

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Blick in die Zukunft **So positioniert sich PHÖNIX MAXPOOL** **in einer Welt des Wandels**

Mehr Zeit für die Beratung
Machen Sie es sich bequem – mit
der Backoffice-Lösung easyOFFICE!

Matchingmodelle in der bAV
Der einfachste Weg zu
unerschlossenen Zielgruppen

Simplr geht's nicht!
Mit dieser Kunden-App wachsen
die Bestände wie von selbst



Grün steht uns gut!

Kann Klimaschutz unkompliziert und rentabel sein? Aber sicher! Stephanie Kühn leistet schon seit Jahren wichtige Aufklärungsarbeit, um Maklern die Vorteile nachhaltiger Versicherungslösungen näherzubringen. Wir sprachen mit der Nachhaltigkeitsbeauftragten der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe über ihre bisherigen Erfolge, neue Ziele und die Überzeugungskraft hoher Renditen.

»Mit ein wenig
Starthilfe kann jeder von
uns etwas bewegen.«

Stephanie Kühn ist Fachberaterin für Vorsorge-Management LV/bAV bei der MAXPOOL Maklerkooperation GmbH, ESG-Kundenberaterin und seit 2023 Nachhaltigkeitsbeauftragte der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe. Sie gehört zu den deutschlandweit ersten zertifizierten Fachberatern für nachhaltiges Versicherungsmanagement.

Frau Kühn, wie wird man eigentlich zur MAXPOOL-Nachhaltigkeitsbeauftragten?

Als Fachberatern für nachhaltiges Versicherungsmanagement war ich das ganz inoffiziell eigentlich schon immer. Ich bin seit 2021 bei MAXPOOL und habe mich von Anfang an dafür eingesetzt, das Thema Nachhaltigkeit stärker in den Fokus unserer Arbeit zu rücken. Dabei geht es ganz konkret um die Unternehmensprozesse im Innen- und Außendienst sowie die Produktauswahl, bei der ich unsere Makler unterstütze. Mir ist es dabei wichtig, die Vorteile abseits der gesetzlichen Vorschriften aufzuzeigen, zu denen neben dem Klimaschutz auch gute Renditemöglichkeiten gehören. Das ist ein wichtiger Punkt, weil die meisten Kunden bei ihrer Wahl sehr wohl auf Nachhaltigkeitsaspekte achten, solange sie dafür keine Einschnitte bei der Rendite in Kauf nehmen müssen. Rendite schafft Akzeptanz.

Welche Herausforderungen sehen Sie aktuell bei der Beratung zur nachhaltigen Altersvorsorge?

Bei den Maklern ist es die Unsicherheit in Bezug auf ESG-Kriterien, bei den Kunden das fehlende Wissen darüber, wie einfach sie mit der Wahl des richtigen Unternehmens und des richtigen Produkts etwas Gutes für unsere Welt tun können. Ich leiste hier Aufklärungsarbeit und entwickle gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern klare Beratungskonzepte inklusive leicht verständlicher und rechtskonformer Unterlagen, die auf den jeweiligen Makler und die Wünsche seiner Kunden zugeschnitten sind. Wenn diese direkt erkennen können, wie sich ihre Produktwahl auf den Klimawandel auswirkt, macht das sowohl ihren individuellen Beitrag als auch ihre Verantwortung als Anleger greifbar. Mit ein wenig Starthilfe kann so jeder von uns etwas bewegen. »»

»Auch wenn die Geldanlage nach wie vor der wichtigste Hebel ist, wünsche ich mir insbesondere bei Sachversicherungen mehr nachhaltige Angebote.«

Als Nachhaltigkeitsbeauftragte wollen Sie auch die internen Prozesse bei MAXPOOL unter diesem Aspekt optimieren. Was genau sind da die Ziele?

Es gibt unzählige Möglichkeiten, interne Unternehmensprozesse nachhaltiger zu gestalten. Das fängt schon bei der Wahl des Getränkeliieferanten oder dem Bürozubehör an. Es gibt mittlerweile in jeder Branche Anbieter, die sich verantwortungsvolles Unternehmertum auf die Fahnen geschrieben haben, ausschließlich wiederverwertbare Rohstoffe nutzen und ressourcenschonend arbeiten. Wir prüfen unsere Partner regelmäßig unter diesem Gesichtspunkt und stellen um, wenn sich eine nachhaltige Alternative anbietet. Ein weiterer wesentlicher Punkt ist der Unternehmenszusammenhalt. Wir stärken den Austausch zwischen der Führungsebene und der Belegschaft durch offene Meetings, fördern die Gesundheit unserer Mitarbeiter und bieten ihnen genügend Freiraum für eine gesunde Work-Life-Balance. Das stärkt die Mitarbeiterbindung und macht ein Unternehmen insbesondere für die jüngeren Arbeitnehmer attraktiv.



Auf welche Erfolgserlebnisse blicken Sie als Nachhaltigkeitsbeauftragte am liebsten zurück?

Da fällt mir spontan die Kooperation mit Home of Solar ein. Das Unternehmen bietet Solarpacht-Konzepte an, die sich ideal zum Upselling oder als Gesprächsöffner bei Geschäftskunden eignen. Ein richtig tolles Projekt, das allen Beteiligten Vorteile bietet und gleichzeitig zum Klimaschutz beiträgt. Wir konnten damit selbst die Makler überzeugen, die mit dem Thema Nachhaltigkeit zuvor nicht viel am Hut hatten. In diesem Zusammenhang möchte ich noch unseren Photovoltaik-Sondertarif erwähnen, den wir gemeinsam mit der INTER entwickelt haben. Hier sind in diesem Jahr Tarifoptimierungen geplant, worauf ich mich sehr freue.

Bleiben wir doch in der Zukunft: Was sind Ihre nächsten Ziele und wo sehen Sie noch ungenutztes Potenzial für mehr Nachhaltigkeit?

Mein großer Wunsch ist, dass die Auswahl an nachhaltigen Produkten und Versicherern weiterwächst. Das gilt übrigens nicht nur für die Vorsorge, auch wenn man durch Geldanlagen sicherlich den größten Druck auf die Wirtschaft ausüben kann. Ich denke da etwa an Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen, die bei einer nachhaltigen Schadenbehebung mehr leisten. Hier gibt es zwar schon einige Anbieter, aber da geht definitiv mehr. Langfristig möchten wir auch unsere eigenen Deckungskonzepte unter dem Nachhaltigkeitsaspekt überprüfen und gegebenenfalls Anpassungen vornehmen, wobei das aktuell aber noch Zukunftsmusik ist. <

Kontakt:

Team Vorsorge-Management
040 29 99 40-370
vorsorge@maxpool.de