

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Die unterschätzten Risiken Wenn Mutter Natur die Muskeln spielen lässt!

Das gute „B“

Bars, Bier, BBQ und Bestandsübertragung – und was Sie dazu wissen sollten!

Assekuradeurgeschäft

Ein Plädoyer über die Vorteile für die Versicherungsbranche und deren Umsatzpotenzial!

Grüner wird's nicht

Wie nachhaltige Versicherungen die Welt ein klein wenig besser gestalten und Umsatz versprechen!



Umdeckung von Beständen: Welche Lösungen bietet der Markt?



Stefan Klahn,
Geschäftsführer
der PHÖNIX Schutzgemeinschaft

»Es gibt nicht den einen definierten Ablauf, jede Umdeckung muss individuell betrachtet werden.«

Die Umdeckung von Verträgen ist immer mit Aufwand verbunden, ohne dass sich in der Regel die Einnahmen aus den umgedeckten Verträgen erheblich verbessern. Aus Haftungs-sicht ist es aber unerlässlich, insbesondere Verträge älteren Datums im Auge zu behalten und dem Kunden Leistungserweiterungen nicht vorzu-enthalten. Häufig ist bei Bestands-verträgen auch die Konstellation, dass diese ein veraltetes Bedingungs-werk haben und nur zu einem spürbar höheren Beitrag neu versichert werden können.

Mit einer Umdeckung kann der Makler folgende Vorteile umsetzen:

- › Der Kunde erhält einen gleichwertigen, in der Regel deutlich höherwertigen Versicherungsschutz zur aktuellen oder einer günstigeren Prämie.
- › Der Kunde kann sich hinsichtlich des Leistungsumfangs nur verbessern, da über eine Besserstellungsklausel der neue Versicherer mindestens die Leistungen garantiert, die der Kunde bisher versichert hat.

AKTUELLE UMDECKUNGS- ANGEBOTE – EINE AUSWAHL ZUSAMMENGESTELLT VON MAXPOOL

Nachfolgend stellen wir vier Möglichkeiten vor, Randbestände und veraltete Verträge auf den neuesten Stand zu bringen. Es gibt nicht den einen definierten Ablauf, jede Umdeckung muss individuell betrachtet werden. Denn, auch wenn es abgedroschen klingt: Ohne Fleiß kein Preis – die Daten der umzudeckenden Verträge müssen beschafft werden und die Verträge selbst gekündigt werden.

1) PHÖNIX SCHUTZ- GEMEINSCHAFT

und

2) LANDESSCHADENHILFE VERSICHERUNG VAG (LSH)

Was wird benötigt?

Bestandslisten mit Informationen über Prämien, Schadenquoten und bestehende Bedingungen.

Welche Sparten können umgedeckt werden?

Insbesondere Haftpflicht, Hausrat und Unfall – bei entsprechenden Schadenquoten in Wohngebäudebeständen können diese mit den bereits genannten Sparten kombiniert werden. Vorausgesetzt wird eine Schadenquote von unter 60 Prozent. Verzicht auf ein konkretes Mindestbestandsvolumen – wünschenswert sind als Zielmarke 100 Verträge oder 5.000 Euro Prämien-volumen, wobei die Verträge von unterschiedlichen Versicherern kommen können. Selbstverständlich wird eine Besitzstandsklausel gegen-über dem Vorvertrag eingeschlossen.

Umsetzung

Anhand zur Verfügung gestellter Daten wird der Bestand analysiert und ein Ergebnis mit Umsetzungsmöglich-keiten präsentiert.

Umdeckung definieren wir grundsätz-lich so, dass der Versicherungsnehmer mit der Umdeckung seinen Versiche-rungsschutz verbessert und die neue Prämie nicht die aktuelle übersteigt.

Kontakt:
Komposit-Management
040 29 99 40-390
komposit@maxpool.de



3) RHION.DIGITAL

Der 2005 gegründete Maklerversicherer der Rheinland Versicherungsgruppe ist spezialisiert auf das Kompositgeschäft. Die rundum verbesserten Tarife der Hausrat- sowie der Privathaftpflichtversicherung bieten Vermittlern jetzt noch mehr Vertriebsansätze und Kunden starken Versicherungsschutz.

Wer zu rhion.digital umdeckt, zahlt auf Basis des Plus-Pakets pauschal 10 Prozent weniger Beitrag (Premium: zum aktuellen Beitrag) inklusive einer Leistungsgarantie gegenüber dem Vorvertrag. Zielgröße ist ein Prämienvolumen von 5.000 Euro.

4) AXA

Die AXA macht Umdeckungen im Firmenkundengeschäft mit dem neuen Portfoliotransfer-Tool einfacher. In wenigen Schritten können Verträge „umziehen“. Zielgröße ist ein Prämienvolumen von 20.000 Euro.

Das Portfoliotransfer-Tool funktioniert für die Tarife

- › Profi-Schutz Haftpflicht
- › Profi-Schutz Inhalt
- › Profi-Schutz Gebäude

Bei einer entsprechenden Vorschadenquote können Verträge mit 10 Prozent Rabatt übernommen werden.

Vorteile auf einen Blick:

- › Aktualisierung veralteter Bestände für besseren Versicherungsschutz und Haftungssicherheit
- › Zusammenführung von Splitterbeständen
- › Deutliche Reduzierung der erforderlichen Tarifmerkmale
- › Prämienneutrale Umdeckung auf den aktuellen Profi-Schutz-Tarif von AXA
- › Nutzung individueller Excel-Dateien möglich
- › Beitragsstabilität für drei Jahre ◀

Nafi, Trixi oder einfach beides?

Das Kfz-Geschäft ist wohl nach wie vor ein notwendiges Übel für nahezu jeden Versicherungsmakler und jede Versicherungsmaklerin. Auf der einen Seite öffnet es einem die Tür zu neuen Kunden und bringt meist auch Folgegeschäft. Auf der anderen Seite ist es betreuungsintensiv durch die Schadenregulierung, es ist schlecht vergütet und es raubt einem jedes Jahr im November fast den letzten Nerv, wenn Kunden um die letzten Euros für die Kfz-Versicherung feilschen.

Grund genug für uns, das Kfz-Geschäft so schlank und einfach wie möglich für Sie als Makler zu gestalten. Die größten Player am Markt in puncto Vergleichstechnik sind Trixi und Nafi. Sie haben die Wahl: Nutzen Sie Trixi, Nafi oder einfach beides! Seit dem 1. Oktober 2021 stellt MAXPOOL neben Trixi auch Nafi kostenfrei allen angebotenen Versicherungsmaklerinnen und -maklern zur Verfügung.

»Wir sind den Wünschen unserer MAXPOOL-Partner nachgekommen und haben Nafi zusätzlich implementiert.«

Selbstverständlich sind beide Vergleichsprogramme vollumfänglich mit dem MAXOFFICE verschnittstellt, um eine einfache und schnelle Datenübergabe zu gewährleisten.

„Damit bieten wir die maximale Vielfalt an Vergleichstechnik für den Kfz-Bereich“, erklärt Kevin Jürgens, Vertriebsvorstand PHÖNIX MAXPOOL. ◀

