

# 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





# Sorglos in den Ruhestand

MAXPOOL-Maklerrente baut Standortnetz aus und bietet ab sofort auch ein Regionalbüro in Schwerin.

**E**ine Maklerrente, die Ihnen attraktive Konditionen und jede Menge Gestaltungsfreiraum bietet? Klingt toll. Aber was ist mit dem Maklerbüro, den Mitarbeitern und den Kunden? Die MAXPOOL-Maklerrente denkt auch an sie. Wie gut das in der Praxis funktioniert, zeigt der Fall eines Schweriner Versicherungsmaklers.

## **EINE MAKLERRENTE FÜR ALLE**

Die MAXPOOL-Maklerrente übernimmt nicht nur den reinen Kundenbestand. Sollten Sie ein Büro unterhalten und Mitarbeiter beschäftigen, setzen wir uns mit Ihnen gerne an einen Tisch, um über eine komplette Übernahme zu sprechen. Die Vorteile dieser Lösung liegen für alle Beteiligten auf der Hand: Die Kunden des Maklers können sich weiterhin auf die Ansprechpartner ihres Vertrauens verlassen, während die Mitarbeiter wie gewohnt ihrer Arbeit nachgehen und der Region samt ihrer Fachexpertise erhalten bleiben.

**Kay Weddecke**  
Abteilungsleiter Maklerservice,  
(Prokurist), MAXPOOL

### KONTINUITÄT SCHAFFT VERLÄSSLICHKEIT

Genau diese Option schwebte auch dem Gründer eines Schweriner Maklerbüros vor, als er sich auf der Suche nach einer geeigneten Ruhestandslösung an MAXPOOL wandte. Eine Mitarbeiterin des Büros war schon seit Jahren sehr erfolgreich in der Kundenbetreuung aktiv und sollte den Kunden auch künftig mit all ihrer Erfahrung zur Seite stehen können. Kontinuität spielt insbesondere in der Beziehung zum Kunden eine entscheidende Rolle, weshalb wir dem Wunsch des Verkäufers nur zu gerne nachkamen. Nicht zuletzt konnten wir durch die Weiterbeschäftigung der Kollegin die Servicequalität des Büros aufrechterhalten und uns selbst einen unschätzbaren Erfahrungsfundus sichern. Sie wird ihre Beratungstätigkeit nun als Teil unseres Teams fortführen und den Übergang für alle Kunden nahtlos gestalten.

### BEWÄHRTE EXPERTISE BLEIBT ERHALTEN

Ebenfalls erfreulich ist, dass auch der Verkäufer des Büros weiterhin mit an Bord bleibt. Er ist in der Region bestens vernetzt und wird uns künftig dabei unterstützen, die Dienstleistungen für Kunden in Schwerin und Umgebung weiter auszubauen. Damit erhöhen wir unsere Reichweite und bieten den Kunden maximale Kontinuität in der Betreuung. Für einen serviceorientierten Maklerpool, der auf persönliche Beratung und regionale Vor-Ort-Präsenz setzt, sind dies unschätzbare Werte.

### MAXPOOL SUCHT NEUE STANDORTE

Die Übernahme des Versicherungsmaklerbüros in Schwerin ist für MAXPOOL ein wichtiger Schritt, aber sicher nicht der letzte. Wir bleiben weiterhin auf Wachstumskurs und bauen unsere Standorte bundesweit aus. Sie haben Interesse an der Weiterführung Ihres Büros und wollen Ihre Mitarbeiter und Kunden in besten Händen wissen? Dann zögern Sie nicht, sich mit uns in Verbindung zu setzen – gemeinsam finden wir eine Lösung, von der alle Beteiligten profitieren! <

#### Kontakt:

Team Maklerrente  
040 29 99 40-351  
maklerrente@maxpool.de

FURAHA PHÖNIX  
KINDERHAUS



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 Säland, Christian Hempten, Christine Drewes

Registrierung des Vereins:

Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9

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

[www.phoenix-kinderhaus.de](http://www.phoenix-kinderhaus.de)