

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

IM AGE WECH SEL DICH

Wie junge Talente
den Maklerberuf
neu definieren

Alle unter einem Dach
Ein exklusives Hausverwalter-
konzept macht Schluss
mit dem Verwaltungschaos

Von der Pflicht zur Chance
Ein kritischer Blick auf zwei
Jahre ESG-Beratungspflicht
in der Praxis

Die bAV zahlt sich aus
Immer mehr bAV-Verträge kommen
in die Auszahlung. Wir sagen,
worauf es dabei ankommt

Gemeinsam sind wir stärker



Ob hauseigene Deckungskonzepte, Baufinanzierungsangebote, Servicevereinbarung oder Maklerrente, diese und viele weitere Vorteile werden zukünftig auch die Maklerinnen und Makler von blau direkt nutzen können.

Von links: Kevin Jürgens, Vertriebsvorstand PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG, Oliver Drewes, Vorstandsvorsitzender PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG, Andreas Zak, IT-Vorstand PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG, Oliver Lang, CIO blau direkt, Lars Drückhammer, CEO blau direkt, Hannes Heilenkötter, CTO blau direkt

Große Marktveränderungen erfordern große Entscheidungen. Als Teil einer Pool Alliance bewahren wir unsere Eigenständigkeit und profitieren zugleich von den Vorteilen einer starken Gemeinschaft. Diese Vorteile geben wir an Sie als unsere Vertriebspartner weiter.

MAXPOOL beschreitet den Weg in die Zukunft nicht mehr alleine, sondern im Verbund mit sieben weiteren Poolgesellschaften, Verbänden und Dienstleistern, die den Maklermarkt mit innovativen Konzepten revolutionieren. Das schafft wechselseitige Mehrwerte, von denen Sie als unsere Vertriebspartner profitieren. Im Klartext bedeutet dies vor allem schnellere Datentransfers, eine größere Datentiefe und eine noch bessere Datenqualität. Durch die Kraft der Gemeinschaft verbessern wir außerdem unsere Verhandlungsposition gegenüber den Versicherungsgesellschaften, was für Sie als unsere Makler bessere Courtagesätze bedeutet.

MAXPOOL bietet die Alliance wiederum die Möglichkeit, uns auch weiterhin auf unsere bekannten Stärken zu fokussieren – insbesondere die Beratung, Angebotsfindung und Begleitung bei Fachfragen. Dadurch bleiben wir zukunftsfähig, ohne dafür wie manch anderer Marktteilnehmer die Nähe von Banken oder Großvertrieben suchen zu müssen. Als Teil der Pool Alliance stellen wir uns so nicht nur den Entwicklungen des Marktes, sondern gestalten sie aktiv mit. Und wir bleiben sowohl bei unseren unternehmerischen Entscheidungen als auch bei der Produktauswahl unabhängig.

Mit dem Eintritt in die neue Technikwelt ist der wichtigste Schritt bereits getan. Dass die technische Verzahnung zwischen MAXPOOL und blau direkt reibungslos umgesetzt werden konnte, ist ein gutes Signal für die weitere Zusammenarbeit, die wir noch im Laufe dieses Jahres ausbauen werden. Und auch die Alliance selbst wird sich sicherlich weiter vergrößern.

Das klingt nach viel und ist es auch. Wir haben uns aus diesem Grund dazu entschieden, für einige der Leistungen und Features eine Lizenzgebühr zu erheben. Eine pauschale Gebühr wird es nicht geben. Ich bin der festen Überzeugung, dass dieses neue Gebührenmodell sowohl unseren bestehenden als auch unseren neuen Vertriebspartnern absolut faire Konditionen bietet. Da die neuen Funktionen es Ihnen leichter machen, einfacher Umsatz zu generieren, sehe ich darin in erster Linie eine Investition in die Zukunft. Sie werden sehen – es lohnt sich! ◀



Oliver Drewes,
Vorstandsvorsitzender,
PHÖNIX MAXPOOL
Gruppe AG



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 Hempen, Christine Drewes

Registrierung des Vereins:

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

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

www.phoenix-kinderhaus.de