

# 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

# Mit dem PANDA auf die Überholspur!

Von der LV-Risikovorabfrage schnell und professionell zum Antrag



**K**ennen Sie die folgende Situation auch? Sie haben einen Termin mit einem Berufsstarter unter anderem zum Thema Berufsunfähigkeitsversicherung.

Der Kunde ist jung und nach eigener Aussage kerngesund. Sie bereiten also alle Unterlagen mit einer klaren Gesellschaftsempfehlung zu einem konkreten Beitrag vor. Alle Dokumente werden fertig vorbereitet zwischengespeichert oder gegebenenfalls ausgedruckt und Sie fahren damit zum Kundentermin. Der Kunde erkennt die Wichtigkeit dieser Arbeitskraftabsicherung – erst recht zu den genannten Konditionen – und möchte abschließen. Sie gehen gemeinsam die Gesundheitsfragen durch und es passiert. Ihr Kunde antwortet: „Ach ja, eine Hausstauballergie habe ich. Schon ewig, ist auch gar nicht schlimm, Nasenspray drauf und alles ist wieder gut. Was ist die nächste Frage?“ Sie selbst wissen sofort, dass die Annahme des Antrags zu gleichen Konditionen nun leider nicht mehr sicher ist. Die Frage lautet, ob der Versicherer einen Leistungs-

ausschluss oder Risikozuschlag fordert. Den erforderlichen Zusatzfragebogen Allergien, den die Gesellschaft mit Details vorgelegt haben möchte, haben Sie nicht griffbereit. Kurzum: Die finale Antragsstellung muss warten. Ein paar Tage später haben Sie alles Relevante für eine idealerweise anonyme Risikovorabfrage vorliegen und fragen beim Wunschversicherer per E-Mail an. Wiederum mehrere Tage später erhalten Sie auch das Votum: versicherbar gegen Risikozuschlag. Auf einmal rutscht Ihre ursprüngliche erste Wahl in Sachen Produktempfehlung prämiantechnisch deutlich nach hinten. Sie fordern also per E-Mail bei weiteren Versicherern Angebote an – und warten wieder auf Rückmeldung.

Eines ist klar: Risikovorabfragen können aufwendig sein und sich über einen längeren Zeitraum hinziehen – im schlimmsten Fall ohne jeden Ertrag für Sie und im Übrigen auch für den Versicherer!

#### **WAS ES TUNLICHST ZU VERHINDERN GILT**

Im oben genannten Beispiel wurde die Anfrage perfekt vorbereitet und mit allen Parametern nebst Details an den Versicherer gerichtet. Erfahrungsgemäß wird so eine Anfrage dann gern und priorisiert bearbeitet. Was glauben Sie aber, wie es aussieht, wenn die E-Mail an die Gesellschaft lediglich „Anbei Arztbericht. Mit der Bitte um Überprüfung, ob BU möglich“ beinhaltet und der Risikoprüfer direkt diverse Rückfragen hat, bevor er votiert? Übrigens, die Konvertierungsquote bei dieser Vorgehensweise liegt sehr oft im einstelligen Prozentbereich. Im Sinne aller Beteiligten, vor allem Ihrem Kunden zuliebe, vermeiden Sie es bitte, so Ihre Anfragen zu stellen. »

---

*»Wir machen Risikovorabfragen  
und alle haben Spaß dabei.«*

---



**Jan Köhler,**  
Teamleiter Vorsorge-Management,  
MAXPOOL

## WAS WIR ZU TUN EMPFEHLEN

Damit Sie zukünftig mit minimalem Arbeitsaufwand schnellstmöglich an eine finale und persönlich (nicht maschinell) generierte Risikoeinschätzung für Ihren Kunden kommen, empfehlen wir Ihnen den PANDA! Unter dem Motto „Wir machen Risikovorabfragen und alle haben Spaß dabei“ empfehlen wir Ihnen folgende Vorgehensweise im PANDA:

- 1.** Sie wählen im PANDA eines der derzeit verfügbaren LV-Produkte Berufsunfähigkeit oder Risikoleben aus und erstellen eine neue Anfrage. Sie können im Folgenden schon Eingaben und Antworten stellvertretend für den Kunden tätigen – müssen dies aber nicht!
- 2.** Senden Sie die Gesundheitsfragen zur Beantwortung direkt aus dem PANDA an den Kunden. Dieser erhält zwei E-Mails, eine mit dem Link zu den Fragen und eine mit dem Passwort für den Log-in. Zeitlicher Gesamtaufwand bis hierhin – je nach Eingaben, die Sie schon tätigen – unter einer Minute! Aus diesem Grund empfiehlt es sich auch, dies vor jedem Erstgespräch zu diesem Thema zu machen, bevor zum Beispiel Konditionen in Aussicht gestellt werden, die im Nachgang nicht umgesetzt werden können.
- 3.** Sie erhalten die vom Kunden beantworteten Gesundheitsfragen auf gleichem elektronischem Weg zurück und werden im selben Moment darüber informiert, in dem der Kunde auf „Daten senden“ klickt. Das Schöne: Der Fragebogen ist dynamisch. Das bedeutet also, wenn der Kunde beispielsweise Allergien hat, öffnen sich automatisch Detailfragen zu dieser Vorerkrankung. Hat er nichts, dann nicht! Der Kunde möchte beispielsweise Arztberichte zu dieser Erkrankung hochladen? Kein Problem, auch das ist möglich!

**4.** Nun steht die Weiterleitung der anonymisierten Anfrage durch Sie an die Wunschgesellschaften aus – natürlich ohne Medienbruch direkt aus dem PANDA. Vorab ist schon ersichtlich, wie schnell der Versicherer tendenziell antworten wird und – je nach Vorerkrankung – auch eine Tendenz zur Annahmewahrscheinlichkeit. Die Anfrage landet direkt beim Risikoprüfer und wird persönlich geprüft. Mit der Messenger-Funktion können Sie den ganzen Verlauf über mit ihm in direktem Kontakt bleiben.

**5.** Die Rückmeldung der Versicherer erfolgt ohne zeitlichen Verzug direkt an Sie. Da dem Risikoprüfer ein umfangreiches und meist vollständiges Gesamtbild zum Kunden vorliegt, erhalten Sie kurzfristig ein finales Votum. Ohne aufwendiges Hin und Her per E-Mail inklusiver unnötiger Wartezeiten.

**6.** Liegt ein Votum vor, das Ihrem Kunden zusagt, erfolgt die finale Antragsstellung ebenfalls über den PANDA. Auf Knopfdruck kann der vollständige Vorgang samt allen Unterlagen dann zur Dokumentation in der AMEISE abgespeichert werden. Zur Info: Die Berechnung und Erstellung der Angebots- und Antragsunterlagen erfolgen nicht über den PANDA, sondern separat, da Risikoprüfung und Angebotserstellung bei den Gesellschaften meist auch getrennt behandelt werden. Sollten gar keine Vorerkrankungen vorhanden sein, kann also vor dem vierten Schritt „abgebrochen“ und in die gewünschte Angebotserstellung gegangen werden.

## IHR ZUSÄTZLICHES UND EXKLUSIVES PLUS ALS MAXPOOL-PARTNER

Nutzen Sie bei Unsicherheiten alternativ zur eigenständigen Gesellschaftswahl das MAXPOOL-Expertenmanagement und senden Sie den Vorgang direkt aus dem PANDA an uns. Das Team Vorsorge-Management bekommt den Fall elektronisch herangetragen, steht Ihnen dann zusätzlich für eine Entscheidungsfindung zur Seite und übernimmt sofern gewünscht auch die Auswahl der Versicherer für Sie.

Unser Appell: Probieren Sie es aus und kommen Sie bei Rückfragen gern auf uns zu! ◀

---

### Kontakt:

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