

# POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister



## Auf den Schwingen des Erfolgs

Wie Sie mit MAXPOOL neue  
Höhen erreichen und Ihre persönliche  
Schallmauer durchbrechen

**Alles im grünen Bereich?**  
Makler teilen ihre Erfahrungen  
mit der nachhaltigen Beratung

**MAXPOOL schenkt Zeit**  
Voller Terminkalender?  
Das easyOFFICE schafft Freiräume!

**Ruhestandsplanung**  
Drei sinnvolle Wege für  
die GGF-Versorgung

# Einfach mal machen!

Warum komplizierte Versicherungsprodukte eigentlich ganz einfach sind

Sich hin und wieder aus der gewohnten Umgebung herauszuwagen, kann beflügelnd sein. Das gilt auch für knifflige Versicherungsprodukte, von denen Makler ohne entsprechende Spezialisierung lieber die Finger lassen. Sind die Berührungängste erst überwunden, entpuppen sich die meisten davon ohnehin als gar nicht mal so kompliziert.



## GEWERBLICHE SACHVERSICHERUNGEN

Jährliche Bestandsprovisionen und enormes Cross-Selling-

Potenzial machen gewerbliche Versicherungen besonders lukrativ. Hinzu kommt, dass Gewerbekunden aufgrund der Vielzahl an Details, die bei der Absicherung ihres Unternehmens berücksichtigt werden müssen, selten den digitalen Weg gehen und die Beratung durch Makler nach wie vor zu schätzen wissen. Genau hier wird es für Makler jedoch kompliziert, denn es braucht in der Regel spezielle Branchenkenntnisse, um den individuellen Versicherungsbedarf eines Gewerbes zu ermitteln und auch komplexe Mischrисiken zu berücksichtigen. Das vergleichsweise hohe Haftungsrisiko, das mit gewerblichen Versicherungen verbunden ist, wirkt auf viele Vermittler zusätzlich abschreckend.

### Unsere Lösung:

Mit der Gewerbeplattform Thinksurance sowie mit dem PANDA haben Sie als MAXPOOL-Makler Zugang zu professionellen Tools, mit denen Sie unkompliziert Tarife vergleichen, Risikovorabfragen starten und Anträge stellen können. Der PANDA zeigt sich insbesondere bei gewerblichen Mischrисiken von seiner starken Seite und ermöglicht Ihnen Risikoanalysen, die sich in ihrer Qualität nicht von denen erfahrener Gewerbemakler unterscheiden. Selbstverständlich können Sie sich auch direkt an unsere Kollegen aus dem Team Komposit wenden, die sich persönlich um Ihre Anfrage kümmern und Sie von der Bedarfsanalyse bis zum Abschluss fachlich unterstützen.

### Kontakt:

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





### PFERDEHALTERHAFTPFLICHT

Pferdehalter benötigen nicht zwingend eine Pferdehalterhaftpflichtversicherung. Sinnvoll ist sie aber allemal, da ein Tier von solcher Größe erhebliche Schäden verursachen kann. Obwohl die Courtagen hier nicht so üppig ausfallen wie etwa bei gewerblichen Versicherungen, ist das Potenzial bei über einer Million Pferden in Deutschland dennoch hoch. Dass sich trotzdem fast nur spezialisierte Makler an das Thema herantrauen, liegt nicht zuletzt an den Besonderheiten, die mit der Haltung der Tiere verbunden sind. Reitet mein Kunde auch mal ohne Sattel oder mit ungewöhnlicher Zäumung? Wird das Pferd auch für gewerbliche Zwecke genutzt? Gibt es Fremdreiter? Um den Versicherungsbedarf des Kunden adäquat zu decken, müssen viele Punkte berücksichtigt werden, die selbst den Haltern oftmals nicht bewusst sind.

#### Unsere Lösung:

Wer sich am Markt etwas umschaute, stellt schnell fest, dass die Tarifauswahl bei der Pferdehalterhaftpflicht eher überschaubar ist. Mit dem Deckungskonzept PHÖNIX THV Pferde sind wir in diesem Segment schon seit über 20 Jahren aktiv und konnten bereits Zehntausende Pferde haftpflichtversichern. Das Herzstück der THV ist das im Premiumtarif enthaltene Garantiepaket, das Ihren Kunden eine umfassende Absicherung bietet und Ihre Haftung als Makler minimiert. Die lange und intensive Auseinandersetzung mit THV-Tarifen entfällt dadurch, was die PHÖNIX THV auch für all jene Makler interessant macht, die sich nur selten bis nie mit dem Thema Tierhalterhaftpflicht beschäftigen. Mit der PHÖNIX Schutzgemeinschaft stehen Ihnen zugleich über zwei Jahrzehnte Erfahrung zur Seite.

#### Kontakt:

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



### BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG

Obwohl die betriebliche Altersversorgung zuletzt stärker in den Fokus der Versicherungswirtschaft gerückt ist, stößt sie bei manchen Maklern dennoch auf Vorbehalte. Dabei geht es meist um die Besteuerung bei der Auszahlung oder Sozialabgaben in der Rentenphase. Außerdem fürchten viele, dass die Verträge bei einem Arbeitgeberwechsel nicht fortgeführt werden und man deshalb hohe Stornoquoten in Kauf nehmen muss. Schließlich ist da noch die Frage des Aufwands, da die Ansprüche der Unternehmen an die eigene bAV schlicht zu individuell sind, um rein digital erfasst zu werden.

#### Unsere Lösung:

Und genau hier liegt Ihre Chance – denn als Makler sind Sie für bAV-Kunden nach wie vor der bevorzugte Ansprechpartner. Auch wenn die bAV durchaus kompliziert sein kann, lohnt es sich deshalb, sich näher mit dem Thema zu beschäftigen. Dann zeigt sich auch, dass viele der angeblichen Nachteile durch die Vorteile wieder aufgefangen werden. So ist etwa der Steuersatz im Rentenalter in der Regel geringer als noch während des aktiven Arbeitslebens, weshalb die Besteuerung in der Auszahlung kein Argument gegen die bAV darstellt. bAV-Profi müssen Sie dennoch nicht werden – denn dafür haben Sie ja unser hochkarätig besetztes bAV-Team. Unsere Experten für die betriebliche Altersversorgung erstellen für Ihre Firmenkunden gerne bedarfsgerechte Versorgungsordnungen, kümmern sich um die Kundenverwaltung oder übernehmen gleich die komplette bAV-Beratung vom Erstgespräch bis zum Abschluss und zur Nachbetreuung. <

#### Kontakt:

Team betriebliches Vorsorgemanagement  
040 29 99 40-380  
bav@maxpool.de