

# 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.



## Noch mehr Datentiefe im MAXOFFICE



Schneller. Sicherer. MAXOFFICE.  
Gleich ausprobieren.

Nutzerfreundlich, innovativ, übersichtlich – das ist der klare Anspruch, mit dem das MAXOFFICE einst online ging. Damit das auch so bleibt, schleift das IT-Team von MAXPOOL unermüdlich an den Ecken und Kanten des Maklerverwaltungsprogramms. Erst kürzlich wurde etwa ein großes Update abgeschlossen, im Zuge dessen die Ladezeiten deutlich verkürzt und der Datentransfer zwischen dem MAXOFFICE und den bestehenden Systemen der Makler stark vereinfacht wurden.

Parallel dazu widmeten sich unsere Inhouse-IT-Profis dem Thema Datenqualität, das schon seit Längerem auf der Agenda stand. Ziel des Projekts ist es, künftig weitaus mehr Spartendetails in den Verträgen abzubilden, um Maklern so einen besseren Überblick über die Versicherungsinformationen ihrer Kunden bieten zu können. „Bevor wir uns den eigentlichen Daten zuwenden konnten, musste zunächst der technische Background des Projekts stehen. Dieser wichtige Schritt ist nun getan – und mit der AXA und der Allianz konnten wir auch schon bei zwei Gesellschaften einen Großteil der Daten ins System speisen.“

Was bedeutet das für die Versicherungsmakler? „In erster Linie einen echten Fortschritt bei der Qualitätssicherung“, so Andreas Zak, IT-Vorstand von PHÖNIX MAXPOOL. „Mehr und bessere Daten machen es ihnen leichter, ihre Kunden optimal zu beraten und die bestehenden Verträge im Falle einer Veränderung schneller an den neuen Bedarf anzupassen.“ Für die Makler selbst ergeben sich somit neue Abschlussmöglichkeiten, während ihre Kunden die Gewissheit erhalten, stets optimal abgesichert zu werden. Beispiel AXA: Unsere Makler können nun die Einstufung ihrer Kunden in die Schadenfreiheitsklassen einsehen und so auf einen Blick erkennen, welche Tarife ihnen aktuell die besten Konditionen bieten. Bei der Allianz können sie wiederum ab sofort auf die Rückkaufswerte bei den Lebensversicherungen im MAXOFFICE zugreifen, wodurch das lästige Abfragen beim Versicherer wegfällt. Um den Datentransfer so unkompliziert wie möglich zu machen, integrierte unser IT-Team zudem eine offene REST-Schnittstelle, dank der die Informationen nun noch einfacher abgerufen werden können. ◀