

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

PHÖNIX MAXPOOL
Neue Ansätze.
Verlässliche Werte.
Volle Verantwortung.



Investmentlösungen

Dank einer neuen Kooperation haben MAXPOOL-Partner nun Zugang zum Fondsgeschäft

Vertrauensbruch?

Wie Oliver Drewes den Verkauf von rund 3,8 Millionen LV-Policen bei der Generali bewertet

Provisionsdeckel

Sind die neuesten Zahlen der BaFin zuverlässig – und was lässt sich daraus ableiten?



DER JOB IHRER KUNDEN: **STRESSIGER** ALS MAN DENKT

WICHTIGER ALS MAN DENKT: DIE EINKOMMENSVORSORGE DER ALLIANZ

Darum Einkommensvorsorge mit der Allianz empfehlen:

- Ausgezeichnete Finanzstärke, ideal für eine solide BU-Kalkulation und Beitragsstabilität
- Hervorragende Annahme- und Leistungsquoten
- Unkomplizierte und persönliche Abwicklung im Leistungsfall
- Starke Neuerungen, wie z. B. die **zinslose Stundungsoption**


**EIN GRUND MEHR,
DIE ALLIANZ
ZU EMPFEHLEN.**

Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter
allianz-fuer-makler.de/einkommensvorsorge

Allianz 

Liebe Maklerinnen und Makler,

ein innovatives Logo, eine neue Firmierung und ein umfangreicher Relaunch unserer Website und all unserer Vertriebsmaterialien – Sie erleben uns seit Jahresbeginn als Ihren bewährten Partner in einem komplett neuen Look & Feel. Mehr als ein Jahr lang haben wir an unserer optischen und strukturellen Auffrischung gearbeitet und freuen uns nun, Ihnen die damit verbundene Optimierung präsentieren zu dürfen.

Es ging uns dabei nicht nur um eine bedienerfreundlichere Website, sondern darum, ein klares Zeichen für die Zukunft zu setzen. Daher haben wir unsere Tochterfirmen einheitlich umbenannt und Geschäftsbereiche miteinander verbunden. Unsere unter dem Dach der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG gebündelten Aktivitäten zielen

darauf ab, Sie als unsere geschätzten Partnerinnen und Partner in eine digitale und unternehmerisch erfolgreiche Zukunft zu begleiten.

Unsere Eigentümerstruktur bleibt dabei ebenso erhalten wie unsere umfangreichen Serviceleistungen, wie das innovative Maklerverwaltungsprogramm maxOffice, das Endkundenportal SEKRETÄR und zahlreiche weitere Tools, die Sie im Beratungsalltag nachhaltig unterstützen.

Unser Pool firmiert nun unter MAXPOOL Maklerkooperation. Dadurch drücken wir aus, dass wir uns als persönlicher Partner jedes einzelnen Maklers verstehen und nicht als reine Abwicklungs- und Serviceplattform für die Branche. **Verantwortung verbindet** ist unser zugehöriger neuer Claim. Unsere erfolgreich am Markt eingeführten Deckungskonzepte firmieren nun unter der neuen Bezeichnung PHÖNIX Schutzgemeinschaft. Für Ihre Versicherungskunden ist somit klarer der verantwortliche Träger zu den Versicherungsprodukten zu erkennen.

Wir freuen uns auf unsere zweiten 20er-Jahre, die wir nun mit einem frischen und konsistenten Erscheinungsbild als PHÖNIX MAXPOOL Gruppe gemeinsam mit Ihnen beschreiten möchten. Schenken Sie uns auch in Zukunft Ihr Vertrauen. Denn die Beratung der Zukunft ist digital und persönlich. <

HERZLICHST
IHR OLIVER DREWES




47

**informative
Texte führen
Sie auf unserer
neuen Website
durch die Welt
von maxpool.**

38

Die betriebliche Altersversorgung wird immer attraktiver: Um die Akzeptanz der bAV noch weiter zu erhöhen, wurden gravierende Änderungen vorgenommen.



6

Im Zweifelsfall für den Kunden: Oliver Drewes, Chef der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe, nimmt Stellung zur Generali und ihrem Run-off bei „toxischen“ Lebensversicherungen.



66

Maklerplakette, Maklerstab und Tradition: So hat alles begonnen. Seit jeher ist der Versicherungsmakler unabhängig. Wir werfen einen Blick in die Historie.

10

Die digitale Signatur ist eine entscheidende Erleichterung für die Branche. Daniel Ahrend, Vorstand der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe, über die Vorzüge der elektronischen Unterschrift.



> **Haltung**

Run-offs sind und bleiben toxisch
Oliver Drewes nimmt Stellung zu jüngsten Aussagen des Generali-Deutschland-Chefs 6

> **Lösungen**

Service in Zahlen 8

News 9

Meinung Daniel Ahrend: Workflow 2.0: So sparen Sie Zeit und schonen die Umwelt 10

Nur unvorsichtig oder grob fahrlässig? ... das ist hier die Frage 12

Die neue Generation steht bereit
Günstige Lizenzgebühren und ein fairer Umsteigerdeal 14

Wir sagen Danke Auch 2019 hat MAXPOOL seine rund 7.000 Makler um ihre Meinung gebeten 16

Expertise. Qualität. Kompetenz.
Wir sind für Sie da! 18

Das neue Gesicht bei maxTV
Sissy Wolter 20



Perseus MAXPOOL-Makler können ab sofort den 360-Grad-Service der Cyberexperten nutzen 22

> **Titel**

Weil Verantwortung verbindet Die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe hat ein neues Erscheinungsbild. 24



> **Versicherungen**

Service in Zahlen 32

News 33

Meinung Ennedi Gargiso: Wenn ein Monster schützen soll 34

Diese Urteile müssen Makler kennen Grundsatzurteile des Bundesgerichtshofs (BGH) 36



Raus aus dem Zinsloch Gothaer bietet Geldanlage mit langfristigen Renditechancen 37

Betriebliche Altersversorgung: So attraktiv wie nie zuvor? Eine gravierende Änderung zugunsten aller Betriebsrentner 38

»Kinder haften für ihre Eltern« war einmal Claudia Willeke 39

Selbstbewusst im Wettbewerb
Ein überdurchschnittliches Preis-Leistungs-Verhältnis sowie qualitativ hochwertige Produktinnovationen 40

Darum sollten Makler auf Fondspolicen setzen Christopher Carallo 42

Smart! Die clevere Gewerbeversicherung der NÜRNBERGER
Mit der Gewerbeversicherung Smart gibt es Schutz eigens für Kleinunternehmer 43

Von Profis gedacht – für Profis gemacht! Isabell Morgenroth 44



7 unschlagbare Argumente Die Produktlinie Privat erfreut sich weiterhin steigender Beliebtheit 45

Albtraum Wasserschaden Wasser richtet mehr Schäden an als Feuer 46

> **Finanzen**

Service in Zahlen 48



News 49

Meinung Maren Straatmann: Wenn, dann bitte richtig finanzieren! 50

Bausparen als Eigenkapitalbooster
Katharina Schlender 51

Auch ohne 34f durchstarten! Die cleveren Anlagelösungen von The Engineers of Finance 52

Geschenktes Geld für Ihre Kunden? Welche staatlichen Fördermöglichkeiten die Kunden nutzen können 54

Immobilienmaklers Liebling?
Karen Straatmann 55

> **Berater**

Service in Zahlen 56

News 57

Negative Trendwende Bestand der Wohn-Riester-Verträge schrumpft 58

A never ending Story? Auch neueste Zahlen zu Provisionssätzen bringen keine Legitimation des Deckelungsvorhabens 59

Fehleinschätzung kostet bares Geld So vermeiden Sie Unterversicherungen bei Gewerbekunden! 60

> **Verantwortung verbindet**

Personalien 62

Service 63

Zeitstrahl und 10 gute Gründe 64

Letzte Seite – erste Stunde Maklerplakette, Maklerstab und Tradition 66



Run-offs sind und bleiben toxisch

DER FLIEHENDE MARKUS-LÖWE: GENERALI TRENNT SICH VON „TOXISCHEN ALTVERTRÄGEN“. DAS KRITISIERT MAXPOOL-CHEF OLIVER DREWES UND FORDERT, KUNDEN VOR EINEM RUN-OFF DEN ÜBERTRAGUNGSWERT ANZUBIETEN.



In einem FAZ-Interview prophezeite Generali-Deutschland-Chef Giovanni Liverani kürzlich, die klassischen LV-Bestände würden „früher oder später für die gesamte Branche toxisch“. Mit ihrem Run-off im letzten Jahr – dem Verkauf von rund 3,8 Millionen LV-Policen an den Abwickler Viridium – habe die Generali nur Pionierarbeit geleistet: „Wir hatten den Mut, das große finanzielle Risiko der hohen Zinsen aus unseren Bilanzen zu nehmen.“



Hier muss ich, wieder mal, Einspruch einlegen. Wenn man der Generali Mut bescheinigen kann, dann den Mut zum eklatanten Vertrauensbruch. Über Jahrzehnte mit viel Herzblut und Engagement aufgebaute und gepflegte Kundenbeziehungen werden zur „toxischen Belastung“ erklärt. Den Kunden wird weisgemacht, nach dem Run-off laufe alles weiter bis bisher. Schließlich überwache ja die BaFin den Deal, außerdem sei man am Abwickler Viridium beteiligt und bewahre so Einfluss. Das ist jedoch Augenwischerei. Was die abgewickelten Kunden zukünftig an Überschussbeteiligungen sehen werden, kann die BaFin nicht vorgeben. Meine Prognose: Viel wird es nicht sein. Und die Beteiligung an Viridium dient als bloßes Feigenblatt – wenn die Diskussion wieder abgeebbt ist, dürfte sich die Generali davon still und leise wieder trennen.

Vorschlag zur Güte: Vor einem Run-off sollten Versicherer den Kunden die Kündigung zum Übertragungswert statt zum Rückkaufswert anbieten. Mit welchem Recht behält ein Verkäufer wie Generali die Differenz ein? Diese Lücke zu schließen fordern auch der Bund der Versicherten und der AfW Bundesverband Finanzdienstleistung. Damit würde man die Kunden nicht brüsk vor den Kopf stoßen, sondern vor eine faire Wahl stellen. Dass ein Run-off einen Vertrauensbruch darstellt, wurde im vergangenen August sogar höchstrichterlich bestätigt. Leider nicht in Deutschland, sondern in Großbritannien. Dort verbot der High Court der M&G Prudential, 400.000 Policen an den Abwickler Rothersey zu übertragen. Begründung: Die Kunden hätten ihre Verträge bewusst bei einem alten, traditionsreichen Unternehmen abgeschlossen. Der Abwickler habe weder das Ansehen und die Geschichte von M&G Prudential, noch sei er vergleichsweise breit aufgestellt, was in den Augen der Kunden einen wesentlichen Unterschied mache.

Ein Urteil, dass sich auch die deutschen Run-off-Verfechter hinter die Ohren schreiben sollten. „Toxisch“ ist nämlich nicht das klassische LV-Geschäft, wie Herr Liverani meint, sondern der Vertrauensbruch, den sich die Generali leistet. <

Das müssen Sie wissen!

328.000

Bestands-Dokumente wurden im vergangenen Jahr digital bei MAXPOOL verarbeitet. Würde man alle Dokumente ausdrucken und hintereinanderlegen, entspräche dies einer Strecke von 903 Kilometern, ziemlich genau von Hamburg bis Mailand.



1.040.708 Provisionsbuchungen konnte MAXPOOL im vergangenen Jahr verzeichnen. Davon konnten

82,6 %

auf rein elektronischem Wege verbucht werden – ohne manuelle Hilfe der Mitarbeiter.

**139.939
Telefonate**

sind 2019 bei MAXPOOL eingegangen. Zum Vergleich: Ingolstadt hat knapp 139.000 Einwohner. Somit hätte MAXPOOL theoretisch mit jedem Ingolstädter telefoniert.



65%
der wesentlichen Vertragsaktualisierungen wurden 2019 vollständig digital verarbeitet.

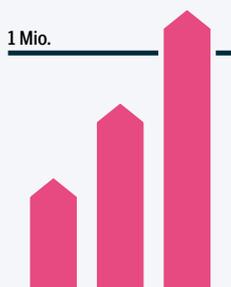
Damit ist MAXPOOL führend im Bereich der elektronischen Vertragsbearbeitung.



Über 98 % aller Telefonate wurden in **unter 10 Sekunden** angenommen. Die telefonische Erreichbarkeit der MAXPOOL-Mitarbeiter lag bei 93,2 Prozent.

Millionenmarke geknackt

Im vergangenen Jahr ist es der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe mit 1.040.708 Provisionsbuchungen gelungen, die Millionenmarke zu knacken. Das ist ein Riesenerfolg, vor allen Dingen, wenn man bedenkt, dass die Mitarbeiteranzahl dabei konstant geblieben ist. Das Zauberwort lautet: Digitalisierung. Denn so konnten die Provisionsbuchungen seit 2013 fast verdreifacht werden! <



Digitalisierung Vertragsbestände



2019 wurden beachtliche 684.922 Vertragsdatensätze über Schnittstellen vorgenommen. MAXPOOL hat kontinuierlich die Digitalisierung der Vertragsbestände umgesetzt. Das zugesicherte Servicelevel konnte zu mehr als 98 Prozent der Vorgänge eingehalten werden. <

Bestandsübertragungen

In den letzten zwölf Monaten hat MAXPOOL für seine angebundenen Makler 23.891 Bestandsübertragungen durchgeführt. Der gesamte Prozess für eine Bestandsübertragung ist absolut smart umgesetzt. Makler können diese fallabschließend zum Versicherer einreichen und über die Vorgangsüberwachung transparent verfolgen. <



30,3 % Provisionswachstum



Und MAXPOOL hat noch eine tolle Zahl zu kommunizieren: So konnten allein in der Sparte SHU in den Jahren 2018/19 über 30,3 Prozent Provisionswachstum verzeichnet werden. Und das ohne die PHÖNIX-Deckungskonzepte und die starke Sparte Kfz mit einzuberechnen. <

»Das System wird von Maklern angenommen und intensiv genutzt«



Daniel Ahrend, Mitglied der Geschäftsführung

Wie viele Nutzer kann maxOffice momentan verzeichnen?

Daniel Ahrend: 2019 konnten wir im maxOffice 262.791 Anmeldungen verzeichnen – das entspricht 21.899 monatlichen Anmeldungen beziehungsweise 729 Log-ins pro Tag. 3.673 unterschiedliche Nutzer können wir insgesamt verzeichnen. Die höchste Nutzeranzahl konnten wir übrigens am 5. November 2019 mit 1.026 Nutzern messen. Generell wird maxOffice mittwochs und donnerstags am intensivsten genutzt. Uns zeigen diese sehr erfreulichen Nutzerzahlen, dass das System von unseren Maklern angenommen und intensiv genutzt wird.

Wie profitiert der Nutzer von der neuen Oberfläche von maxOffice?

Daniel Ahrend: Neben der Performance haben wir an der Übersichtlichkeit und intuitiven Benutzerführung gearbeitet. Hier können wir einen enormen Rückgang an Supportanfragen verzeichnen, bei gleichzeitig höheren Nutzerzahlen und Verweildauern zu 2018. Damit hat der Relaunch sein Ziel erreicht. Die Funktionen wurden zudem ganzheitlicher an den Geschäftsprozessen der Makler ausgerichtet –so können diese fallabschließend arbeiten.

Welche Funktionen konnten noch einmal verbessert werden?

Daniel Ahrend: Mit dem Realease im September 2019 haben wir die komplett überarbeitete Funktion zur Adress- und Bankdatenänderung online gestellt. Sie wird von nahezu allen Maklern genutzt, wir erhalten nur noch vereinzelt per E-Mail oder Ticket einen entsprechenden Auftrag. Im dritten Quartal haben unsere Makler 719 Änderungen eigenständig vorgenommen. Aktuell wurde eSign in alle Prozesse integriert. Zudem haben wir die Oberfläche an das neue Corporate Design der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe angepasst. <

Daniel Ahrend,
Vorstand PHÖNIX MAXPOOL Gruppe,
über die Vorzüge der qualifizierten
elektronischen Unterschrift

Die qualifizierte elektronische Unterschrift bieten viele an, mit MAXPOOL haben Sie jedoch keine Einschränkungen und Geschäftsprozesse werden tatsächlich ohne Medienbruch umgesetzt.



Workflow 2.0: So sparen Sie Zeit und schonen die Umwelt

Seit dem 1. Juli 2016 regelt die EU-weite eIDAS-Verordnung die rechtliche und technologische Grundlage für die elektronischen Signaturen in Europa. eIDAS steht für „electronic Identification, Authentication and trust Services“. Die neue Verordnung sowie das Vertrauensdienstgesetz (VDG) ersetzen die zuvor gültige EU-Richtlinie aus dem Jahr 1999. Zweck der gesetzlichen Neuregelung war zum einen die europaweite Standardisierung und Anerkennung elektronischer Signaturen sowie zum anderen eine Förderung und Entwicklung der digitalen Anwendungen.

Möglichkeiten der digitalen Unterschrift werden bereits seit längerer Zeit von einigen Marktteilnehmern angeboten. Die meisten Lösungen sind jedoch mit Einschränkungen verbunden beziehungsweise noch nicht vollständig durchdacht. Entweder können nur vom Anbieter ausgewählte Geschäftsprozesse digital unterschrieben werden, wie etwa ein Maklermandat mit Vollmacht, oder das System ist als „Insellösung“ integriert. Ich möchte an dieser Stelle ein Beispiel nennen: Der Anwender will eine Nachbearbeitung mittels elektronischer Signatur erledigen, kann dies allerdings nicht fallabschließend umsetzen. Denn erhält er die elektronische Signatur (FES), muss das Dokument zunächst umständlich gespeichert und anschließend wieder hochgeladen werden. Erst dann wird es wieder mit dem Ursprungsgeschäftsvorfall verbunden. Diese Art der Umsetzung ist aber nicht smart und längst nicht mehr zeitgemäß. Mit MAXPOOL sind Sie in der Nutzung dagegen nicht eingeschränkt: Sämtliche Dokumente im maxOffice können

elektronisch signiert werden, der Prozess wird nicht unterbrochen. Greifen wir das Beispiel der Nachbearbeitung an: In Ihrem maxOffice-Zugang wird eine Nachbearbeitung eingestellt. Öffnen Sie diese, steht Ihnen die Aktion „digitale Unterschrift“ zur Verfügung. Sie können nun das Dokument in vier geführten Schritten Ihrem Kunden zur Fernsignatur übermitteln, dieser wird ebenfalls verständlich durch die Anwendung geführt. Sie haben die Möglichkeit, Erinnerungen zu versenden beziehungsweise einen Vorgang zu löschen.

Hat Ihr Kunde die elektronische Signatur in einem äußerst smart geführten Prozess erledigt, erhalten Sie hierüber per Mail eine Information. Sie können nun den Vorgang öffnen und den gesamten Geschäftsvorgang erledigen. Das unterschriebene Dokument wird am Vertrag archiviert und die Nachbearbeitung anschließend im Hintergrund an den Produktgeber verschlüsselt verschickt.

Der komplette Prozess ist in weniger als 90 Sekunden erledigt. Ist im System keine Mailadresse hinterlegt, können Sie diese innerhalb des Prozesses erfassen und entscheiden, ob die Kontaktdaten ab sofort aktualisiert werden sollen.

Gleiches gilt für eine abweichende Mailadresse. Schlanker kann dieser Geschäftsvorgang nicht umgesetzt werden. Im Folgenden möchte ich Ihnen noch einmal kurz die Vorteile der FES darlegen: Neben der emotionalen Bindung, Beweissicherheit, klaren Zuordnung und dem Identifizieren des Kunden sparen Sie wertvolle Zeit in der Organisation Ihres Betriebs. <

Auch als Tarif-Varianten
bAV-Direktversicherung, Basis-Rente
oder Riester-Rente verfügbar!

Fonds-Rente mit Garantie. Eine Entscheidung – alles drin!

Continentale Rente Invest Garant

- Attraktive Renditechancen – schon der erste Sparbeitrag kann voll in Fonds gehen.
- Monatlicher Chancen-Tracker – intelligenter Mechanismus investiert und sichert das Geld Ihrer Kunden automatisch.
- Frei wählbare Fondsanlage – mit Auswahl aus unserer großen und exzellenten Fondspalette sowie umfassendem Fonds-Service.
- Wählbares Garantieniveau – Altersvorsorgebeiträge können zwischen 50 und 100 Prozent abgesichert werden.
- Garantierter Rentenfaktor – einer der höchsten am Markt und er gilt für das gesamte Vertrags Guthaben.
- Automatische Günstigerprüfung – Ihr Kunde erhält garantiert die höchstmögliche lebenslange Rente.



Ihr Ansprechpartner:
Martin Lorenz
Telefon 040 36148-158
Fax 040 36148-278
Mobil 0173 7420450
E-Mail Martin.Lorenz@continentale.de
makler.continentale.de/Rente-Invest-Garant



Nur unvorsichtig oder grob fahrlässig?

... das ist hier die Frage. Und muss von Fall zu Fall entschieden werden.



Ein Versehen bei der Medikamentenausgabe ist sicherlich fahrlässig. Allerdings nicht grob fahrlässig.

Frau T. übergibt nach 20 Jahren ihre Apotheke an einen Kollegen und hilft als Rentnerin noch stundenweise aus. Die Betriebshaftpflichtversicherung wird auf den neuen Eigentümer übertragen und Frau T. schließt somit auf Anraten ihres Maklers eine Privathaftpflichtversicherung ab, welche berufliche Tätigkeiten mit abdeckt. Gerade einmal vier Monate nach

Vertragsabschluss muss ein von Frau T. verursachter Haftpflichtschaden gemeldet werden. Frau T. gibt an, dass sie in einem Unachtsamkeitsmoment ein falsches Medikament an einen Kunden herausgegeben hat. Dieser hat den Fehler rechtzeitig festgestellt und umgehend auch die Apotheke in Kenntnis gesetzt. Da jedoch die Verpackung des Medikaments geöffnet sowie die

Kühlkette unterbrochen wurde, muss das Arzneimittel – im Wert von knapp 3.000 Euro – entsorgt werden. Wochen vergehen, bis der Versicherer reagiert und ablehnt! Als Begründung führt er an, dass Frau T. lediglich eine Privathaftpflichtversicherung abgeschlossen habe, der Schaden jedoch aus ihrer beruflichen Tätigkeit resultiere und somit kein Versicherungsschutz bestehe.

Fachberaterin Sissy Wolter vom MAXPOOL-Leistungsservice erläutert: „Genau aus diesem Grund hatte der Makler diese Gesellschaft empfohlen, da die berufliche Nebentätigkeit mitversichert ist. Liegt hier ein Beratungsfehler oder ein Missverständnis vor?“ Der Vermittler wendet sich an den MAXPOOL-Leistungsservice und schildert den Fall. Ein prüfender Blick in das Bedingungsnetzwerk bringt schnell die Auflösung: „Haftpflichtansprüche vom Arbeitgeber sind mitversichert, sofern nicht anderweitig Haftpflichtversicherungsschutz besteht.“ Die berufliche Tätigkeit von Frau T. ist somit entgegen der Aussage der Gesellschaft mitversichert!

Der Leistungsservice wird aktiv und überprüft alle Kriterien, ob ein versicherter Schaden vorliegt. Der Vertrag wurde vier Monate vor Herausgabe des falschen Medikaments abgeschlossen und auch die Erst- und Folgeprämien eingelöst. Durch die Unterbrechung der Kühlkette sowie das Öffnen der Verpackung wurde das Medikament – in diesem Fall Injektionsspritzen – unbrauchbar. Der somit von Frau T. verursachte Sachschaden stellt einen bedingungsgemäßen Versicherungsfall dar. Der Schadenersatzanspruch des Arbeitgebers liegt auch vor. Die Betriebshaftpflichtversicherung deckt diesen Schaden nicht ab, so dass auch die letzte Voraussetzung gemäß Bedingungen erfüllt ist.

Der MAXPOOL-Leistungsservice konfrontiert den Versicherer mit allen gewonnenen Erkenntnissen und verweist auf die Bedingungen. Sissy Wolter: „Als wir den Leistungsfall intern mit den Kollegen aus den Fachabteilungen diskutiert haben, stellten wir uns die Frage, ob Frau T. überhaupt für den Schaden aufkommen muss. Denn greift hier nicht als Schutz des Arbeitnehmers eigentlich eine Haftungserleichterung?“

Auch dieser Frage ist der Leistungsservice nachgegangen. Syndikusanwältin Sevilya Srouji erklärt: „Um den Arbeitnehmer vor gegebenenfalls sehr

hohen Schadenersatzansprüchen im Rahmen seiner betrieblichen Tätigkeit zu schützen, wurden unter ständiger Rechtsfortbildung die Grundsätze des sogenannten innerbetrieblichen Schadenausgleichs entwickelt. Dabei ist der Verschuldensgrad des Arbeitnehmers entscheidend und wird in Vorsatz/grobe Fahrlässigkeit, mittlere Fahrlässigkeit und leichte Fahrlässigkeit unterteilt. Bei Vorsatz haftet der Arbeitnehmer grundsätzlich in vollem Umfang. Der Vorsatz muss sich auf die Pflichtverletzung und auch auf den Schadeneintritt beziehen. Bei grober Fahrlässigkeit trägt der Arbeitnehmer den gesamten Schaden, jedoch kann

**»Wie ist der Grad
des Verschuldens bei
der ›Herausgabe eines
falschen Medikaments‹
einzustufen?«**

Sissy Wolter, MAXPOOL

bei einer Abwägung im Einzelfall eine Haftungserleichterung in Betracht kommen. Bei der mittleren Fahrlässigkeit kommt es zu einer Haftungsteilung. Bei leichter Fahrlässigkeit muss der Arbeitnehmer nicht für den Schaden haften.“

Sissy Wolter spinnt fort: „Doch wie ist der Grad des Verschuldens bei der ‚Herausgabe eines falschen Medikaments‘ einzustufen? Vorsorglich haben wir den Makler informiert, dass seine Kundin gegebenenfalls selbst oder anteilig für den Schaden aufkommen muss und eine detaillierte Schilderung des Schadenhergangs nötig ist.“

Auch der Versicherer bittet um die Einreichung des Rezepts, des ausgehändigten Medikaments sowie der Erläuterung, wie es zu dem ‚Versehen‘ kommen konnte. Frau T. gibt an, dass ein Kunde – welcher der Apotheke schon seit einigen Jahren bekannt ist – telefonisch die vom Arzt verordne-

te Injektionslösung aufgrund seiner Arthritis bestellt hat. Frau T. hat daraufhin die Fertigspritzen bestellt. Einige Tage später holt der Kunde die Spritzen ab und legt das entsprechende Rezept vor. Sowohl das Rezept als auch die Fertigspritzen werden gescannt – dabei ist Frau T. allerdings nicht aufgefallen, dass hier eine Abweichung besteht – trotz Fehlermeldung des Systems. Frau T. überprüft die Fehlermeldung, gleicht die Inhaltsstoffe sowie die Dosis ab, findet keinen Unterschied und händigt dem Kunden die Spritzen aus. Wie sich jedoch kurze Zeit später herausstellt, lag der Unterschied in der Darreichungsform. Der Arzt hat dem Kunden sogenannte Fertigpens verordnet, Frau T. hat jedoch Fertigspritzen bestellt und ausgehändigt. Die Anwendung von Spritzen erfolgt ganz anders als die der Fertigpens und bedarf zwingend einer ärztlichen Anweisung.

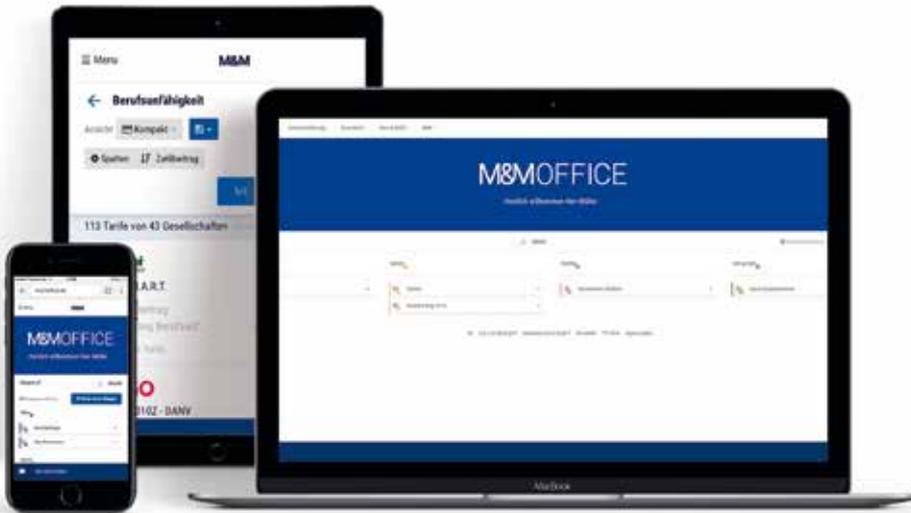
Frau T. gibt an, dass sie bei genauerer Überprüfung der Fehlermeldung auf die unterschiedliche Darreichungsform hätte stoßen müssen, dies jedoch aus Unachtsamkeit versäumt habe.

In der Folge stuft der Versicherer die „Herausgabe des falschen Medikaments“ durch Frau T. als mittlere Fahrlässigkeit ein, was üblicherweise zu einer Teilung des Schadens zwischen Arbeitnehmer und -geber führt. Der Versicherer erstattet mit Hinweis auf den innerbetrieblichen Schadenausgleich zunächst 1.000 Euro. Doch mit dieser Erstattungssumme gibt sich der MAXPOOL-Leistungsservice unter Berücksichtigung der persönlichen Situation von Frau T. noch lange nicht zufrieden und verhandelt erneut mit der Gesellschaft. Daraufhin übernimmt der Versicherer den kompletten Ausgleich der Schadenssumme. Frau T. muss nun lediglich die vereinbarte Selbstbeteiligung zahlen. <

* Quelle: https://www.haufe.de/personal/arbeitsrecht/arbeitnehmerhaftung-und-innerbetrieblicher-schadenausgleich_76_426928.htm; BAG vom 28. Oktober 2010, 8 AZR 418/09)

Die neue Generation steht bereit

MAXPOOL-Partner profitieren von günstigen Lizenzgebühren und einem fairen Umsteigerdeal.



M&M Office ermöglicht Maklern die mobile Beratung mit Smartphone, Tablet oder PC.

Vergleichsrechner sind aus dem Berufsalltag unabhängiger Versicherungsmakler nicht mehr wegzudenken. Denn nur damit lassen sich schnell und korrekt die günstigsten individuell auf den Kunden abgestimmten Tarife finden. M&M Office, das Berechnungs-, Vergleichs- und Analyseprogramm von MORGEN & MORGEN, ist eine sehr hochwertige und umfangreiche Software. Der Marktführer hat sein Programm im vergangenen Jahr noch einmal deutlich verbessert.

PARTNER PROFITIEREN VON ATTRAKTIVEN KONDITIONEN

Partnern von MAXPOOL steht diese neue Generation des „M&M Office“ zur Verfügung. Durch den MAXPOOL-M&M-Rahmenvertrag profitieren sie von attraktiven Lizenzgebühren. Zur Auswahl stehen den Maklern dabei zwei Varianten:

Die HTML5-basierte Anwendung ermöglicht eine mobile Beratung mit Smartphone, Tablet oder PC direkt beim Kunden vor Ort. Ein weiterer Vorteil: Die Software berücksichtigt deutlich mehr als 90 Prozent aller am Markt verfügbaren Tarife. Mit detailgenauen Bedingungsanalysen, aktuell hinterlegten Bilanzkennzahlen und dem Vergleich mit Alttarifen können Makler ihren Kunden eine optimale und fundierte Beratung anbieten.

M&M Office ist nun noch aufgeräumter, übersichtlicher und auch intuitiver steuerbar.

Außerdem ist M&M Office nun noch aufgeräumter, übersichtlicher und intuitiver steuerbar.

FAIRER UMSTEIGER-DEAL

Partner, die die verbesserte Vergleichssoftware gerne sofort nutzen möchten, aber noch einen Vertrag bei einem Wettbewerber laufen haben, erhalten sogar ein ganz besonderes Angebot: Bei sofortigem Abschluss einer Variante innerhalb des MAXPOOL-M&M-Rahmenvertrages arbeiten sie bei einer Restvertragslaufzeit beim Wettbewerber von weniger als zwölf Monaten in der Wechselphase kostenfrei mit dem neuen M&M Office.

Zudem bietet der IDD-Profiler die Möglichkeit moderner stochastischer Hochrechnungen (Geeignetheitsprüfung gemäß Paragraf 7c VVG und erstmals am deutschen Markt gesellschaftsunabhängig ermittelte Ablaufleistungs-/Zielrenten-Werte). <

M&M Office bietet folgende bedarfsgerechte Module:	
Altersvorsorge	Tarife der Schichten 1–3, Chancen-Risiko-Klassen nach Volatium, Gesamtkostenquote und Effektivkosten nach PIA
Existenzsicherung	Berufsunfähigkeit, Risikoleben, Alttarife, M&M BU-Index, Kollektiv- und Sondertarife & ESy – das BU-Risiko-Schnellprüfungstool
Gesundheit	Tarife der PKV-Voll- und -Zusatzversicherung, Alttarife, Simulation der Leistungserstattung – individuell einstellbar
Eigentum & Recht	Tarife der privaten SH-Sparten & Rechtsschutz, Berufsgruppen- und Sondertarife, Bestandstarife



Was einem am Herzen liegt,
verdient den besten Schutz

*Privates optimal absichern mit den variablen
Produkten Premium und Premium Plus*

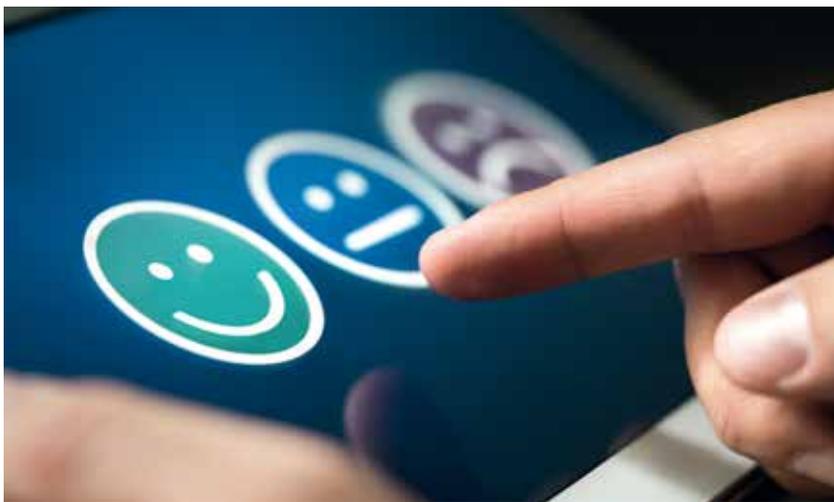
NEU
VON CONDOR

Haftpflicht-, Hausrat-, Wohngebäude-
und Rechtsschutz-Versicherungen:
Top-Produkte in Preis und Leistung!


CONDOR
VERSICHERUNGEN

Wir sagen Danke: Die Meinungen unserer Makler sind Gold wert

Auch 2019 hat MAXPOOL seine rund 7.000 angebundenen Makler zu zahlreichen branchenspezifischen Themen um ihre Meinung gebeten. Die Resonanz war groß.



LV-Run-off, Provisionsdeckel und Vertrieb: Hier war die Meinung der Makler gefragt.

Mit der aktuellen Maklerumfrage bat MAXPOOL seine rund 7.000 angebundenen Makler zu mehreren die Versicherungsbranche bewegenden Themen um ihre Meinung. In der maxTV-AKTUELL-Sondersendung 13/2019 vom 27. September 2019 hat Oliver Drewes, Geschäftsführer von MAXPOOL, sowohl die Fragestellungen ausführlich erläutert als auch die Antworten eingehend analysiert. Diese Sendung steht auf der Website des Qualitätspools unter „News – maxTV“ zum Download bereit. In unseren Ausgaben 03/2019 und 04/2019 haben wir bereits über Antworten auf die Fragen zum „LV-Run-off“, zum „Eckpunktepapier des AfW und des BDV“ sowie zum geplanten „Provisionsdeckel für LV“ und die sich hieraus ergebenden Folgen für Makler und

»Mit der aktuellen Umfrage haben wir aufschlussreiche Informationen über die Meinung unserer Makler erhalten.«

Oliver Drewes, Geschäftsführer

Versicherungskunden berichtet. Besonders aufschlussreich waren für die Verantwortlichen die Antworten auf die Frage „Ist die Makler-Servicevereinbarung von MAXPOOL interessant für Ihren Maklerbetrieb?“ 21 Prozent, also jeder fünfte der teilnehmenden Makler, hatte sich mit dem Thema allerdings noch nicht eingehend befasst und konnte sich daher

hierzu noch keine eigene Meinung bilden. Rund 70 Prozent der Makler halten den Einsatz der Makler-Servicevereinbarung mit dem SEKRETÄR, der branchenweit viel beachteten Innovation des Hauses MAXPOOL, für interessant und sinnvoll. „Dieses Ergebnis bestätigt unsere in zahlreichen Gesprächen mit Maklern gewonnenen Erkenntnisse und motiviert uns, die Weiterentwicklung des SEKRETÄR weiterhin zügig voranzubringen“ resümiert Kevin Jürgens, Vertriebsleiter und Prokurist bei MAXPOOL. Besonders gespannt war man im Hause MAXPOOL auf die Antworten auf die Fragen zur Zusammenarbeit mit MAXPOOL. „Über 90 Prozent der Makler halten die Mitarbeiter unseres Hauses für freundlich und kompetent. Das finde ich natürlich toll, und die Kollegen freuen sich über die Anerkennung“, äußert sich Oliver Drewes sichtlich erfreut zum positiven Umfrageergebnis. Fast 90 Prozent der Makler sehen MAXPOOL als im Vergleich zum Wettbewerb hervorragend positioniert, und ebenso viele Teilnehmer an der Umfrage bestätigen, dass sich die Unabhängigkeit des Qualitätspools aus Hamburg auch im Angebotswesen widerspiegelt. „Mit dieser Maklerumfrage haben wir aufschlussreiche Informationen über die Meinung unserer Makler erhalten. Wir werden diese Aktion bald mit weiteren interessanten Fragen wiederholen“, kündigt MAXPOOL-Chef Oliver Drewes die nächste Umfrage bereits jetzt an. ◀



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

In 5 Minuten Kleinbetriebe absichern.

Mit unserer Gewerbeversicherung Smart für Kleinbetriebe haben Sie den Antrag in weniger als 5 Minuten fertig.

Nichts wie hin und ausprobieren:
smart.nuernberger.de



Bezirksdirektion Hannover M/MGA, Anja Bartels
Mobil 0151 5384 1105, anja.bartels@nuernberger.de

Expertise. Qualität. Kompetenz.

Wir sind für Sie da! Egal um welche Produktparte es geht. Wissen Sie nicht weiter, unterstützen wir Sie mit unseren ausgebildeten Experten. Unser Ziel: optimale Beratungsqualität

MAXPOOL zählt mit seinen rund 7.000 angebondenen Versicherungs- und Finanzmaklern zu den führenden Maklerpools in Deutschland. Wir verstehen uns als Qualitätspool: Damit Sie Ihren Kunden immer ein best-möglicher Berater und Partner sein können, garantiert Ihnen die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe stets eine optimale Beratungsqualität.

»VERANTWORTUNG VERBINDET«
Sie können fachlich nicht in allen Bereichen „zu Hause“ sein. Immer getreu unserem Firmenmotto „Verantwortung verbindet“ stehen wir Ihnen als zuverlässiger und qualitativ hochwertiger Partner zur Seite. Wir unterstützen Sie in allen Produktparten mit ausgebildeten Experten. Außerdem stellen wir Ihnen qualitativ hochwertige und individuelle Versicherungs-, Finanzie-

rungs- und Investmentlösungen zur Verfügung. Unser Kompetenz-Team gliedert sich in fünf Sparten auf (siehe unten). Als angebondener Partner können Sie sich also auf unabhängige, qualifizierte Vertriebsunterstützung durch bestens ausgebildete, lösungs- und vertriebsorientiert denkende Mitarbeiter freuen. Vertrauen Sie auf das kompetente Team an Ihrer Seite. <

FINANZIERUNG

Unsere qualifizierten Mitarbeiter greifen auf langjährige Erfahrung zurück. Sie verstehen sich als kompetente Partner, wenn es um Immobilienfinanzierungen, Ratenkredite und Bausparlösungen geht, und arbeiten mit einem wertvollen Banken-Netzwerk zusammen. Das bietet insbesondere bei der Immobilienfinanzierung vollumfassende Serviceleistungen für Makler mit und ohne 34i. Makler mit 34c-Erlaubnis können von den vollumfassenden Serviceleistungen unseres Kooperationspartners „procheck24“ profitieren. Ebenso wie von einer führenden Vergleichstechnik.



PHÖNIX VORSORGE MANAGEMENT

Das PHÖNIX Vorsorgemanagement fungiert für MAXPOOL-Makler als unabhängiges Beratungsinstitut für betriebliche Altersvorsorge. Durch die Spezialisierung auf betriebliches Vorsorgemanagement sowie 100 Jahre Markterfahrung stehen Ihnen unsere Mitarbeiter als zuverlässige Partner und unabhängige Berater zur Seite. Es unterstützen Sie Spezialisten wie Rentenberater, Juristen, Betriebswirte, Marketingspezialisten, Versicherungsfachleute und Branchenkenner.



KOMPOSIT/GEWERBE

Unsere Mitarbeiter können mit erstklassigen Fach-, Produkt- und Marktkennntnissen aufwarten. Sie sind mit wichtigen Entscheidungsträgern in der Assekuranz vernetzt und bieten Ihnen Zugriff auf die führenden, für Makler relevanten Versicherungsgesellschaften. Ihr Sach- und Gewerbeversicherungsgeschäft können Sie so haftungssicher, zeitsparend und abschlussstark abwickeln. Unsere innovativen Deckungskonzepte zeichnen sich durch starke Leistungen, transparente Bedingungen und faire Prämien aus.



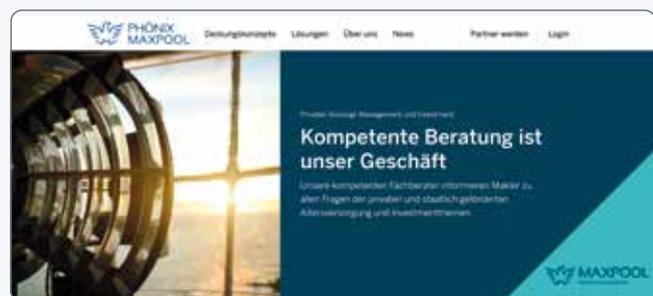
VORSORGE-KRANKEN

Unsere langjährig erfahrenen Mitarbeiter unterstützen Sie in allen Fragen zu privater Krankenvoll- und -zusatzversicherung sowie zur gesetzlichen Krankenversicherung. Sie bieten Ihnen außerdem Speziallösungen wie beispielsweise bKV, Auslands-KV und vieles mehr.



VORSORGE-LEBEN/INVEST

Unsere kompetenten Fachberater stehen Ihnen bei allen Fragen zur privaten und staatlich geförderten Altersversorgung und zu Investmentthemen zur Seite. Sie unterstützen Sie im privaten Vorsorge-Management bei der Ausarbeitung von Angeboten inklusive der kompletten Antragsunterlagen und Dokumente. In Kooperation mit „The Engineers of Finance“ bieten wir einzigartige Investmentlösungen für 34d und 34f, die transparent, aussichtsreich, verantwortungsvoll und nachhaltig sind.



Spot an. Kamera läuft. Das neue Gesicht bei maxTV

Sissy Wolter hat die Moderation des beliebten Video-Magazins von MAXPOOL übernommen.

Das Format steht seit 2014 für qualitativ hochwertige Berichterstattung zu aktuellen Versicherungs- und Finanzthemen. Mit über 60 Episoden stellt maxTV eine wichtige Nachrichtenquelle für die hiesige Maklerschaft dar.



Sissy Wolter bei ihrer Premiere als Moderatorin

Personalwechsel bei maxTV: Tina Webler hat sich Anfang Februar mit ihrer letzten Sendung als Frontfrau des Online-Senders von MAXPOOL verabschiedet. An ihre Stelle tritt nun Sissy Wolter, die sich erst vor Kurzem über ihr Debüt als Moderatorin freuen durfte. Aufmerksamen maxTV-Zuschauern dürfte sie allerdings bereits aus dem Bereich des Leistungsservice bekannt sein: So trat sie im Rahmen

dieser Position bereits bei einigen Sendungen als fachkundiger Gast in Erscheinung. Sissy Wolter wird ihrer hauptberuflichen Tätigkeit natürlich weiterhin treu bleiben und freut sich darauf, zukünftig eigene Ideen in das Format einbringen zu können: Mit ihrer bereits siebenjährigen Erfahrung bei MAXPOOL dürfen die Zuschauer gespannt sein, welche Themen und Hintergründe in den kommenden

Episoden von maxTV behandelt werden. Wir haben sie zu ihrer neuen Aufgabe als Moderatorin befragt (siehe Interview rechts). Die erste maxTV-Ausgabe mit Sissy Wolter lief übrigens bereits im Februar. Hauptthema: „The Engineers of Finance – Die neue MAXPOOL-Investmentkompetenz“. Natürlich lassen sich alle Sendungen in der MAXPOOL-Mediathek auf YouTube abrufen. <

Sissy Wolter über ihre neue Rolle als TV-Frau

Frau Wolter, wie kam der Wechsel zustande und wie bereiten Sie sich auf Ihre neue Moderationsrolle bei maxTV vor?

Sissy Wolter: Ich teile mir das Marketing-Büro mit Kollegen und bin dadurch von Haus aus in die meisten Abläufe involviert. Dazu gehört auch maxTV – das Studio ist schließlich nur wenige Schritte von meinem Büro entfernt. Meine beiden vergangenen Interviews bei maxTV haben sehr viel Spaß gemacht – da wollte ich mich auch gerne einmal in die Moderation einbringen. Als Tina Webler sich neuen Herausforderungen gewidmet hat, tat sich für mich eine Chance auf und ich habe gerne ihre Nachfolge übernommen. Mit aktuellen Themen aus der Branche sowie verschiedensten Leistungsfällen aus allen Sparten beschäftige ich mich in

meinem Job sowieso jeden Tag – da bereite ich mich quasi ganz nebenbei auf die Moderationsrolle vor und komme auf neue Ideen für die Inhalte der Sendung.

Haben Sie bereits eine bestimmte Idee vor Augen, wie sich maxTV mit Ihnen als Moderatorin weiterentwickeln wird?

Sissy Wolter: Durch die Tätigkeit im Leistungsservice verfüge ich über viel Hintergrundwissen, wie Versicherer Schäden regulieren – oder eben auch nicht. Ich möchte gerne als Moderatorin gewisse Abläufe und Prozesse kritisch hinterfragen und dabei nach Möglichkeit gemeinsam mit meinen Kollegen und den Versicherern Lösungen und Optimierungsansätze finden. Vertriebsansätze dürfen dabei natürlich nicht fehlen. <

MAXTV – MAKLERWISSEN UND MEHR SEIT 2014

Seit der ersten Ausstrahlung von maxTV im Jahr 2014 hat MAXPOOL über 60 Episoden von maxTV AKTUELL und maxTV SPEZIAL veröffentlicht. Dabei werden aktuelle Themen aus der Versicherungs- und Finanzbranche behandelt, Hintergründe erörtert und diskutiert sowie neue Vertriebsansätze vorgestellt. Die Sendungen erscheinen mittlerweile im ein- bis zweimonatigen Turnus und bieten Maklern, Branchenakteuren sowie Interessierten spannende Einblicke in sorgfältig recherchierte Sachverhalte: Dazu gehören beispielsweise relevante Maklerinformationen zu BaFin und 34f (Sendung 14/2019), Expertentipps zur Cybersicherheit (12/2019) oder ausführliche Fachinterviews (etwa mit softfair, 01/2020). Wer in diesem Bereich gut informiert sein will, sollte deshalb unbedingt dem YouTube-Kanal von MAXPOOL einen

Besuch abstatten und die Sendungen durchstöbern. Übrigens präsentiert sich maxTV seit dem Jahreswechsel im frischen Look, der das neue Corporate Design des Maklerpools aufgreift. <



Der maxpool-Jahresrückblick bei maxTV AKTUELL 15/2019



Oliver Drewes von MAXPOOL im Gespräch mit Matthias Brauch (Geschäftsführer softfair)

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 Kinderhaus e.V.

c/o Hamburger Phönix AG
Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg
Telefon: 0 40 / 23 85 66-0 / Telefax -10

Vorstand: Oliver Drewes, Kai Säland,
Christian Hempfen, Christine Drewes

Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

Registrierung des Vereins:
Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9
Finanzamt Hamburg, St.Nr.: 17/441/16186

FURAHA PHÖNIX

Deutsche Bank Hamburg
Spendenkonto: 0 36 36 06
BIC: DEUTDEDBHAM
IBAN: DE83 2007 0024 0036 3600 00

Perseus: Cyberkriminelle können einpacken

Perseus ist der bewährte Cybersecurity-Manager für kleine, mittlere und große Unternehmen. Das Highlight: MAXPOOL-Makler können ab sofort den 360-Grad-Service der Cyberexperten nutzen.

Die Perseus-360-Grad-Services sind jetzt Teil des MAXPOOL-Angebots. Die angeschlossenen Makler haben ab sofort die Möglichkeit, Perseus direkt aus dem internen Brokerportal heraus zu vermitteln – von der Beratung bis zum Verkaufsabschluss. Ein umfassendes Vertriebspaket soll die Makler bei der Vermittlung von Cyberprodukten unterstützen.

WIE SCHÜTZT PERSEUS VOR CYBERKRIMINELLEN?

Perseus stellt mit seinem 360-Grad-Konzept den Mitarbeiter in den Mittelpunkt und hilft IT-Verantwortlichen eine nachhaltige Cybersicherheitskultur aufzubauen. Das Angebot umfasst alle Phasen einer Cyberattacke: von der Prävention bis zur Schadenaufnahme im Notfall und der Deckung entstandener finanzieller Schäden.

1. Prävention: Video-Trainings, technische Hilfen und Phishing-Tests

Um von außen sichtbare Sicherheitslücken direkt schließen zu können, werden die zuständigen Administratoren direkt zu Beginn aufgefordert, eine IT-Sicherheitsprüfung durchzuführen. Auf Basis einer Selbsteinschätzung erhalten sie eine Bewertung ihrer individuellen IT-Risiken und können im Anschluss ihre Mitarbeiter zur Plattform einladen. Danach geht es auch direkt los: Jeder Mitarbeiter hat in seinem eigenen Account die Möglichkeit, das Video-Training zu Cybersicherheit und Datenschutz zu beginnen. An jedes der drei- bis fünfminütigen Videos

schließt sich ein kurzes Quiz an. Beantworten die Mitarbeiter alle Fragen korrekt, erhalten sie den Führerschein für Cybersicherheit.

Der Führerschein selbst dient Unternehmen als Nachweis für getroffene Vorsorgemaßnahmen und kann sich – sollte es doch zu einem Cybervorfall kommen – mildernd auf eventuelle DSGVO-Urteile auswirken.

PHISHING-TESTS: »WER KLICKT, VERLIERT«

Der Präventionsbaustein von Perseus 360° endet jedoch nicht nach einem

einmaligen Training. Je nach Persönlichkeit ist jeder Mitarbeiter unterschiedlich anfällig für verschiedene Formen von Cyberangriffen – ähnlich sieht es bei der Sensibilität für E-Mail-Betrug (Phishing) aus. Da kommen die Phishing-Tests ins Spiel. Ziel und Methodik dieser Simulationstrainings sind einfach erklärt: Durch die Nachahmung psychologischer Strategien von Cyberkriminellen werden Mitarbeiter dazu gebracht, bestimmte Informationen preiszugeben oder Aktionen durchzuführen (zum Beispiel Klick auf einen Link oder Download einer Soft-



Richard Renner,
Geschäftsführer der
Perseus Technologies GmbH

ware). Die Devise ist klar: Wer klickt, verliert. Gehen die Mitarbeiter den Aufforderungen in der Nachricht nach, werden sie über das Nicht-Bestehen des Tests informiert und zur Wiederholung des Trainings animiert.

STETS AUF DEM NEUESTEN STAND ZU BLEIBEN SCHÜTZT!

Bei der Prävention von Cyberrisiken ist es wichtig, stets auf dem aktuellsten Stand zu bleiben und aus den Erfahrungen anderer zu lernen. In einem exklusiven Bereich erhalten Perseus-Kunden regelmäßig Informationen in Text- und Videoform zu aktuellen Gefahrenwarnungen und Schutzmaßnahmen und haben Zugriff auf ein Cyber-Glossar. In akuten Fällen werden Warnungen mit konkreten Handlungsempfehlungen per E-Mail versendet. Geschäftsführung und IT-Verantwortliche erhalten damit eine wesentliche Unterstützung bei der Etablierung einer Cybersicherheitskultur und der Eindämmung potenzieller Cyber- und Datenvorfälle.

GEFAHRENABWEHR MITTELS KÜNSTLICHER INTELLIGENZ

Die vierte Komponente im Präventionsangebot ist eine Antivirensoftware, die Perseus in Kooperation mit dem kanadischen Unternehmen Blackberry Cylance anbietet.

Dabei werden die Kommunikationsströme im Netzwerk auf verdächtiges Verhalten geprüft. Ein Beispiel für ein untypisches Verhalten einer Schadsoftware liegt vor, wenn ein unerlaubter externer Zugriff auf die Hardware stattfindet, etwa zur Aktivierung der Webcam oder des Mikrofons, oder die Deaktivierung von Sicherheitsmechanismen (Firewall, Antivirenprogramme) sowie die Veränderung oder Entfernung von Daten. Potenzielle Bedrohungen werden somit erkannt und geblockt, bevor sie zur konkreten Gefahr werden. Gleichzeitig erhalten die Sicherheitsexperten bei Perseus einen Hinweis, um eine umgehende Prüfung des Vorfalls in die Wege zu

DER 360°-SERVICE VON PERSEUS



SCHULUNGSANGEBOT FÜR MAKLER

Perseus bietet den MAXPOOL-Maklern umfassende Weiterbildungsmaßnahmen an. Dazu gehören ein in Kürze stattfindendes Webinar, Infobroschüren sowie ein Vertriebspaket mit Werbematerialien für das eigene Maklerbüro. Speziell für MAXPOOL-Makler bietet Perseus eine Support-Hotline, an die sie sich mit Fragen rund um den Vertrieb wenden können. Zu finden sind diese Angebote im maxINTERN.

Mehr unter: <https://www.perseus.de>

leiten. Die Software wird den IT-Administratoren auf der Kundenplattform zum Download angeboten und ist Teil des Perseus-Pro-Angebots.

Neben der intelligenten Antivirensoftware erhalten die Nutzer von Perseus auch die Möglichkeit, die Aktualität ihrer Computersoftware zu prüfen oder eine Erinnerungsfunktion zur Änderung ihres Passworts einzustellen. Auch für den Phishing-Verdachtsmoment ist gesorgt: Verdächtig wirkende Nachrichten können Mitarbeiter per E-Mail an die Perseus-Experten weiterleiten (malware-scanner@scan.perseus.de) und so Bonuspunkte in ihrem initialen Scoring sammeln.

2. Cyber-Notruf: Im Notfall steht Ihnen Perseus sofort zur Seite!

Eine 100-prozentige Sicherheit gibt es nicht. Sollte es trotz aller Vorsorgemaßnahmen zu einem Cybervorfall

kommen, zählt jede Minute – nicht zuletzt wegen des Zeitdrucks durch die Datenschutzbehörden. Für diesen Fall gibt es eine rund um die Uhr mit Experten besetzte Notfalloffnummer. Sollte eine Problemlösung per Fern Diagnose nicht möglich sein, werden die Geschädigten an einen der bundesweit vorhandenen IT-Forensiker aus dem Perseus-Netzwerk vermittelt und bei Bedarf der Kontakt zu PR-Agenturen und juristischen Kanzleien hergestellt. Diese kümmern sich vor Ort um die Schadenbehebung und Systemwiederherstellung. Zur weiteren Bearbeitung des Vorfalls erhalten die Kunden einen Abschlussbericht, der, gemeinsam mit der Schadenaufnahme, an die Versicherung weitergegeben werden kann.

3. Cyber-Schutzbrief/ Cyberversicherung

Perseus 360° gibt es in den Varianten Pro und Premium. Zum Präventions- und Notfallangebot erhalten Premium-Kunden einen Cyber-Schutzbrief, der die Notfalkosten von jährlich bis zu 50.000 Euro für IT-Forensiker und Rechtsberatung im Zusammenhang mit der DSGVO übernimmt.

Da Perseus unabhängig von der vermittelten Versicherung als zusätzlicher Leistungsbaustein verkauft werden kann, haben die Makler einen umfangreichen Handlungsspielraum in der Kundenberatung.

CYBERPRÄVENTION MIT EINEM KLICK

Viele Unternehmen unterschätzen häufig ihre eigenen Risiken. Gerade vor dem Hintergrund der DSGVO sind Vorsorgemaßnahmen, wie Schulungsmaßnahmen für Mitarbeiter, aber von besonders hoher Bedeutung. Perseus 360° ist einfach gestaltet und fügt sich in die erprobten MAXPOOL-Prozesse ein. Die Makler können direkt aus dem Portal heraus den Kauf abschließen und ihre Kunden für Perseus registrieren. Unterstützen Sie Ihre Kunden dabei, ihre Unternehmen sicherer zu machen. <



 PHÖNIX
MAXPOOL

Weil Verantwortung verbindet

Die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe hat ein neues Erscheinungsbild: Seit Jahreswechsel erstrahlt die Website in neuem Look & Feel. Zudem wurden Firmenbezeichnungen vereinheitlicht und Geschäftsbereiche verbunden. Was Makler dazu wissen müssen

Wenn zwei Unternehmen kooperieren und später fusionieren, geht dies oft mit einer Vielzahl notwendiger Umgestaltungen einher – neben Neu- und Umstrukturierungen inhaltlicher Natur sollte auch das äußere Erscheinungsbild der neuen Realität entsprechen und die gemeinsame, zukunftsorientierte Firmenphilosophie abbilden. Da die Zusammenarbeit der PHÖNIX Gruppe mit MAXPOOL bereits vor zehn Jahren begann (siehe Zeitleiste), sind die üblichen Anpassungsprozesse längst Geschichte. Nun ist mit dem Relaunch der Corporate Identity zum Jahreswechsel 2019/2020 folgerichtig ein weiterer wichtiger Schritt erfolgt.

„Nach mehr als einjährigen Vorarbeiten haben wir den kompletten Unternehmensauftritt neu gestaltet – das umfasst neben der Website auch Briefköpfe, Visitenkarten, sämtliche Unternehmens- und Produktbroschüren – ein riesiges Projekt“, sagt Oliver Drewes, Vorstandsvorsitzender der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe. Die Website unter maxpool.de erstrahlt nun in hanseatischen Blautönen und wurde in zeitgemäßem und anwenderfreundlicherem Design mit nautischen Elementen angelegt. Sie ist nach dem Relaunch zudem funktionaler aufgestellt, das Handling ist einfacher und schneller als zuvor. So werden etwa auf der neuen Website mit je

einem Reiter Deckungskonzepte und Serviceleistungen (hier als „Lösungen“ kategorisiert) sauber getrennt angezeigt. Unter den Lösungen sind neben dem Endkundenportal SEKRETÄR, der Kunden- und Vertragsverwaltung maxOffice, dem Leistungsservice

»Ein frisches Design für ein innovatives Unternehmen! Zugleich deutet der Phönix auf eine langjährige Tradition auf MAXPOOLS hin. Super!«

Waldemar Strasser, Versicherungsmakler aus Vechta-Langförden

und den Servicevereinbarungen auch erstmals die fünf KompetenzCenter für verschiedene Produktklassen übersichtlich in einer neuen Untertribik dargestellt. Zudem werden alle Ansprechpartner der Gruppe geordnet nach Abteilungen mit Bild und Kontaktangaben präsentiert (siehe Abbildungen).

NEUES UNTERNEHMENSLOGO

Zu den Neuerungen gehört auch das Unternehmenslogo (siehe Grafik) – es zielt der mythische Vogel Phönix, der am Ende seines Lebens aus seiner

Asche wieder neu entsteht. Die unter der Holding der nun zu „PHÖNIX MAXPOOL“ umfirmierten Unternehmensgruppe agierenden Unternehmen haben ebenfalls neue Bezeichnungen erhalten. „Dabei haben wir vereinfacht und vereinheitlicht“, so Oliver Drewes. Der im Maklermarkt eingeführte Name MAXPOOL bleibt für den Pool und in Kombination mit PHÖNIX auch in der Holding erhalten, alle anderen Firmen tragen nun allein den Namen PHÖNIX mit kurzen Zusätzen (siehe Kasten Änderungen). Die Eigentümerstruktur hat sich dabei nicht verändert.

„Seit der Fusion haben wir mit einem Stückwerk verschiedener komplizierter Begriffe gearbeitet, diese Uneinheitlichkeit ist nun beendet. Gleichzeitig betonen wir mit der seit über 100 Jahren eingeführten Marke PHÖNIX unsere langjährige Tradition und umfangreiche Fachkompetenz“, führt der MAXPOOL-Geschäftsführer aus. Für die angeschlossenen Partner ändert sich durch den Relaunch wenig. Die bewährte MAXPOOL-Produktpalette, eigene Deckungskonzepte und die Serviceleistungen bleiben allesamt bestehen. Auf den Versicherungsunterlagen für den Kunden wird lediglich der Name MAXPOOL durch PHÖNIX ersetzt, denn der Deckungskonzeptionär des Hauses hat seinen Namen gewechselt. >

› **ÄNDERUNGEN IN DER FIRMIERUNG** ‹

Der Pool behält den Namen MAXPOOL, alle anderen Unternehmenstöchter werden an PHÖNIX angepasst, die Holding erhält einen kombinierten Unternehmensnamen.

Bisherige Firmierung	Neue Firmierung		Funktion
HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe	PHÖNIX MAXPOOL Gruppe		die Holdinggesellschaft, in der alle Häuser der Unternehmensgruppe vereint sind
maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH	MAXPOOL Maklerkooperation GmbH		die Poolgesellschaft der Gruppe
HAMBURGER PHÖNIX Versicherungs- und Finanzkonzepte AG	PHÖNIX Vorsorgemanagement AG		das unabhängige Beratungsinstitut für betriebliches Vorsorgemanagement
HAMBURGER PHÖNIX maxpool GmbH	PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuranz GmbH		als Assekurateur Träger der marktführenden Deckungskonzepte
Hanseatische Makler-Servicegesellschaft GmbH	PHÖNIX Digital GmbH		die Technikgesellschaft, die unter anderem das innovative Maklerverwaltungsprogramm maxOffice und das Endkundenportal SEKRETÄR betreut

Das Unternehmen Finfire Solutions GmbH gehört mit 51% zur PHÖNIX MAXPOOL Gruppe und mit 49% zur Netfonds Gruppe, ist jedoch nicht Teil der Umfirmierung. Finfire erarbeitet IT-Lösungen.

› **DECKUNGSKONZEPTE**

Dass die Deckungskonzepte nun unter PHÖNIX Schutzgemeinschaft firmieren, ist zwar für viele MAXPOOL-Partner eine gewisse Umstellung, aus Kundensicht jedoch unproblematisch (siehe Interview mit Oliver Drewes auf Seite 28). Es ändert sich nichts in den Vertragsbeziehungen.

„In unseren Unterlagen steht überall, dass die PHÖNIX Schutzgemeinschaft ein Unternehmen der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe ist, das sollte im Beratungsalltag beim Kunden keinerlei Problem darstellen“, betont Katharina Schlender, Maklerbetreuerin für Finanzierung bei MAXPOOL und zuständig für PR und Marketing. Die Bestandskunden seien bereits schriftlich informiert worden, die Nachfragen bei den Maklerpartnern hielten sich in Grenzen. Die Rückmeldungen (siehe Maklerstimmen-Zitate) sind positiv, etwaige Irritationen könnten rasch ausgeräumt werden. Die PHÖNIX Schutzgemeinschaft existiert bereits seit langer Zeit auf dem Versicherungsmarkt. Der Name ist selbsterklärend und bietet ein posi-

tives Synonym für den Versicherungsgedanken. „Für den Kunden ist es wesentlich verständlicher, dass er bei der PHÖNIX Schutzgemeinschaft versichert ist, als bei der MAXPOOL Servicegesellschaft für Finanzdienstleister GmbH“, so PR-Expertin Katharina

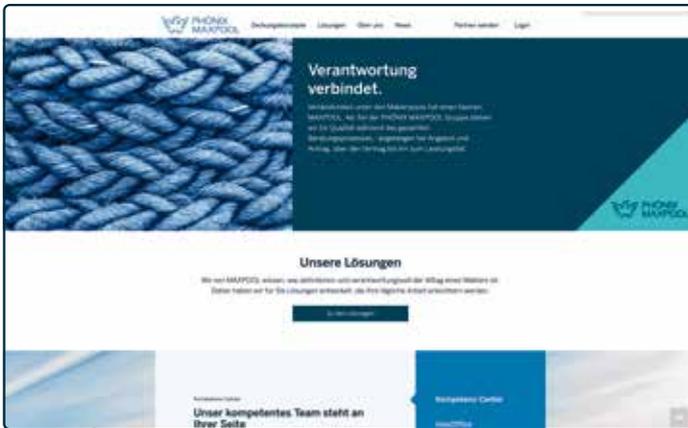
»Mit dem neuen Design vermittelt Ihr Tradition und Moderne. Das war mein erster Eindruck. Absolut gelungen.«

Erol Bayram, eb-kon

Schlender. Die neue Unternehmensidentität drücke Klarheit, Tradition und große Kundenfreundlichkeit aus. Ein weiterer wichtiger Aspekt, der hinter der Vereinheitlichung und Vereinfachung der Unternehmensbezeichnungen und dem zugehörigen Relaunch stand: MAXPOOL ist als Servicedienstleister längst weitaus mehr als nur ein Produktlieferant für

die angeschlossenen Partner. „Die Zusammenarbeit mit den Maklern ist heutzutage wesentlich individueller ausgestaltet und viel intensiver als noch vor wenigen Jahren“, bekräftigt Katharina Schlender.

„Wir sehen uns als Partner des Maklers und sind uns unserer Verantwortung bewusst“, ergänzt Oliver Drewes. Daher erhält die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe im Zuge des Relaunches auch einen neuen Claim, der künftig auf allen Unternehmensunterlagen und auf der Website den Schulterschluss mit dem Makler hervorhebt: „Weil Verantwortung verbindet“. Schließlich liefert der Pool die komplette Verwaltung und viele Mehrwerte, die über eine klassische Kooperation weit hinausgehen. Ein Begriff wie „Maklerkooperation“ treffe daher viel besser das Wesen der tiefgreifenden Kooperation zwischen Pool und Makler. Mit dem umfassenden Relaunch der Corporate Identity sind daher sowohl MAXPOOL als auch die komplette PHÖNIX MAXPOOL Gruppe für die Zukunft gut gerüstet. ‹

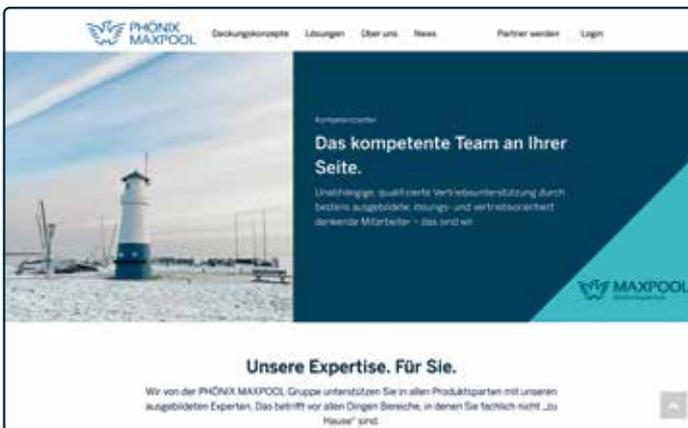


Willkommen auf der neuen PHÖNIX MAXPOOL-Website unter maxpool.de!
Auf einen Blick sehen Nutzer, was der Pool alles zu bieten hat, und gelangen mit wenigen Klicks zu den Themen, die sie interessieren.

Die leistungsstarken Deckungskonzepte, die MAXPOOL aufgelegt hat, finden Vermittler übersichtlich und kurz erklärt unter dem entsprechenden Reiter. Mit einem Klick gelangen sie direkt in die Tarifwelt.



Die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe garantiert optimale Beratungsqualität, damit Makler ihren Kunden ein bestmöglicher Partner und Berater sein können. Das Kompetenz-Center stellt dafür hochwertige Lösungen bereit.



Unkompliziert und lösungsorientiert – dafür steht das Team des hanseatischen Maklerpools. Über die Kontaktseite findet jeder Interessierte schnell den richtigen Ansprechpartner.





Oliver Drewes,
Vorstandsvorsitzender der
PHÖNIX MAXPOOL
Gruppe

»Wir verfügen nun über eine wesentlich endkundennähere Marke, von der ich überzeugt bin, dass sie für die Ewigkeit gemacht ist.«

»Wir möchten ein Zeichen setzen«

Zu den Hintergründen der optischen Erneuerung inklusive der Umbenennung des Unternehmens befragte POOLWORD Oliver Drewes, Vorstandsvorsitzender der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe.

PHÖNIX und MAXPOOL agieren schon länger Seite an Seite, warum erfolgt die umfangreiche Vereinheitlichung der Firmierungen erst jetzt?

Oliver Drewes: Es ging uns dabei um eine Simplifizierung und eine Vereinheitlichung der zum Teil sehr umständlichen Firmierungen der Unternehmen. Zum Beispiel heißt die Holding nun PHÖNIX MAXPOOL Gruppe, ohne das „Hamburger“. Aus der maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister GmbH wurde nun die MAXPOOL Maklerkooperation. Und unser Technik-Dienstleister firmiert nicht mehr als Hanseatische Makler-Servicegesellschaft, sondern einfach unter PHÖNIX Digital. Klarheit und Tradition gehen hier Hand in Hand.

Unter anderem wird auch der Deckungskonzeptionär umbenannt, in PHÖNIX Schutzgemeinschaft. maxpool steht somit nicht mehr auf den Unterlagen, die die Makler an ihre Kunden aushändigen?

Oliver Drewes: Richtig, für den Endkunden ist das aber kein Problem, denn die meisten Kunden wissen ohnehin nicht,

was ein Pool ist, und für viele war maxpool ohnehin ein kryptischer Begriff. Die PHÖNIX Schutzgemeinschaft hingegen ist ein traditionsreiches Label im Versicherungsmarkt und zudem auch unsere eigene Keimzelle. Wir möchten ein Zeichen setzen und besinnen uns mit der Umbenennung gerade jetzt im Zeitalter der hippen Start-ups mit Fantasienamen auf die Grundprinzipien von Versicherungen: Verständlichkeit und Solidität, gepaart mit modernen Tarifen.

Dennoch bleibt der Name MAXPOOL im Maklermarkt bestehen?

Oliver Drewes: Neben der Simplifizierung wollten wir unseren am Maklermarkt eingeführten Namen MAXPOOL behalten, daher haben wir eine Symbiose gewählt, die sich im Namen der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe ausdrückt, und zudem bleibt die Poolgesellschaft als MAXPOOL Maklerkooperation ansonsten unverändert bestehen. Der Gedanke der Symbiose wurde auch bei der Anpassung des Firmenlogos berücksichtigt.

Wo befindet sich MAXPOOL im neuen

Logo, das den Phönix-Vogel abbildet?

Oliver Drewes: Das neue übergeordnete Icon der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe ist eine Weiterentwicklung des Phönix aus dem vorausgegangenen Logo der HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe AG. Der untere Teil des Icons ist neu gestaltet und beinhaltet nun den stilisierten Buchstaben M als Hinweis auf den Zusammenschluss mit MAXPOOL. Eine sehr clevere Umsetzung, wie ich finde.

Der Relaunch der Website und die Anpassung der Unternehmensterminologie erfolgte zum 1. Januar 2020. Wie haben die Maklerpartner reagiert?

Oliver Drewes: Wir haben uns rund ein Jahr mit dem Relaunch befasst und unsere Partner rechtzeitig und umfangreich informiert. Die Reaktionen aus dem Markt sind sehr positiv. Schließlich ändert sich dadurch an unseren eingeführten Produkten und an unseren stark nachgefragten Maklerservices nichts. Aber wir verfügen nun über eine wesentlich endkundennähere Marke, von der ich überzeugt bin, dass sie für die Ewigkeit gemacht ist. ◀

**12 %
Rabatt**

auf die Prämie über
die gesamte
Vertragslaufzeit
(gilt für alle
Neuabschlüsse bis
30. Juni 2020
und sämtliche
Tarifvarianten)



Gemeinsam erfolgreich
seit 1998 in
Kooperation mit

MVK
VERSICHERUNG

maxHausrat

Wir schützen, was Ihren Kunden teuer ist

Marktführende Sublimits, Ausgleich von
Deckungsnachteilen und das gute Gefühl,
den Besitz Ihrer Kunden bestmöglich
abgesichert zu wissen.

Verantwortung verbindet.

Die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe

104 Jahre Tradition und hanseatisch ehrbares Handeln



1916 Hinrich Gaede senior verselbstständigt sich als Assekuradeur für das Transportgeschäft und gründet seine eigene Firma. Die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe ist so seit 1916 an der Hamburger Versicherungsbörse mit einem Stand vertreten – ununterbrochen bis heute.

1922 Das Unternehmen wächst erheblich und beginnt eigenes Sachgeschäft zu zeichnen. Die GAEDESCHE VERSICHERUNGS AG ist geboren.

1929 Umbenennung in HAMBURGER PHÖNIX früher Gaedesche Versicherungs-AG. In der separat geführten HINRICH GAEDE Assekuranz KG wird als „Makler für Makler“ gearbeitet – erstmals auch für den Bereich der Personenversicherung.

1930 bis 1980 Die Unternehmensgruppe hat mehr als 50 erfolgreiche Jahre – sie wächst und gedeiht. Allerdings hat Hinrich Gaede jr. keine natürliche Nachfolge in seiner Familie. Daher strebt er in den 1980er den Verkauf an.

1986 Die Unternehmensgruppe wird von der ALTE LEIPZIGER Versicherung AG übernommen.

1994 Der Versicherer HAMBURGER PHÖNIX beendet seine aktive Tätigkeit und überträgt seine Bestände auf die ALTE LEIPZIGER. Der separat geführte Assekuradeur wird in HAMBURGER PHÖNIX Gaede Assekuranz GmbH umbenannt und setzt seine Tätigkeit zunächst fort. Parallel dazu wird in Hamburg einer der ersten Maklerpools in Deutschland gegründet – die maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH. Die beiden Häuser haben noch keine Berührungspunkte.

1999 Die ALTE LEIPZIGER unterstützt die Verselbständigung des Assekuradeurs und gibt ihre Beteiligungen frei. Familie Drewes übernimmt die Gesellschaftsanteile; es erfolgt eine Umfirmierung in HAMBURGER PHÖNIX Versicherungs- und Finanzkonzepte AG, in der fortan der Bereich der Personenversicherung weitergeführt wird. Die maxpool Gruppe macht mit ersten neu entwickelten Produkten auf sich aufmerksam, die zunächst noch über die VKS Versicherungsmaklergesellschaft mbH vertrieben werden. Darunter etwa eine Neuentwicklung der „Arbeitslosenversicherung“ und eine Art „Graffiti-Schutzbrief“.

2000 Die HAMBURGER PHÖNIX konzentriert sich zunehmend auf betriebliche Altersversorgung und auf hochwertiges und individuelles privates Vorsorgemanagement in Kooperation mit rund 400 Versicherungsmaklern.

maxpool wächst als spartenübergreifender Maklerpool rasant und etabliert dabei sich und den Markt der Maklerpools. maxpool spezialisiert sich dabei auf die Unfallversicherung und arbeitet inzwischen mit rund 3.000 Maklern zusammen.



2012 Oliver Drewes vereint die HAMBURGER PHÖNIX AG und die maxpool Gruppe zur HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe AG als 100-prozentiger Inhaber. Insgesamt wächst die Unternehmensgruppe damit auf knapp 100 Mitarbeiter an und kooperiert mit mehr als 5.800 Maklern.



2015 Der bereits seit 2013 für das Unternehmen tätige Daniel Ahrend wird Vorstandsmitglied und Partner von Oliver Drewes. Gleichzeitig wird er mit 25 Prozent Anteilseigner der Unternehmensgruppe.

2018 Einführung des innovativen Endkundenportals SEKRETÄR, das Makler im Rahmen einer Servicevereinbarung anbieten können. Kunden können so nicht nur ihre Versicherungsverträge einsehen und verwalten, sondern auch ihre komplette Haushaltsführung digitalisieren.

2010 HAMBURGER PHÖNIX und die maxpool Gruppe beschließen eine Kooperation: Die HAMBURGER PHÖNIX wickelt für die maxpool-Partner das Personenversicherungsgeschäft ab. maxpool bietet den PHÖNIX-Partnern Sachversicherungen und die eigenen Deckungskonzepte an. Gemeinsam entwickeln sich beide Gesellschaften als Servicedienstleister für Makler weiter und erkennen intern bald weitere Synergien.

2014 Die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe AG gründet die Hamburger Phönix maxpool Gewerbepartner GmbH zur professionellen Abwicklung von Transport- und Gewerbeversicherungen. Als wohl erster Maklerpool auf dem deutschen Versicherungsmarkt bietet maxpool somit die gesamte Palette verfügbarer Versicherungsprodukte an.

2016 Die Unternehmensgruppe feiert das 100-jährige Jubiläum und vereint in ihrer Unternehmensphilosophie gelebte Tradition mit modernster Technik.



2020 Umbenennung der Unternehmensgruppe in PHÖNIX MAXPOOL, Vereinheitlichung der Namensgebung aller Tochterfirmen und kompletter Relaunch der Corporate Identity inklusive Unternehmenswebsite und aller Geschäftsmaterialien.



Das müssen Sie wissen!

Rund **20.000**
Anträge in den Sparten
Wohngebäude, Hausrat,
Unfall, Privat-HV und Tierhalter-HV
konnte die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe
im Jahr 2019 verzeichnen.



Die Schadenquote in der PHV liegt bei
28,54 %.
Damit ist die PHÖNIX Schutzgemein-
schaft einer der Spitzenreiter.
Die Beiträge werden langfristig
stabil bleiben.

Seit über
20 Jahren
setzt MAXPOOL auf Kontinuität:
In den Sparten Wohngebäude und
Hausrat gab es seither **KEINE**
Beitragsanpassungen
im Bestand.

Bereits seit **26 Jahren**
entwickelt die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe mit ihren
angeschlossenen Partnern innovative und aktiv
nachgefragte Deckungskonzepte.

43.856 Risiken hat
MAXPOOL mittlerweile in seinen
Deckungskonzepten versichert.

6x
verlieh das Analysehaus
ASCORE die Note
„hervorragend“ für die
Deckungskonzepte der
PHÖNIX
Schutzgemeinschaft.



98 % aller policerungsfähigen
Deckungskonzepte werden innerhalb
von 24 Stunden dokumentiert.

In den Deckungskonzepten PHV,
HRV und WGV konnte die PHÖNIX
Schutzgemeinschaft 2019 um
32,4 %
wachsen.

12 % Rabatt

auf die Prämie über
die gesamte
Vertragslaufzeit
(gilt für alle
Neuabschlüsse bis
30. Juni 2020
und sämtliche
Tarifvarianten)

Gemeinsam erfolgreich
seit 1998 in
Kooperation mit

MVK
VERSICHERUNG

Rabattaktion für max-Hausrat

Durch die langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit von MAXPOOL und der Medien-Versicherung a. G. (MVK) wurde im letzten Jahr eine Rabattaktion ins Rollen gebracht: Kunden, die eine Hausratversicherung über das Deckungskonzept mit der MVK abschließen, erhalten einen Rabatt in Höhe von 12 Prozent auf den Beitrag. Dieser Nachlass gilt über die gesamte Vertragslaufzeit. Die Aktion wurde sehr gut angenommen, das Produkt erfolgreich vermarktet. Aufgrund dessen hat sich MAXPOOL in Absprache mit der MVK für eine Verlängerung der Rabattierung entschieden. Die Aktion gilt nun einschließlich bis zum 30. Juni 2020. <



Deckungskonzepte unter PHÖNIX Schutzgemeinschaft

Assekurateur der maxpool-Deckungskonzepte ist ab sofort die PHÖNIX Schutzgemeinschaft. Die neue Namensgebung soll Kunden vermitteln, einen verlässlichen Produktpartner an ihrer Seite zu haben – ganz im Sinne einer Schutzgemeinschaft. MAXPOOL fungiert in erster Linie als Maklerpool, was bei Endkunden in der Vergangenheit immer mal wieder zu Irritationen führte. Die PHÖNIX Schutzgemeinschaft verkörpert mit mehr Kundennähe und Verlässlichkeit wichtige Merkmale, die ein gutes Produkt sowie seinen Produktgeber auszeichnen. <

Leistungsstark und einzigartig: max-Wohngebäude



Clemens Bahe, Komposit-Management bei MAXPOOL, erläutert die Vorzüge der Wohngebäudeversicherung der PHÖNIX Schutzgemeinschaft und warum Makler von der Produktauswahlhaftung befreit sind.

Die max-Wohngebäude bietet eine einzigartige Produktauswahlhaftung. Was bedeutet das für Makler?

Clemens Bahe: Die Produktauswahlhaftung von MAXPOOL verhilft Maklern zu mehr Rechtssicherheit bei der Produktempfehlung. Die ausgewählten Produkte sind im Vorfeld von MAXPOOL geprüft worden und können bedenkenlos weiterempfohlen werden. Für alle ausdrücklich von MAXPOOL empfohlenen Tarife sind Makler von der Haftung für die Produktauswahl freigestellt, sofern eine ausführliche Beratungsdokumentation vorliegt.

Kunden, die die max-Wohngebäude abgeschlossen haben, werden im Schadenfall durch den max-Leistungsservice unterstützt. Was ist in diesem Service beinhaltet?

Clemens Bahe: Im Leistungsservice unterstützen wir unseren MAXPOOL-Partner für eine schnelle und reibungslose Abwicklung von berechtigten Leistungsansprüchen. Bei ungerechtfertigten Schadenablehnungen oder Kürzungen setzt sich der Leistungsservice für eine entsprechende Leistungsregulierung ein und verhandelt mit den Gesellschaften.

Was bedeutet der Verzicht auf Quotelung in der max-Wohngebäude? Gibt es hier noch Einschränkungen?

Clemens Bahe: In anderen Worten gesagt: Wir verzichten auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit. Auch im Zusammenhang mit der Schadenverursachung (Obliegenheitspflichten) und zusätzlich bei der Verletzung von Sicherheitsvorschriften – das ist das Besondere bei der max-Wohngebäude. Nach unserer Recherche ist dieser uneingeschränkte Versicherungsschutz für diese Dinge ein Alleinstellungsmerkmal für dieses PHÖNIX-Deckungskonzept. <

Ennedi Gargiso,

Mitglied der MAXPOOL-Geschäftsführung, warnt vor dem Wegfall qualifizierter Berater zugunsten eines vermeintlich besseren Verbraucherschutzes.



Wird eine Entscheidung zulasten der Vermittler gefällt, hat das auch unmittelbare Auswirkungen auf den Verbraucherschutz.

Wenn ein Monster schützen soll

Es ist wie so oft in der Politik: Auf einen guten Gedanken folgt eine Umsetzung, die nicht weiter von der Idee entfernt sein könnte. Der Gedanke: Die Bundesregierung will bei der Finanzberatung Verbraucherfreundlichkeit und Qualität stärken. Klingt super. Betrachtet man aber die Pläne der Bundesregierung, die Aufsicht für Finanzanlagenvermittler künftig auf die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zu übertragen, stellt sich natürlich für uns bei MAXPOOL die Frage: Wo ist der gute Gedanke geblieben? Während sich die Bundesregierung 2017 noch gegen Änderungen bei der Aufsicht aussprach, gab es 2018 bereits die Rolle rückwärts. Im Koalitionsvertrag wurde die Aufsichtsübertragung auf die BaFin beschlossen. Dabei finde ich besonders interessant, dass die Regierung selbst in mehreren parlamentarischen Anfragen die Problemfreiheit in der Finanzberatung bestätigt hat.

Leider verhindert das Nichtvorhandensein eines Problems keinen politischen Aktionismus: Ab dem 1. Januar 2021 sollen alle Finanzanlagenvermittler wie große Finanzdienstleister von der BaFin beaufsichtigt werden. Nun drängt sich die Frage auf: Was wird durch dieses Vorhaben gewonnen? Eine skandalfreie, bewährte Aufsicht wird mit der Aufsicht durch eine Bundesbehörde ersetzt, die keinerlei Erfahrung im Umgang mit (Klein)Gewerbetreibenden besitzt beziehungsweise besitzen kann. Das verhindert allein die zentrale Struktur der BaFin. Folglich müssten vollkommen neue Strukturen aufgebaut werden. Die Konsequenz: steigende Kosten für die Vermittler. Der Vermittlerverband AfW beziffert jene auf bis zu 5.000 Euro pro Jahr.

Und hier steckt meines Erachtens der Grundfehler im Gesetzesvorhaben: Wird eine Entscheidung zulasten der Vermittler gefällt, hat das unmittelbare Auswirkungen auf

den Verbraucherschutz. Neben rund 46.000 Maklern in Deutschland sind knapp 38.000 Finanzanlagenvermittler registriert. Unter ihnen gibt es eine große Schnittmenge. Ein Vermittler, der über eine 34d- und eine 34f-Erlaubnis verfügt, wäre einerseits der IHK und andererseits der BaFin rechenschaftspflichtig. Eine BaFin-Aufsicht bereitet der Zersplitterung kein Ende, sondern befördert sie vielmehr.

ZULASTEN DER VERMITTLER HEISST ZULASTEN DES VERBRAUCHERSCHUTZES

Für MAXPOOL ist es daher kaum verwunderlich, dass zwei Drittel aller Vermittler den Status quo beibehalten wollen. Schließlich verweist der AfW auf circa 30.000 Beratungsanfragen der Vermittler, die jährlich bei der IHK eingehen. Vorstand Norman Wirth schlussfolgert: „Das zeigt mehr als deutlich, dass hier Beratungsbedarf besteht. Dieser Service würde bei einem mittelstandsfeindlichen Aufsichtswechsel komplett wegfallen und die Position der unabhängigen Vermittler und damit auch der Kunden verschlechtern.“

Höhere Kosten, schlechterer Service: Es ist für uns bei MAXPOOL kaum überraschend, dass jeder zweite Finanzanlagenvermittler mit der Rückgabe seiner 34f-Erlaubnis liebäugelt. Nennen Sie mich engstirnig, aber: Wie ein Plus an Verbraucherschutz durch einen Wegfall qualifizierter Berater erreicht werden soll, kann ich nicht erkennen. Ich sehe nur, dass unabhängige Beratung verdrängt und ein kostenintensives Bürokratiemonster geschaffen wird, das Aufsichten nicht vereinheitlicht, sondern zerreißt. Wieso bleiben wir nicht bei dem bewährten Aufsichtssystem mit einheitlichen Vorgaben, das sämtliche Vermittler unter einem Dach bündelt? Die Vermittler würden danken. Und der Verbraucher auch. <

maxTHV

**Wir helfen, wenn
aus Spiel Ernst wird**

Marktführende Tarife, einmalige Leistungsmerkmale und das gute Gefühl, wirklich die ganze Familie Ihrer Kunden perfekt versichert zu wissen.

Verantwortung verbindet.

Plus-Tarif ab
45,45 €
ohne SB

Premium Tarif ab
71,93 €
ohne SB



Diese Urteile müssen Makler kennen

Neben der Unfallversicherung ist die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) die häufigste Art der Invaliditätsabsicherung. Umso bedeutender sind deshalb die Grundsatzurteile, die der Bundesgerichtshof (BGH) hierzu fällt.



Unsere Arbeitskraft ist unser wertvollstes Gut. Das gilt es abzusichern.

Statistisch gesehen wird jeder vierte Mensch im Laufe seiner Berufstätigkeit zumindest vorübergehend berufs-unfähig. Kein Wunder also, dass die BU zu den wichtigsten Versicherungsarten zählt und die Urteile des BGH hier für Versicherer und Versicherte gleichermaßen von großer Bedeutung sind.

OHNE ÜBERPRÜFUNG KEINE BEENDIGUNG DER BU-LEISTUNG

Das erste wichtige BU-Urteil (AZ IV ZR 124/18) des vergangenen Jahres fiel der BGH am 13. März zum Thema Nachprüfverfahren. Demnach müssen Versicherer für die Beendi-

gung einer BU-Leistung zwingend ein Nachprüfverfahren einleiten und den Versicherungsnehmer über die angestrebte Einstellung der Leistung informieren. Das gilt auch, wenn der Versicherer die Berufsunfähigkeit noch gar nicht anerkannt hat und erst gerichtlich zur Zahlung der Leistung verurteilt wird. Besteht ein Anspruch auf BU-Rente, dann erhalten Versicherte die entsprechende Leistung grundsätzlich so lange, bis die Einleitung eines Nachprüfverfahrens erklärt wurde. Der Anspruch auf BU-Rente besteht auch für Zeiträume, in denen der Versicherte nachweislich nicht mehr berufs-unfähig war. Maßgeblich

für das Ende der Zahlung ist nicht das Ende der Berufsunfähigkeit, sondern der Zeitpunkt, an dem die Einleitung des Nachprüfverfahrens erklärt wird.

LEISTUNGSBEFRISTUNG NUR MIT SACHLICHER BEGRÜNDUNG

Mit seinem Urteil vom 9. Oktober (AZ IV ZR 235/18) zur Leistungsbe-fristung verhandelte der Bundesgerichts-hof noch einen weiteren wichtigen Fall zum Thema Berufsunfähigkeit. Ein

»Versicherer müssen für die Beendigung einer BU-Leistung zwingend ein Nachprüfverfahren einleiten.«

BU-Urteil (AZ IV ZR 124/18)

Versicherer hatte hier eine BU-Leistung lediglich zeitlich befristet gewährt, obwohl ein Gutachten eine langfristige Berufsunfähigkeit bescheinigte. Das Gericht wies die Befristung zurück, da diese keine sachliche Begründung der Befristung enthielt. Das Urteil nahm dabei Bezug auf die Vertragsbedingungen, laut denen eine Leistungsbe-fristung nur in „begründeten Einzelfällen“ vorgesehen war. Da Befristungen in solchen Fällen rechtlich hin-fällig sind, besteht auf Versichertenseite Anspruch auf BU-Leistungen, bis das Ende der Berufsunfähigkeit durch ein Nachprüf-verfahren festgestellt wird. <

Endlich raus aus dem Zinsloch

Gothaer bietet Geldanlage mit langfristigen Renditechancen.



Die Niedrigzinsphase clever umgangen zu haben kann ein beruhigendes Gefühl sein.

Wer kennt das nicht in diesen Zeiten – man hat einen Betrag angespart oder geerbt, vielleicht wird sogar eine Lebensversicherung fällig. Dann steht man vor der Frage: Wohin mit dem Geld? Einfach ausgeben ist zu kurzfristig gedacht, eine Anlage in Fonds oder Aktien ist häufig mit einem großen Risiko verbunden – nichts tun lässt den realen Vermögenswert in der derzeitigen Zins-situation schrumpfen – die Alternativen sind dünn gesät. Die Gothaer bietet mit ihrem neuen Einmalbeitragsprodukt Gothaer Index Protect eine solide und renditestarke Alternative.

Wer etwas Ahnung von Finanzen hat, wird fast täglich um Rat gefragt – wie kann ich in Zeiten des Niedrigzinses mein Geld sinnvoll anlegen? Fest steht: Wer nichts tut, verbannt sein Vermögen ins Zinsloch. Die neue Gothaer-Lösung

verbindet die Vorteile einer Versicherungslösung mit denen einer Kapitalanlage. „Raus aus dem Zinsloch“ ist hier die Devise.

SICHERHEIT, TRANSPARENZ UND RENDITECHANCEN

Langfristige Sicherheit und trotzdem gute Renditechancen – das hat sich bei der Produktentwicklung des neuen Einmalbeitragsprodukts als zentraler Wunsch der Kunden herausgestellt. Weitere Wünsche waren Einfachheit und Transparenz. Index Protect wird dem gerecht – der Kunde muss lediglich zwei Entscheidungen treffen: Wie lange lege ich mein Geld an? Welche Beitragsgarantie wünsche ich? Beide Entscheidungen beeinflussen die Renditechancen an einem attraktiven Multi-Asset-Index. Dieser kombiniert

verschiedene Anlageklassen und sorgt so für eine breitere Mischung und Streuung – hierdurch wird das Risiko minimiert.

Die Laufzeit des Vertrages kann individuell zwischen 7 und 15 Jahren gewählt werden. Für die Beitragsgarantie stehen zwei Garantieniveau zur Verfügung: 90 oder 100 Prozent. Aus Laufzeit und Beitragsgarantie ergibt sich die Beteiligung am Multi-Asset-Index über die sogenannte Beteiligungsquote. Besonders transparent: Diese vertragsindividuelle Beteiligungsquote ist für die gesamte Vertragslaufzeit konstant – das gibt zusätzliche Sicherheit. Entwickelt sich der Index bis zum Ende der Laufzeit positiv, wird der gesamte Einmalbeitrag an dessen Wertentwicklung in Höhe der individuellen Beteiligungsquote beteiligt. Bei einer negativen Wertentwicklung erhält der Kunde auf jeden Fall seinen Beitrag in gewünschter Garantiehöhe zurück.

VERSICHERUNGSLÖSUNG MIT WEITEREN VORTEILEN

Da es sich bei dem Produkt um eine Rentenversicherung handelt, kann der Kunde von zusätzlichen Vorteilen gegenüber Lösungen aus anderen Branchen profitieren: Im Todesfall wird mindestens der gesamte Einmalbeitrag an die Hinterbliebenen ausgezahlt, auch wenn nur 90 Prozent Garantie vereinbart wurden. Außerdem kann der Kunde von Steuervorteilen profitieren. Das Geld ist jederzeit vor Rentenbeginn verfügbar, zum Ablauftermin hat der Kunde freie Wahl: lebenslange Verrentung, Kapitalauszahlung oder eine Kombination aus beidem. Wer unentschlossen ist, kann dank der Verlängerungsoption das Geld auch einfach parken und später entscheiden. Eine sehr gute und einfache Lösung für alle, die ihr Geld aus dem Zinsloch holen wollen. <

Betriebliche Altersversorgung: so attraktiv wie nie zuvor

Um die Akzeptanz der betrieblichen Altersversorgung weiter zu erhöhen, wurde eine gravierende Änderung zugunsten aller Betriebsrentner vorgenommen.



Ein Must-have für alle Arbeitnehmer: Mit der Freibetragsregelung wurde das betriebliche Sparen zu einer unschlagbaren Altersvorsorgeform.

Auf Initiative des Bundesministers für Gesundheit Jens Spahn wurde mit Wirkung vom 1. Januar 2020 das bisher von den Medien auffallend selten erwähnte und dadurch in der Öffentlichkeit wenig beachtete GKV-Betriebsrentenfreibetragsgesetz verabschiedet. In der Krankenversicherung der Rentner (KVdR) versicherungspflichtige Bezieher von Betriebsrenten wurden spürbar entlastet. Lag die Monatsrente bisher bei über 155,75 Euro (die Kapitalabfindung bei über 18.690 Euro), so musste für die gesamte Rente beziehungsweise Kapitalabfindung der volle Beitragssatz zur Krankenversicherung und zur Pflegepflichtversicherung bezahlt werden. Immerhin sind das durchschnittlich 15,5 Prozent einschließlich des Zusatzbeitrags. Um die Akzeptanz der betrieblichen Altersversorgung noch weiter zu

erhöhen, wurde eine gravierende Änderung zugunsten der Betriebsrentner vorgenommen.

Mit dem neuen Gesetz wurde für die Krankenkassenbeiträge bereits ab dem 1. Januar ein monatlicher Freibetrag in Höhe von 159,25 Euro eingeführt. Er soll jährlich an die allgemeine Lohnentwicklung angepasst werden. Krankenkassenbeiträge müssen jetzt also lediglich noch für den 159,25 Euro übersteigenden Teil der monatlichen Betriebsrente entrichtet werden. Im Durchschnitt führt diese Verbesserung zu einer Entlastung in Höhe von rund 300 Euro im Jahr. Von dem Freibetrag profitieren auch Betriebsrentnerinnen und Betriebsrentner, die bereits ihre Rente beziehen oder deren Kapitalauszahlung weniger als zehn Jahre zurückliegt. Die Beiträge zur Pflegepflichtversicherung werden von dieser

Besserstellung nicht berührt und fallen weiterhin an, sofern die Betriebsrente die Freigrenze von 159,25 Euro übersteigt.

Zu den bisher geltenden Vorteilen der betrieblichen Altersversorgung wie beispielsweise Steuer- und Sozialversicherungersparnis während der Phase der Beitragszahlung und zum ab 2019 beziehungsweise 2022 verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss ist jetzt die deutliche Entlastung der Bezieher einer Betriebsrente neu hinzugekommen. Man kann die betriebliche Altersversorgung also durchaus als attraktiv wie noch nie bezeichnen.

Besonders qualifizierte und weitreichende Unterstützung bei der Einrichtung einer betrieblichen Altersversorgung erhalten Makler durch das sehr kompetente bAV-Team von MAXPOOL. <

»Kinder haften für ihre Eltern« war einmal

„Das seit dem 1. Januar 2020 geltende ‚Angehörigen-Entlastungsgesetz‘ trägt in letzter Konsequenz dazu bei, dass der Abschluss einer privaten Pflegezusatzversicherung noch wichtiger wurde, als er bisher schon war“, sagt Claudia Willeke, Spezialistin für private Kranken- und Pflegeversicherung aus dem KV-Kompetenzteam von MAXPOOL. Der Werbeslogan eines bekannten Anbieters privater Pflegezusatzversicherungen „Kinder haften für ihre Eltern“ gilt nur noch, sofern das Jahreseinkommen des Kindes 100.000 Euro übersteigt.

Bekanntlich können Pflegebedürftige die Kosten für die stationäre Pflege und die weiteren Kosten für den Lebensunterhalt, wie beispielsweise Kleidung und Körperpflegeprodukte, im Regelfall nicht aus dem Zuschuss der gesetzlichen Pflegepflichtversicherung finanzieren. Je nach Pflegegrad und Pflegeeinrichtung entsteht eine Deckungslücke von durchschnittlich etwa 1.900 Euro monatlich. Meist reichen die Rente und sonstiges eventuell zur Verfügung stehendes Einkommen nicht aus, um diesen Betrag aufzubringen. Es müssen also Rücklagen und Vermögenswerte angegriffen werden.

Wenn diese aufgebraucht oder erst gar nicht vorhanden sind, bleibt der Gang zum Sozialamt unausweichlich. Dann ist es erst einmal vorbei mit dem Gedanken an einen Aufenthalt im hellen Einzelzimmer einer komfortablen Pflegeeinrichtung. Das Sozialamt wird auf den Umzug in ein Mehrbettzimmer des billigsten Pflegeheims am Platz drängen. „Niemand wünscht es sich, die letzten Jahre seines Lebens so zu verbringen. Daher ist es unumgänglich, mit einer privaten Pflegezusatzversicherung vorzusorgen“, führt Claudia Willeke als Vorsorge-Spezialistin aus.

Claudia Willeke,
Vorsorge-Management KV



Nie war der Abschluss einer privaten Pflegezusatzversicherung notwendiger als heute. Kunden möchten dazu beraten werden.

DAS THEMA PFLEGE GEHÖRT IN DEN BERATUNGSPROZESS

Claudia Willeke und das KV-Kompetenzteam von MAXPOOL stellen Maklern anheim, das Thema private Pflegeversicherung noch mehr als bisher in ihren Beratungsprozess zu integrieren:

- › Jeder kennt in seinem Umfeld Beispiele pflegebedürftiger Personen, die im Pflegeheim ein bemitleidenswertes Dasein fristen müssen.
- › Niemand möchte sich im meist unvermeidlichen Fall der Pflegebedürftigkeit auch noch finanziellen Nöten ausgesetzt sehen.
- › Fast jeder möchte vermeiden, dass die Kinder für die Kosten eines Aufenthalts im Pflegeheim aufkommen müssen, selbst wenn deren Einkom-

men die neue Grenze von 100.000 Euro jährlich überschreiten sollte.

› Wie bei allen Vorsorgeprodukten gilt, dass sich ein Abschluss in jungen Jahren besonders empfiehlt. Dann sind nicht nur die Beiträge relativ gering. Es besteht auch eine geringere Gefahr, dass der Versicherungsantrag wegen eines nicht guten Gesundheitszustands von der Gesellschaft nicht angenommen wird.

VIELE DEUTSCHE HABEN ANGST, ZUM PFLEGEFALL ZU WERDEN

Laut einer Meinungsumfrage der R+V Versicherung zu den Ängsten der Deutschen gaben 45 Prozent der Befragten an, sich davor zu fürchten, dass sie zum Pflegefall werden könnten. Dennoch vermeidet es nach wie vor die Mehrzahl der Deutschen, sich mit dem Thema intensiv auseinanderzusetzen.

Erfolgreiche Makler im Bereich der Pflegezusatzversicherungen berichten davon, dass sich viele ihrer Kunden tatsächlich erleichtert zeigen, wenn das Thema Pflege proaktiv im Beratungsgespräch aufgegriffen wird und ihnen konkrete Angebote unterbreitet werden.

Auch KV-Spezialistin Claudia Willeke betont: „Kommen Sie auf uns zu und nutzen Sie die Vertriebsunterstützung von MAXPOOL. Sehr gerne unterstützen wir Sie mit Angeboten, Anbietervergleichen, Verkaufsargumenten und visuellen Beratungshilfen.“

Fazit: Nie war der Abschluss einer privaten Pflegezusatzversicherung notwendiger als heute. Kunden erwarten von ihrem Makler, auch zu diesem Thema beraten zu werden. <

KONTAKT

kv@maxpool.de
040 29 99 40 - 370

Selbstbewusst im Wettbewerb

Punkten im Privatkundengeschäft: Die Condor Versicherungen bieten seit jeher ein überdurchschnittliches Preis-Leistungs-Verhältnis sowie qualitativ hochwertige Produktinnovationen.



Deutlich optimierte Produkte zu marktgerechten Preisen, damit stellt sich die Condor Allgemeine selbstbewusst dem Wettbewerb im Privatkundengeschäft. Bei den klassischen Privatschutzprodukten kann der Versicherungsschutz nun passgenau zusammengestellt werden. Hausrat, Wohngebäude, Haftpflicht und Rechtsschutz bieten von der unverzichtbaren comfort-Leistung bis zur PremiumPlus-Variante für jeden Kundenbedarf das richtige Leistungsspektrum. Optionale Zusatzbausteine garantieren, dass die Prämie der Risikosituation entspricht und Kunden gezielt abgesichert werden können. Im Dialog mit Kunden und unabhängigen Vertriebspartnern wurden Leistungen entwickelt und in das Portfolio aufgenommen, die begeistern. Beispielsweise der Einschluss „unbenannter Gefahren“. Die Condor-PremiumPlus-Varianten der Wohngebäude- und Hausratversicherung bieten

Der Versicherungsschutz kann passgenau und individuell zusammengestellt werden.

diese Deckung an: **Was nicht explizit ausgeschlossen ist, gilt als versichert.**

Es stecken weitere wichtige Leistungsmerkmale in den Premium-Produkten der Condor. Eine Reihe wesentlicher Garantien versprechen Sicherheit, die deutlich über den Marktstandard hinausgeht.

› **Die Besitzstands-Garantie** blickt in die Vergangenheit und deckt die finanziellen Folgen von Schäden, die nicht über die Condor-PremiumPlus-Bedingungen gedeckt sind, aber im unmittelbaren Vorvertrag versichert waren.

› **Die Mehrleistungs-Garantie** wirkt in die Zukunft und deckt Schadensfälle,

die nicht über PremiumPlus-Bedingungen gedeckt sind, aber bei einem anderen frei zugänglichen deutschen Versicherer ohne Zuschlag versichert wären. Die Mehrleistungs-Garantie wird ausschließlich in den PremiumPlus-Varianten der Hausrat-, Wohngebäude- und Privathaftpflichtversicherung angeboten.

› **Die Innovations-Garantie** für zukünftige Bedingungsverbesserungen: Werden die Versicherungsbedingungen in der gewählten Variante zum Vorteil des Versicherungsnehmers und ohne Mehrbeitrag geändert, gelten die neuen Bedingungen mit sofortiger Wirkung auch für diesen Vertrag. Die Innovations-Garantie ist sogar bereits in den classic-Varianten der Condor-Produkte eingeschlossen.

Schon mit den Produktvarianten classic und comfort ist passgenauer Versicherungsschutz möglich. Die optionalen Zusatzbausteine wie die Elementardeckung, die Bausteine „Photovoltaik“ und „Gewerblicher Mietverlust“ in der Wohngebäudeversicherung oder die Bausteine „SicherOnline“, „Hausrat auf Reisen“ und „Sofort-Hilfe“ in der Hausratversicherung machen jeden gewählten Tarif zur passenden Absicherung.

Für Sie und Ihre Kunden: Alle Informationen zum Condor Privatschutz finden Sie im R+V- und Condor-Maklerportal in der Rubrik **Produkte > Komposit Privat > Condor Privatschutz**. <

› **KONTAKT** <

Bezirksdirektion Pool Nord
ruv.pool.nord@ruv.de
Telefon: 040 33 43 58 90
Fax: 040 33 43 17 58 90

Gemeinsam erfolgreich
seit 1998 in
Kooperation mit

MVK
VERSICHERUNG

ASCORE

AUSGEZEICHNET



PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuranz GmbH
max-Wohngebäude Premium
Wohnflächen tariff

Wohngebäude

07 | 2019

ascore.de/scoreings

max Wohngebäude

Wir schützen das Zuhause Ihrer Kunden

Starke Leistungen, transparente
Bedingungen, faire Prämien und das
gute Gefühl, das Zuhause Ihrer Kunden
bestmöglich versichert zu wissen.

Verantwortung verbindet.

Darum sollten Makler auf Fondspolice setzen

Im seit Jahren herrschenden Niedrigzinsumfeld sind die Renditen für klassische Lebens- und Rentenversicherungen auf ein historisches Tief gesunken. Die Garantiezinsen sind nicht mehr der Rede wert und eine Besserung dieser Rahmenbedingungen ist nicht absehbar. Kein Wunder also, dass sich Anbieter, Makler und Kunden immer mehr auf fondsgebundene Produkte fokussieren.

Das Angebot an fondsgebundenen Policen ist riesengroß. Für jemanden, der nicht ständig damit zu tun hat, ist es kaum möglich, den Überblick zu behalten. Der Markt bietet alle Risikoklassen. Vom Hybridprodukt mit verhaltener Anlagepolitik und garantiertem Kapitalerhalt bis hin zur hoch spekulativen Fondspolice mit exotischen Auslandswerten ist am Markt fast alles zu haben.

Ein großer Teil der Kunden ist auf eine zuverlässige Auszahlung der investierten Beiträge zuzüglich einer angemessenen Verzinsung beziehungsweise auf die Zahlung der Rente in mindestens der bei Vertragsabschluss avisierten Höhe angewiesen. Dieser Kundenkreis benötigt die Versicherungsleistung zur Altersvorsorge und kann beziehungsweise möchte eine hohe Volatilität in seinem Vorsorgeprodukt nicht akzeptieren. Andere Kunden wiederum fasziniert es, die sich aus riskanten Anlagen ergebenden Perspektiven zu nutzen. Das damit einhergehende Verlustrisiko des eingesetzten Kapitals wird von diesem Kundenkreis bewusst akzeptiert und in Kauf genommen.

JEDER KUNDE SOLL DIE PASSENDE FONDSPOLICE ERHALTEN

Der Vermittler ist hier gefragt, für jeden Kundentyp das geeignete Produkt zu finden. Es ist zu prüfen, ob die in der Police enthaltene Fondskombinati-

Christopher Carallo,
Teamleiter Vorsorge-Management pAV



Immer mehr Anbieter, Makler und Kunden fokussieren sich zunehmend auf fondsgebundene Produkte.

on für den Kunden unter Berücksichtigung seiner persönlichen Verhältnisse zum Erreichen seiner Ziele geeignet ist und ob der Kunde dazu in der Lage ist, das gewählte Produkt aufgrund seiner Kenntnisse und Erfahrungen angemessen zu beurteilen. Vereinfacht ausgedrückt, soll jeder Kunde die für ihn passende Fondspolice erhalten und die Chancen und Risiken seines Produkts kennen.

Nur am Rande sei hier bemerkt, dass Vermittler durch die Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfung einen hohen zusätzlichen Aufwand leisten. In diesem Zusammenhang kann nur schwer Verständnis für den von der Bundesregierung geplanten „Provisionsdeckel“ aufgebracht werden.

Das LV-Kompetenzteam von MAXPOOL unterstützt angebundene Mak-

ler mit Rat und Tat dabei, ihre Kundschaft umfassend zu beraten und in jedem Einzelfall das optimal passende Produkt anzubieten. Die erfahrenen und bestens ausgebildeten Kollegen stellen den Maklern neben VVG-konform ausgearbeiteten Angeboten und neutralen Produktvergleichen auch Beratungshilfen sowie ihr in der täglichen Praxis erworbenes Know-how zur Verfügung. Das LV-Team empfiehlt Maklern außerdem, neben manuellen Beratungshilfen das neue digitale Beratungstool FONDSPILOT der Stuttgarter Lebensversicherung a. G. einzusetzen, um es für die systemgesteuerte Ermittlung des Anlegerprofils der Kunden zu nutzen. Im Zuge dessen erhält der Makler auch einen Vorschlag für ein gemanagtes Portfolio mit passendem Chance-Risiko-Profil. Zusätzlich steuert der FONDSPILOT das gewählte Portfolio automatisch mit dem Algorithmus „Stuttgarter Automatisches Management“, kurz SAM genannt. Der FONDSPILOT erleichtert dem Vermittler die Beratung und gibt ihm zusätzliche Sicherheit. Das Beratungstool erstellt automatisch eine Dokumentation der Geeignetheit und Angemessenheit. Fazit: Das Beratungstool FONDSPILOT der Stuttgarter Lebensversicherung kann eine sinnvolle Ergänzung der umfassenden Vertriebsunterstützung durch das LV-Kompetenzteam von MAXPOOL darstellen. Verantwortung verbindet. <

KONTAKT

vorsorge@maxpool.de
040 29 99 40 - 370

Smart! Die clevere Gewerbeversicherung der NÜRNBERGER

Kleinstunternehmer sind bei der Wahl der Versicherung schnell überfordert. Die NÜRNBERGER schafft Abhilfe und präsentiert mit der Gewerbeversicherung Smart einen Schutz nur für sie.



Auch Kleinstunternehmer müssen sich gegen alle Risiken im Gewerbe absichern.

Kleinstunternehmen mit unter zehn Beschäftigten stellen mit nahezu zwei Millionen Betrieben die größte Gruppe in Deutschland dar. Viele von ihnen sind zurückhaltend, wenn es darum geht, die richtige Gewerbeversicherung zu wählen. Jeder fünfte Unternehmer würde zwar sehr gern viel mehr für seine

Jeder fünfte Unternehmer würde gern mehr für seine Absicherung tun, fühlt sich in Versicherungsfragen jedoch überfordert.

Absicherung tun, fühlt sich in Versicherungsfragen jedoch überfordert.* Die NÜRNBERGER bietet seit 1. März 2019 einen Schutz speziell für die Kleinstunternehmen, beispielsweise für Yogalehrerinnen, Physiotherapeuten, Wein- oder Teehändler, Gästepension oder Fahrradhandel und -verleih.

EINFACH DER PASSENDE SCHUTZ

Die Gewerbeversicherung Smart sichert kleine Unternehmen mit Betriebshaftpflicht- und Geschäfts-Inhaltsversicherung zuverlässig ab und bietet Maklern sowie Kunden gleichermaßen Vorteile. „Durch eine klare Struktur mit branchenspezifischen Leistungen und einigen weiteren zur Wahl sind Beratung

und Antrag unkompliziert und leicht verständlich“, beschreibt Anja Bartels, Vertriebsleiterin der NÜRNBERGER, das Produkt der NÜRNBERGER Versicherung. Für den Abschluss müssen nur noch wenige, einfache Risikofragen beantwortet werden. Eine detaillierte Betriebsbeschreibung entfällt, die Angabe der Firmenart reicht aus. „Wir haben die Erfahrung gemacht, dass auch bei Kleinstunternehmern leistungsstarke Versicherungslösungen besonders gefragt sind“, führt Anja Bartels aus.

AUFS RISIKO ZUGESCHNITTEN

Das Produkt gibt es speziell für die Wachstumsmärkte „Gesundheit, Wellness & Fitness“, „Genuss“, „Tourismus & Freizeit“ sowie „Urbane Manufakturen“. Die Leistungen sind bereits an den Risiken der jeweiligen Zweige ausgerichtet. So sind Kleinstgewerbe aus dem Bereich „Gesundheit, Wellness & Fitness“ automatisch etwa gegen das Abhandenkommen von Patientenhabe versichert. Unternehmen aus dem Markt „Genuss“ gegen Betriebsschließung durch Infektionskrankheiten, und für Manufakturen besteht Schutz für Schäden durch Gabelstapler beziehungsweise selbstfahrende Arbeitsmaschinen. „Besonders bei Kleinstunternehmen können solche Schäden drastische Folgen haben – ein passender Schutz ist für diese Zielgruppe existenziell und deshalb haben wir solche Leistungen automatisch inklusive“, resümiert Anja Bartels. <

*Studie „Zielgruppen-Insights Firmenkunden: Kleinstunternehmen“ des Marktforschungs- und Beratungsinstituts Heute und Morgen.

Von Profis erdacht. Für Profis gemacht

„Starke Versicherungsleistungen – transparente Bedingungen – faire Prämien, das bieten die Deckungskonzepte der PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuranz GmbH“, sagt Isabell Morgenroth, Junior-Produktmanagerin bei MAXPOOL: Seit mehr als 20 Jahren entwickelt die PHÖNIX Schutzgemeinschaft als Teil der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe viele Highlights und Leistungserweiterungen mit verschiedenen Versicherern, die heute allgemein als selbstverständlich gelten. Der Hamburger Assekuradeur genießt seit jeher hohes Ansehen als einer der Innovationsführer der Branche. Die Deckungskonzepte der PHÖNIX Schutzgemeinschaft werden durch regelmäßige Relaunches ständig aktualisiert. Kooperierende Makler können sich immer darauf verlassen, ihren Kunden Produkte der Marktspitze zu vermitteln. Hierfür steht MAXPOOL übrigens mit seinem guten Namen und übernimmt für die Makler die Haftung für die Produktauswahl. Ein nahezu konkurrenzlos gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bietet beispielsweise die Privathaftpflichtversicherung „max-PHV Premium“. Der obligatorisch enthaltene „max-Leistungsschutz“ vermeidet Deckungsnachteile gegenüber den Tarifen der Mitbewerber und gilt übrigens auch, als branchenweites Alleinstellungsmerkmal, für im Ausland verursachte Haftpflichtschäden. Die herausragende Innovationsklausel vermittelt dem Kunden das beruhigende Gefühl, immer zu aktuellen Bedingungen versichert zu sein. Getreu dem Unternehmensmotto „Verantwortung verbindet“ legt die PHÖNIX Schutzgemeinschaft hohen Wert auf Beständigkeit. Im Bereich der Wohngebäude- und Hausratversicherungen besteht die Kooperation mit dem Risikoträger, der Medien-

Isabell Morgenroth,
Junior-Produktmanagerin



Kooperierende Makler können sich immer darauf verlassen, ihren Kunden Produkte der Marktspitze zu vermitteln.

Versicherung Karlsruhe, seit mittlerweile über 20 Jahren. **In dieser Zeit gab es tatsächlich keine einzige Beitragsanpassung im Bestand.** Die Versicherungsbedingungen suchen ihresgleichen. So wird im Schadensfall auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit verzichtet, und zwar auch bei Verletzung der Sicherheitsvorschriften oder der Obliegenheiten. Der 2019 für begrenzte Zeit eingeführte „Jubiläumsrabatt“ von 12 Prozent wurde übrigens bis zum 30. Juni 2020 noch einmal verlängert. Die Bedingungen der Haftpflichtversicherung für Tierhalter „maxTHV Premium“ bieten Versicherungsschutz auf höchstem Niveau. Selbst der günstigere Tarif „maxTHV Plus“ für Hundehalter bietet umfassenden

Versicherungsschutz auf einem Level, wie es noch vor wenigen Jahren selbst bei Spitzentarifen kaum zu bekommen war. Darüber hinaus hat die PHÖNIX Schutzgemeinschaft den Vertragsabschluss für diesen Tarif zur wohl günstigsten am Markt erhältlichen Prämie im Portfolio.

Für Unfallversicherungen stellt die PHÖNIX Schutzgemeinschaft zusätzlich ein Tarifportfolio zur Verfügung, das dank optional zu wählender Leistungserweiterungen Maklern ermöglicht, den optimalen Versicherungsschutz für ihre Kunden individuell zusammenzustellen.

Im Tarif „max-UV“ kann ein Vertragsabschluss auch ohne Gesundheitsprüfung erfolgen. Der Tarif „max-UV Premium mit max-Gliedertaxe“ bietet die wohl beste am Markt erhältliche Gliedertaxe. Makler können übrigens die Höhe der Courtage selbst bestimmen. Hierzu stehen Courtagessätze zwischen 0 und 30 Prozent zur Verfügung.

Die PHÖNIX Schutzgemeinschaft hat die Risikoträger der Deckungskonzepte sorgfältig ausgewählt und kooperiert mit diesen seit Jahren auf vertrauensvoller Basis. Sollte es dennoch einmal zu Unstimmigkeiten bei der Abwicklung von Versicherungsschäden kommen, so stehen die Fachanwälte und Versicherungsspezialisten des Leistungsservices von MAXPOOL den Maklern und den Versicherten hilfreich zur Seite. Auch hierbei handelt es sich um ein Alleinstellungsmerkmal des Qualitätspools aus Hamburg. Denn: Verantwortung verbindet. <

KONTAKT

komposit@maxpool.de
040 29 99 40 - 390

7 unschlagbare Argumente für die Produktlinie Privat

Obwohl seit der Einführung bereits mehr als elf Jahre vergangen sind, erfreut sich die Produktlinie Privat weiterhin steigender Beliebtheit. Eine Erfolgsstory in sieben Akten

Was im März 2008 mit START und START-PLUS vielversprechend begann, setzte sich im September 2008 mit KOMFORT und KOMFORT-PLUS erfolgreich fort. Nur ein Jahr später wurde EXKLUSIV eingeführt und im

Oktober 2009 komplettierte EXKLUSIV-PLUS die Produktpalette. Die Produktlinie Privat der SIGNAL IDUNA eröffnet Ihren Kunden eine optimale Rundumversorgung – ob im Krankenhaus, beim Zahn- oder Hausarzt. Vom Einsteigertarif START bis hin zum Hochleistungstarif EXKLUSIV-PLUS bietet die Produktlinie für jeden Bedarf optimalen Schutz. Die Leistungen werden je Tarif stufenweise ergänzt, was Ihnen einen übersichtlichen und bedarfsgerechten Vertrieb ermöglicht. Alle Tarife beinhalten ein Optionsrecht auf Wechsel

in leistungsstärkere Tarife sowie eine erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung von 2,5 Monatsbeiträgen. Sehen Sie hier 7 Erfolgsfaktoren, die Ihre Kunden überzeugen werden. <

ERFOLGSFAKTOR NR. 1

Ausgezeichneter Krankenversicherungsschutz im Bedarfsfall und niedrige Effektivbeiträge bei Leistungsfreiheit.

Die Produktlinie Privat bietet vom Einstiegs- bis zum Hochleistungsschutz eine rundum verlässliche Absicherung.

Bleiben Ihre Kunden gesund, profitieren sie von einer hohen erfolgsabhängigen Beitragsrückerstattung, in den PLUS-Varianten zusätzlich bis zu 900 Euro Gesundheitsbonus und im EXKLUSIV-PLUS besteht außerdem die Möglichkeit auf bis zu 300 Euro Verhaltensbonus. Diese hohen Rückerstattungen ermöglichen bei Leistungsfreiheit einen besonders niedrigen Effektivbeitrag.

ERFOLGSFAKTOR NR. 2

Fortlaufende AVB-Verbesserungen

Die Versicherungsbedingungen der Tarife der Produktlinie Privat wurden im Laufe der Zeit immer verbraucherfreundlicher formuliert. So wurde die tägliche Leistungspraxis verschriftlicht und die AVB damit für den Kunden rechtssicherer.

ERFOLGSFAKTOR NR. 3

Konsequente Bonitätsprüfung und Risikoprüfung mit AktuarMed

Zeitgleich mit Einführung der Produktlinie Privat wurde auch die Risikoprüfung modernisiert. Mithilfe des bewährten Systems „AktuarMed“ erfolgt eine fundierte, statistisch untermauerte Risikoeinschätzung. Die Bonitätsprüfung greift dabei auf Informationen des Scoringanbieters arvato infoscure GmbH zurück.

ERFOLGSFAKTOR NR. 4

Eine starke Versicherten-gemeinschaft

In der Produktlinie Privat sind mittlerweile deutlich über 100.000 Personen versichert – Tendenz steigend.

ERFOLGSFAKTOR NR. 5

Die Beitragsstabilität

Die Produktlinie überzeugt nicht nur durch attraktive Leistungen und hohe Rückerstattungen. Auch ein stabiler Beitrag spricht für unsere Tarife.

Die SIGNAL IDUNA gehört – auf den Gesamtbestand bezogen – mit einer durchschnittlichen Anpassungsrate von 1,55 Prozent im Zeitraum 2010 bis 2019 zu den beitragsstabilsten PKV-Unternehmen.

ERFOLGSFAKTOR NR. 6

Ein zuverlässiger Versicherer

Renommiertere Ratingagenturen wie MORGEN & MORGEN oder map-report bestätigen die hervorragende Unternehmensqualität der SIGNAL IDUNA Krankenversicherung.

ERFOLGSFAKTOR NR. 7

Die TOP-Ergänzungen

Beitragsentlastung peB, Krankentagegeldabsicherung ESP-VA, ESP-VS und pro (v), Kurtagegeld KurPLUS und Pflegezusatzversicherung PflegeSTART, PflegeTOP und care+



Eine regelmäßige Wartung beugt Leitungswasserschäden vor.

Albtraum Wasserschaden

Wasser richtet mehr Schäden an als Feuer und kann für die Betroffenen teuer werden. Diese Fakten sollten Sie kennen, wenn Sie Ihre Kunden zu einer eigenen Immobilie beraten.

Es passiert durchschnittlich alle 30 Sekunden: ein Leitungswasserschaden in Deutschland. Dadurch werden jährlich Sachschäden von mehr als zwei Milliarden Euro verursacht. Doch nicht nur das: Oft gehen Erinnerungsstücke unwiederbringlich verloren oder das lieb gewonnene Zuhause wird (für Wochen) unbewohnbar. Mit einer Anzahl von einer Million pro Jahr kommen Leitungswasserschäden etwa sechsmal häufiger als Feuerschäden vor. Oft unterschätzen Kunden diese immense Gefahr. In den ersten Betriebsjahren sind Leitungswasserschäden meist auf Installationsfehler oder Produktmängel zurückzuführen.

Nach 30 bis 50 Jahren ist die Grenznutzungsdauer einer Installation erreicht und alterungsbedingte Schäden werden immer wahrscheinlicher.

WESTEN BETROFFENER ALS OSTEN

Im Westen Deutschlands treten Wasserschäden häufiger auf als im Osten. Grund dafür ist das unterschiedliche Alter der Leitungssysteme. In Ostdeutschland wurden viele Gebäude nach der Wiedervereinigung saniert. Laut GDV kann auch die Wasserqualität ein Faktor für häufige und teure Schäden sein. Ebenso wären viele Schäden vermeidbar, wenn die

Wasserleitungen regelmäßig gewartet würden.

PRÄVENTION GEGEN SCHÄDEN

Um präventiv für einen störungsfreien Betrieb und eine lange Lebensdauer der Rohre zu sorgen, sollte auf einige Dinge geachtet werden. So ist es zum Beispiel ratsam, einen Fachbetrieb mit der Planung und Installation der Rohre zu beauftragen. Dadurch ist eine fachgerechte Ausführung nach

Im Westen Deutschlands treten Leitungswasserschäden häufiger auf als im Osten.

DIN EN 806, Teil 1 bis 4, gewährleistet. Darüber hinaus beugen Feinfilter Leitungswasserschäden vor. Sie verhindern, dass schädliche Feinpartikel von außen in die Leitungswasserinstallation eingetragen werden. Bei der Planung sollte zudem an ein Leckageschutzsystem gedacht werden, denn dieses erkennt einen Leitungswasserschaden frühzeitig und begrenzt die materiellen Schäden auf ein Minimum.

AUF DER SICHEREN SEITE MIT »MAX-WOHNGEBÄUDE PREMIUM«

Nichtsdestotrotz ist es wichtig, eine gute Wohngebäudeversicherung abzuschließen. Die PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuranz GmbH ist Teil der Unternehmensgruppe PHÖNIX MAXPOOL und bietet mit dem Tarif „max-Wohngebäude Premium“ ein marktführendes Preis-Leistungs-Verhältnis. Um nur einige Vorteile zu nennen: Die Wohngebäudeversicherung verzichtet auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit, auch bei Verletzung der Obliegenheiten und der Sicherheitsvorschriften. Im Schadensfall erhalten Kunden Unterstützung durch den max-Leistungsservice. <

Ich werde nicht im Zinsloch bleiben.

In der Gothaer Gemeinschaft
verbinden Ihre Kunden Kapitalschutz
mit attraktiven Renditechancen.

6,15%
Rendite p.a.
in den letzten
29 Monaten

**Vermögensanlage
Gothaer Index Protect**

**Key-Account Manager
Thomas Ramscheid**

Mobil 0177 2467564
thomas_ramscheid@gothaer.de

Weitere Informationen erhalten Sie
unter www.raus-aus-dem-zinsloch.de

Gothaer
Kraft der Gemeinschaft

Das müssen Sie wissen!

22.500 €
ist die durchschnittliche
Zielsparsumme
im maxInvest-Depot.



Bei
4 von 10
Finanzierungsanfragen
wurde die Endkundenberatung
durch die MAXPOOL-Experten
durchgeführt (Tippgebermodell).



50 % €
Mehr als **50 %** der bei
MAPXOOL eingegangenen Finanzierungs-
anfragen wurden erfolgreich umgesetzt.

33 %
der Darlehensabschlüsse erfolgten
im Tippgebermodell.

38 %
des Investmentbestands bei
MAXPOOL wurden durch
Tippgeber übermittelt.

Die
durchschnittliche
Finanzierungssumme
im Jahr 2019 betrug
200.000 €

97 %
der Finanzierungsakten übermitteln
wir ausschließlich elektronisch an die Bankpartner.





»Golden Twenties«, die Zweiten?

Dass im Jahr 2019 mehrere Preisrekorde für Edelmetalle verzeichnet werden konnten, lässt sich unter anderem auf die aktuellen globalen Spannungen und den Handelsstreit zwischen den USA und China zurückführen. So erreichte nicht nur Gold am 4. September 2019 seine bisherige Höchstmarke von 1.403 Euro pro Unze – seit dem 15. Januar 2020 ist dieselbe Menge Palladium mehr als 2.000 Euro wert. Für Anleger ist damit ein interessantes Szenario entstanden, wie unsere Investment-Partner von der AUREUS Golddepot GmbH berichten: So rentierte sich zuletzt ein Vierer-Mix aus Gold, Silber, Platin und Palladium mehr als Investments in einzelne Edelmetalle. Man darf gespannt sein, wie „golden“ die Zwanziger tatsächlich werden – denn auch das Handelsabkommen zwischen den USA und China scheint den Edelmetalltrend nicht auszubremsen. <



FinVermV kommt am 1. August

Am 1. August 2020 tritt die mehrfach verschobene Finanzanlagen-Vermittlungsverordnung (FinVermV)

in Kraft. Die geänderte Verordnung legt dabei neue Vorgaben für den Ausnahmereich der 34f-Finanzanlagenvermittler nach Gewerbeordnung (GewO) fest, wobei es sich im Grunde eher um eine Anpassung an die europäische Richtlinie MiFID II handelt, die seit 2018 für BaFin-regulierte Vermittler gilt. Während die Informationspflichten davon beispielsweise unberührt bleiben, gehört die vielfach kritisierte Aufzeichnungspflicht für telefonische Beratungsgespräche bald zum Arbeitsalltag der 34f-Makler. Wie Letztere, aber auch 34d-ler von einer Zusammenarbeit mit unseren neuen Partnern von „The Engineers of Finance“ profitieren können, erfahren Sie auf Seite 52. <

»34f-Vermittler sollten nicht von der BaFin beaufsichtigt werden«



Jan Köhler,
Fachwirt für
Finanzberatung (IHK),
Vorsorge-Management LV

Herr Köhler, stärkt man mit der geplanten Finanztransaktionssteuer das Vorsorgeverhalten der Deutschen, die sich ja ohnehin schwertun mit Aktien?

Jan Köhler: Zunächst ist den Verbrauchern deutlich zu machen, dass hier nicht nur reine Aktienkäufe betroffen sind, sondern auch Sparprodukte wie Investmentfonds – direkt oder über eine Fondspolice. Sobald der Kunde die Konsequenzen für sich und seine (potenziellen) Sparverträge realisiert, führt dies höchstwahrscheinlich zu einer zusätzlichen Verunsicherung und Abwehrhaltung, unabhängig davon, ob der Sparerfreibetrag im Gegenzug nun angepasst wird oder nicht.

Warum sollten 34f-Erlaubnis-Inhaber nicht von der BaFin beaufsichtigt werden?

Jan Köhler: Ein Wechsel der Aufsichtsbehörde bringt zusätzliche Kosten für die betroffenen Vermittler mit sich. Dieser Umstand wird vorrangig Einzelunternehmer und kleinere Vertriebe nachdenklich stimmen, ob sie der 34f-Tätigkeit noch nachgehen wollen beziehungsweise ob dieser Geschäftszweig für sie noch rentabel ist. Eine sinkende Anzahl von Vermittlern hätte, gerade im ländlichen Bereich, spürbare Nachteile für die Verbraucher zur Folge.

Der Niedrigzins lockt viele Menschen, die eigenen vier Wände zu finanzieren. Wem sollten Makler davon abraten und warum?

Jan Köhler: Das Eigenheim stellt ohne Zweifel eine langfristige Investition dar, deren sich der Kunde auch bewusst sein muss. Ein abrupter Wohnsitzwechsel, Unregelmäßigkeiten in der Familienplanung, fehlende Rücklagen oder eine unklare berufliche Situation – alles Szenarien, die unter Umständen dazu führen können, dass die Immobilie mit einem Verlust veräußert werden muss. Je unsicherer die Position des Kunden zu diesen Themen ist, desto eher kommt ein alternativer, kurzfristiger Vermögensaufbau infrage. <

Maren Straatmann, Abteilungsleiterin Finanzierung bei MAXPOOL, weist noch einmal darauf hin, worauf bei der Beratung zur Immobilienfinanzierung zu achten ist.

Ebenso wie Ihre Kunden individuell beraten werden wollen, so dürfen auch Sie den Umfang unserer Unterstützung frei wählen.



Wenn, dann bitte richtig finanzieren!

Der Immobilienmarkt unterliegt seit vielen Monaten einer gewaltigen Dynamik: So übersteigt die Nachfrage vielerorts das Angebot, was die Immobiliensuche für Interessenten zum Spießrutenlauf macht. Ist man zu spät dran? Sollte man mit dem Kauf lieber noch etwas warten? Die Antwort: Die richtige Entscheidung definiert den richtigen Zeitpunkt, und zu einer richtigen Entscheidung gehört auch die zu Ihrem Kunden passende Finanzierung. Dabei sollte unbedingt zwischen Investition und Privatnutzung unterschieden werden: Ein Kapitalanleger kauft eine Immobilie als alternative Anlageform – hier geht es um Rendite, Steuern und meistens um Eigentumswohnungen. Die Umsetzung wird dabei von einer rein sachlichen Kalkulation bestimmt. Anders verhält es sich bei Kunden, die eine Immobilie suchen, um selbst darin zu leben. Hier stehen ganz andere und bisweilen viel emotionalere Treiber im Vordergrund – sei es Nestbau für die Familienplanung, ein Umzug aufgrund einer beruflichen Neuausrichtung oder das mietfreie Wohnen im Alter. In puncto Finanzierung haben Sie als Berater eine sehr wichtige Funktion inne: So sollten Sie Ihren Kunden stets zur bestmöglichen und auf deren Bedürfnisse ausgerichteten Entscheidung verhelfen. Denn weder Eile noch Unwissenheit sollten Grund genug sein, um – Hauptsache, schnell – ein Produkt von der Stange zu wählen.

BERATER MÜSSEN DIE RICHTIGEN FRAGEN STELLEN

Wenn Sie mit ihren Kunden in die Beratung einsteigen, ergeben sich zunächst viele Fragen, aus deren Antworten sich wiederum die Bausteine einer bedarfsgerechten

Finanzierungslösung erschließen. Um einige Beispiele zu nennen: Welche Zinsbindungen sind möglich? Wie sind die Zinsunterschiede, wenn ich mich für weniger Sicherheit entscheide? Kann ich den Zinssatz positiv beeinflussen? Dazu kommen die Fragen zu einem möglichen KfW-Förderdarlehen: Ist es sinnvoll, den gesamten Förderbetrag auszuschöpfen? Wie wirkt sich eine längere tilgungsfreie Zeit aus? Wann und wozu brauche ich einen Energiesachverständigen und wie hoch ist der Tilgungszuschuss genau? Erst wenn Sie diese und viele andere Antworten mit der persönlichen Situation des Kunden abgleichen, entsteht die Grundlage für eine sinnvolle Empfehlung. Das Wichtigste ist, dass Ihr Kunde am Ende weiß, was er will – oder eben nicht. Das hört sich einfach an. Doch wie fit kann ein Berater in diesen Fragen sein, wenn er nicht jeden Tag, oder sogar nur wenige Male im Jahr, mit Immobilienfinanzierungen zu tun hat?

Hier kommt der MAXPOOL-Finanzierungsservice ins Spiel: Ebenso wie Ihre Kunden individuell beraten werden wollen, so dürfen auch Sie den Umfang unserer Unterstützung frei wählen. Selbst wenn Sie keine 34i-Zulassung besitzen sollten, haben wir eine Lösung. Sie können Tipgeber werden und wir „übernehmen“ Ihre Kunden für die komplette Finanzierungsberatung. Unsere Aufgabe ist es, Ihnen alle Informationen, Tipps und Unterlagen zur Verfügung zu stellen, die Sie brauchen, um Ihre Kunden optimal zu beraten. Nur so können Ihre Kunden zum richtigen Zeitpunkt die richtige Entscheidung für ihre Zukunft treffen. <

Bausparen als Eigenkapitalbooster sinnvoll und clever einsetzen

Bausparen ist langweilig, altmodisch und lohnt sich nicht. Diese Einstellung ist leider unter Finanz- und Vorsorgemaklern weitverbreitet. Dabei kann gerade diese Form des Sparens spannend, hochaktuell und vor allen Dingen profitabel sein. Davon sind die Finanzierungsspezialisten von MAXPOOL überzeugt. „Nach wie vor ist ein Bausparvertrag ein ideales Produkt, insbesondere um Eigenkapital für einen geplanten Immobilienerwerb zu bilden“, macht sich Katharina Schlender, Maklerbetreuerin für Finanzierung und Bausparen bei MAXPOOL, für das Bausparen stark. Kürzlich haben in einer Meinungsumfrage 84 Prozent der befragten Mieter angegeben, von einer eigenen Immobilie zu träumen. Jedoch gaben 56 Prozent der Befragten an, ihren Wunsch nach Wohneigentum mangels ausreichenden Eigenkapitals nicht verwirklichen zu können. „Ein Bausparvertrag ist heute ganz klar kein Renditeprodukt mehr. Aber er ermöglicht Sparern zum Zeitpunkt des Immobilienerwerbs das bereits angesparte Kapital zu vervielfachen. Das kann wohl kein anderes konservatives Ansparprodukt“, resümiert Katharina Schlender. „Wichtig ist, insbesondere junge Menschen frühzeitig auf die Eigenkapitalbildung anzusprechen und den Bausparvertrag zielgerichtet und clever als Eigenkapitalbeschaffungsmaßnahme einzusetzen“, führt Katharina Schlender weiter aus. Die Bausparsumme sollte in angemessener Relation zum möglichen Sparbeitrag und der vorgesehenen Sparzeit bis zur Zuteilung stehen. Zu hohe Bausparsummen führen oft dazu, dass das Sparziel in Höhe von meist 40 Prozent der Bausparsumme nicht oder erst nach viel zu langer Zeit erreicht wird. Zudem reicht häufig das Bauspardarlehen nicht aus, um den gesamten

Katharina Schlender,
Maklerbetreuerin Finanzierung,
Marketing/PR



»Mit einem Bausparvertrag können Kunden ihr Eigenkapital für den Immobilienerwerb vervielfachen. Das kann wohl kein anderes konservatives Ansparprodukt.«

Finanzierungsbedarf abzudecken. Ein zusätzliches Bankdarlehen führt dann jedoch nicht selten zu Problemen bei der Besicherung im Grundbuch, denn Nachrang- oder Zwischenrangfinanzierungen sind meist teuer oder gar nicht möglich. Zu geringe Bausparsummen hingegen sind dem Zweck, Eigenkapital in angemessener Höhe für einen Immobilienerwerb zu bilden, nicht ausreichend dienlich.

„Ich empfehle Bausparsummen von circa 50.000 Euro auszuwählen. In jedem Fall sollte das daraus resultierende Bauspardarlehen nicht größer als 30.000 Euro sein, da Bausparkassen dieses bis zu 30.000 Euro blanko, also

gänzlich ohne eine grundbuchliche Besicherung, herausgeben. Da die meisten Banken ein solches Bauspardarlehen wie ‚echtes‘ Eigenkapital behandeln, kann dies bei der anstehenden Immobilienfinanzierung extrem hilfreich und kosteneinsparend sein“, empfiehlt die MAXPOOL-Expertin Finanzberatern. Bei einer Sparleistung von monatlich 200 bis 250 Euro wird die Zuteilung eines Bausparvertrages in Höhe von 50.000 Euro meist binnen sieben Jahren erreicht. Je jünger ein Kunde bei Abschluss ist beziehungsweise je weiter der geplante Immobilienerwerb noch in der Zukunft liegt, desto weniger muss monatlich zur Eigenkapitalbeschaffung angespart werden. „Vor dem Hintergrund der Vervielfachung des Eigenkapitals ist der Bausparvertrag ein extrem sinnvolles Ansparinstrument für alle Kunden mit einem Immobilienwunsch und sollte daher immer Bestandteil einer Vorsorgeplanung sein“, betont Katharina Schlender.

Ausführliche Informationen zum Thema Bausparen inklusive Tariffrechtern und Bausparanträgen sind im internen Bereich der Homepage von MAXPOOL hinterlegt. Selbstverständlich stehen die freundlichen und erfahrenen Kollegen des Kompetenzzentrums Finanzierung interessierten Maklern sehr gerne mit weiterführenden Informationen und Tipps zur Seite und unterstützen gern bei der Ausarbeitung komplexer Angebote. <

KONTAKT

finanzierung@maxpool.de
040 29 99 40 - 860

Auch ohne 34f durchstarten!

MAXPOOL-Partner – ob mit oder ohne 34f-Zulassung – können ab sofort auf die cleveren Anlagelösungen von The Engineers of Finance zugreifen. Die bahnbrechende Zusammenarbeit sorgt nicht nur für zufriedene Kunden, sondern auch für stornofreie Provisionen.

Ein Versicherungsmantel hat in der privaten (Alters-)Vorsorge und im Vermögensaufbau unbestritten seine Vorteile, vor allem auf steuerlicher Ebene. Doch in Niedrigzinszeiten verblassen sie – gerade bei kürzerem Anlagehorizont – mehr und mehr. Wenn aber praktisch keine Rendite anfällt, nützen Steuervorteile nicht viel. Das haben auch die Kunden mittlerweile verinnerlicht. Die Scheu vor den Kapitalmärkten, in Deutschland so ausgeprägt wie in kaum einem anderen Industrieland, weicht zunehmend der Einsicht, dass eine übertriebene Sicherheitsfixierung am Ende nur mit Sicherheit Geld kostet. Fondspolizen erleben daher einen Aufschwung, sind wegen ihrer Kosten und Struktur aber keine alleinseligmachende Lösung für jeden Kunden. Wer nachhaltig an den lukrativen Chancen der Kapitalmärkte partizipieren will, braucht auch direktere Zugänge, ob über Fondssparpläne oder Einmalanlagen in Fonds. Diese werden dementsprechend immer stärker nachgefragt. Für Makler mit dem Anspruch, ihre Kunden als Allrounder in sämtlichen finanziellen Belangen zu unterstützen, liegt darin eine große Herausforderung – aber auch viel Potenzial. Eine neue Kooperation mit The Engineers of Finance ebnet MAXPOOL-Partnern und deren Kunden nun den Weg zu attraktiven Investmentlösungen, mit denen sich dieses Potenzial realisieren lässt. Und zwar unabhängig davon, ob eine Zulassung nach Paragraph 34f GewO vorliegt oder nicht: Das bewährte Kapitalmarkt-Know-how von The



André Nolte, Sales Director und Prokurist bei The Engineers of Finance

Engineers of Finance steht via Tippgebermodell auch allen MAXPOOL-Partnern offen, die allein auf 34d-Basis arbeiten.

„Für reine Versicherungsmakler ist es ärgerlich, einen Kunden zur Bank schicken zu müssen, weil sie selbst keine Anlageberatung leisten dürfen“, berichtet Jan Köhler, Fachberater für privates Vorsorge-Management bei MAXPOOL und selbst als 34d- und 34f-Makler mit reichlich Praxiserfahrung ausgestattet. „Das Thema Sparen und Vermögensaufbau ist für das Gros der Endkunden höchst relevant, daher sollten Finanzdienstleister auch für dieses Segment eine überzeugende Lösung im Gepäck haben. Die zahlt sich dann nicht nur für die Endkunden, sondern auch für die Makler selbst aus.“ Durch die Anfang dieses Jahres gestartete Kooperation mit The Engineers of Finance können und sollten MAXPOOL-Partner dieses Thema ab sofort proaktiv ansprechen – denn die im niedersächsischen Northeim ansässigen Kapitalmarkt-Experten bieten für jeden Kundenanspruch erstklassiges „Financial Engineering, made in Germany“. Das 1996 gegründete Unternehmen steht für innovative Dienstleistungen für Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler, inklusive ausgefeilter Anlagestrategien und hilfreicher Tools.

MAXINVEST-MODELLPORTFOLIOS FÜR JEDEN RISIKOTYP

Reine 34d-Makler können ihre Investmentkunden im Zusammenspiel mit MAXPOOL an The Engineers of Finance vermitteln. Dazu sind lediglich eine kurze Onlineanalyse mit sechs Fragen zu Risikotoleranz und Anlagezielen des Kunden sowie das Ausfüllen einer Ergänzungsvereinbarung und eines Überleitungsbogens erforderlich. The Engineers of Finance übernehmen anschließend die Betreuung des Kunden, telefonisch, online und gegebenenfalls auch persönlich vor Ort. Der vermittelnde Makler muss sich um nichts weiter kümmern und

> **SAVE THE DATE!** <

André Nolte stellt das innovative Kooperationsmodell in einem kurzen und knackigen Webinar vor. Die nächsten Termine:

- › 24. März um 10 Uhr
- › 26. März um 10 Uhr
- › 31. März um 10 Uhr
- › 2. April um 10 Uhr
- › 7. April um 10 Uhr
- › 9. April um 10 Uhr
- › 14. April um 10 Uhr
- › 16. April um 10 Uhr
- › 21. April um 10 Uhr
- › 23. April um 10 Uhr

erhält eine Vergütung. „MAXPOOL ist einer der ersten Maklerpools in Deutschland, die ihren Partnern ein solches Tippgebermodell anbieten“, betont Jan Köhler den Pioniercharakter dieser Zusammenarbeit. Auch The Engineers of Finance betreten mit der Sondervereinbarung mit einem Pool Neuland. André Nolte, Sales Director und Prokurist bei den Engineers,

»Für Versicherungsmakler ist es ärgerlich, einen Kunden zur Bank schicken zu müssen.«

Jan Köhler, MAXPOOL

sieht eine Win-win-Situation für alle an der Kooperation Beteiligten: „Das rege Interesse der MAXPOOL-Partner, das sich in den ersten Wochen bereits gezeigt hat, bestätigt uns in der Einschätzung, mit unseren Lösungen und Services auch die Bedürfnisse der MAXPOOL-Makler und ihrer Kunden passgenau zu bedienen.“ Das gilt nicht nur bei den Kunden, deren Betreuung The Engineers of Finance übernehmen. Denn ebenso

interessant ist die Zusammenarbeit für Makler mit 34f-Zulassung. Die Engineers agieren dabei im Hintergrund und liefern nicht nur ausgeklügelte Anlagestrategien und Tools, etwa für Investmentvergleich, Bestandportfolio-Analyse und Portfolio-Planning. „Wir stehen Finanzanlagenvermittlern auch bei allen Fragen rund um die Anlageberatung oder zu Vertriebsansätzen mit einem 360-Grad-Berater-Support zur Verfügung“, führt André Nolte aus. Die MAXPOOL-Partner können für ihre Kunden zum einen aus verschiedenen – aktiven oder passiven – maxInvest-Modellportfolios wählen, die sich vor allem in ihrer Aktien-Anleihen-Quote, Volatilitäts- und Renditeerwartung unterscheiden. Zum anderen können Finanzprofis auch individuell Fonds zu einem maxInvest-Depot zusammenstellen. In beiden Fällen sorgt das eigens von den Engineers entwickelte STOP+GO-System dafür, dass Verluste automatisch begrenzt und Chancen mitgenommen werden – jeweils nach den persönlichen Vorlieben des Endkunden. Dieser zahlt eine einmalige Abschlussgebühr und profitiert fortan von flexiblen Fondswechseln ohne Transaktionskosten. Der betreuende Makler erhält eine attraktive fortlaufende Provision, und zwar stornofrei. So lohnt sich die neu aufgestellte MAXPOOL-Investmentkompetenz für Endkunden wie für Makler. Interessierte Kooperationspartner finden im maxINTERN unter der Rubrik Investment und bei maxTV weitere Informationen. Zudem erklärt André Nolte derzeit zweimal wöchentlich in einem halbstündigen Webinar, wie die Zusammenarbeit genau funktioniert und welche Vorteile sie bietet (Termine siehe Kasten). Auch Jan Köhler steht interessierten MAXPOOL-Partnern jederzeit gern für Auskünfte zur Verfügung und freut sich über die neuen Möglichkeiten: „Für das Zukunftsthema Investment sind MAXPOOL und seine Partner nun hervorragend gerüstet.“ <

Geschenktes Geld für Ihre Kunden? So attraktiv war Bauen noch nie

Knapp 50 Prozent der Deutschen leben in einer eigenen Immobilie. Doch viele Ihrer Kunden wissen nicht, welche staatlichen Fördermöglichkeiten sie nutzen können. Unsere Spezialisten klären auf.



Neu bauen lohnt sich nach wie vor für Ihre Kunden. Mit einem attraktiven Förderdarlehen.

Die Bundesregierung hat im vergangenen Jahr verbindliche Klimaziele beschlossen. Um das Erreichen dieser Ziele zu unterstützen, hat die KfW-Bank die Rahmenbedingungen ihrer ohnehin schon sehr attraktiven Förderdarlehen und Tilgungszuschüsse im Produktbereich „Energieeffizient Bauen und Sanieren“ deutlich verbessert. Seit dem 24. Januar 2020 werden für mehrere KfW-Programme noch höhere Tilgungs- beziehungsweise Investitionszuschüsse und deutlich höhere Darlehensbeträge gewährt. Baut oder kauft Ihr Kunde beispielsweise ein neues „KfW-Haus“, so kann er jetzt ein KfW-Darlehen 153 in Höhe von bis zu 120.000 Euro zu einem auf zehn Jahre festgeschriebenen Zinssatz von nur 0,75 Prozent erhalten. Die Tilgung wird ihm durch einen Til-

Das Finanzierungsteam der MAXPOOL Maklerkooperation GmbH hat sich darauf spezialisiert, optimale Finanzierungskonzepte auszuarbeiten.

gungszuschuss in Höhe von bis zu 25 Prozent beziehungsweise 30.000 Euro deutlich erleichtert. Sollte Ihr Kunde eine bestehende Immobilie zum KfW-Effizienzhaus sanieren oder ein den Vorgaben der KfW entsprechend saniertes Haus erwerben, so steht ihm ein Darlehen der KfW (Programm 151) in Höhe von ebenfalls bis zu 120.000 Euro zu. Der

Tilgungszuschuss beträgt dann aber bis zu sagenhaften 40 Prozent beziehungsweise 48.000 Euro. Die KfW fördert aber nicht nur den Neubau oder den Kauf eines KfW-Effizienzhauses beziehungsweise die Sanierung einer bestehenden Immobilie auf diesen Standard. Es werden auch Einzelmaßnahmen wie eine energieeffiziente Wärmedämmung oder die Installation einer Photovoltaikanlage mit hohen Investitionszuschüssen und zinsgünstigen Darlehen gefördert. Finanzmaklern ist daher empfohlen, das vielfältige Förderprogrammangebot der KfW-Bank in ihren Beratungsprozess einzubeziehen und ihre Kunden dabei zu unterstützen, von den unglaublich günstigen Produkten der KfW zu profitieren. Informationen sind auf der Website der KfW-Bank www.kfw.de zu erhalten.

Noch einfacher und sicherer ist es jedoch, sich an das kompetente Finanzierungsteam der MAXPOOL Maklerkooperation GmbH zu wenden. Dort hat man sich nämlich darauf spezialisiert, Finanzierungskonzepte unter optimaler Berücksichtigung aller Fördermöglichkeiten auszuarbeiten. Sehr gern zeigen die Spezialisten von MAXPOOL dann auch auf, wie sich unter Einbeziehung eines Bausparvertrages das Risiko einer Zinserhöhung nach Ablauf der Zinsbindung ausschalten lässt. <

KONTAKT

finanzierung@maxpool.de
040 29 99 40 - 860

Immobilienmaklers Liebling? Mit diesen Tipps machen Sie Ihre Kunden glücklich

Der Andrang von Kaufinteressenten auf angebotene Wohnimmobilien bleibt ungebrochen hoch.

Gerade in größeren Städten erleben leider immer mehr Kunden, dass sie wiederholt keinen Zuschlag für ihre Traumimmobilie bekommen, was die Immobiliensuche schnell zum emotionalen Speisrutenlauf werden lässt. Sobald ein Immobilienmakler im Spiel ist, sind Besichtigungen für die Verkäuferseite allerdings eine absolut sachliche Angelegenheit. Mit dem Ziel, das Objekt so schnell wie möglich zu verkaufen.

Mit ein paar Tipps sind Ihre Kunden bestens vorbereitet, denn selbstbewusstes Auftreten, Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit sind Türöffner für ein erfolgreiches Immobiliengeschäft.

VORBEREITUNG

- › **Sicherheit in die Finanzierbarkeit bringen:** Egal, ob Sie als Berater mit 34i oder Tipgeber im Finanzierungsbereich agieren, Ihre Kunden sollten vor der Besichtigung wissen, in welcher Größenordnung sie suchen können und ob sie sich die dazugehörige Finanzierung leisten können oder möchten. Bereits die Suche nach einer passenden Immobilie ist also auch ein guter Zeitpunkt, schon mal einen Blick aufs Finanzielle zu werfen.
- › **Finanzierungsbestätigung mitnehmen:** Soweit wir die Bonitätsdaten der Kunden (Selbstauskunft) und die Eckdaten der Immobilie (Exposé) im Vorfeld kennen, sind wir als Experten in der Lage, die Finanzierbarkeit zu prüfen. Wenn hierbei rechnerisch und im Abgleich mit den gegebenen Bankkriterien alles passt, geben wir ihren Kunden vorab eine schriftliche Bestätigung der Finanzierbarkeit.
- › **Erster sein:** Sobald Ihre Kunden

Maren Straatmann,
Abteilungsleiterin Finanzierung



Diese professionelle Vorbereitung sichert den Zuschlag zur Wunschimmobilie.

eine für sich interessante Immobilie entdeckt haben, sollten sie sich den frühestmöglichen Besichtigungstermin sichern. Hier ist also Schnelligkeit gefragt, denn meist gehen die Makler nach der Reihenfolge der eingegangenen Anfragen.

UNTERLAGEN- UND FRAGENKATALOG:

- › **To-do-Liste für den Immobilienmakler:** Geben Sie Ihren Kunden im Abgleich mit dem Besichtigungsobjekt eine Checkliste an die Hand, welche Unterlagen direkt beim Makler angefordert werden sollten. Denn so kann die Finanzierung schnellstmöglich bei der ausgewählten Bank beantragt werden.
- › **Fragenkatalog:** Ebenfalls im Abgleich mit dem Exposé sollten Ihre Kunden wissen, welche Fragen vor Ort

sinnvoll sind – zum Beispiel: Welche Modernisierungen sind erfolgt? Gab es Wasser- beziehungsweise Versicherungsschäden in den letzten Jahren? Wie ist das Grundstück zum Beispiel bei einem Reihenhaus geteilt – nach WEG oder real? Wann ist die Eigentumsübergabe geplant? Die Kollegen vom MAXPOOL-Finanzierungsservice unterstützen Sie bei der Aufbereitung dieser Fragenstellungen sehr gerne.

VOR ORT ZU BEACHTEN

- › **Alles dabeihaben:** Die Unterlagen-Checkliste für den Makler, den Fragenkatalog und die Finanzierungsbestätigung sollten Ihre Kunden immer griffbereit haben und auch im Gespräch einsetzen.
- › **Sofort zuschlagen:** Sofern Ihre Kunden die Immobilie auch nach der Besichtigung gut finden und sich den Kauf des Objekts vorstellen können, lautet unsere ganz klare Empfehlung: dem Makler das Kaufinteresse konkret zusagen. „Wir möchten diese Immobilie gerne kaufen!“
- Direkt vor Ort – nicht nach einer Nacht drüber schlafen, nicht nach dem Telefonat mit den Eltern. Sofort! Niemand muss sich danach zu irgendetwas verpflichten, aber eine klare Positionierung im persönlichen Gespräch kann der entscheidende Türöffner zur Traumimmobilie sein. Das Team Finanzierung steht Ihnen also auch schon vor der Finanzierungsberatung mit Rat und Tat zur Seite. Wir sind bereit, seien Sie und Ihre Kunden es auch! <

KONTAKT

finanzierung@maxpool.de
040 29 99 40 - 860

Das müssen Sie wissen!

Um **4%** konnten
Versicherungs- und Finanzmakler
ihren Umsatz 2019 steigern.

1/3 aller Mieter
unter 50 Jahren spielt mit dem Gedanken,
Wohneigentum zu erwerben.

1,7 Billionen €
liegen laut der Deutschen
Bundesbank aktuell ungenutzt
auf deutschen Girokonten.

5.953
Kundenbeschwerden gingen
2019 beim Ombudsmann für
die Private Kranken- und
Pflegeversicherung ein,
1.395 weniger
als im Vorjahr.

Für **52%**
der Deutschen ist Sicherheit
der wichtigste Faktor bei der
Geldanlage.

47% aller Anleger befürchten, dass ihre
bisherigen Geldanlagen nicht ausreichen, um ihren
Lebensstandard langfristig sichern zu können.



Bereitschaft für grüne Investments steigt

Bei der Geldanlage ist für Anleger der Umwelt- und Klimaschutz laut einer aktuellen Studie der Gothaer mit 44 Prozent die wichtigste Facette von Nachhaltigkeit. Dementsprechend erklären sich auch 53 Prozent der Befragten grundsätzlich dazu bereit, ihr Geld in nachhaltige Investments zu stecken. Auch wenn das konkret bedeutet, dafür auf Rendite zu verzichten. Besonders ausgeprägt ist die Bereitschaft in der Altersgruppe der 18- bis 29-Jährigen. Aktuell in nachhaltige Fonds investiert haben allerdings lediglich 6 Prozent der befragten Anleger. <

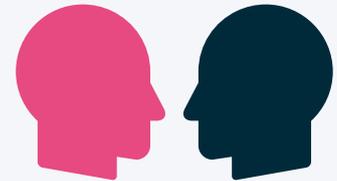


ARAG und DKV am beliebtesten

Wenn es um private Zahnzusatzversicherungen geht, haben die mit MAXPOOL kooperierenden Makler klare Favoriten: „Die meisten Anträge im Bereich der Zahnzusatzversicherung erhalten wir für die ARAG, gefolgt von der Allianz und der HALLESCHE. Im Bereich der Zusatzversicherungen für den Ambulantbereich wird unsere interne Rangliste von der DKV angeführt, vor der SIGNAL und der BBKK“, so Karim Nommensen, Teamleiter des Kompetenzbereichs Krankenversicherung bei MAXPOOL. Insgesamt lasse sich zudem feststellen, dass private Zusatzleistungen vermehrt von den Kunden nachgefragt werden. <

Die persönliche Beratung bleibt wichtig

Eine persönliche Ansprache ist bei finanziellen Themen auch für die Altersgruppe der 18- bis 39-Jährigen besonders wichtig, lautet das



Fazit einer repräsentativen Aon-Studie. Demnach bevorzugt jeder Zweite in dieser Altersgruppe bei Sach- und Nebenleistungen oder der betrieblichen Altersvorsorge eine persönliche Beratung durch den Arbeitgeber. Damit ist der Wunsch nach einer persönlichen Beratung unter den jüngeren Befragten sogar stärker ausgeprägt als bei den 40- bis 65-jährigen. Hier betrug der Wert lediglich 40 Prozent. <

So viel haben Makler 2019 verdient

Nach einer Umfrage des AfW Bundesverbands Finanzdienstleistung ist das Einkommen von Versicherungs- und Finanzmaklern im Jahr 2019 um 4 Prozent



angestiegen, der Gewinn ging sogar um 8 Prozent nach oben. Der durchschnittliche Umsatz betrug 108.120 Euro, der Gewinn gut 55.000 Euro. Zwei Drittel aller freien Makler konnten allerdings nur einen Gewinn von weniger als 50.000 Euro verbuchen, und lediglich 13,9 Prozent aller Befragten gaben einen Gewinn von über 100.000 Euro an. Erhoben wurden die Daten in Form einer Online-Umfrage. Befragt wurden 1.586 Makler, wovon sich 81 Prozent selbst als unabhängige Makler auswiesen. <

Negative Trendwende: Bestand der Wohn-Riester-Verträge geht zurück

Lange war Wohn-Riester eines der wenigen Riester-Produkte, das Bestandszuwächse verzeichnen konnte. Aktuelle Zahlen belegen jedoch: Auch dieser Bestand schrumpft nun kontinuierlich.



Vermittler müssen von nun an kritisch prüfen, ob sich Wohn-Riester für den Kunden eignet.

Wohn-Riester galt lange Zeit als eines der wenigen Produkte der Riester-Rente, das tatsächlich noch Wachstumspotenzial versprach. Noch von 2017 bis 2018 stieg die Anzahl der Wohn-Riester-Verträge von 1,767 auf 1,81 Millionen. Das bedeutet ein Plus von 43.000 Verträgen und eine stattliche Wachstumsrate von 2,43 Prozent. Nach aktuellen Zahlen des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS) sank der Bestand der Wohn-Riester-Verträge nun aber im dritten Quartal 2019 im Vergleich zum vorherigen Quartal um 6.000 Einheiten auf nunmehr lediglich 1,812 Millionen Verträge.

DER RÜCKGANG IST TEIL EINES ALLGEMEINEN TRENDS

Die Bestandsentwicklung der Wohn-Riester-Verträge bildet allerdings keine Ausnahme, sondern ist vielmehr Teil eines Trends. So schrumpfte der Gesamtbestand der Riester-Verträge seit Ende 2018 um insgesamt 84.000 Einheiten, allein im dritten Quartal 2019 steht im Vergleich zum vorangegangenen Quartal ein Rückgang von 23.000 Einheiten zu Buche.

Den stärksten Rückgang verzeichnet die Riester-Versicherung. Zwar ist sie auch im dritten Quartal 2019 mit einem Bestand von insgesamt 10,764 Millionen Verträgen mit Abstand

Den stärksten Rückgang verzeichnet die Riester-Versicherung. Einziger Lichtblick bleiben die Riester-Investmentfonds.

das wichtigste Riester-Produkt, aber der Rückgang fällt hier mit 15.000 Einheiten auch besonders drastisch aus. Und auch die Anzahl der Riester-Banksparverträge schrumpfte um 10.000 Einheiten auf eine Bestandsgröße von nunmehr 630.000 Verträgen. Einziger Lichtblick bleiben die Riester-Investmentfonds. Der Bestand nahm hier um mehr als 7.000 Einheiten auf nun insgesamt 3,302 Millionen Einheiten zu.

WAS DIE ENTWICKLUNG FÜR BERATER BEDEUTET

Die großzügigen Regelungen bezüglich der Zulagen und der Steuervorteile bilden weiterhin Argumente, die für die Vermittlung von Riester-Produkten sprechen. Die Aufklärung über diese Vorteile gehört deshalb nach wie vor in jedes Beratungsgespräch. Allerdings sollte jedes Mal gründlich geprüft werden, welche Umsetzungsvariante für den Kunden im Einzelfall jeweils am vorteilhaftesten ist. Die aktuellen Zahlen legen den Schluss nahe, dass hier die Wohn-Riester Produkte an Relevanz verlieren und Investmentlösungen zusehends in den Fokus rücken werden. ◀

A never ending Story? Debatte um Provisionsdeckel hält an

Die Einführung eines Provisionsdeckels in der Lebensversicherung ist nach wie vor im Gespräch. Eine politische Entscheidung gibt es allerdings noch nicht. Das Gesetzgebungsverfahren stockt. Besser gesagt wurde es noch gar nicht behandelt – auch wenn das Thema zur Beschlussfassung schon auf der Agenda stand.

BAFIN SIEHT HANDLUNGSBEDARF FÜR PROVISIONSDECKEL

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sieht vor allem nach jüngst veröffentlichten Zahlen Handlungsbedarf, da die Provisionssätze für Makler gestiegen seien. Laut Abfrage bei allen inländischen Lebensversicherern, die unter Aufsicht der BaFin stehen, stiegen die durchschnittlichen Abschlussprovisionen von 3,77 auf 3,82 Prozent. Teilweise seien für das Neugeschäft sogar mehr als 7 Prozent der Beitragssumme als Provision gezahlt worden.

UNSERIÖSE, FEHLERHAFTE ZAHLEN

Nun wurden Stimmen laut, die Zahlen stimmten so nicht. Zum Beispiel von Martin Klein, dem geschäftsführenden Vorstand des Votum Verbands Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e. V. Die mitgeteilten Eckdaten seien „seriös nicht möglich“. Die BaFin gehe allgemein von „Provisionszahlungen an Versicherungsvermittler“ aus. So sei auf eine sachgerechte Differenzierung der Provisionen nach Vertriebswegen verzichtet worden. Die BaFin habe Storno nach bereits empfangenen Provisionen nicht berücksichtigt. Das Gesetzgebungsverfahren sollte demzufolge gestoppt werden.

Auch die Veröffentlichung neuester Zahlen der BaFin zu Provisionssätzen bringt keine Legitimation des Vorhabens.



Die BaFin steht auch in diesem Jahr weiterhin in der Kritik.

Zuletzt äußerte sich der Branchendienst „versicherungstip“. Nachrechnungen zufolge sei die Datenauswertung der BaFin bei der LVRG-Evaluierung fehlerhaft. So seien bei den Versicherern die Provisionszahlungen für Lebens- und Restschuldversicherungen zusammen erfasst worden.

VERSTÖSSE GEGEN DAS GRUNDGESETZ

MAXPOOL sieht im Gesetzesentwurf schon lange einen Angriff auf die verdiente Vergütung von Maklern. In der Initiative „Pools für Makler“ kämpft die Maklerkooperation zusammen mit dem Bundesverband Finanzdienstleistung AfW für die Zukunft unabhängiger Versicherungsmakler. Als Makler können Sie diese

MAXPOOL sieht in dem Gesetzesentwurf schon lange einen Angriff auf die verdiente Vergütung von Maklern.

Initiative und damit auch sich selbst durch eine Mitgliedschaft in Ihrem Berufsverband AfW unterstützen – als MAXPOOL-Partner im ersten Kalenderjahr sogar kostenfrei. Das schlagende Argument gegen den Gesetzesentwurf: Verstoß gegen deutsches und europäisches Recht. Mit gleich zwei unabhängigen Gutachten beweist der AfW die fehlende rechtliche Legitimation des Vorhabens. <

Fehleinschätzung kostet bares Geld

Mit dem Erfolg wächst das Risiko: So vermeiden Sie Unterversicherungen bei Gewerbekunden!



Wenn ein Betrieb in zusätzliche Maschinen investiert, ist auch der Makler gefragt.

Gerade im Bereich der Gewerbeversicherungen kommt es regelmäßig zu Enttäuschungen seitens der Kundenschaft, wenn Versicherungsschäden nur anteilig reguliert werden, weil sich der Versicherer auf eine bestehende Unterversicherung beruft. Gründe für eine Unterversicherung sind gelegentlich beim Vertragsabschluss nicht gewissenhaft ermittelte Versicherungssummen. Meistens jedoch wird es bei Neuanschaffungen, beispielsweise beim Maschinenpark, vom Kunden versäumt, den Versicherungsmakler zu informieren, damit dieser die Versicherungsgesellschaft mit der Anpassung der Versicherungssummen beauftragt.

Im Einzelfall kann sich durch eine bestehende Unterversicherung auch ein Haftungsproblem für den Makler ergeben.

Insbesondere wenn sich neu gegründete Unternehmen positiv entwickeln, wird oft nicht daran gedacht, neue Personaleinstellungen und Investitionen zu melden. Hier sind der Kundenservice und die Beratung durch den Versicherungsmakler gefragt. Mindestens

einmal jährlich sollte der bestehende Versicherungsschutz gemeinsam mit dem Kunden überprüft werden. Sind neue Risiken hinzugekommen? Hat sich die Lohnsumme erhöht? Wurde in das Betriebsgebäude investiert? Solche und ähnliche Fragen sollten regelmäßig gemeinsam erörtert werden, um den Versicherungsschutz aktuell zu halten. MAXPOOL, der Qualitätspool aus Hamburg, stellt angeschlossenen Maklern mit der Gewerbeplattform ein zur Bedarfsermittlung sehr gut geeignetes Beratungstool zur Verfügung. Bei gewissenhafter Eingabe der Daten wird dem Makler eine umfassende Expertise zur Verfügung gestellt, die auch angemessene Versicherungssummen ausweist. Natürlich werden in der Expertise auch die besten am Markt erhältlichen Tarife genannt. Dem Makler bietet sich somit zusätzlich die Gelegenheit, die bestehenden Verträge mit dem Markt zu vergleichen und erforderlichenfalls Optimierungen zu veranlassen. Zu den Kardinalpflichten des Maklers zählt auch eine permanente Überwachung der zu versichernden Risiken und die damit einhergehende Anpassung des bestehenden Versicherungsschutzes.

Im Einzelfall kann sich also durch eine bestehende Unterversicherung auch ein Haftungsproblem für den Makler ergeben. Durch geschickte Formulierungen im Maklervertrag kann dieses Risiko ausgeschlossen werden. Bei MAXPOOL angebundene Makler finden im internen Bereich der Homepage www.maxpool.de von einer Fachkanzlei für Versicherungsrecht ausgearbeitete, haftungssichere Maklerverträge inklusive aller Anlagen zum kostenlosen Download. ◀



Frischer Wind. Bewährter Kurs.

Wir entwickeln uns weiter.

Aus der maxpool Servicegesellschaft wird die MAXPOOL Maklerkooperation. Assekurateur der maxpool-Deckungskonzepte wird die PHÖNIX Schutzgemeinschaft.

Verantwortung verbindet.

Karrieresprung



Glückwunsch zur Beförderung: Zum 1. Februar 2020 hat Sugand Chanra die Teamleitung im Team Komposit übernommen.

Willkommen an Bord

Das Team Vertragsservice freut sich, Michel Brandt-Pollmann als neuen Kollegen begrüßen zu dürfen. Michel Brandt-Pollmann bringt als Volljurist und ehemaliger Finanzberater viel Erfahrung und Know-how aus der Maklerwelt mit. Er wird im Hause MAXPOOL vorrangig an der Weiterentwicklung der Deckungskonzepte mitwirken und sich außerdem um den Bereich Schaden kümmern. Herzlich willkommen bei MAXPOOL, Herr Brandt-Pollmann! <

Auf gute Zusammenarbeit

Sabrina Kohrs ergänzt seit dem 1. März 2020 das Team Vertragsservice und kümmert sich vorrangig um das Datenmanagement. Sie war zuvor bereits mehrere Jahre als studentische Aushilfskraft bei MAXPOOL tätig. Eine schnelle Einarbeitung ist daher gewährleistet. Das gesamte Team von MAXPOOL freut sich auf eine gute Zusammenarbeit mit Sabrina Kohrs. <

Alle Jubilare wieder

Otto Pfeil
im Januar
5 Jahre



Pascal Sucker
im August
5 Jahre



Fulya
Alkivilcim-
Schneider
im Februar
5 Jahre



Kathleen
Rajkov
im September
5 Jahre



Lasse
Keunemann
im August
5 Jahre



Nina
Kollar
im Dezember
10 Jahre



Jana
Despotovic
im Juni
10 Jahre



Anke
Grosnitz
im November
15 Jahre



Christina
Beckmann
im Mai
10 Jahre



Christopher
Carallo
im Oktober
15 Jahre



Derya
Stefanou
im Juni
10 Jahre



Unsere Teams bei MAXPOOL

PARTNERANBINDUNG UND -VERWALTUNG SOWIE EINRICHTUNG VON SOFTWARE UND VERGLEICHSRECHNERN:

› Kooperations-Management

Telefon: 040 29 99 40 - 330, kooperation@maxpool.de

ANGEBOTS- UND VERGLEICHSBERECHNUNGEN, RISIKOVORANFRAGEN, ANTRAGSVERARBEITUNG SOWIE FACH- UND VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG:

› Vorsorge-Management (Leben, bAV, Kranken, Investment)

Telefon: 040 29 99 40 - 370, vorsorge@maxpool.de

› Komposit-Management (Sach, Gewerbe, Deckungskonzepte)

Telefon: 040 29 99 40 - 390, komposit@maxpool.de

› Finanzierung (Immobilienfinanzierung, Ratenkredite, Bausparen)

Telefon: 040 29 99 40 - 860, finanzierung@maxpool.de

BESTAND, COURTAGES UND UNTERSTÜTZUNG IN VERTRAGSANGELEGENHEITEN:

› Vertrag/Bestandsübertragung

Telefon: 040 29 99 40 - 570, vertrag@maxpool.de

› Schaden

Telefon: 040 29 99 40 - 590, schaden@maxpool.de

› Abrechnung

Telefon: 040 29 99 40 - 550, abrechnung@maxpool.de

› Leistungsservice

Telefon: 040 29 99 40 - 420, leistungsservice@maxpool.de

› SOS-Abteilung (echte Notfälle)

sos@maxpool.de

PERSONENVERZEICHNIS

Ahrend, Daniel	9 f., 30, 65
Alkivilcim-Schneider, Fulya	62
Bahe, Clemens	33
Bardo von Pisa	66
Bayram, Erol	26
Beckmann, Christina	62
Brandt-Pollmann, Michel	62
Brauch, Matthias	21
Carallo, Christopher	42, 62
Chanra, Sugand	62
Despotovic, Jana	62
Drewes, Oliver	3, 7, 21, 25 ff., 65
Gaede, Hinrich junior	30, 64
Gaede, Hinrich senior	30, 64
Gargiso, Ennedi	34
Groschwitz, Anke	62
Jürgens, Kevin	16
Keunemann, Lasse	62
Klein, Martin	59
Köhler, Jan	49, 53
Kohrs, Sabrina	62
Kollar, Nin	62
Liverani, Giovanni	7
Morgenroth, Isabell	44
Nolte, André	52 f.
Nommensen, Karim	57
Pfeil, Otto	62
Rajkov, Kathleen	62
Renner, Richard	22
Schlender, Katharina	26, 51
Spahn, Jens	38
Srouji, Sevilyay	13
Stefanou, Derya	62
Straatmann, Maren	50, 55
Strasser, Waldemar	25
Sucker, Pascal	62
Webler, Tina	20 f.
Willeke, Claudia	39
Wirth, Norman	34
Wolter, Sissy	13, 20 f.

FIRMENVERZEICHNIS

Allianz	57
ALTE LEIPZIGER	30, 64
Aon	57
ARAG	57
arvato infoscore	45
BBKK	57
Blackberry Cylance	23
Condor	40
DKV	57
eb-kon	26
Generali	7
Gothaer	37, 57
HALLESCHE	57
M&G Prudential	7
Medien-Versicherung	33, 44
MORGEN & MORGEN	14, 45
NÜRNBERGER	43
procheck24	18
R+V	39
Rothsay	7
SIGNAL IDUNA	45, 57
softfair	21
Stuttgarter	42
The Engineers of Finance	52 f.
Viridium	7

Impressum

Verlag und Redaktion:

Alsterspree Verlag GmbH
Kurfürstendamm 173/174
10707 Berlin
Telefon: 030 232 56 27 00

Herausgeber:

MAXPOOL Maklerkooperation GmbH
Friedrich-Ebert-Damm 143
22047 Hamburg
Telefon: 040 29 99 40 - 0
Telefax: 040 29 99 40 - 9000
E-Mail: info@maxpool.de
Internet: www.maxpool.de

Vertretungsberechtigter

Geschäftsführer:

Oliver Drewes
Registergericht: Amtsgericht Hamburg
Registernummer: HRB 68382

Redaktionsleitung:

Anke Förster

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Daniel Ahrend, Beatrix Altmann, Clemens Bahe, Mailin Bartknecht, Christopher Carallo, Oliver Drewes, Joachim Feyerherd, Ennedi Gargiso, Jan Köhler, Oliver Lepold, Alex Meurer, Isabell Morgenroth, Christine Ramm, Richard Renner, Tom Roser, Katharina Schlender, Jan Schneider-Rothhaar, Maren Straatmann, Sebastian Wilhelm, Claudia Willeke, Sissy Wolter

Lektorat:

TextSchleiferei.de

Layout und Gestaltung:

Art Direction und Layout: Sabine Müller
Coverbild: Inga Sommer

Anzeigenverkauf:

Nadin Prüwer
Telefon: 040 607 71 29 24
E-Mail: n.pruwer@alsterspree.de

Anzeigenservice:

Marcel Berno
Telefon: 030 232 56 27 11
E-Mail: m.berno@alsterspree.de

Herstellungsleitung:

Marcel Berno

Erscheinungsweise:

vierteljährlich
Einzelpreis: 5,00 Euro brutto
Jahresabonnement: 18,00 Euro brutto

Mediadaten mit Preisliste:

www.maxpool.de > Mediale Infos >
POOLWORLD > Mediadaten

Haftung:

Den Artikeln, Empfehlungen, Tabellen und Grafiken liegen Informationen zugrunde,

die in der Regel dynamisch sind. Weder Herausgeber, Redaktion noch Verlag können eine Haftung für die Richtigkeit des Inhalts übernehmen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

© 2020 Copyright für alle Beiträge bei Alsterspree Verlag GmbH, alle Rechte, insbesondere alle Urheber- und Verlagsrechte, vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form, wie durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische Datenbanken oder Online-Dienste und Internet sowie auf Datenträger wie DVD und CD, vervielfältigt und verbreitet werden.

Inhaltlich Verantwortlicher gemäß § 10 Absatz 3 MDStV: Oliver Drewes
MAXPOOL ist Teil der Unternehmensgruppe PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG.

Wir haben Geschichte geschrieben

1916 Hinrich Gaede senior verselbstständigt sich als Assekurador für das Transportgeschäft und gründet seine eigene Firma.



1986 Die ALTE LEIPZIGER Versicherung AG meldet Interesse an dem Unternehmen an, das noch im selben Jahr von der ALTEN LEIPZIGER übernommen wird.



1929 Es erfolgt die Umbenennung in HAMBURGER PHÖNIX. Erstmals wird als „Makler für Makler“ auch für den Bereich der Personenversicherung gearbeitet.

1980 Die Unternehmensgruppe existiert seit mehr als 50 erfolgreichen Jahren. Hinrich Gaede junior hat aber keinen natürlichen Nachfolger, daher strebt er den Verkauf an.

1994 Der separat geführte Assekuradeur wird in „HAMBURGER PHÖNIX Gaede Assekuranz GmbH“ umbenannt. Parallel wird einer der ersten deutschen Maklerpools gegründet – die „maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH“ ist geboren.

1922 Das Unternehmen wächst erheblich und beginnt eigenes Sachgeschäft zu zeichnen. Die GAEDESCHE VERSICHERUNGS AG ist geboren.

10 gute Gründe, warum Makler zu uns an Bord kommen sollten

Kurz vor den Goldenen 1920ern gegründet, haben wir mit der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe Maklergeschichte geschrieben. Seit über 100 Jahren führen wir Innovationen in die Branche ein und gelten zu Recht als Marktführer für digitalen Maklerservice. Neue Strukturen und ein kompletter Markenrelaunch zeugen von dem erfolgreichen Weg

in die Digitalisierung. Unser größter Pluspunkt aber ist und bleibt unsere Unabhängigkeit, denn wir sind zu 100 Prozent inhabergeführt. Unsere Kooperationspartner werden jeden Tag aufs Neue spüren, dass wir als PHÖNIX MAXPOOL Gruppe ein zuverlässiger Partner sind. <

UNABHÄNGIG.

Wir sind zu 100 Prozent inhabergeführt und somit unabhängig von direkten und indirekten Produktgebern.

KOMPETENT.

Unsere MAXPOOL-Experten stehen Ihnen jederzeit beratend zur Seite – auf Wunsch auch direkt vor Ort.

TRANSPARENT.

Wir sind Ihr Partner. Natürlich sind alle Prozesse transparent. Tägliche Einsicht in Courtagebuchungen gehört dazu.

WEGWEISEND.

Seit 1994 sind wir mit unseren innovativen PHÖNIX-Deckungskonzepten marktführend und gehören hier zu den Vorreitern der Branche.

2000 HAMBURGER PHÖNIX konzentriert sich zunehmend auf bAV und privates Vorsorgemanagement. maxpool spezialisiert sich auf den Bereich Unfallversicherung und arbeitet mittlerweile mit 3.000 Maklern zusammen.

2012 Oliver Drewes vereint die HAMBURGER PHÖNIX AG und die maxpool Gruppe zur HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe AG als 100-prozentiger Inhaber. Zur Unternehmensgruppe gehören 100 Mitarbeiter, sie kooperiert mit knapp 6.000 Maklern.



2015 Der bereits seit 2013 für das Unternehmen tätige Daniel Ahrend wird Vorstandsmitglied und Partner von Oliver Drewes. Gleichzeitig wird er mit 25 Prozent Anteilseigner der Unternehmensgruppe.

2020 Frischer Wind, bewährter Kurs. Die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe entwickelt sich weiter und tritt mit neuer

2010 HAMBURGER PHÖNIX und die maxpool Gruppe kooperieren, maxpool bietet den PHÖNIX-Partnern Sachversicherungen und eigene Deckungskonzepte an. Gemeinsam entwickeln sich beide Gesellschaften als Servicedienstleister für Makler weiter. Das FURAHA PHÖNIX Kinderhaus wird in Kenia aus der Taufe gehoben.

2014 Die HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe AG gründet die Hamburger Phönix maxpool Gewerpartner GmbH, die der professionellen Abwicklung von Transport- und Gewerbeversicherungen dient.

2016 Die Unternehmensgruppe feiert das 100-jährige Jubiläum und vereint in ihrer Unternehmensphilosophie gelebte Tradition mit modernster Technik.



Corporate Identity am Markt auf. Aus der maxpool Servicegesellschaft wird MAXPOOL Maklerkooperation und Assekurateur der MAXPOOL-Deckungskonzepte wird die PHÖNIX Schutzgemeinschaft.



VOLLAUTOMATISCH.

Die nächste Generation der Kunden- und Vertragsverwaltung: Unser eigens entwickeltes Maklerverwaltungsprogramm maxOffice ist das wohl modernste und innovativste seiner Zeit.

ÜBERSICHTLICH.

Bedarfsgerechte und klar verständliche Angebotserstellung durch unsere kompetenten Fachberater – auch in Bereichen, in denen Sie fachlich nicht „zu Hause“ sind.

MODERN UND DIGITAL.

Wir bieten Ihnen mit dem SEKRETÄR ein innovatives Endkundenportal für die komplette Haushaltsführung. Sie werden zum Mehrwertmakler und generieren courtageunabhängige Zusatzeinnahmen.

KUNDENBINDEND.

Ihre Policen sind bei uns in guten Händen – vom Antrag bis zum Versicherungsschein. Veredelt, in Ihrem Corporate Design, kundenfreundlich.

VOLLUMFÄNGLICH.

Wir sind mehr als ein Maklerpool. Neben allen Sparten der Finanzdienstleistung bieten wir technologische Innovationen und umfassende Qualitätsdienstleistungen.

UNTERSTÜTZEND.

Unser renommierter Leistungsservice unterstützt Sie und Ihre Kunden bedarfsgerecht bei der schnellen und fairen Abwicklung von Leistungsansprüchen.

Maklerplakette, Maklerstab und Tradition

Vom Mäkeln und Makeln in alten und neuen Zeiten



Schon die ägyptischen Steinmetze haben sich in einem Begräbnisverein organisiert und versichert.



Im Mittelalter boten Gilden Sicherheit für Schiffe (Hanse-Schiff aus dem 15. Jahrhundert).

Absicherung bei Schiffbrüchen und Bränden, Zünfte versicherten erstmals Krankheit, Invalidität und Alter.

Die Tradition der freien Versicherungsmakler begann mit dem ersten urkundlich erwähnten ehrenwerten Herrn Bardo aus Pisa im Jahr 1319. Seit den babylonischen

Händlern war der Stand des Versicherungsmaklers ausschließlich Ehrenleuten mit tadellosem Leumund vorbehalten. In Deutschland wurde die Ehrenhaftigkeit des Berufsstands im Jahr 1567 erstmals in dem Mäklereid festgeschrieben. Damals wurden die Makler noch als Mäkler bezeichnet, mäkelten sie doch an den Details des Vertrages zum Vorteil ihrer Kunden herum.

Seit der Hamburgischen Mäklersordnung 1642 mussten die Makler zunächst ein Maklerzeichen aus Messing bei sich tragen, ab 1679 war dann der stets mitgeführte Maklerstab das Symbol der Ehrenhaftigkeit des Trägers.

Im Jahr 1861 endete mit der Einführung des Allgemeinen Deutschen Handelsgesetzbuchs die Ära der vereidigten Makler. Ohne den zu leistenden Eid konnten Versicherungsmakler, oder auch Broker, von nun an ganz einfach mit Gewerbeschein tätig werden.

Erst seit 2007 ist die gewerbsmäßige Vermittlung von Versicherungen in Deutschland erlaubnis- und registrierungspflichtig – allerdings mit strengeren Auflagen und Mindestqualifikationen geregelt. Digitale, ortsunabhängige Beratung rund um die Uhr ist heute Standard. Die „Generation Smartphone“ kontaktiert den Makler per Messenger oder organisiert relevante Dokumente über eine App. An der Tradition, von einem vertrauenswürdigen und unabhängigen Makler den maßgeschneiderten Versicherungsschutz zu bekommen, hat sich jedoch bis heute nichts geändert. <



Der Maklerstab stand für die Ehrenhaftigkeit des Trägers.

Manchem freien Versicherungsmakler haftet der zweifelhafte Ruf an, er würde nur im Sinne von Produktgebern und nicht zum Vorteil des Kunden handeln. Dabei ist der Versicherungsmakler im Gegensatz zum Versicherungsvertreter unabhängig und zudem Teil einer guten, alten Tradition. Seit Urzeiten hatten die Menschen Angst vor Feuer, Krankheit und Tod. Die erste Lebensversicherung entstand so bereits im Jahr 2500 v. Chr. Damals gründeten ägyptische Steinmetze den Begräbnisverein. Um 2000 v. Chr. sicherten babylonische Händler ihre Karawanen mit der ersten Sachversicherung ab. Die erste Haftpflichtversicherung war schließlich der Codex Hamurabi aus der Zeit um 1750 v. Chr., bei dem Baumeister für Baumängel an ihren Gebäuden aufkommen mussten. Im Mittelalter boten Gilden



Deutscher Ring

Krankenversicherung



PRIME KRANKENVOLLVERSICHERUNG

ERSTE KLASSE FÜR IHRE GESUNDHEIT.

Für anspruchsvolle Kunden, die größten Wert auf Individualität und Performance legen, haben wir einen innovativen Hochleistungstarif entwickelt. Etwas, dass es so am Markt noch nicht gab. Schalten Sie um auf Premium: mit unserem exklusiven Tarif **Prime**.

- Maximale Performance und maximale Erstattungen
- Weltweiter Premium-Schutz, 365 Tage im Jahr
- Innovative Zusatzleistungen und Services

Mehr über **Prime** auf www.Prime-Prinzip.de



Arbeitskraftschutz Flex
IG Bergbau Chemie Energie



*Zielgruppengerechter Arbeitskraftschutz
für über 3 Millionen Teilnahmeberechtigte.*

www.igbce-aksflex.de