

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Fehlende Unabhängigkeit der Vergleichsportale?

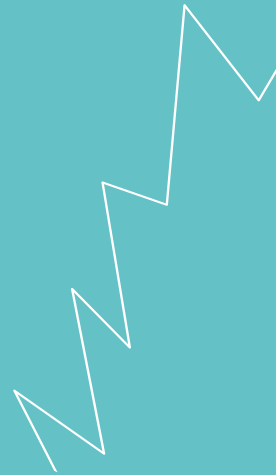
Wir tauchen für Sie tief
in den Vergleichsmarkt und liefern
einen umfassenden Marktcheck.

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.

2 Jahre MAXPOOL- Maklerrente – die fairste im Markt



Das Thema Maklerrente ist aus der Nachfolgeplanung für Versicherungsmakler nicht mehr wegzudenken. Dass das so ist, ist auch ein Verdienst der MAXPOOL-Maklerrente, mit der wir vor zwei Jahren an den Markt gingen. Wir blicken zurück auf zwei Jahre spannender Beratungsgespräche und toller Nachfolgelösungen, die wir gemeinsam mit Versicherungsmaklern umgesetzt haben.

HÄUFIGE THEMEN IM GESPRÄCH

Viele Themen und Fragen kommen regelmäßig in unseren Gesprächen vor, andere sind individuell und beziehen sich auf die jeweilige Situation des einzelnen Maklers. Neben der reinen Besprechung der Unterschiede unserer zwei Rentenmodelle gehören die Hinterbliebenenabsicherung, die Planung der Bestandsübertragung und vor allem die Frage, ob und wie ein Makler auch im Ruhestand weiterarbeiten möchte, dabei zu den häufigsten Punkten. Ein für viele Makler besonders wichtiges Thema ist außerdem die genaue Herangehensweise bei der Weiterbetreuung ihrer Kunden, was eine tolle Ausgangslage ist.

WIE VIELE MAKLERRENTEN SETZT MAXPOOL UM?

Es ist wie bei jedem neuen Produkt oder einer neuen Dienstleistung: Je mehr Makler einen wahrnehmen, umso höher ist auch die Anzahl der Anfragen. Da MAXPOOL beim Thema Maklerrente immer mehr an Sichtbarkeit gewinnt, bekommen wir mittlerweile im Schnitt jede Woche eine neue Maklerrente dazu – Tendenz steigend. Dieser Wert kann sich sehen lassen und macht uns stolz. Nichtsdestotrotz sind wir der Meinung, dass unser Angebot für noch viel mehr Makler interessant ist. Aus diesem Grund sehen wir die ersten zwei Jahre als Startschuss, um noch mehr Vertriebspartner auf ihrem Weg in den Ruhestand zu unterstützen.


WAS IST DAS BESONDERE AN DER MAXPOOL-MAKLERRENTE?

Unser Ziel war es, die fairste Maklerrente am Markt zu schaffen und Maklern Mehrwerte zu liefern, die sie anderswo so nicht bekommen. Besonders hervorzuheben sind die Partizipation am Neugeschäft ohne zusätzlich anfallende IT- und Supportgebühren sowie eine erstklassige Weiterbetreuung. Um diese zu 100 Prozent zu gewährleisten, stellt MAXPOOL zusätzlich festangestellte Mitarbeiter ein, was zwar mit erheblichem Aufwand und Mehrkosten verbunden ist, im Sinne der langfristigen Kundenzufriedenheit aber aus unserer Sicht der genau richtige Weg ist. Dies ist am Markt kein Standard, wodurch Makler im Gespräch positiv überrascht sind.

AUF DIE NÄCHSTEN ZWEI JAHRE – WAS IST GEPLANT?

Derzeit sind wir mit einer dreistelligen Anzahl an Interessenten im Gespräch und werden über die nächsten Monate eine Vielzahl von Maklern auf ihrem Weg in die Nachfolge unterstützen. Dabei behalten wir immer ein offenes Auge für etablierte oder zu uns passende Maklerbüros, die MAXPOOL übernehmen könnte. Die Erweiterung unserer drei Standorte wird für uns über die nächsten zwei Jahre ein interessantes Thema bleiben.

Kay Weddecke: „Um eine hervorragende Kundenbetreuung der übernommenen Maklerbestände zu gewährleisten, braucht es eine steigende Anzahl an guten Mitarbeitern. Aus diesem Grund übernehmen wir gerne die bestehende Belegschaft. Dass sie ihren Mitarbeitern eine reibungslose Weiterbeschäftigung gewährleisten können, freut natürlich auch die Makler.“ ◀



»Als Vorbereitung auf die Rente fing ich schon vor drei Jahren damit an, meine Bestände zu konsolidieren. Als mir mein Anwalt und mein Steuerberater nach intensiver Prüfung grünes Licht gaben, musste ich nur noch das passende Modell finden. Ich habe mich schließlich für die chancenorientierte Rente von MAXPOOL entschieden, weil ich meine Kunden auch in Zukunft gut betreut wissen möchte. Jetzt freue ich mich auf meinen Rentenbeginn zum 01.07.2023!«

Petra Haag, Versicherungsmaklerin aus Weiterstadt

»Soll ich meinen Bestand verkaufen oder lieber verrenten? Nach reiflicher Überlegung entschied ich mich für die zweite Option, weil die Maklerrente einfach ertragreicher ist und mir langfristige Zahlungen sichert. Und es tut gut zu wissen, dass meine Hinterbliebenen auch im Ernstfall abgesichert sind. Auf die MAXPOOL-Maklerrente bin ich dann über die POOLWORLD aufmerksam geworden. Da meine Kunden von mir eine aktive, vollumfängliche Betreuung gewohnt sind und diese auch in Zukunft erfahren sollen, war die chancenorientierte Rente sofort mein Favorit. Ende 2022 fingen wir schließlich mit der Übertragung der Bestände an, wobei mich Frau Borchers und Herr Paschen ganz toll unterstützt haben. Ich kann die Maklerrente von MAXPOOL nur jedem weiterempfehlen!«

Hermann Josef Schmidt, Versicherungsmakler aus Betzdorf

»Nach langen Recherchen und Überlegungen zur Bestandsübertragung bin ich sehr froh, mich für die MAXPOOL-Maklerrente entschieden zu haben. Alle Gespräche verlaufen ausgesprochen freundlich, konstruktiv und auf Augenhöhe. Es besteht eine große Bereitschaft, auf meine Bedürfnisse und Anliegen einzugehen und diese in die Praxis umzusetzen. Ich denke, dass ich für meine Kunden und Kundinnen und mich die beste Lösung gefunden habe.«

Elfgard Holtermann, Versicherungsmaklerin aus Hamburg

SIE WOLLEN MEHR ÜBER DIE MAXPOOL- MAKLERRENTE ERFAHREN?

Dann vereinbaren Sie schon heute ein persönliches Maklerrenten-Erstgespräch. Gemeinsam schaffen wir die Grundlage für Ihre sichere Ruhestandsplanung!

