

Pressemitteilung

Weil Verantwortung verbindet – MAXPOOL stellt Millionenbetrag für Stundung offener Forderungen bereit

Hamburg, 22. April 2020 - MAXPOOL hilft Maklerbetrieben mit Liquidität bei Courtage-Rückforderungen. Die Corona-Krise kann Maklerbetriebe, die viel Geschäft mit Personenversicherungen inklusive betriebliche Altersversorgung vermitteln, in finanzielle Bedrängnis bringen. MAXPOOL will daher seine rund 7.000 kooperierenden Maklerbetriebe im Bedarfsfall finanziell stützen und ihnen durch ein internes Stundungsprogramm behilflich sein.

Wenn Kunden Beiträge schuldig bleiben, Beiträge reduzieren oder gar Verträge kündigen, haftet der Makler im Personenversicherungsgeschäft für alle Abschlusscourtage, die noch nicht vollständig verdient sind. Angesichts der Haftungszeiten von bis zu acht Jahren ist das Risiko erheblicher Courtage-Rückforderungen durch die Versicherer, je nach weiterem Verlauf der Krise und der daraus folgenden Spätwirkungen, zu befürchten. „Das interne Stundungsprogramm ist keinesfalls in Konkurrenz oder als Ersatz für allgemeine staatliche Hilfestellungen oder Kreditprogramme der KfW zu verstehen“, sagt Oliver Drewes. „Natürlich empfehlen wir jedem Makler für Umsatzrückgänge und Verdienstauffälle die Hilfsprogramme des Staates zu nutzen, die wir insgesamt sehr begrüßen“, so der Vorstandsvorsitzende der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG weiter. Auf der Homepage liefert MAXPOOL dazu Hinweise und nützliche Links (<https://www.maxpool.de/COVID-19.html>).

Mit dem Stundungsprogramm will MAXPOOL ausdrücklich nicht Umsatzrückgänge der Maklerbetriebe kompensieren. „Wir decken gezielt das separat drohende Risiko ab, falls bereits vermitteltes Geschäft von Kunden nicht mehr voll oder gar nicht mehr mit Beiträgen bedient wird und Versicherer deswegen Courtage zurückfordern“, erklärt Drewes. Hier können schnell beachtliche Salden entstehen, die für Maklerbetriebe erfahrungsgemäß bei ihrer Hausbank schwer zu finanzieren sind, insbesondere dann, wenn zeitgleich vielleicht noch Umsatzrückgänge hinzukommen. „Aktuell verzeichnen wir bei MAXPOOL nach wie vor stabile und derzeit sogar sehr gute Umsätze und es liegen bislang auch noch keine relevanten Stornierungen vor. Jedoch ist der weitere Verlauf dieser Krise schwer vorherzusehen. In Summe könnten Maklerfirmen diese möglicherweise in den kommenden Monaten entstehende doppelte Last aus sinkenden Umsätzen und ansteigenden Stornierungskosten vielfach sicherlich nur schwer aus eigener Kraft schultern“, befürchtet Drewes.

Zugleich betont Drewes, dass es sich bei dem internen Stundungsprogramm nicht um klassische Kreditvergabe handelt, die bekanntlich nur Banken vorbehalten ist. Vielmehr steht MAXPOOL mit eigenem Kapital bei Rückforderungen durch die Produktgeber ein und stundet die anfallende Rückvergütung gegenüber dem Maklerbetrieb. „Wir haben unsere ‚Kriegskasse‘ geöffnet und stellen uns als Unternehmen mit über 100 Jahren Markterfahrung und mit all unseren Möglichkeiten schützend vor unsere aktiven Kooperationspartner“, kündigt der Poolchef an. Bei Bedarf würde die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe für diesen Zweck eine siebenstellige Summe bereitstellen. Mit diesem speziellen Beitrag zur Bewältigung der Corona-Krise will der Maklerpool seine Kooperationspartner bestmöglich vor finanziellem Stress schützen, unabhängig von etwaigen Hilfsprogrammen durch den Staat oder durch die Produktgeber.

Die finanzielle Hilfe wird nicht nach dem Gießkannenprinzip verteilt, sondern nach Einzelfallprüfung vorgenommen und entsprechend besichert: Die Verhältnismäßigkeit der zu stundenden Salden zu einem bei MAXPOOL geführten Sachbestand des Maklers muss stimmen. „Wir zielen also in erster Linie auf unsere aktiv kooperierenden Maklerbetriebe ab, die MAXPOOL spartenübergreifend

Pressemitteilung

nutzen. Zudem arbeiten wir mit risikogerechten Zinssätzen und wir prüfen die qualitativen Hintergründe zu den vorliegenden Vertragsstornierungen“, erläutert Drewes. Aber im Gegensatz zu einer Hausbank, die rein auf die gesamte Leistungsfähigkeit und den tatsächlichen letzten Jahresgewinn eines Maklerbetriebes blickt, stellt MAXPOOL auf die hausinternen Erfahrungen der Zusammenarbeit und auf das Verhältnis zu dem vorliegenden Sachversicherungsbestand des Maklers bei dem Pool ab und gestaltet dann nach Maklerwunsch die Rückzahlung der Salden vollkommen flexibel. Geboten wird dazu eine frei wählbare Laufzeit von mehreren Jahren und eine Begleichung des Saldos über monatliche Raten oder durch eine prozentuale Kürzung der Vergütungssätze der kommenden Abrechnungen.

Kooperationspartner können sich bei Bedarf an ihren MAXPOOL-Maklerbetreuer wenden. Die Maklerbetreuer begleiten die Erstellung der Vereinbarung individuell. „Wir werden jede Anfrage innerhalb von maximal drei Werktagen bearbeiten, sofern alle nötigen Unterlagen vorliegen“, sichert Drewes zu.

„Wir sehen es als unsere Pflicht, unseren aktiven Kooperationspartnern bestmöglich behilflich zu sein und ihnen in dieser kritischen Phase nach Kräften und mit all unseren Möglichkeiten beizustehen, sofern die Hilfestellung erforderlich sein sollte.

Zudem bauen wir darauf, dass wir mit unserem Stundungsprogramm einen Trend am Markt verstärken. Einzelne Produktgeber haben aktuell erste Stundungsmöglichkeiten geschaffen, was wir ebenfalls sehr begrüßen, jedoch sind diese Programme soweit wir es überblicken zumeist zeitlich begrenzt auf ein Jahr. Wir meinen, dass diese besondere Krise ein Höchstmaß an Flexibilität bezüglich einer mehrjährigen Laufzeit und einer situationsabhängigen Tilgung braucht und wir hoffen, dass weitere Produktgeber und auch andere Poolgesellschaften mit innovativen Hilfestellungen und viel Flexibilität aufwarten werden. Unsere Branche sollte sich nach unserem Dafürhalten solidarisch zeigen und insgesamt bestmöglich zusammenhalten“, resümiert Drewes.

Die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG ist die Holdinggesellschaft, in der verschiedene Häuser vereint sind. Dazu zählen die 1916 gegründeten PHÖNIX Gesellschaften mit dem unabhängigen Beratungsinstitut für betriebliches Vorsorgemanagement, sowie die MAXPOOL Maklerkooperation GmbH - einer der führenden Maklerpools, mit rund 7.000 kooperierenden Versicherungs- und Finanzmaklern.

Die Dienstleistungen aller Unternehmensbestandteile drehen sich um die Servicierung und Abwicklung aller Bereiche der Finanzdienstleistung für Versicherungsmakler und deren Kunden - neben den üblichen Versicherungssparten in denen auch hauseigene Deckungskonzepte entwickelt werden, zählen auch Immobilienfinanzierung und Investmentgeschäft zu den Kernkompetenzen der Unternehmensgruppe.

Die eigenen Versicherungsprodukte der PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuranz GmbH sind vielfach prämiert und ausgezeichnet, weil sie inhaltlich ganz besonders auf Kundenbedürfnisse ausgerichtet sind.

Ungewöhnlich ist auch der so genannte "Leistungsservice", hier werden Schadensansprüche von Versicherungskunden durch ein Expertengremium bestehend aus erfahrenen Versicherungsfachleuten, medizinischen Fachberatern und auf Versicherungsrecht spezialisierten Rechtsanwälten geprüft, begleitet und abwickelt. Weitere Einzelheiten zur Unternehmensgruppe finden Sie auch auf unserer Website: www.Phoenix-Maxpool.de

Pressekontakt:

Martin Kirsten

PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG / MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

Glockengießerwall 2, 20095 Hamburg

T: (0 40) 29 99 40 – 438

E-Mail: presse@maxpool.de, Web: www.Phoenix-Maxpool.de

Pressemitteilung