

# POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister



## Ein ganzes Universum für Ihren Erfolg

Wir nehmen Sie mit auf eine Reise  
zu den Techniksternen

### Frühjahrsputz

Wischen Sie unnötige  
Courtageabrechnungen  
einfach beiseite!

### Lieblingsspielzeug Drohne

Im Frühjahr geht es wieder  
hoch hinaus – Hauptsache,  
gut versichert!

### Versicherungskunst

So ist auch die ausge-  
fallenste Kunstsammlung  
ganz sicher

# Seit 20 Jahren auf Erfolgskurs

Die PHÖNIX Schutzgemeinschaft und das Geheimrezept für marktführende Deckungskonzepte

Die hauseigenen Deckungskonzepte der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe werden von der Fachwelt regelmäßig mit den höchsten Auszeichnungen bedacht. Die Produktentwickler der PHÖNIX Schutzgemeinschaft bleiben dabei allerdings viel zu oft unerwähnt. Zeit, den Assekurateur und die Köpfe hinter der Erfolgsgeschichte gebührend zu würdigen.

## EIN KIND DER 90ER

Ein hauseigenes Unfall-Deckungskonzept machte Ende der 90er den Anfang. Seitdem hat die PHÖNIX Schutzgemeinschaft ihr Portfolio stetig erweitert und Updates unterzogen, um die Marktführung in den jeweiligen Sparten behaupten zu können. Mittlerweile umfasst die Produktpalette neben der Unfallversicherung auch marktführenden Privathaftpflichtschutz sowie Versicherungsschutz für Tierhalter, Eigenheimbesitzer und Mieter. Am Erfolgsrezept selbst hat sich seit den Anfangstagen allerdings nur wenig verändert: ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis, bei dem im Zweifel der Preis der Leistung den Vortritt lassen muss.

„Wenn der kleine Preis mit Leistungskürzungen erkaufte wurde, steht der Kunde im Schadenfall im Zweifel im Regen“, erklärt Stefan Klahn diese Unternehmensphilosophie. Der Geschäftsführer und Produktentwickler der PHÖNIX Schutzgemeinschaft ist seit 2010 mit an Bord und weiß wie kein Zweiter, wie aus einer Produktidee ein marktführendes Deckungskonzept entsteht. „Ein aus Kundensicht sinnvoller Tarif deckt alle relevanten Gefahren ab und bleibt dennoch bezahlbar. Zugleich wollen wir unseren Maklern ein exklusives Produkt an die Hand geben, das aus der Menge heraussticht. Da die Kunden nichts kaufen, was sie nicht verstehen, muss es außerdem leicht zu erklären sein. Eine unübersichtliche Tarifausswahl und unzählige Zusatzbausteine kommen deshalb selten gut an. Ein echter Erfolg ist ein Deckungskonzept aber erst dann, wenn die Kunden damit genauso glücklich sind wie die Makler und der Risikoträger.“

Kay Weddecke rückte erst im Oktober letzten Jahres in die Geschäftsführung der Schutzgemeinschaft auf und sorgt seitdem als deren Sprachrohr dafür, dass die Vertriebspartner genau wissen, warum unsere Versicherungsprodukte die richtigen für ihre Kunden sind.

## ASSEKURANZ VS. VOLLVERSICHERER

Ein Assekurateur arbeitet bekanntlich mit Erstversicherern zusammen, die das Risiko absichern. Hat dieses Geschäftsmodell in einer sich rasant entwickelnden Versicherungswirtschaft eine Zukunft? Stefan Klahn hat darauf eine klare Antwort: „Wir sind flexibler. Wir können schneller auf Marktveränderungen reagieren und bieten den Kunden Versicherungsprodukte an, die sich nicht nur in Sachen



Preis und Leistung vom Angebot der Konkurrenz abheben. Als Assekuradeur behalten wir dabei auch ganz individuelle Wünsche im Blick und schließen Tarifbausteine in unsere Deckungskonzepte ein, die alles andere als Standard sind. Ein Beispiel dafür ist etwa der max-Leistungsschutz, der garantiert, dass die Versicherungsnehmer im Schadenfall keine Deckungsnachteile gegenüber der Konkurrenz befürchten müssen.“

#### **EIN DECKUNGSKONZEPT WIRD GEBOREN**

Bis ein neues Deckungskonzept all diese Anforderungen erfüllt, gibt es allerdings noch viel zu tun. Stefan Klahn erklärt den Prozess: „Am Anfang steht immer eine innovative Idee. Wir wollen mit unserem Angebot selbst Trends setzen, statt uns an die Fersen der Konkurrenz zu heften. Deshalb schauen wir uns den Wettbewerb in der jeweiligen Sparte genau an und analysieren die Zielgruppe, um das »



Stefan Klahn ist der Produktentwickler und kreative Kopf hinter den Deckungskonzepten der Schutzgemeinschaft. Seine Spezialität: marktführende Tarife mit innovativen Leistungsbausteinen, die Ihren Kunden maximalen Schutz bieten.

#### PROFITIPP

Haftungsoptimiert beraten mit MAXPOOL! Zu allen hauseigenen Deckungskonzepten bieten wir Ihnen für ein erfolgreiches Kundengespräch die exklusiven Positivbücher an. Damit können Sie Ihre Kunden noch besser von den Vorteilen unserer Deckungskonzepte überzeugen. Darüber hinaus sind alle Deckungskonzepte mit dem exklusiven Leistungsserviceschutz abgesichert!

Alle Infos zu unseren Positivbüchern finden Sie hier:  
[www.maxpool.de/maxINTERN/beratung/produktauswahlhaftung.html](http://www.maxpool.de/maxINTERN/beratung/produktauswahlhaftung.html)



Vertriebspotenzial für das neue Produkt einschätzen zu können. Wir haben einen guten Überblick über die Versicherungsbranche und erkennen schnell, wenn sich irgendwo eine Marktlücke auftut. Unsere Makler sind uns dabei eine Riesenhilfe, da sie jeden Tag im Gespräch mit ihren Kunden sind und deren Wünsche besser kennen als jeder andere.“

So entstand etwa das Photovoltaik-Deckungskonzept, mit dem die Schutzgemeinschaft im letzten Jahr den Markt betrat. Seit Photovoltaikanlagen von der Umsatz- und Einkommenssteuer befreit sind, entscheiden sich immer mehr Hausbesitzer für den Erwerb einer solchen Anlage. Die Makler spüren das anhand der steigenden Nachfrage nach passenden Versicherungslösungen – und reichen diesen Impuls ihrerseits an ihre Ansprechpartner weiter.



Die PHÖNIX Schutzgemeinschaft entwickelt daraus eine sinnvolle Versicherungslösung, die Makler vermitteln sie an eine dankbare Kundschaft und die Kunden erhalten eine ausgezeichnete Absicherung zu einem fairen Preis. So gewinnen am Ende alle.

Zeit ist bei der Entwicklung eines neuen Tarifs ein ebenso entscheidender Faktor, da die Konkurrenz nicht schläft und ihrerseits versucht, mögliche Marktlücken schnell zu besetzen. Von der Idee bis zur Markteinführung vergehen in der Regel etwa drei bis sechs Monate. Damit ist die PHÖNIX Schutzgemeinschaft den Versicherern in puncto Schnelligkeit schon einen Schritt voraus.

Stichwort Versicherer: Wie findet man den passenden Risikoträger für ein Deckungskonzept? „Hier haben wir freie Hand“, erklärt Stefan Klahn. „Bei der Wahl des richtigen Versicherers geht es nicht nur um nackte Zahlen. Auch zwischenmenschlich muss die Chemie stimmen, damit die Zusammenarbeit auf lange Sicht funktioniert.“ Dass die PHÖNIX Schutzgemeinschaft als Assekurateur bei der Auswahl des Risikoträgers vollkommen ungebunden agiert, ist ein großer Vorteil, da so letztlich die Interessen der Makler und Versicherungsnehmer darüber entscheiden, wer als Partner infrage kommt.

Die Arbeit der PHÖNIX Schutzgemeinschaft hört mit der Marktreife eines neuen Tarifs allerdings nicht auf. Bleibt bei so vielen Aufgaben eigentlich noch Zeit für Innovationen? „Wir haben derzeit einige Projekte in der Pipeline“, so Stefan Klahn. „Besonders freuen wir uns darauf, mit unserem marktführenden Tierhalterhaftpflichtkonzept bald im B2C-Geschäft mitzumischen. Für unsere Makler bedeutet das quasi Kunden frei Haus, weshalb auch sie gespannt sein dürfen. Außerdem wollen wir das Profil der PHÖNIX Schutzgemeinschaft weiter schärfen und auch in der Außendarstellung aktiver werden. Wir haben tolle Leistungen im Angebot und belegen mit unseren Deckungskonzepten bei den Vergleichen regelmäßig die obersten Plätze.“ ◀

#### MAX-PHV

Die vielleicht leistungsstärkste PHV Deutschlands sichert Ihre Kunden gegen alle Eventualitäten ab und bietet ihnen interessante Extras wie die Diensthaftpflicht für Lehrer.

#### MAX-HAUSRAT

Die max-Hausrat steht für maßgeschneiderten Versicherungsschutz mit dem max-Leistungsschutz, der dafür sorgt, dass Ihre Kunden im Schadenfall keinen Deckungsnachteil gegenüber den Tarifen der Wettbewerber befürchten müssen.

#### MAX-THV

Das mehrfach ausgezeichnete Deckungskonzept gehört zu den erfolgreichsten Produkten der Schutzgemeinschaft und ist heute so etwas wie das Flaggschiff des Assekurateurs. Das im Premium-Tarif obligatorisch mitversicherte Garantiepaket lässt Deckungslücken keine Chance.

#### MAX-UV

Mit diesem Deckungskonzept fing alles an. Heute überzeugt die max-UV Versicherungsnehmer mit marktführenden Leistungsbausteinen wie dem Verzicht auf Gesundheitsfragen, einer marktführenden Gliedertaxe und der optionalen max-Progression, dank derer die Endstufe der jeweiligen Progressionsstaffel bereits ab einem Invaliditätsgrad von 75 Prozent erreicht wird.

Mehr Infos unter:



[www.maxpool.de/phv.html](http://www.maxpool.de/phv.html)



[www.maxpool.de/hausrat.html](http://www.maxpool.de/hausrat.html)



[www.maxpool.de/thv.html](http://www.maxpool.de/thv.html)



[www.maxpool.de/uv.html](http://www.maxpool.de/uv.html)