

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Fehlende Unabhängigkeit der Vergleichsportale?

Wir tauchen für Sie tief
in den Vergleichsmarkt und liefern
einen umfassenden Marktcheck.

Im digitalen Fadenkreuz
So gehen KMU Cyber-
kriminellen garantiert nicht
ins Netz.

Schon jetzt ganz groß
Die MAXPOOL-Maklerrente
feiert ihr zweijähriges
Jubiläum.

Die Traumerfüller
Wir blicken zurück auf zehn Jahre
voller erfolgreich umgesetzter
Bauvorhaben.

Provisionsfrei vorsorgen: Willkommen in der Nettotarifwelt von MAXPOOL!

In den vergangenen Jahren ist das Interesse an der Honorarberatung vor allem bei der finanzstarken Klientel spürbar gestiegen – und damit auch die Anzahl der Versicherer, die Nettopolicen anbieten. Ab sofort sind solche Policen im Bereich Altersvorsorge auch über MAXPOOL verfügbar. Was sind die Vorteile?

Für die Kunden liegen die Vorteile einer solchen Lösung auf der Hand: Da die Beiträge nicht durch eine Provision belastet werden, entsteht ihnen ein Kostenvorteil, der sich über die gesamte Laufzeit der Verträge potenziert. Das Mehr an Transparenz sowie die Möglichkeit, die Höhe der Honorare individuell festzulegen, machen die Lösung noch attraktiver.

Kein Wunder also, dass sich immer mehr Kunden bei ihren Maklern nach solchen Nettotarifen erkundigen. Für die Makler selbst ergeben sich dank Nettopolicen neue Abschlussmöglichkeiten, zumal sie so auch Tarife vermitteln können, für die keine Courtage vorgesehen ist – also etwa die Riester-Rente. Und dann ist da noch das seit Jahren über ihren Köpfen schwebende Damoklesschwert des Provisionsverbots, das sie dazu „ermutigt“, sich mit dem Angebot der Honorarberatung breiter aufzustellen.

Werden Nettopolicen also Bruttopolicen schon bald den Rang ablaufen? So einfach ist es in der Praxis natürlich nicht, wie Vertriebsvorstand Kevin Jürgens erklärt: „Welche Vorsorgelösung sich im individuellen Fall als die bessere erweist, entscheiden die individuellen Wünsche und die finanzielle Situation Ihrer Kunden. Mit unserem Angebot bleiben Sie bei Ihrer Wahl flexibel.“

UND SO SIEHT DAS ANGEBOT VON MAXPOOL AUS:

Wir unterstützen Sie bei der Erstellung des Angebots und kümmern uns um die gesamte Abwicklung inklusive des Inkassos. Die Höhe der Vergütung wie auch die genauen Zahlungsmodalitäten bleiben Ihnen selbst überlassen;

von fest über gestaffelt bis hin zu Ratenzahlungen für bis zu 36 Monate ist alles möglich. Klingt interessant? Dann sprechen Sie einfach Ihren Maklerbetreuer oder das Team Vorsorge-Management auf das Thema an! <



Foto: nateemee/elements.envato.com



WIR WOLLEN WELTEN BEWEGEN!



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

Hermann Gmeiner

FURAHA PHÖNIX

Deutsche Bank Hamburg

Spendenkonto: 0 36 36 06 | BIC: DEUTDEBHAM

IBAN: DE83 2007 0024 0036 3606 00

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e. V.

c/o PHÖNIX MAXPOOL Gruppe

GlockengieBerwall 2 in 20095 Hamburg | Tel.: 040 / 23 85 66-0 | Fax: -10

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

Registrierung des Vereins:

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

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

www.phoenix-kinderhaus.de