteiligungen erarbeiten;
- 2.2.3 vorhandene vertragsgegenständliche Investmentfondsdepots oder Fondsanteile auf Optimierungsmöglichkeiten zu überprüfen;
- 2.2.4 den Produkthanbieter aus dem Kreis der Produkthanbieter auswählen, mit denen der Makler direkt oder indirekt kooperiert und bei der Auswahl der Produkthanbieter ebenso wie der Produkte, die auf Grund der Bedarfsermittlung und des Anleger- und Bedarfsprofils erarbeiteten Konzeptvorgaben sowie etwaige Kundenwünsche beachten;
- 2.2.5 sich bemühen, dem Kunden die gewünschten Investmentfondsanteile oder Beteiligungen zu vermitteln;
- 2.2.6 sofern der Kunde keine Beratung wünscht, die Abwicklungskonditionen für Wertpapiergeschäfte bei der Depotbank zur Verfügung stellen und die Order des Kunden oder dessen Zeichnungsscheine ohne vorherige Beratung unverzüglich an den Produktgeber weiterleiten;
- 2.2.7 den Kunden mit den Informationen des Produktgebers versorgen und diesem für diesbezügliche Fragen zur Verfügung stehen.

## 2.3 Allgemeines

- 2.3.1 Der Makler ist befugt, Abwicklungsplattformen, Maklerpools oder andere Dienstleister einzuschalten, um seine vertraglichen Pflichten zu erfüllen.
- 2.3.2 Bei der Auswahl der Produkthanbieter werden nur solche berücksichtigt, die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zugelassen sind und ihren Sitz oder eine Niederlassung in Deutschland haben.
- 2.3.3 Produkthanbieter, die ihre Produkte ohne Einschaltung von Vermittlern anbieten und Produkthanbieter, die grundsätzlich nicht mit Maklern zusammenarbeiten oder dem Makler keine Vergütung gewähren, werden von dem Makler bei der Auswahl nur berücksichtigt, wenn dies im Einzelfall vereinbart ist.
- 2.3.4 Produkte, die in Deutschland nicht zum Vertrieb zugelassen sind, werden weder bei der Auswahl noch bei der Überprüfung berücksichtigt.
- 2.3.5 Im Finanzanlagegeschäft werden in die Auswahl und die Überprüfung nur Finanzanlagen i.S.d. § 2 Abs. 6 S. 1 Nr. 8 KWG einbezogen.

## § 3 Spezialisten-Netzwerk

Der Makler verfügt in den folgenden Bereichen über ein Spezialisten-Netzwerk: betriebliche Altersvorsorge, allgemeine Vorsorge, Sachversicherungen, Krankenversicherung, Finanzierung, Investment, Immobilien, Beratung für Heilberufe. Im Rahmen der Beratung und Betreuung des Kunden, kann der vB Netzwerk-Partner bei Bedarf auf das von-Buddenbrock-Spezialisten-Netzwerk zurückgreifen, um eine fundierte Beratungsleistung zu gewährleisten. Zentraler Ansprechpartner bleibt dabei für den Kunden der Makler.

#### **§ 4 Dokumentation**

4.1 Der Makler dokumentiert die Beratungsleistung und den Auftrag in der Gesprächsdokumentation; der Kunde unterzeichnet diese, erhält eine Kopie und prüft die inhaltliche Richtigkeit.

4.2 Ergebnisse oder Zwischenergebnisse seiner Bemühungen dokumentiert der Makler für den Kunden auf dessen ausdrücklichen Wunsch.

#### **§ 5 Vollmacht**

5.1 Die Vertretungsbefugnisse des Maklers gegenüber Produkthanbietern ergeben sich aus der ihm vom Kunden mit gesonderter Urkunde erteilten Vollmacht.

5.2 Es steht nicht im Ermessen des Maklers, darüber zu entscheiden, ob der Kunde ein Geschäft tätigt oder nicht.

5.3 Im Rahmen des Finanzanlagegeschäfts werden Käufe und Verkäufe nur auf ausdrücklichen Kundenwunsch veranlasst.

5.4 Der Makler ist nichtbevollmächtigt, sich Besitzoder Eigentum an Geld oder Investmentanteilen des Kunden zuverschaffen.

5.5 Von der ihm erteilten Vollmacht macht der Makler ausschließlich zur Erfüllungder mit diesem Maklervertrag übernommenen Aufgaben und nur in Abstimmung mit dem Kunden Gebrauch.

#### **§ 6 Geschäftsabwicklung, elektronische Medien**

6.1 Der gesamte Geldverkehr wird ausschließlich über die auf den Kunden lautenden Konten oder Depots abgewickelt.

6.2 Von einem etwaigen im Zusammenhang mit dem Abschluss des Geschäfts stehendenSchriftverkehr zwischen dem Kunden und dem Produkthanbieter erhält der Makler eine Abschrift.

6.3 Die Abwicklung des Schriftverkehrs oder Datenaustauschs zwischen dem Makler und dem Kunden erfolgt auch mittels E-Mail und anderer elektronischen Kommunikationsmedien.

6.4 Zur Vereinfachung der Geschäftsabwicklung einschließlich des Angebots weiterer Maklerleistungen erklärt sich der Kunde damit einverstanden, dass der Makler ihn telefonisch, per Telefax oder elektronischer Post kontaktiert.

#### **§ 7 Verschwiegenheit**

Der Makler sichert Verschwiegenheit über alle im Rahmen des Vertragsverhältnisses bekanntwerdenden Umstände auch über das Vertragsende hinaus zu, soweit der Zweck und die Durchführung des Vertragesdem nicht entgegenstehen oder nicht ausdrücklich etwas anderes vereinbart ist.

#### **§ 8 Maklervergütung**

8.1 Für seine Vermittlungs- und Beratungstätigkeit wird der Maklerin der Regel durch Provisionen der Produkthanbieter vergütet. Im Versicherungsanlage- und Finanzanlagegeschäft weist der Produktgeber die Maklervergütung in den Prospekten oder sonstigen Produktunterlagen aus.

8.2 Im Finanzanlagegeschäft kann die Provision als einmalige Provision beim Abschluss aus dem Agio oder dem Ausgabeaufschlag und als laufende Provision aus den Transaktionsgebühren und/oder der Verwaltungsvergütungen erfolgen.

8.3 Für die Vermittlungs- und Beratungstätigkeit des Maklers entstehen dem Kundenüber die dem Produktgeber zu zahlenden Prämien, Beiträge, Gebühren und sonstigen Entgelte hinaus keinerlei weitere Kosten für Maklervergütungen. Abweichendes bedarf der schriftlichen Vereinbarung.

8.4 Der Makler informiert den Kunden auf Anfrage über die Provision, die er für das jeweils vermittelte Produkt erhält.

8.5 Auf Wunsch kann der Kunde auf Provisionsberatung verzichten, und den Makler stattdessen mit einer Honorarberatung beauftragen. Das Honorar ist fällig, sobald der vermittelte Hauptvertrag abgeschlossen ist. Sofern eine zeitbezogene Vergütung vereinbart ist, wird das Honorar erst fällig, wenn der Makler dem Kunden nach dem Abschluss des Hauptvertrages den Stundennachweis übermittelt. Der Honoraranspruch entsteht mit Vertragsabschluss. Abweichend von dem für Versicherungstarife mit kalkulierten Abschlusskosten bestehenden Grundsatz, nach dem die Courtage das Schicksal der Prämie teilt, bleibt der Kunde auch dann zur Zahlung des vereinbarten Honorars verpflichtet, wenn er den vermittelten Versicherungsvertrag kündigt. Dies gilt nicht, sofern die Kündigung aus einem vom Makler zu vertretenden Grund erfolgt.

## § 9 Obliegenheiten des Kunden

9.1.1 Der Kunde informiert den Makler vollständig und wahrheitsgemäß über seine vertragsgegenständlichen Versicherungs-, Vorsorge-, Anlage- sowie Finanzierungswünsche und -bedürfnisse. Ebenso unterrichtet er den Makler über alle für die Beurteilung seiner Versicherungs-, Vorsorge- und Vermögenssituation, die Erstellung des Bedarfsprofils, die Feststellung der Risikoneigung und die Erarbeitung eines Lösungskonzepts relevanten Verhältnisse. Dazugehört auch die Information über bereits bestehende oder angebahnte Verträge. Kopien der in seinem Besitz vorhandenen Unterlagen über diese Verträge stellt der Kunde dem Makler zur Verfügung.

9.1.2 Gesundheitsfragen und risikorelevante Fragen beantwortet der Kunde jeweils selbst wahrheitsgemäß und vollständig. Ungefragt weist der Kunde auf risikorelevante Umstände hin.

9.1.3 Unverzüglich informiert der Kunde den Makler über Änderungen der betreuten Risiken und seine persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse oder sonstige Umstände, die für den Versicherungsschutz der versicherten oder die Deckung noch unversicherter vertragsgegenständlicher Risiken oder für die für die Vermittlung oder den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines gewünschten Vertrages von Belang sind.

9.1.4 Verletzt der Kunde seine Informationsobligationen, kann dies Rechtsnachteile nach sich ziehen (z.B. Verlust des Versicherungsschutzes) und den Makler berechtigen, den Maklervertrag aus wichtigem Grund zu kündigen.

9.1.5 Zur Sicherheit über die sachliche und inhaltliche Richtigkeit soll der Kunde die Gesprächsdokumentation unterzeichnen. Sind Gegenstand der Beratung Zweige der Personenversicherung oder wird im Beratungsgespräch die Betreuung weiterer Risiken oder die Beendigung der Betreuung vertragsgegenständlicher Risiken vereinbart oder wird der Makler vom Kunden beauftragt, bestehende Versicherungsverträge zu kündigen, ist die Gesprächsdokumentation vom Kunden zu unterzeichnen.

9.1.6 Einwände gegen die sachliche Richtigkeit der Gesprächsdokumentation wird der Kunde innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt gegenüber dem Makler geltend machen, andernfalls gilt der Inhalt der Gesprächsdokumentation als sachlich richtig.

## § 10 Haftung

10.1 Der Makler steht dem Kunden nur für grob fahrlässiges oder vorsätzliches Handeln ein, sofern ihm, seinen gesetzlichen Vertretern oder Erfüllungsgehilfen nicht die Verletzung von Pflichten zur Last fällt, die für den Vertrag so wesentlich sind, dass deren Verletzung den Vertragszweck gefährden (Kardinalpflichten). Zu den Kardinalpflichten zählen die in §§ 2.1.1. bis 2.1.5, 2.2.1 bis 2.2.5 genannten Pflichten.

Im Versicherungs- und Finanzanlagegeschäft ist die Haftung für einen von dem Makler nicht vorsätzlich oder grob fahrlässig verursachten Schaden, auf die zum Zeitpunkt der Pflichtverletzung gültige Mindestversicherungssumme je Schadensfall gem. § 12 VersVermV begrenzt. Bis zu dieser Haftungssumme besteht eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung.

10.2 Erscheint dem Kunden die Haftungssumme nichtausreichend, räumt der Makler ihm die Möglichkeit ein, durch Erhöhung der Deckungssumme der bestehenden Vermögensschadenhaftpflichtversicherung in der vom Kunden gewünschten Höhe und gegen Erstattung der Mehrkosten vorzusorgen.

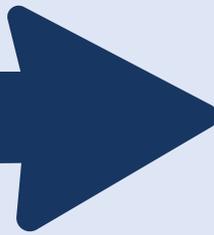
10.3 Die Haftungsbeschränkungen der Ziff. 10.1. gelten nicht für Schäden infolge einer Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit oder für Fälle einer Haftung für Schäden, die auf einer vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Pflichtverletzung des Maklers, seines gesetzlichen Vertreters oder Erfüllungsgehilfen beruhen.

10.4 Für Schäden infolge einer Obliegenheitsverletzung des Kunden steht der Makler nicht ein. Der Makler übernimmt insbesondere keine Haftung für Schäden, die dem Kunden entstehen, weil dieser den Makler unzureichend unterrichtet hat.

## § 11 Abtretungsverbot und Aufrechnungsverbot Gilt nicht für Verbraucher.

Sämtliche sich aus diesem Vertragsverhältnis ergebenden Rechte oder Ansprüche des Mandanten gegen den Makler

sind nicht übertragbar, abtretbar oder belastbar. Die Aufrechnung des Mandanten gegen eine Forderung des Maklers ist unzulässig, soweit die Forderungen des Mandanten nicht unbestritten oder rechtskräftig festgestellt sind.

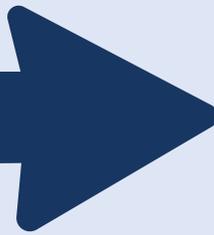


## § 12 Treuepunkteprogramm

- 12.1 Mit Beginn des Maklervertrages beginnt die Teilnahme des Kunden am Maximum Life Treuepunkteprogramm.
- 12.2 Jeder Unterzeichner erhält sein eigenes Kundenkonto, welches von Maximum Life geführt wird.
- 12.3 Für die Durchführung / Ausübung von gewissen festgelegten Aktivitäten (Siehe Seiten 35–36) werden dem Kunden Punkte gutgeschrieben. Die Aktivitäten sind gegenüber Maximum Life nachzuweisen.
- 12.4 Diese Punkte können jederzeit gegen Prämien (Siehe Seite 37) eingetauscht werden.
- 12.5 Das Übertragen von Punkten von einem Punktekonto auf ein anderes Punktekonto sowie das Zusammenlegen von Punktekonto ist nicht zulässig. Ebenso können Punkte nicht vererbt oder verschenkt werden.
- 12.6 Der Kunde ist angehalten, die Ordnungsgemäße Führung seines Kundenkontos regelmäßig zu überprüfen. Ggfs. auftretene Punktemisstände müssen durch Nachweise der Erbrachten Tätigkeit (Beispielsweise Screenshots) nachgewiesen werden.
- 12.7 Die Auf Seite 37 ff. aufgeführten Prämien verstehen sich als Nettopreise, ggfs. anfallende Mehrwertsteuer ist vom Kunden selbst zu zahlen.
- 12.8. Bei Einlösung eines Gewinnes oberhalb der Wertmarke von 35€ Schreibt der Kunde dem Makler eine Rechnung i.H.d. Gewinnbetrages für "Kundenvermittlung" und erhält diesen anschließend innerhalb von 7 Werktagen auf seine hinterlegte Kontoverbindung gutgeschrieben.
- 12.9. Der Kunde ist nicht verpflichtet, den gutgeschriebenen Wertbetrag für die jeweilige Prämie zu verwenden.
- 12.10. Der Makler und Maximum Life behalten sich vor, Treuepunkte, die in betrügerischer oder arglistig missbräuchlicher Absicht verdient wurden, oder die unter Ausnutzung von Lücken in den AGBs verdient wurden, oder deren Verdienst nicht mit den moralischen und ethischen Werten von Maximum Life vereinbar sind, nicht gutzuschreiben.
- 12.10.1 Sollte im Nachhinein herauskommen, dass Punkte auf die in §12.10. genannten Weisen verdient wurden, so behält Maximum Life sich vor, diese Punkte zu stornieren. Sollten diese Punkte bereits gegen Prämien eingelöst worden sein, so kann der betreffende Betrag zurückgefordert werden.
- 12.11. Das Maximum Life Treuepunkteprogramm ist eine rein freiwillige Leistung von Maximum Life und kann jederzeit ohne Angabe von Gründen eingestellt, ausgesetzt, abgeändert oder wiederinkraftgesetzt werden. Sowohl die Gültigen Voraussetzungen und Tätigkeiten, als auch die Höhe und Vergabepaxis von Punkten kann jederzeit geändert werden. Die Zahl und Art sowie Wertigkeit und Gestaltung der Prämien kann jederzeit geändert werden. Daher besteht kein Rechtsanspruch auf die Zahlung, Erstattung oder Ausschüttung von Prämien.

## § 13 Servicepläne und Servicevereinbarung

- 13.1 Jeder Kunde erhält kostenfrei den Serviceplan "Basis" sowie die darin enthaltenen Dienstleistungen.
- 13.2 Ergänzend darf jeder Kunde seinen Serviceplan auf die Stufen "Bildung", "Komfort" oder "Premium" upgraden.
- 13.3 Für Serviceleistungen der Pakete "Bildung", „Komfort“ bzw. „Premium“ berechnet der Makler dem Kunden eine Servicepauschale. Sie enthält die gesetzliche Umsatzsteuer und wird monatlich bzw. alle zwölf Monate, erstmals bei Abschluss der Beratungs- und Servicevereinbarung zur Zahlung fällig. Der Kunde erhält eine entsprechende Rechnung. Höherrangige Serviceleistungen können gegen Honorar ebenfalls vom Makler erworben werden, es gilt die Maximum Life Honorarordnung.
- 13.4 Das Upgrade auf einen bezahlten Plan kann von "Basis" Kunden jederzeit auf Wunsch durchgeführt werden.
- 13.5 Der Serviceplan "Bildung" kann jederzeit zum Ende des Monats gekündigt werden. Er wird mit Beendigung, Abschluss oder Exmatrikulation des Studiums bzw. der Beendigung oder des Abschlusses der Berufsausbildung automatisch in den Serviceplan "Komfort" umgewandelt.
- 13.6 Die Servicepläne "Komfort" und "Premium" haben eine Mindestlaufzeit von 12 Monaten. Kündigt der Kunde seinen Serviceplan nicht mit einer Frist von 3 Monaten zum Vertragsablauf, so verlängert sich der Vertrag stillschweigend um weitere 12 Monate.
- 13.7 In Fällen besonderer Härte kann der Kunde ggfs. schon früher aus dem Vertrag austreten, der Härtefall ist jedoch gegenüber dem Makler nachzuweisen, erfordert dessen Einwilligung und wird auf freiwilliger Basis gewährt.
- 13.8 Der Kunde muss nicht sämtliche Serviceleistungen seines Serviceplans in Anspruch nehmen, wenn er dies nicht wünscht. Wird eine Serviceleistung gewünscht, so ist dies dem Makler mitzuteilen, welcher Sie alsbald umsetzen wird. Dies betrifft sämtliche Serviceleistungen, die in der Übersicht mit "Auf Wunsch" beschrieben sind.



## **§ 14 Kündigung, Teilbeendigung, Vertragsbeendigung**

12.1 Die Kündigung kann auf einzelne betreute Risiken, Verträge oder Geschäfte beschränkt werden.

12.2 Das Recht zur außerordentlichen Kündigung bleibt von den Regelungen über die ordentliche Kündigung und die Teilkündigung unberührt.

12.3 Der Maklervertrag endet, ohne dass es einer Kündigung bedarf, hinsichtlich der Risiken, für die eine Versicherung nicht binnen sechs Wochen nach Deckungsanfrage des Maklers zu Stande gekommen ist und für die der Makler keine vorläufige Deckung eingeholt hat. Voraussetzung hierfür ist, dass der zunächst ausgewählte Versicherer die Deckung des Risikos abgelehnt hat und der Makler nachweislich bei vier weiteren Versicherern erfolglos angefragt hat, das Risiko zu versichern.

12.4 Wird ein nicht von dem Makler vermittelt Versicherungvertrag, der auf Wunsch des Kunden künftig von dem Makler betreut werden soll, vom Versicherer nicht zur courtagepflichtigen Betreuung für den Makler freigegeben, ist der Makler berechtigt, den Maklervertrag bezogen auf diesen Versicherungsvertrag zu kündigen.

12.5 Außerhalb des Versicherungsgeschäfts endet der Vertrag mit Abschluss des vermittelten Geschäfts. Im Finanzanlagegeschäft obliegt dem Makler die nachwirkende Vertragspflicht, den Kunden mit den Informationen des Produktgebers zu versorgen und diesem für diesbezügliche Fragen zur Verfügung zu stehen, solange der Makler die laufende Provision erhält. Der Makler wird den Kunden unverzüglich informieren, sobald die Voraussetzungen der Informationspflicht entfallen.

12.6 Der Maklervertrag endet auch, ohne dass es einer Kündigung bedarf, mit dem Ablauf des Monats, in dem der Kunde verstirbt.

## **§ 15 Verjährung**

13.1 Ansprüche aus diesem Vertrag verjähren in 12 Monaten, gerechnet von dem Zeitpunkt, in dem sie entstanden sind und der Berechtigte von den anspruchsbegründenden Umständen sowie dem Anspruchsgegner Kenntnis erlangt hat oder ohne grobe Fahrlässigkeit hätte erlangen müssen.

13.2 Die vorstehende Regelung gilt nicht für Ansprüche wegen einer Verletzung des Lebens, Körpers oder der Gesundheit wie für vorsätzlich oder grob fahrlässig von dem Makler, seinem gesetzlichen Vertreter oder Erfüllungsgehilfen herbeigeführte Haftungsansprüche.

## **§ 16 Herausgabe, Vernichtung von Unterlagen**

14.1 Bei Beendigung dieses Vertrages wird der Makler sämtliche Unterlagen, die er aus der Tätigkeit erhält, aufbewahrt und nicht elektronisch archiviert (gescannt) hat, auf Bitte des Kunden an diesen herausgeben oder vernichten. Die Maklervollmacht gibt der Makler unaufgefordert zurück. Nicht von dem Makler herausgegeben werden dieser Vertrag, Vertragsergänzungen, Policen-/Nachtragskopien, Gesprächsdokumentationen sowie sonstige Unterlagen bzw. deren elektronische Archivierung, zu deren Aufbewahrung der Makler gesetzlich verpflichtet ist.

14.2 Nicht herausgegebene Daten wird der Makler sperren.

14.3 Der Makler behält sich das Recht vor, Unterlagen bzw. deren elektronische Archivierung später zu vernichten.

14.4 Bei Vertragsbeendigung übergibt der Makler dem Kunden eine Aufstellung der diesem Vertrag unterliegenden Versicherungsverträge mit einer Beitrags- und Prämienübersicht. Ferner zeigt er dem Kunden einen etwaigen Handlungsbedarf für anstehende Maßnahmen auf.

## **§ 17 Schlussbestimmungen**

15.1 Dieser Vertrag ersetzt etwaige frühere Fassungen des Maklervertrages zwischen den Parteien von dem Wirkungsdatum an, das die Parteien einvernehmlich bestimmt haben.

15.2 Erfüllungsort für alle Leistungen des Maklers ist dessen Sitz.

15.3 Änderungen oder Ergänzungen zu diesem Vertrag bedürfen der Schriftform. Dies gilt auch für die Abbedingung der Schriftformerfordernis.

15.4 Sollten Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam oder nichtig sein oder werden, bleibt die Wirksamkeit der übrigen, nicht unwirksamen oder nichtigen Bestimmungen hiervon unberührt. Die Parteien verpflichten sich, die unwirksame oder nichtige Bestimmung durch eine solche zu ersetzen, die dem mit der unwirksamen oder nichtigen Bestimmung wirtschaftlich gewollten am nächsten kommt.

## **Betreiberangaben**

Maximum Life  
Maximilian D. Arnschink  
Röweland 6  
22419 Hamburg  
Deutschland  
USt-Id-Nummer: DE284815465

## **Kontakt**

Telefon: +49 170 8008 807  
E-Mail: [info@maximumlife.de](mailto:info@maximumlife.de)  
Website: [www.maximumlife.de](http://www.maximumlife.de)

## **Gewerbeanmeldung**

Erlaubnis nach § 34f Abs. 1 S. 1 GewO  
Genehmigt durch Handelskammer Hamburg

## **Berufskammer**

IHK Hamburg, Adolphsplatz 1, 20457 Hamburg, [www.hk24.de](http://www.hk24.de)

## **Berufsbezeichnung**

Versicherungsmakler mit Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO  
Finanzanlagenvermittler mit Erlaubnis nach § 34f Abs. 1 S. 1 Nr. 1 GewO

## **Aufsichtsbehörde**

§ 34d Abs. 1 GewO, IHK Hamburg, Adolphsplatz 1, 20457 Hamburg, [www.hk24.de](http://www.hk24.de)  
§ 34f Abs. 1 S. 1 Nr. 1

## **Vermittlerregister und Registernummern**

Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK)  
Breite Straße 29  
10178 Berlin  
Auskunft über Tel.: 030 20308-0 oder unter [www.vermittlerregister.info](http://www.vermittlerregister.info)  
Versicherungsvermittler-Register: D-QZIE-QRWY0-47  
Finanzanlagenvermittler-Register: D-F-131-Z634-90

## **Verwendete Fotos:**

- Andrea Hufnagel, 2022
- Picture People Hamburg, 2023
- Studio Line Hamburg, 2023
- Netflix, "Suits", 2014

## **Design:**

Michelle Wagner & Maximilian D. Arnschink