

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Dürfen wir vorstellen: Die neue MAXPOOL-Spitze



Soli weg - und nun?

Wie Makler den Wegfall des Soli-Zuschlags positiv besetzen und vertrieblich nutzen können

Die Segel neu gesetzt

Warum trotz Führungswechsel an der Spitze der bewährte Kurs beibehalten werden kann

Alles aus einer Hand?

Weshalb es sinnvoll ist, Hausrat und Wohngebäude beim gleichen Versicherer abzuschließen



FÜR ALLTAGSHELDEN: *Biometrische Risiken* EINFACH ABSICHERN

Profitieren Sie jetzt von noch einfacheren Verkaufsprozessen:

- Vereinfachte Risikoprüfung (Eigen-DO) für Heil-, Pädagogik- und IT-Berufe bei BU, KörperSchutzPolice und Risikolebensversicherung
- Erleichterter Nachverkauf von Risikolebensversicherungen ohne erneute Gesundheitsprüfung
- Weniger Gesundheitsfragen bei der KörperSchutzPolice

So können Sie, z. B. bei der gesellschaftlich so wichtigen Zielgruppe der Heilberufe, mit nur drei Fragen zum Abschluss kommen.

Vorteile der Allianz Biometrie-Produkte:

- Hervorragende BU-Annahme- und BU-Leistungsquoten
- Ausgezeichnete Finanzstärke der Allianz, für eine solide Kalkulation und Beitragsstabilität



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

**Mehr dazu bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung
oder unter allianz-fuer-makler.de/biometrie**

Allianz 

Liebe Maklerinnen und Makler,

die vergangenen zwölf Monate waren für die Finanzdienstleistungsbranche alles andere als einfach. Durch die seit Jahren andauernde Regulierung des Versicherungs- und Maklermarktes sind wir Unwägbarkeiten gewohnt. Doch wer hätte jemals gedacht, dass eine Pandemie unseren Arbeitsalltag einmal nachhaltig beeinflussen wird? Umso mehr freuen wir uns natürlich, dass die durch die Pandemie verursachten Beschränkungen unserer guten Zusammenarbeit keinen Abbruch getan haben. Der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe war es vom Ausbruch der Krise an ein großes Anliegen, Sie als verlässlicher Partner möglichst unbeschadet durch die Pandemiezeit zu lotsen. So haben wir innerhalb kürzester Zeit ein Stundungsprogramm ins Leben gerufen, das am Maklerpoolmarkt großen Anklang gefunden hat und erfreulicherweise nur von sehr wenigen Maklern in Anspruch genommen werden musste. Mit Services wie dem Beratungsjoker, der digitalen Unterschrift, vergünstigten Konditionen für das Online-Beratungstool des Instituts Ritter oder der Geschenkeplattform Novadoo haben wir zudem die Voraussetzungen dafür geschaffen, dass Sie trotz Kontaktbeschränkungen mit Ihren Kunden in Verbindung bleiben, sie umfassend beraten und ihnen passende Absicherungslösungen vermitteln können. Auch 2021 werden wir die digitale Transformation unserer Unternehmensgruppe weiter ausbauen mit dem Ziel, Ihnen möglichst viele Mehrwerte für Ihr tägliches Geschäft zu bieten. Dabei sollen Sie als Mensch natürlich nicht zu kurz kommen, denn kein Programm der Welt kann die persönliche Beratung ersetzen. Wie unser gemeinsamer Kurs 2021 genau aussehen soll, erfahren Sie in der Titelstory ab Seite 20. Bei dieser Gelegenheit lernen Sie auch die neue Führungsspitze kennen, der ich als IT-Vorstand angehöre. Ich freue mich sehr darauf, Ihnen durch eine nachhaltige Optimierung von IT-Prozessen und Datenqualität noch bessere Rahmenbedingungen für den erfolgreichen Vertrieb von Absicherungslösungen zu bieten. Lassen Sie uns 2021 gemeinsam durchstarten! In diesem Sinne wünsche ich Ihnen ein besinnliches Weihnachtsfest und einen guten Rutsch ins neue Jahr. Bleiben Sie weiterhin gesund. <



HERZLICHST
IHR ANDREAS ZAK

80 %
der Makler
haben sich
2020 erstmalig
mit der digitalen
Unterschrift
auseinander
gesetzt.

20

Mit PHÖNIX MAXPOOL auf neuem Kurs ins Jahr 2021: An der Seite von Vorstandschef Oliver Drewes bilden Kevin Jürgens und Andreas Zak die Führungsspitze. Im Fokus der zukünftigen Arbeit steht die nachhaltige Optimierung von IT-Prozessen und Datenqualität.



32

Gut geschnürt – alles aus einer Hand: Warum es sinnvoll ist, Hausrat und Wohngebäude bei einem Versicherer abzuschließen, erklärt Sissy Wolter vom MAXPOOL-Leistungsservice.

44

Oh, du Schadenfreie: Weihnachten ist nicht nur ein Fest der Besinnung und der Freude – leider haben in dieser Zeit auch Unfälle Hochkonjunktur. Für Makler die Chance, ihre Kunden bereits im Vorfeld gut abzusichern.



56

Altersvorsorge – Pflicht oder Kür? Bisher gestalteten Freiberufler und Selbstständige ihre Altersvorsorge eigenverantwortlich. Das soll sich demnächst ändern. Diese Chance sollten Makler nutzen, um sich selbst optimal abzusichern und auch ihre Kunden entsprechend zu beraten.

> **Haltung**

Andreas Zak KI entwickelt sich im Versicherungsbereich rasend schnell. Doch was braucht der Makler tatsächlich für den Erfolg? 6



> **Lösungen**

Service in Zahlen 8

News 9

Interview Daniel Lamann: »Auch gute Produkte brauchen die richtige Bühne, um verkauft zu werden« 9

Meinung Oliver Schlotjunker: »So steigern Makler den Unternehmenswert« 10

Leistungsservice Wer den Schaden hat, braucht für den Streit nicht zu sorgen? Ein Fall für die Experten 12

Vorsorgeberatung Rechtliche Notfallvorsorge gehört dazu 16

Beratungsjoker für mehr Umsatz Support für Makler in der Vertriebsunterstützung 18



> **Titel**

Mit PHÖNIX MAXPOOL auf neuem Kurs ins Jahr 2021
Ein positiver Blick in die Zukunft 20

> **Versicherungen**

Service in Zahlen 26

News 27

Interview Claudia Willeke: »Vorausschauende und erfolgreiche Makler haben ein Jahresgespräch mit ihren Bestandskunden« 27

Meinung Mario Cristiano: »Haben Sie keine Angst vor der PKV!« 28

Wenn aus Soli Rente wird Wie Makler den Wegfall des Solidaritätszuschlags vertrieblisch nutzen können 30



Gut geschnürt Hausrat und Wohngebäude beim selben Versicherer 32

Vernachlässigen Sie die KUNDENPFLEGE nicht! Claudia Willeke 34

Versorgungsordnung – ein Plus in Zeiten von Fachkräftemangel Claudia Tüscher 36

Arbeitskraftabsicherung: Warum sie gerade jetzt so wichtig ist Christopher Carallo 38

Erste Klasse für Ihre Kunden Der Vollkostentarif Prime der SIGNAL IDUNA 39

Cyberkriminalität: Wichtige Argumente für Ihr Kundengespräch Sugand Chanra 40

Vorsorge für den Trauerfall Mit dem Abschiedsplaner der DELA 41

THV Nebenberuflich Reitlehrer? Das ist zu beachten 42

Wichtiger denn je: EK-Schutz Die NÜRNBERGER unterstützt ihre Vertriebspartner 43

Oh, du Schadenfreie ... Gerade die schönste Zeit des Jahres birgt auch Risiken 44

Ihre Kunden werden profitieren! Standard Life hat eine neue Produktgeneration auf den Markt gebracht 45

> **Finanzen**

Service in Zahlen 46

News 47

Interview Andreas Lohrberg: »Auch Makler ohne 34f können von unserem Provisionsmodell profitieren« 47

Meinung Maren Straatmann: »Schnäppchen oder Teufelszeug?« 48

Ein lukratives Geschäftsfeld: Seien Sie schneller als die Bank! Nick Borisow 49

MAXPOOL ruft die Investment-Offensive aus 50

Performen Fonds in Krisenzeiten? Das STOP+GO-System von The Engineers of Finance 52

Wie berät man Kunden beim Immobilienkauf? Was Makler hier wissen sollten 53



> **Berater**

Service in Zahlen 54

News 55

Interview Cidgem Gin: »Nicht der Makler muss zur Maklerrente passen, sondern die Maklerrente zum Makler« 55

Altersvorsorge: Pflicht oder Kür? Die Altersvorsorgepflicht für Selbstständige und Freiberufler 56

Die Zukunft ist digital Doch was macht ein digitales Maklerbüro aus? 58

Taping: Sinn oder Unsinn? Norman Wirth kritisiert 60

> **Verantwortung verbindet**

Der MAXPOOL-Jahresrückblick 62

Service Unsere Teams bei MAX-POOL, Verzeichnis und Impressum 66

Künstliche Intelligenz: Dichtung oder Wahrheit?

DIE ENTWICKLUNG VON KÜNSTLICHER INTELLIGENZ IM VERSICHERUNGSBEREICH VOLLZIEHT SICH RASEND SCHNELL. ABER WAS BRAUCHT DER „MENSCH-MAKLER“ TATSÄCHLICH FÜR DEN ERFOLG?

In einer Welt aus Science & Fiction, in der künstliche Intelligenz schon lange keine Zukunftsvision, sondern ein Bestandteil des täglichen Lebens ist, stellen sich trotzdem ein paar Fragen: Brauchen wir künstliche Intelligenz wirklich und wenn ja, wie viel? Wird nicht vielleicht auch zu schnell von künstlicher Intelligenz gesprochen und diese in den schillerndsten Farben beschrieben, wo in Wahrheit gar keine ist? Es ist vollkommen unstrittig, dass vernetzte Systeme und Datenbanken, automatisierte Prozesse und ein von Bedürfnissen getriebenes Empfehlungsmarketing klare Vorteile der digitalen Transformation sind. Doch ist dies alles nur durch den Einsatz künstlicher Intelligenz möglich? Oder sind es nicht doch eher wir Menschen, die eben genau diese Intelligenz in Systeme und Strukturen bringen, Zusammenhänge erkennen und Bedürfnisse deuten? Befürworter und Gegner liefern sich dazu gnadenlose Wortgefechte und diskutieren, ob künstliche Intelligenz nun ein Segen oder vielmehr ein Fluch ist. Meiner Einschätzung nach trifft beides zu.



Andreas Zak, IT-Vorstand
PHÖNIX MAXPOOL

Künstliche Intelligenz als Segen: Mit der Entwicklung schneller Prozesse und der Optimierung von Arbeitsabläufen schaffen wir die Voraussetzungen für ein produktives und gewinnbringendes Geschäftsumfeld, in dem unsere Kunden von einem größtmöglichen Beratungsnutzen und wir von einer Maximierung der Kundenpotenziale über den gesamten Lebenszyklus des Kunden hinweg profitieren können.

Künstliche Intelligenz als Fluch: Wenn alle Daten zu einer Person gesammelt, das Kauf- und Nutzungsverhalten sowie die Lebensumstände des Kunden durch eine Software analysiert und ihm dann passende Angebote unterbreitet werden, die seine Entscheidungen beeinflussen, ist dies mindestens kritisch zu betrachten. Bis zu welchem Punkt wollen wir uns in die vollautomatisierten Hände künstlicher Intelligenz begeben, die zumindest aktuell weder über Moral, Gefühle noch über allgemein geltende Wertvorstellungen verfügt? Diese Frage sollten wir uns alle stellen.

Lassen Sie sich von schönen Worten wie „Big Data“, „Consumer Experience“ oder „Data Mining“ nicht blenden, sondern schauen Sie genau hin. Vertrauen Sie auf die menschliche Expertise unserer Experten mit klaren Handlungsempfehlungen und nutzen Sie das von PHÖNIX MAXPOOL geschaffene Arbeitsumfeld, um Ihren Kunden eine vollumfängliche Kundenbetreuung zu bieten und mit weniger Aufwand mehr Geschäft zu schreiben. Es spricht überhaupt nichts dagegen, die Vorteile der Technik für sich zu nutzen. Allerdings sollten wir dabei unsere Individualität nicht aufgeben. <



Das müssen Sie wissen!

100.000 

gingen bei PHÖNIX MAXPOOL 2020 ein.

Mehr als 1/3 der Anrufer ließen sich direkt in die Vertriebsunterstützung durchstellen.

72%

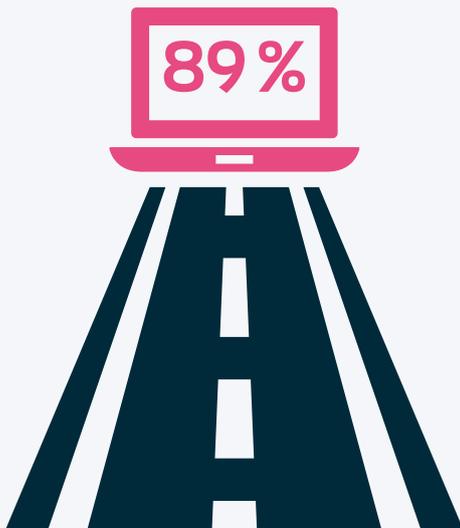


aller Anträge erreichen MAXPOOL digital via Schnittstelle oder MAXOFFICE. Die Steigerung konnte auch durch die zahlreichen neuen und innovativen Features von MAXOFFICE erreicht werden.

26%

der aktiven MAXPOOL-Makler setzen die Servicevereinbarungen bereits erfolgreich um. Damit haben sie sich ein zusätzliches und courtageunabhängiges Ertragsfeld erschlossen.

89%



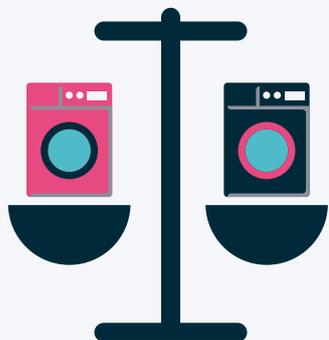
aller Courtagebuchungen erfolgten 2020 über Dunkelverarbeitung. Damit ist der Weg in voll digitale Prozesse geebnet.



Die Erreichbarkeit der PHÖNIX MAXPOOL-Mitarbeiter lag 2020 bei sagenhaften

94%.

Damit ließ sich die Quote vom Vorjahr sogar noch einmal steigern.



Wieder kostenfrei: Vergleichsrechner Mr-Money

Private Sachversicherungen dürfen in keinem Haushalt fehlen. Um Kunden mit minimalem Rechercheaufwand passend zu versichern, stellt MAXPOOL angebundene Maklern unter anderem die führende Vergleichstechnik Mr-Money zur Verfügung – und das wieder kostenfrei. Anders als bisher werden keine Gebühren mehr für die Nutzung des Vergleichsrechners Mr-Money fällig. Vielmehr übernimmt MAXPOOL die Nutzungskosten für angebundene Makler. Das heißt: Ab sofort können wieder alle Makler über Mr-Money private Sachversicherungen miteinander vergleichen und sogar Alt-Tarife gegenüberstellen. Mr-Money lässt sich über die Rubrik „Vergleichsrechner“ im maxINTERN sowie über das MAXOFFICE starten. <

PKV: Formulierungshilfen für die Gesundheitsprüfung



Allen Behauptungen zum Trotz ist die private Krankenversicherung für einige Zielgruppen nach wie vor eine attraktive Absicherungsform. Auf dem Weg dorthin ist allerdings eine Hürde zu meistern: Bei der Antragsstellung müssen Kunden einer umfassenden Gesundheitsprüfung standhalten, die eine lückenlose Dokumentation auch vermeintlich harmloser und bereits überstandener Beschwerden beinhaltet. MAXPOOL stellt Maklern dafür Formulierungshilfen für die gängigsten Gesundheitsrisiken zur Verfügung, die im maxINTERN in der Rubrik „Krankenversicherungen“ unter „Vorschläge/Vorabanfragen“ heruntergeladen werden können. <

»Auch gute Produkte brauchen die richtige Bühne, um verkauft zu werden.«

Daniel Lamann,
Abteilungsleiter
Marketing/PR



Herr Lamann, Maklerpools werben oft mit Vorteilen, die sich für angebundene Makler aus einer Partnerschaft ergeben. Einer davon ist die zu erwartende Unterstützung im Berufsalltag. Wie wird das bei MAXPOOL in der Praxis erreicht?

Versprechen tun das viele, halten nur sehr wenige! Zuerst profitieren unsere angebundene Versicherungsmakler von leistungsstarken Deckungskonzepten sowie von unserem hauseigenen Verwaltungssystem MAXOFFICE. Aber auch gute Produkte brauchen die richtige Bühne, um verkauft zu werden. Da kommen wir aus dem Marketing ins Spiel: Abgesehen von klassischen Vertriebshilfen bieten wir unseren Maklern über den Marketingshop von MAXPOOL einen ganzen Blumenstrauß an Marketingmaterial an.

Was genau kann man sich unter dem Marketingshop vorstellen?

Im Grunde ein umfassendes Produkt- und Dienstleistungs-Angebot, das Makler bei der professionellen Endkundenbetreuung unterstützt. Ob Geschäftsausstattung, Image- oder Produktflyer, die Entwicklung eines Maklerlogos, die eigene Homepage oder ein kompletter Maklerfilm: Hier gibt's alles auf einen Blick und auf Wunsch auch individualisiert. Dafür braucht es weder Marketing-Vorkenntnisse noch Produktions-Know-how.

Haben Maßnahmen zur Vertriebsunterstützung während der Corona-Krise an Relevanz gewonnen?

Durch die Kontaktbeschränkungen ist der Bedarf an digitalen Maßnahmen deutlich gestiegen. So hat zum Beispiel die Zahl der Bestellungen von PDF-Flyern über den Marketingshop zugenommen. Auch unser Angebot zur Erstellung einer Maklerhomepage wurde verstärkt in Anspruch genommen. Und die Geschenkeplattform Novadoo war für viele Makler ein beliebtes Mittel, um ihren Kunden eine kleine Aufmerksamkeit etwa in Form von Schokolade zukommen zu lassen. <

> DER MAXPOOL-MARKETINGSHOP <

Angebundene Makler erreichen den Marketingshop über ihren persönlichen maxINTERN-Zugang.

Oliver Schlotjunker,
Maklerbetreuer und PKV-Experte,
spricht sich gegen Verwaltungsaufwand
aus, der vermieden werden kann.

***Die Bestandsübertragung
auf MAXPOOL reduziert den
Verwaltungsaufwand auf
ein Minimum und maximiert
den Digitalisierungsgrad.
Das spart Verwaltungskosten
und setzt Vertriebskapazitäten frei.***



So steigern Makler den Unternehmenswert

Aus zahlreichen Gesprächen mit Maklern habe ich eine wichtige Erkenntnis gewonnen: Es wird häufig zu viel Zeit und Energie für unnötige Verwaltungstätigkeiten aufgewendet. Das hat folgende Ursachen: Zum einen liegt es an dem viel zu geringen Digitalisierungsgrad und zum anderen an der Tatsache, dass Makler ihre Bestände bei durchschnittlich 34 Gesellschaften und drei Maklerpools unterhalten. Das zieht einen immensen Verwaltungsaufwand nach sich, der durch eine Bündelung des Bestands bei einem Maklerpool vermieden werden kann.

Die Vorteile einer Bestandsbündelung bei MAXPOOL liegen klar auf der Hand: Der Verwaltungsaufwand des Maklers reduziert sich auf ein Minimum. Das wiederum optimiert den Digitalisierungsgrad und setzt Kapazitäten für den Vertrieb frei. Mit dem Ergebnis, dass sich die Ertragskraft und der Wert des Unternehmens erheblich erhöhen lassen. So wird der Bestand digital in MAXOFFICE, einem der innovativsten Kundenverwaltungsprogramme am Markt, geführt. Der Bestand ist skalierbar und es lassen sich gezielte Selektionen, beispielsweise nach Kundengruppen, durchführen. Integrierte Vergleichsrechner und Vertriebstools erleichtern und professionalisieren zudem die Arbeit. Als logische Schlussfolgerung kann die Vertragsdichte pro Kunde erhöht werden – inklusive größtmöglicher Bestandssicherheit. So können Makler jederzeit um Herausgabe ihrer Bestandsdaten bitten und diese auch selbst aus dem MAXOFFICE herunterladen. Im Rahmen des Datenanderkontos verpflichtet sich MAXPOOL sogar vertraglich dazu, dem Makler auf

erstes Anfordern die Bestandsdaten seines Maklerbetriebs zur Verfügung zu stellen. Unsere Spezialisten kümmern sich auch um die Ruhestandsplanung beziehungsweise die geplante Maklerrente.

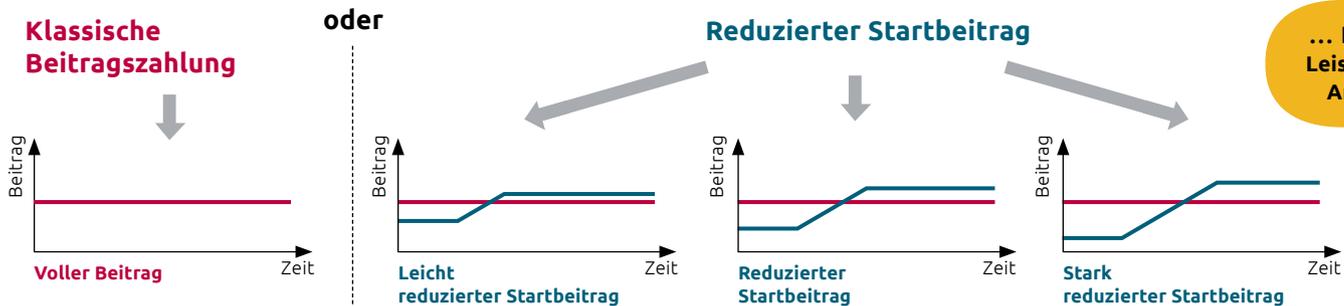
Nicht zu vergessen: der wohl branchenweit einmalige Schaden- und Leistungsservice von MAXPOOL, dessen Service auch den übertragenen Bestand umfasst. Die Experten unterstützen Makler und ihre Kunden dabei, Leistungsansprüche bei Versicherungsgesellschaften durchzusetzen. Fazit: Makler, die sich für die Zukunft wappnen und ihren Verwaltungsaufwand nachhaltig reduzieren möchten, sollten schon jetzt ihre Bestände bündeln. Denn nur so bleibt ihnen genug Zeit für das Wesentliche: die optimale und qualitativ hochwertige Betreuung ihrer Kunden. <

› BESTANDSÜBERTRAGUNG: DENKBAR EINFACH <

Die Bestandsübertragung auf MAXPOOL gestaltet sich denkbar einfach. So können kleine Bestände von bis zu etwa 20 Verträgen über das in MAXOFFICE integrierte und selbsterklärende BÜ-Tool mit wenigen Klicks übertragen werden. Bei der Übertragung größerer Bestände geht MAXPOOL mit dem Makler Hand in Hand. Sobald die Vollmacht zur Auskunftserteilung vorliegt und unsere Spezialisten die entsprechenden Angaben der Versicherer erhalten und gesichtet haben, gestaltet sich die weitere Vorgehensweise für alle Beteiligten denkbar komfortabel und stressfrei. So benötigen wir lediglich ein Anschreiben und eine Excel-Tabelle inklusive des BÜ-Auftrags der Verträge.

Voller Pflegeschutz zum flexiblen Beitrag. Genauso wie es zu Ihren Kunden passt.

OLGAflex ermöglicht die optimale Pflegeabsicherung zum flexiblen Beitrag – und das bei voller Leistung ab dem 1. Tag! Auch bei zeitweisen finanziellen Engpässen (z. B. Eigenheimfinanzierung, Elternzeit, Arbeitslosigkeit, ...) ist im laufenden Vertrag die Beitragsreduktion möglich.



Highlights von OLGAflex

- **Bis zu 4.500 €** Pflegegeld im Monat extra (150 € pro Tag)
- **100% bei vollstationärer Pflege** bereits ab PG* 2
- **Werterhaltungsgarantie: lebenslange Dynamisierung** ohne Altersbegrenzung und auch im Leistungsfall
- **2. Chance** der Pflegeeinstufung als Alternative zur gesetzlichen Begutachtung

- **Extrazahlung:** einmalig bis zu 9.000 € in PG 4 oder 5
- **Unfallhilfe:** zusätzlich bis zu 22.500 € in PG 4 oder 5
- **Beitragsbefreiung** ab PG 4
- **Weltweite Geltung:** lediglich bei Abschluss muss die versicherte Person in der gesetzlichen Pflegekasse versichert sein und einen deutschen Wohnsitz haben
- **Umfangreiche Assistance-Leistungen:** 24-h-Organisationsgarantie (Pflegekraft zur ambulanten Pflege, Haushaltshilfe, Hausnotruf- und Fahrdienste und vieles mehr)
- **Flexible Beitragszahlung:** reduzierter Startbeitrag & flexible Beitragsreduktion bis zum 60. Lebensjahr möglich

Mehr Infos unter www.vermittlerportal.de

Pflege-Leistung	ambulant	stationär
PG* 1	10 %	10 %
PG 2	30 %	100 %
PG 3	70 %	100 %
PG 4	100 %	100 %
PG 5	100 %	100 %

*PG – Pflegegrad



Ihr Ansprechpartner:

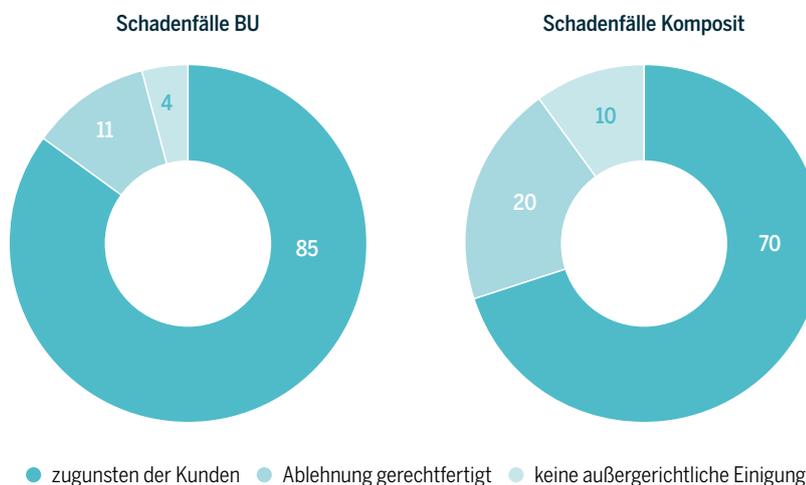
Lars Peters
Accountmanager
Vertriebsdirektion Nord
Mobil: 0174 / 158 62 39
E-Mail: lars.peters@hallesche.de

Eine Erfolgsstory

Wir stellen die Spezialisten hinter dem Leistungsservice von MAXPOOL vor.

DER LEISTUNGSSERVICE IN ZAHLEN

Wenn es hart auf hart kommt und der Versicherer im Schadenfall nicht leistet, hilft der MAXPOOL-Leistungsservice weiter. Und das mit großem Erfolg, wie ein Blick in die Zahlen verrät.



Angaben in %

Wenn Versicherten ein Schaden entsteht, gilt es viele Fragen zu klären: Wie ist der entstandene Schaden zu beurteilen? Ist ein Anspruch auf Regulierung berechtigt? Ist der Schaden durch die Versicherung überhaupt abgedeckt?

Hilfe verspricht hier für die Kunden der angebundenen Makler der MAXPOOL-Leistungsservice. Ein Team aus ausgewiesenen Fachexperten prüft gründlich alle Fakten des Falles und steht Makler und Kunde während des gesamten Regulierungsprozesses beratend zur Seite.

LEISTUNGSSTARK, UMFASSEND UND KULANT

Es reicht von A wie Autoversicherung bis Z wie Zusatzversicherung:

Der MAXPOOL-Leistungsservice deckt alle über MAXPOOL laufenden Verträge im Bestand des Maklers ab und begleitet so alle Schadenfälle aus den Bereichen Sach-, Kranken- und Lebensversicherung. Das gilt beispielsweise auch für Verträge, die aus einer Bestandsübertragung stammen. Und sogar unmittelbar nach Beginn der Übertragung.

Besonders interessant für Makler ist hierbei sicherlich, dass es in Sachen Streitwert oder Schadenhöhe keine Summenbegrenzung oder Mindestschadenhöhe gibt.

Das heißt im Klartext: Makler können sich auch bei Kleinstschäden an den Leistungsservice wenden. Und das beliebig oft und ohne dass dabei für Makler oder Kunde Kosten anfallen.

ERFAHRUNG UND EXPERTISE ALS ERFOLGSREZEPT

Der Leistungsservice versteht sich selbst als Ombudsstelle, die jeden Schadenfall objektiv und umfassend prüft. Um das zu gewährleisten, arbeitet ein großes Team aus Fachspezialisten und Anwälten eng mit den unterschiedlichen Vertriebsabteilungen zusammen.

Von dieser Erfahrung und fachlichen Expertise profitieren letztendlich alle Beteiligten, was durch die Zahlen eindrucksvoll belegt wird. Von allen gemeldeten Leistungsfällen werden letztlich gut 90 Prozent erfolgreich begleitet, ein geringer Teil wird auf Kunden- oder Maklerwunsch zurückgezogen, und nur bei ungefähr 8 Prozent können auch wir leider nicht weiterhelfen.

SERVICE WIRD GROSSGESCHRIEBEN

Der MAXPOOL-Leistungsservice prüft nicht nur jeden Schadenfall objektiv und unabhängig, sondern legt auch großen Wert darauf, das Ergebnis transparent zu kommunizieren. Sind Schadenfälle nicht durch die Versicherung abgedeckt, wird dies nachvollziehbar begründet, und lehnt eine Versicherung die Regulierung ab, werden auch hier die Hintergründe verständlich erklärt. Auf Wunsch des Maklers natürlich auch direkt im Gespräch mit dem Kunden. Hält der Leistungsservice einen Schadenanspruch jedoch für gerechtfertigt, begleitet das Team den kompletten Vorgang von Anfang bis Ende.

Der Leistungsservice hält nicht nur den Maklern den Rücken frei, sondern kommt in erster Linie den Kunden selbst zugute und ist damit für den Makler auch ein starkes Argument für den Vertrieb. Damit die Makler den Leistungsservice als Argument für ihre Vermittlungsarbeit nutzen können, erhalten sie ein hochwertiges Zertifikat, das als überzeugendes Argument in die Kundenberatung eingebracht werden kann. <



Rundum
abgesichert:
ab **24,69 €**
monatlich

Nur das Beste für das Kind? Eine sehr gesunde Entscheidung.

Kinder wollen die Welt für sich entdecken, sie wollen forschen und ständig Neues ausprobieren. Nicht jede Schramme lässt sich dabei mit einem Pflaster heilen. Oft werden aufwendige Behandlungen erforderlich, verbunden mit hohen Eigenanteilen. Der neue Kinder-Gesundheitsschutz der SIGNAL IDUNA bietet einen Top-Leistungsumfang und schützt Eltern vor hohen Eigenanteilen.

Maklerdirektion Nord
Jan Schönteich, Key Account Manager
Hans-Henny-Jahnn-Weg 49, 22085 Hamburg
Telefon 040 41247184, Fax 040 41244907184



Deutscher Ring
Krankenversicherung

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

Wer den Schaden hat, braucht für den Streit nicht zu sorgen?

Irrtümer gibt es immer wieder. Doch die Experten vom MAXPOOL-Leistungsservice sind hartnäckig und konnten so erneut einen Fall positiv abschließen.



Das Eigenheim schützen und am Ende recht bekommen: So sieht ein Happy End aus.

Ein Eigenheim und der Wunsch, es möglichst umfassend gegen Schäden abzusichern. Zwei Verträge, eine gewünschte Leistung, die nicht abgesichert ist. Und mittendrin die Familie M., die auf dem Schaden sitzen zu bleiben droht, da die Versicherung die Regulierung verweigert. Die große Frage: Wer hat Schuld? Ein komplizierter und festgefahrener Fall – und wie gemacht für den MAXPOOL-Leistungsservice. Aber von Anfang an.

EINE VERKETTUNG UNGLÜCKLICHER UMSTÄNDE

Im Frühjahr 2019 kauft sich Familie M. ein Haus und lässt sich von ihrem

Makler Herrn R. umfangreich bezüglich des passenden Versicherungsschutzes beraten. Neben der klassischen Wohngebäudeversicherung wird vereinbart, dass auch Elementarschäden abgesichert werden sollen. Dank der Expertise des Maklers ist auch schnell der passende Versicherer gefunden und der entsprechende Antrag gestellt. Und auch dessen Bearbeitung geht zügig vonstatten, bereits einige Tage später erhält der Makler die Police. Nun tritt allerdings ein, was nicht selten passiert: Einige Angaben müssen nachgebessert werden. So wurde etwa die Größe der Photovoltaikanlage fehlerhaft angegeben, und

auch bei der Adresse unterläuft ein Fehler. Es folgen mehrere Brief- und E-Mail-Wechsel. Zwischenzeitlich wird fälschlicherweise ein zweiter Vertrag erstellt, anstatt die beanstandeten Änderungen in den bereits bestehenden zu übernehmen. Doch am Ende steht eine Police, die scheinbar den Wünschen und Anforderungen aller Beteiligten entspricht. Ein Irrtum, wie sich leider herausstellen sollte. Um genau zu sein, bereits wenige Monate später. Denn infolge eines schweren Unwetters dringt im Februar 2020 Wasser in Haus und Keller der Familie M. ein und verursacht einen erheblichen Schaden.

EIN UNGLÜCK KOMMT SELTEN ALLEIN

In der Annahme, bestens gegen Elementarschäden abgesichert zu sein, wird der Schaden an den Versicherer gemeldet – und die Regulierung zur großen Überraschung von Makler und Kunde abgelehnt. Mit der Begründung, dass Elementarschäden nicht abgesichert seien. Der Makler legt umgehend Widerspruch ein und fügt den Antrag für die Wohngebäudeversicherung bei, der die vom Kunden gewünschte Absicherung gegen Elementarschäden enthält.

Doch nach langer Bearbeitungszeit wird auch der Widerspruch abgelehnt. Die Begründung des Versicherers: Die Absicherung gegen Elementarschäden sei lediglich im zwischenzeitlich existenten neuen Vertrag aufgeführt gewesen, und dieser sei ja wieder wie gewünscht gekündigt worden. Der erste und damit weiterhin bestehende Vertrag habe die Absicherung gegen Elementarschäden nie enthalten. Wie konnte es zu diesem folgenschweren Missverständnis kommen? Und vor allem: Wer trägt Schuld daran? Zur Klärung der Sachlage wendet sich der Makler an den MAXPOOL-Leistungsservice.

AKRIBISCHE FLEISSARBEIT UND EIN EINDEUTIGES FAZIT

Nach Eingang der Beschwerde macht sich der Leistungsservice umgehend daran, die Abläufe zu ordnen. Denn der MAXPOOL-Leistungsservice legt besonders großen Wert darauf, jeden Schadenfall objektiv und eingehend zu prüfen. Fachexperten aus verschiedenen Abteilungen sichten deshalb Anträge, Verträge und E-Mails und schaffen es so, den Verlauf dieses Falls zu rekonstruieren.

Nach dieser eingehenden Prüfung steht das Fazit: „Dem Versicherer ist ein Fehler unterlaufen, da er den im ersten Antrag vermerkten Wunsch nach einer Absicherung gegen Elementarschäden nicht in den finalen Vertrag übernommen hat“, so Sissy

> ANFANG SCHWER – ENDE GUT <

Mai 2019 Antrag Wohngebäude mit Elementar, Police ohne Elementar und mit alter Adresse erhalten, Adressänderung beantragt

Juni 2019 Nachmeldung größere Photovoltaikanlage, Nachtrag mit alter Adresse und Ergänzung Photovoltaikanlage (ohne Elementar) erhalten, zeitnah 2. Police mit neuer Vertragsnummer, korrekter Adresse und Elementar erhalten

Juli 2019 Versicherer hat Angaben zur Vorversicherung geprüft und Abweichungen gefunden – erneute Vertragsanpassung nötig, 1. Vertrag wurde auf korrekte Adresse und veränderten Schadenfreiheitsrabatt angepasst, neuer Nachtrag zu 1. Vertrag (ohne Elementar)

August 2019 Kündigung 2. Vertrag durch Vermittler mit Hinweis auf Doppelverträge

September 2019 Kündigungsbestätigung des 2. Vertrages durch VR

Februar 2020 Schaden

Februar 2020 Schadenmeldung bei VR und Ablehnung, da kein Elementar poliziert sei

März Mai 2020 Vermittler nimmt selbst Kontakt mit VR auf, um das Missverständnis zu klären, jedoch ohne Erfolg

Juni September 2020 Vermittler wendet sich an Leistungsservice, nach genauer Überprüfung um Korrektur bei VR gebeten, Ablehnung rückwirkender Einschluss und Leistungsregulierung erhalten, Einschluss Elementar zu 06/2020 angeboten, erneuter Widerspruch, mehrfache Rückfragen und Erinnerungen

Oktober 2020 Endlich Einschluss Elementar ab Vertragsbeginn, Prämiennachzahlung durch VN, Schadenregulierung erfolgt

Wolter vom Leistungsservice. Den entscheidenden Hinweis liefert die Police selbst, da kein Hinweis auf eine abweichende Policierung zu finden ist. Somit gilt der Vertrag als mit dem beantragten Elementarschutz geschlossen.

Ausgehend von diesen Ergebnissen konfrontiert der Leistungsservice umgehend den Versicherer mit der Sachlage. Der Leistungsservice übernimmt nicht nur die gewissenhafte

und exakte Prüfung aller Schadenfälle, sondern auch die anschließende Kommunikation mit dem Versicherer. Dieser erklärt sich daraufhin bereit, die Absicherung gegen Elementarschäden ohne Antrag in die Police aufzunehmen. Allerdings erst ab dem 27. Juni 2020, also nach dem Schadenfall. Eine Lösung, die weder den Fehler des Versicherers vollumfänglich korrigiert noch der Familie M. in Bezug auf den Wasserschaden weiterhilft.

EIN ERGEBNIS, MIT DEM ALLE LEBEN KÖNNEN

Entsprechend legt der Leistungsservice erneut Widerspruch ein und schaltet den Maklerbetreuer bei der Gesellschaft ein. Der Bearbeitungsprozess vonseiten des Versicherers verläuft äußerst schleppend, doch nach zahllosen Erinnerungen, Telefonaten und mit viel Nachdruck kann der Leistungsservice den Fall schließlich doch noch zu einem positiven Ende führen: Der Versicherer passt den Vertrag rückwirkend ab Vertragsbeginn an und erklärt sich bereit, den Schaden zu regulieren. Im Gegenzug begleicht Familie M. rückwirkend die fehlenden Beiträge für den nachträglich angepassten Versicherungsschutz. Familie M. ist zufrieden, und entsprechend fällt auch das Fazit Sissy Wolters aus: „Vier Monate Bearbeitungszeit, eine beeindruckende Gemeinschaftsleistung mit viel persönlichem Einsatz und unzählige hartnäckige Nachfragen beim Versicherer später haben wir es geschafft, dem Kunden zu seinem Recht zu verhelfen. Letztendlich ist es das, was zählt und warum wir diese Arbeit machen.“ Und nicht nur Familie M. kann mit dem Ergebnis hervorragend leben, auch der betreuende Makler R. ist mehr als zufrieden. Schließlich hat der Leistungsservice diesen Fall nicht nur für die Familie M., sondern auch für Makler R. zu einem guten Ende gebracht. Und das, ohne dass dabei für Makler oder Kunde irgendwelche Kosten angefallen sind. <

Wenn Eltern im Notfall nicht mehr für ihre Kinder entscheiden dürfen

Zu einer umfassenden Vorsorgeberatung gehört auch die rechtliche Notfallvorsorge. MAXPOOL unterstützt Makler dabei, ihre Kunden auch in diesem Bereich abzusichern.



Statistisch gesehen ereignen sich pro Tag durchschnittlich 708 Schlaganfälle, 600 Herzinfarkte und 187 Unfälle mit Schwerverletzten. Oft sind die Betroffenen anschließend nicht mehr in der Lage, sich um die Angelegenheiten des

täglichen Lebens zu kümmern. Wer ist in solchen Fällen handlungsbefugt? Diese Frage stellen sich vorab die wenigsten. Ein Fehler, denn entgegen der landläufigen Meinung sind Angehörige wie der Ehepartner oder die eigenen

Kinder nicht automatisch dazu berechtigt, den Betroffenen gesetzlich zu vertreten. Vielmehr erkundigen sich Krankenhäuser im Notfall zuerst beim Betreuungsgericht, ob eine Patientenverfügung und/oder eine Vorsor-

gevollmacht registriert sind. Liegen keine Verfügungen und Vollmachten vor, kann das Gericht einen Betreuer bestellen, der in der Lage ist, über die Köpfe der Angehörigen hinweg wichtige Entscheidungen zu treffen. Da in neun von zehn Fällen keine Vorsorgedokumente beim Betreuungsgericht registriert sind, ergibt sich dringender Handlungsbedarf.

ÜBER DIE NOTFALLVORSORGE ZUR LANGFRISTIGEN KUNDENBINDUNG

Für Makler empfiehlt es sich, das Thema rechtliche Notfallvorsorge in ihren Beratungsalltag zu integrieren. Und das nicht nur, weil eine umfassende Vorsorgeberatung inzwischen weit über die reine Versicherungsvermittlung hinausgeht. Genau wie Versicherungen sind auch die Themen Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung Vertrauenssache. „Wer es schafft, seine Kunden einfühlend für die rechtliche Notfallvorsorge zu sensibilisieren und professionell dabei zu unterstützen, Vorkehrungen für nicht versicherungsrelevante Notfallsituationen zu treffen, wird mit einer langfristigen Kundenbindung belohnt“, erklärt MAXPOOL-Maklerbetreuer Harald Girnweit, der angebundene Makler regelmäßig zu diesem Thema schult.

Damit Makler die rechtliche Notfallvorsorge ohne großen Recherche-, Vorbereitungs- und Kostenaufwand als Vertriebsansatz nutzen können, ermöglicht MAXPOOL ihnen Zugriff auf die Services der Deutsche Vorsorgedatenbank AG. Das Dienstleistungsunternehmen kümmert sich um alle Aspekte der Notfallplanung. Dazu zählen etwa die Erstellung und Prüfung von Vorsorgedokumenten durch einen Rechtsanwalt, die Einlagerung und Digitalisierung von Originaldokumenten, die Registrierung im zentralen Vorsorgeregister, eine 24-Stunden-Notfall-Hotline zum Abrufen der Dokumente in akuten Notfällen sowie ein jährlicher Updateservice, um die Dokumente an geänderte Rahmenbedingungen anzupassen.

DREI SERVICEPAKETE UND MARKETINGINSTRUMENTE

Für eine möglichst bedarfsgerechte Absicherung können Makler ihren Kunden drei Servicepakete anbieten. Zusätzlich haben Makler die Möglichkeit, ihren Kunden einen sogenannten Notfall-Plan und einen Notfall-Ordner anzubieten. Im Notfall-Plan werden alle Informationen und notwendigen Handlungen erfasst, damit Angehörige und Bevollmächtigte wissen, was sie

Beim Thema rechtliche Notfallvorsorge profitieren natürlich auch MAXPOOL-Partner. Beim Abschluss ihres persönlichen Premium-Pakets erhalten Sie erstklassige Rabatte sowie einen Notfall-Plan und Notfall-Ordner on top.

in welcher Reihenfolge und vor allem im Sinne des Betroffenen tun sollen. Der Notfall-Plan kostet einmalig zehn Euro inklusive der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Der Notfall-Ordner, der sämtliche Informationen, Unterlagen

und Dokumente in geordneter Reihenfolge enthält, verleiht Angehörigen wiederum die erforderliche sofortige Handlungsfähigkeit. Er kostet einmalig 29 Euro inklusive gesetzlicher Mehrwertsteuer. Auf jeden Fall kostenfrei erhalten Kunden eine sogenannte Notfall-Karte, aus der hervorgeht, welche Dokumente bei der Deutschen Vorsorgedatenbank hinterlegt sind. Aufgrund ihres „Scheckkartenformats“ kann die Notfallkarte bequem im Portemonnaie mitgeführt werden und ist somit immer leicht auffindbar. Um ihre vertriebliche Arbeit aufzuwerten, können Makler über die Deutsche Vorsorgedatenbank auf diverse Marketinginstrumente zugreifen. Dazu zählen beispielsweise Endkundenflyer, Gutscheinkarten, eine Landingpage oder Musteranschreiben.

Beim Thema rechtliche Notfallvorsorge sollten Makler übrigens auch an sich selbst denken. In dieser Hinsicht profitieren MAXPOOL-Makler ebenfalls. Denn beim Abschluss ihres persönlichen Premium-Pakets erhalten sie erstklassige Rabatte sowie einen Notfall-Plan und Notfall-Ordner kostenfrei on top.

Alle Einzelheiten zu den Angeboten und Services der Deutsche Vorsorgedatenbank AG erhalten Makler im maxINTERN in der Rubrik „Deutsche Vorsorgedatenbank AG“. <

> VERTRIEBSTIPP: »HILFE AUS DEM KÜHLSCHRANK« <

Eine Notfalldose eignet sich hervorragend als Mitbringsel und Gesprächseinstieg für bzw. beim Kunden. Der kleine grün-weiße Behälter birgt ein Notfall-Infoblatt mit allen relevanten Informationen zum Beispiel über Vorerkrankungen oder eingenommene Medikamente und wird im Kühlschrank deponiert. Ein an der Außenseite des Kühlschranks angebrachter Aufkleber verrät Außenstehenden, dass die Dose darin zu finden ist. Von diesem „ersten Schritt zur Notfallvorsorge“ lässt sich leicht der Bogen zu den Themen Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht schlagen.





Wer den Joker hat, spielt ganz vorn mit

MAXPOOL hat mit dem Beratungsjoker den Support für seine Vertriebspartner erweitert.

Mit dem Beratungsjoker hat MAXPOOL den Support für Versicherungs- und Finanzmakler um eine neue, innovative Variante der Vertriebsunterstützung ausgebaut. Vertriebspartnern soll so bei der Beratung zu komplexen, neuen oder nicht alltäglichen Produkten zu noch mehr Sicherheit verholfen werden. Ziel ist es natürlich, die Makler dabei zu unterstützen, noch mehr Abschlüsse leichter, schneller, und nachhaltiger zu generieren – kurz: die Beratungsqualität weiter zu optimieren.

Was wird den angebundenen Maklern konkret geboten? „Nehmen wir beispielhaft an, bei einem Firmenkunden besteht Interesse an der Einrichtung einer betrieblichen Krankenversicherung, Sie sind aber eher der Gewerbespezialist und fühlen sich nicht zu 100 Prozent sattelfest in diesem Themenfeld. Normalerweise wären Sie jetzt in der Beratung ganz auf sich gestellt. Und genau hier greift der Beratungsjoker und unterstützt Sie digital via Videotelefonie bei komplexen Fachfragen, auf die Sie ad hoc keine

Antwort haben“, sagt Kevin Jürgens, Vorstand im Bereich Vertrieb, und stellt die Innovation aus dem Hause MAXPOOL einmal ausführlich vor: „Buchen Sie sich bei den Spezialisten der Fachabteilungen einen Termin-Slot und holen Sie sich kompetente Unterstützung virtuell an Ihre Seite. Unsere Fachberater blocken sich den gewünschten Zeitraum, sind auf Abruf

***Der Beratungsjoker
verhilft zu mehr Sicherheit
und optimiert die
Beratungsqualität unserer
angebundenen Makler.***

verfügbar und unterstützen Sie per Videotelefonie vertriebsorientiert bei der Beantwortung der Fachfragen Ihrer Kunden“, erläutert Kevin Jürgens und hebt die einfache Vorgehensweise hervor. Dieser Mehrwert wird bereits seit dem Start von MAXPOOL-Partnern gern und rege genutzt: „Der Beratungsjoker konnte die Abschlussquote unserer Vertriebspartner nachweislich steigern“, so Kevin Jürgens. Das fortschrittliche Tool gilt für alle Versicherungssparten sowie für das Investment- und Finanzierungsgeschäft. Selbstverständlich werden auch für die mit dieser Beratungsunterstützung zustande gekommenen Abschlüsse Courtagen in voller Höhe vergütet. Der Beratungsjoker unterstützt Vertriebspartner im Kundengespräch effektiv und sinnvoll. Der Vor-Ort-Beratungsservice sowie die Tippgeberberatung von MAXPOOL sollen hierdurch jedoch nicht ersetzt werden und stehen Ihnen natürlich auch weiterhin im bekannten Umfang zur Verfügung. MAXPOOL freut es ganz besonders, den angebundenen Finanzdienstleistern mit dieser Form der Vertriebsunterstützung einen weiteren echten Mehrwert bieten zu können. ◀

Ja, ich will!

Im Alter auf nichts verzichten.

Tschüss Soli. Hallo Rente!

Nutzen Sie jetzt unseren SolirentenRECHNER und berechnen Sie die Extra-Rente für Ihre Kunden.

Jetzt mehr Informationen unter:
www.swisslife.de/pdl-soli





Mit PHÖNIX MAXPOOL auf neuem Kurs ins Jahr 2021

In neuer personeller Zusammensetzung blickt die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe trotz der Corona-Pandemie positiv in die Zukunft. Im Fokus dabei steht eine nachhaltige Optimierung von IT-Prozessen und Datenqualität.

Das Jahr 2020 stellte die gesamte Finanzdienstleistungsbranche vor große Herausforderungen. Aufgrund der anhaltenden Corona-Pandemie und der damit verbundenen Lock-downs von März bis Mai und erneut in abgeschwächter Form ab November sahen sich Versicherer, Pools und Maklerbetriebe zu sofortigem Handeln gezwungen. Auf der einen Seite ließen wirtschaftliche Probleme wie Kurzarbeit und temporäre Schließung vieler Betriebe viele Maklerkunden verunsichert zurück. Plötzlich standen wichtige Verträge für die Altersvorsorge oder die Arbeitskraftabsicherung zur Debatte, Stundungen und sogar Kündigungen im Raum. Auf der anderen Seite mussten viele Makler mit einem situationsbedingt erhöhten Stornoaufkommen umgehen und konnten ihre Kunden nicht mehr wie gewohnt persönlich beraten. Sie benötigten schnellstens Hilfe bei der Einrichtung von Videoberatungstools, elektronischen Signaturen und zugehörigen Hilfsmitteln für eine dezentrale Fortführung ihres Geschäfts. Wenn dann noch ein Führungswechsel bei dem wichtigsten unabhängigen Partner für Makler, dem vertrauten

< Das Führungsteam von PHÖNIX MAXPOOL (von links nach rechts): Andreas Zak, Oliver Drewes, Kevin Jürgens und Ennedi Gargiso (Vorstand des Tochterunternehmens PHÖNIX Vorsorgemanagement AG)

Maklerpool, hinzukommt, kann das zusätzlich verunsichern. Nicht so bei der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe. Nach dem Ausscheiden auf eigenen Wunsch von Daniel Ahrend wurden rasch Andreas Zak (41) und Kevin Jürgens (29) in den Vorstand berufen – beide hatten wie der langjährige Vorstandschef Oliver Drewes (43) ihre Berufskarriere von der Ausbildung bis zur aktuellen Beförderung in die Führungsspitze in der Unternehmensgruppe absolviert (siehe Kasten) und sind daher vielen der Vertriebspartner längst vertraut und sehr gut bekannt. „Wir haben alle drei als blutjunge Lehrjungen in der Unternehmensgruppe angefangen, jeder zu seiner Zeit und jeder in seinem Bereich. Gemeinsam mit PHÖNIX MAXPOOL haben wir uns erfolgreich entfaltet. Nun liegt uns gemeinsam die erfolgreiche Weiterentwicklung des Unternehmens beispiellos am Herzen“, sagt Oliver Drewes (siehe auch Interview auf Seite 24).

AUSBAU DER DIGITALEN TRANSFORMATION

Die Kreation eigener Deckungskonzepte, marktführende Serviceleistungen und umfangreiches Vertriebs-Know-how haben die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG zu einem vollumfänglichen Poolpartner reifen lassen, auf den Makler sich nachhaltig verlassen können.

Die Zusammenführung von Geschäftsführung, Vertrieb und IT im neuen Vorstand stärkt nun die tragenden Säulen für eine gemeinsame Vision, die Makler und die Unternehmensgruppe vereint. Mit der Neubesetzung des Vorstands geht eine Schärfung der Strategie einher, die insbesondere auf eine Verbesserung der Daten- und Prozessqualität der pooleigenen Software

»Die Arbeitsprozesse sind bereits verschlankt, für 2021 legen wir den Fokus auf eine deutliche Verbesserung von Datenqualität und -tiefe.«

Andreas Zak,
IT-Vorstand PHÖNIX MAXPOOL

abzielt. In den letzten Jahren erfolgte die IT-Expansion zunächst mit großer Geschwindigkeit.

Unter Chefentwickler Andreas Zak wurden MAXOFFICE und SEKRETÄR als zwei der innovativsten Kunden- und Verwaltungsprogramme der Branche geschaffen. Diese ganzheitlichen IT-Lösungen und der Ausbau der digitalen Transformation mit viel Nutzwert für Makler in ihrem täglichen Geschäft stehen auch weiterhin im Fokus der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe. >

PHÖNIX MAXPOOL Gruppe im Lauf der Geschichte

Alle Vorstandsvorsitzen-
den seit Unternehmens-
gründung

1916-1959
Hinrich Gaede senior



1959-1992
Hinrich Gaede junior



› Nun aber soll in den kommenden Monaten das Augenmerk verstärkt auf die Zuverlässigkeit, die Abwicklungsgeschwindigkeit und insbesondere auf die Qualität der Abwicklung gelegt werden. „Die Grundlagen bei den Arbeitsprozessen unseres Maklerverwaltungsprogramms haben wir mit einer deutlichen Verschlankung nun überall geschaffen, für 2021 wollen wir die Datenqualität und Datentiefe deutlich verbessern“, erklärt Andreas Zak. Derzeit korrigiert das Backoffice zum Beispiel noch häufig Angaben, die nicht zufriedenstellend korrekt digital eingelesen werden konnten, bei der Übernahme aus Vertragsunterlagen in MAXOFFICE.

BESSERE KORREKTUR- MECHANISMEN

„Wir möchten den Anteil und die Qualität der Dunkelverarbeitung der gesamten Eingangspost deutlich steigern“, präzisiert Oliver Drewes, MAXPOOL-Geschäftsführer und Vorstand der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG. Bis vor Kurzem wurden vor allem Dokumente verarbeitet, seit 2020 werden auch Daten direkt eingelesen. „Wir sind darauf angewiesen, dass uns die Versicherer qualitativ hochwertige Daten liefern, das ist bisher nicht immer der Fall. Hier werden wir intern Mechanismen integrieren, um Auffälligkeiten zu realisieren und einzugreifen“, schildert IT-Vorstand

Andreas Zak und nennt ein typisches Beispiel. So befinden sich teils noch veraltete Prämienangaben im System. Prämien und Risikodaten sowie die Wohnanschrift des Kunden müssen jeweils korrekt mit den Daten vom jeweiligen Versicherer abgeglichen werden. Künftig wird es hier ein kontinuierliches Update über den kompletten Bestand geben. „Bei jeder Datenlieferung eines Versicherers erfolgt ein Abgleich. Falls hier Angaben mit unseren Daten nicht übereinstimmen, wird eine Änderung von Hand vorgenommen und der Makler informiert“, so Andreas Zak.

In der Branche kursieren verschiedene Angaben über den Grad der bereits umgesetzten Dunkelverarbeitung. Angaben wie 80 oder 90 Prozent betreffen dann aber meist nur eine Sparte und niemals das komplette Produktportfolio.

„Ich bin mir sicher, dass keiner der führenden Maklerpools einen sehr hohen Anteil bei der Dunkelverarbeitung hat“, betont Vorstand Oliver Drewes ein Problem, das die ganze Branche betrifft. Die Unternehmensgruppe setzt hier nun fundiert an und will den Qualitätsstandard 2021 deutlich steigern.

„In der OCR-Technik – der optischen Zeichenerkennung – und der zugehörigen Manpower sind wir sehr stark aufgestellt. Unsere Betriebsabteilung benötigt für solche typischen Korrekturvorgänge meist nur wenige

Sekunden“, sagt Oliver Drewes. Falls komplexere Fälle auftreten, etwa eine Beitragsrechnung zu einem Vertrag, der noch gar nicht im System gelistet ist, wird eine Ursachenforschung eingeleitet und konsequent abgearbeitet. „Es wird künftig nicht mehr vorkom-

»Unsere Vertriebspartner können einen Experten live zur Unterstützung auf Handy oder Tablet zum Beratungsgespräch dazu schalten.«

Kevin Jürgens,
Vertriebsvorstand PHÖNIX MAXPOOL

men, dass Makler feststellen, dass eine einzelne Beitragsrechnung im System fehlt“, benennt Oliver Drewes eines der erklärten Ziele.

HOCHWERTIGES FEEDBACK DER MAKLER

Erfreulich für die Weiterentwicklung der IT-Tools ist die Vielzahl an qualifizierten Rückmeldungen der Makler, die PHÖNIX MAXPOOL erhält. „Wir prüfen alle Fehler oder Verbesserungsvorschläge und passen die Funktionen gegebenenfalls an. Unsere Vertriebspartner haben zum Beispiel den Prozess der Einführung der digitalen Un-

1986-1999
Werner Suck



1999-2006
Peter Drewes



seit 2006
Oliver Drewes



terschrift aktiv begleitet“, betont Zak. So können Makler nun mit der in den Beratungsprozess intensiv eingebundenen elektronischen Signatur Kunden direkt am Handy oder auf dem Tablet unterschreiben lassen – ein neues Feature, das zu Beginn der Corona-Pandemie eingeführt wurde. Auch das Videotool für die Onlineberatung wird von Maklern fleißig genutzt, ohne dass größere Probleme bei der Anwendung aufgetreten wären.

Nicht nur in der IT, auch im Vertrieb gibt es neue Ziele. „Wir haben ein Maklerrenten-Modell in Vorbereitung, mit dem Makler ihre Bestände verrenten lassen können. Auch ein Mehrwertprogramm ist in Planung“, verrät Vertriebsvorstand Kevin Jürgens. Letzteres belohnt die Loyalität von Maklern. Je mehr Umsatz über den Pool eingereicht wird, desto mehr Vorteile erhält der Makler zurück. Dazu werden wir in einer der nächsten Ausgaben der POOLWORLD näher informieren.

Dabei erwartet PHÖNIX MAXPOOL weiterhin keine Exklusivität seitens der Vertriebspartner. „Mehrere Poolanbindungen zu unterhalten wird allerdings zusehends unattraktiv für Makler“, so Kevin Jürgens. Denn Makler arbeiten mit innovativer Technik für Verwaltung und Abwicklung mit passenden Vergleichstools am besten aus einer Hand, anstatt mit verschiedenen Systemen zu jonglieren. Hinzu kommt: „Viele Makler mit mehreren

Poolanbindungen organisieren ihr Marketing alleine und verfügen lediglich über suboptimale Technik. Eine Konzentration ist sinnvoll, um wettbewerbsfähig zu bleiben“, führt Kevin Jürgens aus. Die aktuellen Herausforderungen in Vertrieb und Marketing sieht der neue Vorstand realistisch. „Wir werden den hohen Anspruch für unseren Poolservice beibehalten und dabei gleichzeitig die digitale Weiterentwicklung vorantreiben.“

»Keiner der führenden Maklerpools weist bislang einen sehr hohen Anteil bei der Dunkerverarbeitung auf.«

Oliver Drewes,
Geschäftsführer MAXPOOL

DIREKTER DIGITALER SUPPORT FÜRS BERATUNGSGESPRÄCH

Makler können sich individuelle Angebote für ihre Kunden entweder über die entsprechenden Tools rechnen lassen oder sie gleich direkt fertig von den Fachbereichen anfordern. Dies dauert lediglich 24 Stunden. Neu eingeführt wurde zudem der Beratungsjoker. „Der Joker bedeutet, dass Vertriebspartner die Möglichkeit haben, sich einen Experten aus unserem Hause zur Unterstützung auf

das Handy oder das Tablet live zum Beratungsgespräch dazu zu schalten“, betont der neue Vertriebsvorstand. Die Option, einen Experten zum Vor-Ort-Beratungsgespräch zum Kunden mitzunehmen, besteht ebenfalls, wird aber derzeit aufgrund der Begleitumstände der Pandemie verständlicherweise kaum genutzt.

Für 2021 soll MAXOFFICE erweiterte Funktionen in der Bestandsverwaltung erhalten, etwa auch die Verwaltung für Fremdverträge umfassen, die (noch) nicht bei PHÖNIX MAXPOOL liegen. „Bisweilen realisiert ein Makler gar nicht, dass ein Kunde eine Prämie nicht mehr bezahlt. Denn er bekommt solche Informationen vom Versicherer nicht als Dokument, sondern als Datensatz“, sagt Andreas Zak. Wenn der Versicherer den Vertrag kündigt, ist es für einen Eingriff des Maklers zu spät, daher wird MAXOFFICE künftig hier mehr Transparenz und in übersichtlicher Weise mehr Informationen ausweisen. Das betrifft neben Beitragsanpassungen auch die Angebote der Gesellschaften.

Das leitgebende Firmenmotto „Verantwortung verbindet“ gilt hinsichtlich der neuen Ausrichtung als wichtiger Wegweiser. Die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG ist somit mit dem neuen dreiköpfigen Vorstand, den übrigen Geschäftsleitungsmitgliedern und allen weiteren Teammitgliedern hervorragend für die Herausforderungen der Zukunft gerüstet. <



Oliver Drewes,
Vorstandsvorsitzender der
PHÖNIX MAXPOOL
Gruppe

»Wir sind gut und stark durch das Jahr 2020 gekommen, unser stetiges Wachstum hält trotz der Corona-Krise an.«

»Drei Mal vom Azubi bis zum Vorstand«

Oliver Drewes, seit 2006 Vorstand der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe, über den aktuellen Führungswechsel und den Kurs des Pools in der Corona-Pandemie

Wie kam es zu der Neubesetzung des Vorstands?

Ich habe sehr gern mit meinem bisherigen Kollegen Daniel Ahrend zusammen im Vorstand gearbeitet und bedaure seinen Austritt persönlich sehr. Geschäftlich und auch auf freundschaftlicher Ebene. Wir hatten sieben gute und erfolgreiche Jahre und haben gemeinsam viel aufgebaut. Wir haben eine faire Austrittslösung gefunden und er ist der Gruppe immer noch eng verbunden. Gleichwohl liegen in jeder Veränderung auch neue Chancen, und daher freue ich mich jetzt auch sehr auf die künftige Weiterentwicklung im Kreise der neuen Vorstandsrunde, die bereits heute un-

fassbar gut aufeinander eingespielt ist.

Wie stellt sich die Stimmung in der Belegschaft nach dem Führungswechsel dar?

Wir verspüren eine Aufbruchstimmung im Betrieb, durch die Belegschaft geht ein richtiger Ruck, weil wir eben nicht auf externe Experten setzen, sondern auf den Führungsnachwuchs aus dem eigenen Haus. Dass man vom Azubi bis zum Vorstand wachsen kann, ist heute nicht mehr selbstverständlich, insbesondere in der Finanzdienstleistungsbranche. Wir zeigen, dass es möglich ist, durch konsequente, loyale und hervorragende Arbeit an die Spitze

eines Maklerpools zu gelangen. Und ohne Betriebsblindheit dort den Kurs des Unternehmens aktiv mit eigenen Vorstellungen zu gestalten und weiterzuentwickeln. Mit Kevin Jürgens, Andreas Zak und mir sind nun drei Eigengewächse vom Azubi bis zum Vorstand aufgestiegen. Das zeigt auch nach außen gegenüber unseren Vertriebs- und Geschäftspartnern eine maximale Kontinuität.

Wie lief das schwierige Corona-Jahr 2020 für die Unternehmensgruppe?

Wir sprechen mit einer gehörigen Portion Demut vom besten Jahr der Firmengeschichte, weil wir uns im

Vergleich zum Vorjahr bei Umsatz und Marge leicht gesteigert haben. Wir sind gut und stark durch das Jahr gekommen, unser stetiger Wachstumstrend hält trotz der Corona-Krise an. Natürlich wissen wir nicht genau, wie lange die Krise noch anhält und wie sie sich noch weiter auswirken wird. Wir sehen uns aber auf allen Feldern gut aufgestellt für die Zukunft.

Welche zusätzliche Unterstützung für Makler haben Sie in diesem Jahr angeboten?

Wir haben schnell reagiert und zum Beispiel die digitale Unterschrift eingeführt, damit Makler auch ohne direkten Kontakt weiter beraten und Verträge abschließen können. Unsere zeitnah eingerichteten Corona-Informationsseiten für Makler wurden von vielen Konkurrenten kopiert.

Außerdem haben wir ein Stundungsnothilfeprogramm für Makler aufgelegt, deren Existenz in der Krise bedroht war. Dafür wurde auch eigens die Kapitalstärke der PHÖNIX MAXPOOL Unternehmensgruppe angehoben. Die genaue Auswertung läuft derzeit noch. Insgesamt haben aber nur etwa eine Handvoll Makler Rückzahlungsvereinbarungen mit uns getroffen.

Wie beurteilen Sie ähnliche Hilfsmaßnahmen der Produktgeber?

Das lief sehr uneinheitlich und nicht sonderlich weitreichend ab. Die Versicherer hatten sich diesbezüglich nicht abgesprochen, während wir uns im Kosmos der Maklerpools mit einer Handvoll relevanter anderer Pools auf gemeinsame Maßnahmen verständigt hatten. So waren wir etwa bereit, uns wechselseitig Sachbestände als Besicherung anzurechnen und abtreten zu lassen. Die Aktionen der Versicherer empfand ich nicht in Gänze als sinnvoll. Beitragsferien bedeuten eben auch, dass ein Kunde mit jedem Monat Pause seinen Rückkaufswert reduziert. Falls er dann später den Vertrag doch aufheben muss, kann dieser praktisch getilgt worden sein. <

Das ist Kevin Jürgens



„Bereits vor Ausbildungsbeginn stand es für mich fest, dass ich anschließend eine Tätigkeit im Vertrieb aufnehmen werde; heute weiß ich, dass das für mich die richtige Entscheidung war“, sagt Kevin Jürgens. Der heute 29-Jährige schloss im Jahr 2012 seine Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen bei MAXPOOL ab. Nach einer kurzen Tätigkeit als bAV-Experte im Vorsorge-Management von MAX-

POOL wechselte er als einer der jüngsten Mitarbeiter in die Maklerbetreuung, die zu diesem Zeitpunkt komplett neu aufgestellt wurde. Sein großes Engagement, ständige Weiterbildung und ein ausgeprägtes Vertriebstalent ließen ihn weiter aufsteigen. Im Jahr 2018 wurde er zum Vertriebsleiter befördert und ein Jahr später zum Prokuristen ernannt. Ebenfalls 2019 wurde Kevin Jürgens in einer von der profino-Messe initiierten Umfrage in drei Kategorien zum Maklerbetreuer des Jahres gewählt. 2020 schließlich wurde er in den Vorstand der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe für den Bereich Vertrieb berufen.

An seinem Beruf schätzt Kevin Jürgens insbesondere den ständigen persönlichen Kontakt mit Vertriebspartnern, das sehr interessante und immer abwechslungsreiche Aufgabengebiet und die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Geschäftsleitung und Kollegen. <

Das ist Andreas Zak



Andreas Zak kennt den Maklerpool seit den Anfängen in den 90er-Jahren. Der gelernte Anwendungsentwickler hat die Informationstechnologie und das Verwaltungssystem von Beginn an aufgebaut und begleitet. Als Gründer der ZaK Elektronik GbR leitete er als externer Dienstleister die IT des Unternehmens. Seit 1999 entwi-

ckelte Zak interne Verwaltungssoftware auf Basis von PHP/mysql mit automatisierten Vorgängen, eine interne Kundenverwaltung, ein Extranet und das Rechnungsmanagement sowie viele weitere IT-Features, die den angeschlossenen Maklern zugutekamen. Dazu gehörte auch die Entwicklung verschiedener Tarifrechner. Bis 2009 verantwortete er zusätzlich die Systemintegration.

Zak weiß, dass der Erfolg der Digitalisierung von langfristigen Lernprozessen bei Beratern und Kunden abhängt. Im Jahr 2010 gründete er die anbeca development und verantwortete weiterhin als selbstständiger Unternehmer Softwareentwicklung und Prozessoptimierung der gesamten PHÖNIX MAXPOOL Unternehmensgruppe. 2020 erfolgte folgerichtig die Berufung als IT-Vorstand. <

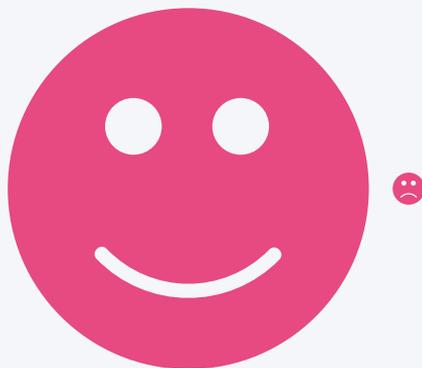
Das müssen Sie wissen!



Von allen dem Leistungsservice gemeldeten
Leistungsfällen werden letztlich ca.

90%

erfolgreich begleitet. Ein geringer Teil wird auf Kunden- oder Maklerwunsch zurückgezogen und nur bei ca. 8 % können auch wir nicht weiterhelfen.

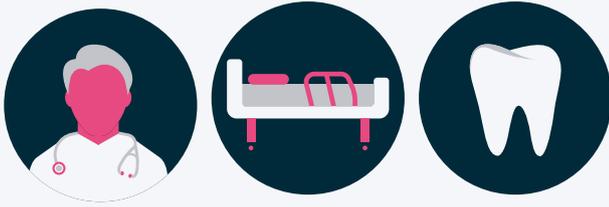


2020 wurden insgesamt

19.237



bestehende Versicherungsverträge
sowohl über Einzelmandatsübertragung
als auch per Übertragung von
Agenturbeständen auf MAXPOOL
beauftragt und abgewickelt.



30 Prozent mehr Courtage im KV-Bereich

Durch den Abschluss einer Krankenzusatzversicherung können Kassenpatienten ihren Versicherungsschutz um weitere Leistungen aufstocken. MAXPOOL-Makler, die ihren Kunden die „Rundum-Zusatzversicherung“ der DKV vermitteln, erhalten nach erfolgreicher Policierung jetzt satte 30 Prozent mehr Courtage. MAXPOOL und die DKV haben nachverhandelt und sich auf eine Erhöhung der Courtage von 8,5 auf 11 MB geeinigt. Bei der „Rundum-Zusatzversicherung“ der DKV können Kunden ambulante, stationäre und Zahn-Zusatzleistungen im Paket wählen, um beim Arzt, Zahnarzt und im Krankenhaus wie ein Privatpatient behandelt zu werden. <



Betriebsschließung: HDI-Rechner im maxINTERN abrufbar

Die Betriebsschließungsversicherung hat während der Corona-Pandemie traurige Berühmtheit erlangt. Noch nie haben sich Firmenkunden intensiver mit der Frage beschäftigt, wie sie sich gegen die finanziellen Folgen einer behördlichen Betriebsschließung absichern können. Über das Angebotstool „Firmen Digital“ der HDI Versicherung AG können Makler Firmenkunden nahezu aller Branchen mit minimalem Aufwand passend versichern. Nach Versicherungsbeginn gilt eine Wartezeit von vier Wochen, die Leistungsdauer beträgt 30 Tage, und geleistet werden maximal 75 Prozent des Tagesnettoumsatzes. MAXPOOL-Partner können das Angebotstool der HDI im maxINTERN in der Rubrik „Tarifrechner“ mit nur wenigen Klicks aufrufen. <

»Vorausschauende und erfolgreiche Makler haben ein Jahresgespräch mit ihren Bestandskunden.«



Claudia Willeke,
PKV-Expertin bei
MAXPOOL

Eine Zusatzversicherung, die erst abgeschlossen wird, wenn die Behandlung beginnt – wird dies die Assekuranz neu aufmischen und auch Nachahmer finden?

Sie spielen sicherlich auf ERGO Direkt an. Hier wird ein Zahntarif angeboten, der suggeriert, dass alles bezahlt wird – auch wenn der Versicherungsfall bereits eingetreten ist. Seitdem glauben viele Kunden, dass es genüge, quasi im allerletzten Moment Versicherungsschutz zu suchen. Das Produkt ist allerdings so ausgestaltet, dass ein Kunde innerhalb der ersten Vertragsjahre so viel einzahlt, wie er an Leistungen erhalten kann. Es handelt sich also mitnichten um die gern kommunizierte „Wunderwaffe“ gegen hohe Behandlungskosten.

Von einigen Versicherern wird zudem damit geworben, auf Gesundheitsprüfungen zu verzichten. Auch hier sollte man vorsichtig sein?

Kunden, die ab und an einmal eine Zusatzkrankenversicherung nur auf Nachfrage abschließen, suchen natürlich gern konkret nach Produkten ohne Gesundheitsprüfung. Doch sie haben in der Regel nicht das Kleingedruckte gelesen beziehungsweise dessen Bedeutung für die Praxis nicht im Ganzen erfasst. Dort heißt es nämlich wortwörtlich: Für Versicherungsfälle, die vor Beginn des Versicherungsschutzes eingetreten sind, wird nicht geleistet.

Was raten Sie an dieser Stelle angebondenen Maklern?

Hier helfen nur eine gründliche Analyse beziehungsweise Bestandsaufnahme der Prioritäten und ein rechtzeitiger Vertragsabschluss. Bevor ein Versicherungsfall eintritt. Makler sind an dieser Stelle gefordert, ein gutes Werk zu tun und ihren Kunden bei einem rechtzeitigen Abschluss der wichtigsten Zusatztarife behilflich zu sein. Erfolgreiche Makler haben selbstverständlich ein Jahresgespräch mit ihren Bestandskunden und bieten bei der Gelegenheit die Zusatztarife demzufolge mindestens einmal jährlich an – als Neuprodukt oder zur Anpassung an den aktuellen Bedarf. Davon profitieren vor allen Dingen die Kunden, denn sie erhalten im Versicherungsfall verlässliche Leistungen aus dem Vertrag. <

Mario Cristiano,

Fachberater für Krankenversicherung und PKV-Experte, räumt mit Vorurteilen gegenüber der PKV auf.



***Das sollten Makler wissen:
Scheuen Sie sich nicht
davor, die PKV auch weiterhin
in Ihren Beratungsalltag
zu integrieren und Kunden
privat zu versichern.***

Haben Sie keine Angst vor der PKV!

„Für Familien ist die private Krankenversicherung viel zu teuer“, „Im Alter machen willkürliche Beitragsanpassungen eine private Absicherung unbezahlbar“, oder: „Wer einmal privat krankenversichert ist, kommt nicht mehr in die gesetzliche Krankenversicherung zurück“ – diese Vorurteile über die private Krankenversicherung (PKV) halten sich hartnäckig und sorgen sowohl bei Kunden als auch bei Versicherungsmaklern für Verunsicherung. Vollkommen zu Unrecht, wie ich persönlich finde.

Nehmen wir Familien: Eine private Absicherung ist in vielen Fällen trotz Leistungsvorteilen insgesamt nicht teurer oder sogar günstiger als die in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV). Abhängig von der jeweiligen Berufsgruppe und dem monatlichen Einkommen des versicherten Elternteils kann sich der Wechsel als Familie in eine private Krankenversicherung durchaus rentieren. Gut verdienende Eheleute zahlen oft hohe GKV-Beiträge, da die Beitragshöhe in der GKV vom jeweiligen Einkommen der Versicherten abhängt. Folglich sind Gutverdiener in der PKV meist dann auch noch gut aufgehoben, wenn jedes Familienmitglied einzeln privat versichert ist. Allerdings sollte das hohe Einkommen auch langfristig gewährleistet sein, denn PKV-Beiträge sind nicht gehaltsabhängig.

Auch dass die PKV im Alter unbezahlbar sei, ist falsch. Die Krankenversicherung – egal ob GKV oder PKV – ist ein hohes Gut. Wer davon spricht, dass eine private Krankenversicherung im Alter unbezahlbar sei, der meint damit

eigentlich, dass eine gesetzliche Absicherung im Alter immer günstiger ist als eine PKV. Beitragssteigerungen, insbesondere aufgrund des Älterwerdens, sind gesetzlich ausgeschlossen. Vielmehr erfolgen Beitragserhöhungen dagegen nur unter festgelegten gesetzlichen Voraussetzungen, etwa bei steigenden Behandlungskosten oder beispielsweise einer höheren Lebenserwartung.

Viele Kunden werden allerdings nicht darüber aufgeklärt, dass es zahlreiche Möglichkeiten zur Beitragsentlastung im Alter gibt, die zum Beispiel in einem Tarifwechsel oder darin bestehen, die besonderen Bedingungen zur Entlastung im Alter zu vereinbaren.

Wer seine Kunden zum Aufbau von Altersrückstellungen berät, unterstützt sie dabei, altersbedingte Beitragsanpassungen vorzubeugen. Ich könnte noch viel mehr Argumente anführen, warum sich niemand im Alter vor steigenden PKV-Beiträgen fürchten muss, und Ansätze präsentieren, um den Unmut und das Misstrauen gegenüber der PKV abzumildern. Das würde an dieser Stelle jedoch ganz sicher den Rahmen sprengen.

Stattdessen möchte ich allen Versicherungsmaklern vorerst nur das als Ansporn mit auf den Weg geben: Scheuen Sie sich nicht davor, die PKV auch weiterhin in Ihren Beratungsalltag zu integrieren und Kunden – sofern es passt – privat zu versichern. Das KV-Team unterstützt Sie dabei umfassend von der Tarifauswahl bis hin zur Formulierung medizinischer Risiken bei der Gesundheitsprüfung. <

Top Tarife
für Gründer,
Angestellte &
Beamte

Folke Tedsen
HanseMercur Leiter Leistungs- und Gesundheitsmanagement

E-Health-Innovation für Ihre Kunden

KV-Tarife mit Zukunft

Die Private Krankenversicherung der HanseMercur bietet Zugang zum neuesten Stand der Medizin. Innovative Behandlungen, digitale und telemedizinische Gesundheitsprogramme sowie der Online Arzt zählen selbstverständlich zu unseren Leistungen. Das ist gut für Ihre Kunden und Ihren Vertriebserfolg, denn Hand in Hand ist HanseMercur.



Hand in Hand ist
HanseMercur

Wenn aus Soli Rente wird

Wie Makler den Wegfall des Solidaritätszuschlags vertrieblich nutzen können – und sollten



2021 fällt der Soli weg. Ein guter Zeitpunkt, die Altersvorsorge neu anzusprechen

»Der Soli-Wegfall ist beinahe wie eine Gehaltserhöhung. Viele Ihrer Kunden möchten diese Summe sinnvoll anlegen. Nutzen Sie die Chance für ein Gespräch.«

sowie durch den Zuschuss in Höhe von mindestens 15 Prozent von selbst (siehe Tabelle rechts).

MAXPOOL unterstützt angebundene Makler ganzheitlich bei der Beratung und Absicherung ihrer Kunden. Das Vorsorge-Management bAV beantwortet Fachfragen, gibt Tipps zur Produktauswahl und arbeitet VVG-konforme Angebote aus. Für die Kundenberatung steht im maxINTERN ein „SOLI-Ersparnisrechner“ bereit, der die Rahmendaten und die sich von selbst finanzierende Monatsrente transparent und von den Kunden leicht nachvollziehbar darstellt. Nach vorheriger Terminvereinbarung nehmen die bAV-Experten von MAXPOOL im Rahmen des Beratungsjokers per Videotelefonie an der Kundenberatung teil. Damit unterstützen sie die haftungssichere Beratung mit hoher Abschlussquote. Fazit: Der Wegfall des Solidaritätszuschlags ist ein bei Kunden durchweg positiv besetztes Thema. So hat eine von Swiss Life Select in Auftrag gegebene YouGov-Meinungsumfrage ergeben, dass mehr als 60 Prozent der Bevölkerung bereit sind, die frei werdende Liquidität sinnvoll zu investieren. Das ist eine wunderbare Chance für Vermittler, die Altersvorsorge ihrer Kunden neu zu ordnen. <

TIPPS

MAXPOOL-bAV-Expertin Claudia Tüscher empfiehlt Versicherungsmaklern:

- › Konzentrieren Sie sich auf sozialversicherungspflichtig Beschäftigte mit einem möglichst hohen Bruttoeinkommen, mindestens jedoch in Höhe von 2.000 Euro monatlich, denn nur für sie tritt eine wirklich spürbare Entlastung ein.
- › Sprechen Sie in Kleinbetrieben oder in mittelständischen Unternehmen beschäftigte Kunden an, denn in Großbetrieben ist meistens ein eigener Gruppenvertrag eingerichtet.
- › Werden Sie jetzt gleich aktiv, denn das Nettoeinkommen erhöht sich bereits im Januar und Ihre Kunden gewöhnen sich schnell an das höhere Monatsbudget.

Hunderttausende Deutsche atmen auf, wenn im Januar 2021 der Solidaritätszuschlag abgeschafft wird. Die meisten Arbeitnehmer haben dann auch ganz ohne Gehaltserhöhung deutlich mehr Nettoeinkommen zur Verfügung. Eine ideale Gelegenheit für Versicherungsmakler, ihre Kunden davon zu überzeugen, die frei werdende monatliche Liquidität sinnvoll einzusetzen. Für viele Kunden ist die Abschaffung des Solidaritätszuschlags beispielsweise ein guter Zeitpunkt, um in die eigene Altersvorsorge zu investieren – ein Schritt, der von vielen bislang nur allzu gern aufgeschoben wurde. Hier ergibt es Sinn, staatlich geförderte Produkte einzusetzen. Wird etwa die betriebliche Altersvorsorge (bAV) gewählt, finanziert sich eine ansehnliche lebenslange Zusatzrente durch ersparte Steuern und Sozialabgaben

MÖGLICHE MONATSBEITRÄGE UND ZU ERWARTENDE LEBENSLANGE RENTENZAHLUNGEN

Der Gesamtbeitrag setzt sich aus ersparten Steuern und Sozialabgaben, dem Arbeitgeberzuschuss und dem Solidaritätszuschlag zusammen.

Bruttoeinkommen, monatlich	ersparte Steuer, Sozialversicherung, Soli	15 % Zuschuss vom Arbeitgeber	Gesamtbeitrag in Direktversicherung	zu erwartende Rente/ Kapitalabfindung ab 67, bei Eintrittsalter 30 Jahre	zu erwartende Rente/ Kapitalabfindung ab 67, bei Eintrittsalter 35 Jahre	zu erwartende Rente/ Kapitalabfindung ab 67, bei Eintrittsalter 40 Jahre
2.500,00 €	28,50 €	4,28 €	32,78 €	115,00 €	89,25 €	67,70 €
				31.263,00 €	23.767,00 €	17.707,00 €
3.000,00 €	42,09 €	6,31 €	48,40 €	170,40 €	131,85 €	100,04 €
				46.185,00 €	35.112,00 €	26.160,00 €
4.000,00 €	75,30 €	11,30 €	86,60 €	304,85 €	235,84 €	178,05 €
				104.633,00 €	62.811,00 €	46.796,00 €
5.000,00 €	106,33 €	15,95 €	122,28 €	455,32 €	363,10 €	269,32 €
				128.424,00 €	94.061,00 €	70.446,00 €

Anmerkungen: Steuerklasse I, Kirchensteuer 8 %, berechnet mit dem Programm der NÜRNBERGER, DAX-Rente mit unterstelltem Wertzuwachs 4 %, Irrtum vorbehalten



Warum? Weil Sie es uns wert sind!

„Das Beste oder nichts.“ so heißt es bei Mercedes Benz. Da schließen wir uns an und bieten unseren Maklern, die exklusiven Leasing Sonderkonditionen der Hybrid-Modelle von Mercedes Benz an. Alle Infos zu diesem Angebot bekommen Sie beim Sternehändler unseres Vertrauens.

Verantwortung verbindet.

Kontakt zu Ihrem neuen Stern

Niklas Lindenberg
 Nord-Ostsee Automobile GmbH & Co. KG
 Autorisierter Mercedes Benz Verkauf und Service
 Mobil: +49 170 3723717
 E-Mail: n.lindenberg@nord-ostsee-automobile.de

Gut geschnürt: alles aus einer Hand

Warum es sinnvoll ist, Hausrat und Wohngebäude beim selben Versicherer abzusichern



Die Vermittlung von Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen gehört für die meisten Versicherungsmakler zum Berufsalltag. Während viele Kunden aufgrund ihrer Wohnsituation lediglich ihr Hab und Gut absichern müssen, gibt es ebenso viele Fälle, in denen sowohl eine Hausrat- als auch eine Wohngebäudeversicherung benötigt werden. Hier tun Makler gut daran, die Risiken möglichst beim selben Versicherer einzudecken. „Die Frage, wo der Hausrat endet und wo das Wohngebäude beginnt, lässt sich im Schadenfall mitunter nicht ganz einfach beantworten. Folglich kann es

durchaus vorkommen, dass sich der Hausratversicherer auf den Wohngebäudeversicherer beruft und umgekehrt“, erklärt Sissy Wolter vom MAXPOOL-Leistungsservice. Gerade bei Fremdunterbringungskosten etwa

Bei einer Hausrat- und einer Wohngebäudeversicherung bietet es sich an, die Risiken beim selben Versicherer einzudecken.

nach einem Leitungswasserschaden kommt es häufig zu Unstimmigkeiten zwischen den Versicherern. Einen solchen Fall hat der MAXPOOL-Leistungsservice kürzlich begleitet. „Der Hausratversicherer wollte die Erstattung der Unterbringungskosten nicht übernehmen, da die Fremdunterbringung seiner Meinung nach durch die Trocknungsarbeiten der Schäden am Wohngebäude, also des feuchten Bodens und der feuchten Wände, verursacht wurden“, sagt Sissy Wolter. Der Wohngebäudeversicherer wiederum hielt dagegen und behauptete, dass auch der durchnässte Hausrat wie beispielsweise die nicht nutzbare Einbauküche ein Bewohnen unmöglich mache und somit die Hausratversicherung für die Fremdunterbringungskosten aufkommen müsse. „Ein Leitungswasserschaden ist für sich schon schlimm genug, insbesondere wenn der Kunde dadurch vorübergehend aus seiner gewohnten Umgebung herausgerissen wird. Wenn sich dann noch die Versicherer darum streiten, wer die Kosten für die auswärtige Unterbringung übernimmt – und wir reden hier je nach Ausmaß des Schadens mitunter über eine fünfstelligen Summe –, stellt dies eine zusätzliche Belastung für den Kunden dar, die völlig unnötig ist“, so Sissy Wolter. Die PHÖNIX-Deckungskonzepte max-Hausrat und max-Wohngebäude verfügen über denselben Risikoträger: die MVK Versicherung. Makler, die die Eigenheimbesitzer unter ihren Kunden über die Deckungskonzepte versichern, ermöglichen so nicht nur eine reibungslose Schadenabwicklung, sondern sorgen auch dafür, dass sie von marktführenden Bedingungswerken profitieren. <

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



Vernachlässigen Sie die KundenPFLEGE nicht!

Pflegebedürftigkeit ist eine teure Angelegenheit. Jeder kennt aus seinem persönlichen Umfeld Fälle, in denen Menschen pflegebedürftig werden und dadurch in eine finanziell prekäre Situation geraten. Die gesetzliche Pflegeversicherung gewährleistet im Pflegefall nur eine Grundversorgung, weshalb sogar das Bundesgesundheitsministerium dazu rät, zusätzlich privat vorzusorgen. Trotzdem verdrängen viele Kunden das Thema nur allzu gern. Grund genug für Versicherungsmakler, die Initiative zu ergreifen und ihre Kunden proaktiv auf die Vorteile einer Pflegezusatzversicherung anzusprechen. Die Rahmenbedingungen für den Vertrieb von Pflegeversicherungen sind günstig und werden sich 2021 weiter verbessern. Obwohl Gesundheitsminister Jens Spahn noch in dieser Legislaturperiode eine Pflegereform umsetzen will, die unter anderem den Eigenanteil für die Pflegeleistungen im Heim deckeln soll, ist eine deutlich spürbare finanzielle Entlastung von Pflegebedürftigen nicht zu erwarten. Vor allen Dingen auch, weil der Eigenanteil für die Pflege nicht die Kosten für Verpflegung und Heimunterbringung umfasst.

Der Markt bietet eine zunehmende Vielfalt an Absicherungslösungen, mit denen sich jede erdenkliche Zielgruppe bedarfsgerecht gegen die finanziellen Folgen einer Pflegebedürftigkeit absichern lässt. Für junge Leute, die Risikosportarten wie etwa Kitesurfen, Ultra-Marathon oder Mountainbiking betreiben, eignet sich zum Einstieg beispielsweise der Tarif „OLGA flex“ der HALLESCHE Krankenversicherung a. G. Der Tarif lässt sich zu einem reduzierten Startbeitrag abschließen, bietet aber vollen Versicherungsschutz. Immer mehr Versicherer bieten jungen Menschen sogenannte Risikobeiträge zum Einstieg an. Wenn

Claudia Willeke,
Fachberaterin für Krankenversicherung



Der Beratungsjoker ermöglicht es Maklern, die Experten von MAXPOOL per Videotelefonie in das Beratungsgespräch beim Kunden einzubeziehen.

die Einkünfte nach Abschluss der Ausbildung steigen, kann auf einen Tarif mit Altersrückstellungen umgestellt werden. Ab einem Eintrittsalter von 35 Jahren sollte die Wahl auf jeden Fall auf einen Tarif mit Altersrückstellungen fallen. Hier empfehlen sich der Tarif „PflegeTOP“ der SIGNAL IDUNA sowie die Tarife „PZTA“ „PZTB“ der Allianz Krankenversicherung. Es ist ganz wichtig, den Abschluss einer Pflegezusatzversicherung rechtzeitig anzugehen, denn Kunden erhalten nur bei einem guten Gesundheitszustand Versicherungsschutz.

Vertriebspartner von MAXPOOL können bei der Vermittlung von Pflegeversicherungen auf eine breit gefächerte Expertise und umfassende Unterstüt-

zungsleistungen zurückgreifen. Das Vorsorge-Management KV begleitet Makler von der Identifikation der für den jeweiligen Kunden individuell geeigneten Produkte über die Ausarbeitung VVG-konformer Angebote und Anbietervergleiche bis hin zum Vertragsabschluss. Im maxINTERN in der Rubrik „Krankenversicherungen“ finden Versicherungsmakler zudem ausführliche Informationen zu den Absicherungsvarianten Pflegekostenversicherung, Pflegetagegeldversicherung, Pflege-Bahr und Pflegerentenversicherung; darüber hinaus gelangen Versicherungsmakler über das maxINTERN auch zum Onlineportal „Pflegeberater“ und können die aus Sicht von MAXPOOL wichtigsten Broschüren zum Thema Pflege herunterladen. Selbstverständlich können Makler auch bei der Vermittlung privater Pflegeversicherungen auf den Beratungsjoker von MAXPOOL zurückgreifen. Der Beratungsjoker ermöglicht es Vermittlern, die Experten von MAXPOOL nach vorheriger Terminabsprache per Videotelefonie in das Beratungsgespräch beim Kunden einzubeziehen. Das sorgt für noch mehr Haftungssicherheit und erhöht die Abschlussquote.

Mein Fazit: Der Bedarf an Pflegezusatzversicherungen ist nicht annähernd gedeckt. Versicherungsmaklern bietet sich in diesem Bereich daher ein sehr lukratives Betätigungsfeld. Der Markt bietet tolle Absicherungslösungen und das KV-Team unterstützt angebundene Makler umfassend dabei, ihre Kunden zu beraten und bedarfsgerecht abzuschließen. <

KONTAKT

vorsorge@maxpool.de
0 40 29 99 40 - 370



DELA
füreinander

Der DELA Abschiedsplaner ist da.

Jetzt ausprobieren!

DELA. Dein Experte für die Hinterbliebenenabsicherung – dela.de/planer

Du hast Fragen? Dann melde Dich unter:

 0211 / 542686-78  vertriebspartner@dela.de

Versorgungsordnung statt Headhunter

Die Corona-Pandemie hat weite Teile Deutschlands im Griff. Während einige Branchen unter den Beschränkungen leiden und ums Überleben kämpfen, boomen große Teile der Wirtschaft unverändert. Zahlreiche Unternehmen vermelden Rekordumsätze und haben teilweise sogar Probleme, das Auftragsvolumen abzuarbeiten. Denn in vielen Branchen herrscht nach wie vor Fachkräftemangel, und gerade kleine und mittelständische Unternehmen konkurrieren regelrecht um gut ausgebildete Mitarbeiter. Doch nicht immer geht es nur um Personalgewinnung. Genauso häufig müssen Anstrengungen unternommen werden, um langjährige Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden. Eine faire Bezahlung ist nicht mehr alles, vielmehr legen gut ausgebildete Fachkräfte zunehmend Wert darauf, dass das Unternehmen ihrer Wahl einen gewissen Wohlfühlfaktor aufweist. So spielt beispielsweise das soziale Engagement des Arbeitgebers eine zunehmende Rolle. Hier kann sich die Einführung einer Versorgungsordnung für Arbeitgeber definitiv lohnen. Das ist für Versicherungsmakler eine gute Gelegenheit, ihre Firmenkunden auf das Thema anzusprechen und sie bei der Installation einer eigenen Versorgungsordnung zu unterstützen. Gerade kleinen und mittelständischen Unternehmen ist häufig nicht bekannt, wie effektiv die Einführung einer Versorgungsordnung sein kann und dass der Abschluss attraktiver Gruppentarife bereits ab einer geringen Mitarbeiterzahl möglich ist. Viele Versicherungsunternehmen warten mit für Firmengruppenverträge maßgeschneiderten Produkten auf. Bei der vom Arbeitgeber finanzierten betrieblichen Krankenzusatzversicherung ist eine Gesundheitsprüfung nicht erforderlich, und neue Bud-

Claudia Tüscher,
bAV-Expertin



Die Einführung einer Versorgungsordnung trägt zur Fachkräftegewinnung und Mitarbeiterbindung bei.

gettarife etwa von den Versicherern HALLESCHER und Gothaer sprechen für die Innovationsfreude der Versicherungsbranche. Berufsunfähigkeits- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherungen können über eine Dienstobliegenheitserklärung stark vereinfacht abgeschlossen werden. Mitarbeitern mit Vorerkrankungen, die sich oft vergeblich um diesen wichtigen Versicherungsschutz bemüht haben, wird es so in den meisten Fällen ermöglicht, sich ohne Einschränkungen zu versichern. Das Herzstück einer jeden Versorgungsordnung bildet jedoch die betriebliche Altersversorgung. Gerade in kleinen und mittelständischen Firmen ist diese wichtige, durch Steuervorteile sowie ersparte Beiträge zur

Sozialversicherung besonders lukrative Form der zusätzlichen Altersvorsorge längst nicht flächendeckend verbreitet. Unternehmen können die Attraktivität der betrieblichen Altersversorgung weiter steigern, indem der verpflichtende Arbeitgeberzuschuss von 15 Prozent beispielsweise für Mitarbeiter mit längerer Betriebszugehörigkeit in Staffeln erhöht wird.

Die Einführung einer Versorgungsordnung erfordert in der Beratung ein sehr umfangreiches Fachwissen und ausgezeichnete Produktkenntnisse. Die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe verfügt über langjährige Expertise im Bereich betriebliche Vorsorge und unterstützt Makler daher umfassend. Wie weit die Unterstützung reicht, können angebundene Makler individuell bestimmen.

Auf Wunsch übernehmen die Experten der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe unter anderem die Beratung des Unternehmens und die Einzelberatung der Mitarbeiter. Darüber hinaus können Makler kostenlos eine Informationsbroschüre mit dem Logo und den Kontaktdaten ihrer Firmenkunden versehen lassen. Dort werden die Vorteile einer Versorgungsordnung detailliert aufgeführt.

Fazit: Die Einführung einer Versorgungsordnung kann langfristig zur Fachkräftegewinnung und Mitarbeiterbindung beitragen. Angebundene Makler erhalten von den Experten der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe weitreichende Unterstützung bei der Ansprache ihrer Gewerbekunden und bei der erfolgreichen Platzierung der Gruppenverträge in den Unternehmen. <

› KONTAKT <

vorsorge@maxpool.de
0 40 29 99 40 - 390

Gemeinsam erfolgreich
seit 1998 in
Kooperation mit

MVK
VERSICHERUNG

ASCORE

HERAUSRAGEND



PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuranz GmbH
max-Hausrat Premium
inkl. max-Leistungsschutz

Hausrat

07 | 2020

[ascore.de/scoring1](https://www.ascore.de/scoring1)

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.

Alternative Wege in der Biometrie gehen

Die Ereignisse der vergangenen Monate haben bei vielen Kunden das Bewusstsein für das Thema Arbeitskraftabsicherung geschärft. Obwohl Kunden zunehmend von sich aus geeignete Absicherungslösungen anfragen, sollten Versicherungsmakler weiterhin verstärkt selbst die Initiative ergreifen und Kunden für das Thema sensibilisieren. Die Chancen auf einen Abschluss sind aufgrund des erhöhten Risikobewusstseins spürbar gestiegen, und gleichzeitig liegt die Marktdurchdringung von Biometrieprodukten lediglich bei knapp über 25 Prozent. Die Auswahl an leistungsstarken Produkten ist so gut wie nie zuvor. Versicherungsmaklern steht ein umfangreiches Portfolio zur Verfügung, das für jeden Kunden den passenden Versicherungsschutz bereithält. „An diesem Punkt kommt MAXPOOL ins Spiel. Über das Vorsorge-Management LV erhalten Makler Zugriff auf eine Vielzahl von leistungsstarken Tarifen unterschiedlicher Anbieter, bei deren Auswahl sie von den Produkt- und Marktkenntnissen erfahrener Fachberater profitieren können“, sagt Christopher Carallo, Teamleiter des Vorsorge-Managements LV.

Die Berufsunfähigkeitsversicherung gilt als „Königsweg“ der Arbeitskraftabsicherung, da sie einen besonders weitreichenden Versicherungsschutz bietet und bereits dann in voller Höhe leistet, wenn der Betroffene seiner zuletzt ausgeübten Tätigkeit zu mindestens 50 Prozent nicht mehr nachgehen kann. Entsprechend streng sind die Voraussetzungen, die Kunden erfüllen müssen, um eine Berufsunfähigkeitsversicherung zu erhalten. Bei der Antragsstellung erfolgt nämlich eine umfassende Gesundheitsprüfung, die in vielen Fällen bewirkt, dass ein Abschluss nur zu erschwerten Bedingungen oder

Christopher Carallo,
Teamleiter Vorsorge-Management LV



Die BU gilt als Königsweg der Arbeitskraftabsicherung. Entsprechend streng sind die Voraussetzungen, die ein Kunde erfüllen muss, um die BU zu erhalten. Daher sollten Makler auch Alternativen anbieten.

gar nicht möglich ist. Bei körperlich arbeitenden Menschen fallen zudem relativ hohe Prämien an, die zur Darstellung einer Berufsunfähigkeitsrente mitunter nicht in angemessener Höhe aufgebracht werden können.

„In vielen Fällen macht es daher definitiv Sinn, Kunden alternativ den Abschluss einer Erwerbsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitsversicherung zu empfehlen oder auf die Kombination zweier Produkte zu setzen“, erklärt Christopher Carallo.

Zu den alternativen Absicherungsmöglichkeiten zählt auch die Dread-Disease-Versicherung. Hier wird die Versicherungssumme ausbezahlt,

wenn der Kunde an einer der in den Versicherungsbedingungen festgelegten schweren Krankheiten wie zum Beispiel Krebs oder Schlaganfall erkrankt.

Versicherungsgesellschaften unterstützen den Vertrieb von Biometrieprodukten immer wieder mit Sonderaktionen. Noch bis zum 31. März 2021 läuft beispielsweise die „Biometrie Initiative 2020“ der Allianz. Im Rahmen der Initiative wird Angehörigen von Heilberufen, Pädagogen oder im IT-Sektor tätigen Menschen durch ein stark vereinfachtes Antragsverfahren der Zugang zu Biometrieprodukten erleichtert.

Ausführliche Informationen zur „Biometrie Initiative 2020“ erhalten angebundene MAXPOOL-Partner beim Vorsorge-Management LV. Die Fachberater unterstützen darüber hinaus, wenn es darum geht, Angebote und Produktvergleiche auszuarbeiten und anonyme Risikovorfragen bei geeigneten Anbietern zu stellen. Dies erweist sich gerade bei der Vermittlung von Biometrieprodukten oft als besonders hilfreich für den späteren Abschluss. Auch im Bereich der Arbeitskraftabsicherung können Makler selbstverständlich auf den kostenlosen Beratungsjoker zurückgreifen, im Rahmen dessen sich die Spezialisten von MAXPOOL nach vorheriger Terminabsprache telefonisch oder über ein Online-Meeting-Tool aktiv in die Kundenberatung einbringen. Die Spezialisten leisten dann fachliche Unterstützung, um die Abschlussquote zu erhöhen und die Maklerhaftung zu minimieren. <

KONTAKT

vorsorge@maxpool.de
0 40 29 99 40 - 370

Erste Klasse für Ihre Kunden

Mehr Leistung geht nicht: Der Vollkostentarif Prime setzt da an, wo viele andere PKV-Tarife am Markt aufhören. Für anspruchsvolle Kunden, die Wert auf Individualität legen



Der Vollkostentarif Prime bietet freiwillig gesetzlich versicherten Arbeitnehmern und Selbstständigen ein exzellentes Leistungsniveau und exklusive Highlights. In Deutschland sind rund 8,5 Millionen Bürger privat krankenversichert. Rund die Hälfte davon sind Beamte. Während der größte Teil der Beamten sich für eine PKV entschieden hat, gibt es unter höher verdienenden Arbeitnehmern, sehr gut verdienenden Freiberuflern und Selbstständigen sowie vermögenden Privatiers noch einen erheblichen Anteil an freiwilligen GKV-Mitgliedern. Prime ist ein Tarif der Marke Deutscher Ring Krankenversicherung und richtet den Fokus auf die Arbeitnehmer und Selbstständige, die sich bisher bewusst gegen einen Wechsel in die PKV

entschieden haben. Denn obwohl der finanzielle Spielraum für eine hochwertige PKV bei freiwillig versicherten Kunden oftmals vorhanden wäre, hat das bisherige PKV-Angebot sie vielleicht noch nicht überzeugen können.

PRIME FÄNGT DA ERST RICHTIG AN, WO ANDERE TARIFE AUFHÖREN

Das soll sich mit Prime ändern: Vollkostentarife von Deutscher Ring Krankenversicherung stehen für ein hohes Leistungsniveau und verlässliche AVB-Regelungen. Durch die Integration moderner Leistungselemente und Leistungen, die außerhalb des Kernbereichs einer PKV liegen, setzt Prime genau da an, wo viele andere PKV-Tarife am Markt aufhören. <

HIGHLIGHTS

Neben einem exzellenten Leistungsniveau – Prime sieht in allen Bereichen 100 Prozent Leistung vor, für Zahnersatz bis 90 Prozent – gibt es viele exklusive Highlights:

- > ambulante Psychotherapie ohne Begrenzung der Sitzungszahl
- > Soziotherapie
- > Sehhilfen bis 1.200 Euro innerhalb von 2 Kalenderjahren – Aufteilung des Betrages auf mehrere Sehhilfen möglich
- > Zahnhöchstsätze nur für Zahnersatz und KFO; kein tarifliches Material- und Laborkostenverzeichnis
- > Zuschuss für Präventionskurse
- > Beitragsbefreiung ab Pflegegrad 4
- > stationäre Kurzzeitpflege
- > häusliche Krankenpflege, auch Grundpflege
- > Option auf Pflegezusatzversicherung
- > Pränataldiagnostik
- > Sozialpädiatrie und Frühförderung
- > Beitragsbefreiung bei Elterngeldbezug
- > Reha inklusive AHB (ambulant und stationär)
- > ambulante und stationäre Kuren
- > Heilmittelerstattung 100 Prozent, offener Heilmittelkatalog, kein tarifliches Preis-Leistungs-Verzeichnis
- > Heilpraktiker: alle Maßnahmen gemäß GebüH, keine Beitragsbegrenzung
- > umfangreiche Erstattung für Naturheilverfahren (inkl. Hufelandverzeichnis)
- > immer Weltgeltung, auch bei Wohnsitzverlegung (Zuschlag möglich)
- > Privatkliniken bis 200 Prozent der vergleichbaren Kosten eines „allgemeinen Krankenhauses“

BESUCHEN SIE UNS AUF:

www.prime-prinzip.de

Cyberkriminalität: Gefahr aus dem Netz nicht unterschätzen

Immer mehr Versicherungsmakler, die sich in der Vergangenheit überwiegend mit Privatkunden befasst haben, fokussieren sich zunehmend auch auf den lukrativen Geschäftsbereich der Gewerbeversicherung. Die Beratung von Gewerbekunden ist interessant und vielfältig, mitunter aber auch sehr komplex. Kein Betrieb gleicht dem anderen, was die passgenaue und umfassende Absicherung von Risiken zu einer zeitaufwendigen und auch herausfordernden Angelegenheit machen kann. MAXPOOL flankiert den gesamten Beratungsprozess von der Gewerbekundenansprache über die Risikoanalyse und Produktauswahl bis hin zum Abschluss. Einfache Risiken können Makler mit nur wenigen Klicks über die MAXPOOL-Gewerbeplattform versichern; in kniffligeren Fällen unterstützt das Komposit-Management bei der Risikoanalyse und erstellt anschließend entsprechende Ausschreibungen. Dabei können die Fachberater auf ein weitreichendes Netzwerk zurückgreifen, das nicht nur aus den gängigen Gewerbeversicherern, sondern auch aus Spezial- und Nischenanbietern besteht. Mit dem Bewusstsein, bei der Vermittlung von Gewerbeversicherungen ganzheitlich unterstützt zu werden, können Makler sich voll und ganz auf ihre vertriebliche Arbeit konzentrieren. Die Cyberversicherung ist eines der Themen, die sich bei Gewerbekunden hervorragend als Gesprächseinstieg eignen. Die Internetkriminalität hat in den letzten Jahren überproportional zugenommen. Für Unternehmen stellt sich inzwischen nicht mehr die Frage, ob, sondern wann sie Opfer eines Cyberangriffs werden. Besonders gefährdet sind solche Unternehmen, die sensible Kundendaten erheben. Werden diese Daten durch einen Cyberangriff entwendet oder ver-

Sugand Chanra,
Teamleiterin Komposit-Management



Cyberkriminelle haben Hochkonjunktur. Daher sollten Makler die Cyberpolice in den Fokus ihrer vertrieblichen Arbeit rücken.

schlüsselt, kann dies für das betroffene Unternehmen im schlimmsten Fall das wirtschaftliche Aus bedeuten. Trotzdem geht der Versicherungsschutz vieler Unternehmen noch immer nicht über die Haftpflicht- oder Inhaltsversicherung hinaus. Für Makler lohnt es sich also, die Cyberversicherung in den Fokus ihrer vertrieblichen Arbeit zu rücken und ihre Kunden für die reale Gefahr zu sensibilisieren. MAXPOOL bietet Maklern Zugriff auf die innovativsten Tarife am Markt, zum Beispiel von den Versicherern Allianz und Hiscox über den Spezialanbieter Carl Rieck. Welche Bestandskunden noch nicht gegen die finanziellen Folgen eines Cyberangriffs versichert sind und daher angesprochen werden können, lässt sich über

das MAXOFFICE ermitteln. Sind diese Kunden identifiziert und von der Notwendigkeit einer entsprechenden Absicherung überzeugt, gilt es, die Risikosituation des zu versichernden Unternehmens zu ermitteln und den passenden Versicherungsschutz zu finden. Dabei erweist sich die MAXPOOL-Gewerbeplattform in den meisten Fällen als wertvolle Hilfe. Wenn es etwas komplexer wird, klinken sich die Fachberater des Komposit-Managements je nach Bedarf entweder schon in die Risikoeermittlung ein oder unterstützen auf Basis des vom Makler ermittelten Risikos anschließend bei der Auswahl einer passenden Absicherungslösung. Die Risikoermittlung begleitet MAXPOOL gern im Rahmen des neuen Beratungsjokers, der einen kontaktlosen Service ermöglicht. Nach vorheriger Terminvereinbarung schaltet sich ein Fachberater telefonisch oder über ein Online-Meeting-Tool in das Kundengespräch ein und unterstützt den Makler dabei, die Risikosituation des zu versichernden Unternehmens lückenlos zu erfassen und Kundenfragen zu beantworten. MAXPOOL-Makler können den Beratungsjoker unentgeltlich in Anspruch nehmen und erhalten auch für die mit der Beratungsunterstützung zustande gekommenen Abschlüsse selbstverständlich die volle Courtage. Auch eine Objektbesichtigung ist möglich. Wird dies gewünscht, übernimmt MAXPOOL die Ausschreibung, sondiert den Markt und sorgt dafür, dass der passende Versicherer das Objekt gemeinsam mit dem Makler vor Ort besichtigt. <

KONTAKT

komposit@maxpool.de
0 40 29 99 40 - 390

Vorsorge für den Trauerfall: den Abschied spielerisch planen

Individuell und selbstbestimmt handeln wollen viele Menschen im Leben.

Mit dem Abschiedsplaner ist dies auch über den Tod hinaus möglich.

Er klärt finanzielle und organisatorische Fragen rund um das Thema Bestattung und Trauerfeier.



Als der Vater von Marie Müller (42), alleinerziehende Mutter zweier Töchter, vergangenes Jahr starb, war sie bei der Planung der Bestattung auf sich allein gestellt – und ziemlich hilflos. Nie hatten sie und ihr Vater über den Tod gesprochen, geschweige denn darüber, wie er sich seine Beerdigung vorstellt. Bei der ganzen Organisation blieb Marie kaum Zeit, um zu trauern und ihren Schmerz zu verarbeiten.

MITEINANDER SPRECHEN

Ihren Töchtern möchte Marie diese Belastung einmal ersparen und mit ihnen über den eigenen Tod und ihre Vorstel-

lungen von einer Bestattung im Vorfeld sprechen. Wo und wie möchte ich einmal beigesetzt werden? Was muss alles für meine Bestattung und Trauerfeier organisiert werden? Und welche Kosten können dabei entstehen?

Mit dem neuen Abschiedsplaner der DELA Lebensversicherungen lassen sich all diese Fragen ganz einfach und anschaulich beantworten.

ABSCHIEDSPLANER HILFT BEI DER ORGANISATION UND ERMITTELT DIE ANSTEHENDEN KOSTEN

Der kostenfreie Abschiedsplaner gibt einen umfassenden Überblick über die

vielfältigen Möglichkeiten, eine Beisetzung und Trauerfeier zu gestalten. Dazu gehören unterschiedliche Bestattungsformen, die Auswahl von Sarg und Urne, der festliche Rahmen für Beisetzung und Trauerfeier, Gedenkschmuck, Trauerrede und weitere organisatorische Fragen – verbunden mit den entsprechenden Kosten für diese Leistungen. Eine einfache Bestattung kostet in der Regel zwischen 6.000 und 8.000 Euro. Diese finanzielle Belastung wird oft unterschätzt. Der Abschiedsplaner gibt einen Überblick über die für den Wunschabschied einzuplanenden Kosten und bietet eine Hilfestellung dabei, die Vorsorge besser auf die eigenen Bedürfnisse zuzuschneiden.

VERANTWORTUNG ÜBER DIE FINANZIELLE ABSICHERUNG HINAUS

Mit dem Abschiedsplaner will DELA auf spielerische Art dazu anregen, miteinander zu sprechen und frühzeitig die ganz eigenen Vorstellungen und Wünsche an eine Bestattung und Trauerfeier zu äußern. „Denn als Spezialist für die Hinterbliebenenvorsorge geht unsere Verantwortung weit über die finanzielle Absicherung eines Trauerfalls hinaus“, sagt Walter Capellmann. <

> ————— <
ABSCHIEDSPLANER DER
DELA LEBENSVERSICHERUNG:



abschied.dela.de

Nebenberuflich Reitlehrer?

Viele Pferdebesitzer bieten nebenberuflich Reitstunden an und bilden für Makler damit eine interessante Zielgruppe. Doch was gibt es hier zu beachten? Welche Schadenfälle sind besonders häufig und welche Tarifmerkmale unerlässlich?



Der Nachwuchs hoch zu Ross: Doch was muss man als Reitlehrer beachten?

Ein eigenes Pferd zu halten ist für viele Menschen weit mehr als ein Hobby. Es ist ein Lebenstraum, der allerdings auch mit hohen Kosten verbunden ist. Denn Unterbringung und Haltungskosten sind nicht gerade günstig. Um einen Teil der Kosten abzudecken, bieten viele Pferdehalter deshalb nebenberuflich Reitstunden an. Gerade aber bei unerfahrenen Reitern sind Verletzungen nicht selten und im schlimmsten Fall mit hohen Folgekosten verbunden. Umso wichtiger ist es für nebenberufliche Reitlehrer, adäquat abgesichert zu sein. Und für Makler, umfassend und kompetent dazu beraten zu können.

Für Reitlehrer im Nebenberuf ist eine allgemeine Tierhalterhaftpflicht vollkommen ausreichend.

WAS DIE ZIELGRUPPE AUSMACHT

Im Gegensatz zu hauptberuflichen Reitlehrern, die eine Spezialversicherung benötigen, ist für eine nebenberufliche Tätigkeit als Reitlehrer eine allgemeine Tierhalterhaftpflicht vollkommen ausreichend. Wichtig ist jedoch, dass die Tätigkeit auch wirklich

nur nebenberuflich ausgeübt wird. Dies ist der Fall, wenn der Jahresumsatz nicht mehr als 17.500 Euro beträgt und der Reitunterricht zudem mit dem eigenen Pferd durchgeführt wird.

TYPISCHE SCHADENFÄLLE

Reitstunden werden in aller Regel mit Pferden durchgeführt, die charakterlich auch dafür geeignet sind. Verletzungen bilden hier dennoch die häufigsten Schadenfälle. Auch zu berücksichtigen, wenngleich auch deutlich seltener, sind zudem Sachschäden.

UNERLÄSSLICHE TARIFMERKMALE

Es gibt zwei Tarifmerkmale, die in einer allgemeinen THV für nebenberufliche Reitlehrer unbedingt enthalten sein sollten: die Deckung für das entgeltliche Unterrichten und das Reiten ohne oder mit ungewöhnlichem Sattel oder Zaumzeug. Je nach Einzelfall kann es zudem sinnvoll sein, auch den Einsatz des Pferdes zu therapeutischen Zwecken mit abzusichern.

DER PASSENDE TARIF

Die beste und umfassendste Absicherung für nebenberufliche Reitlehrer bietet die max-THV Premium der PHÖNIX Schutzgemeinschaft. In diesem Tarif ist die kleine Reitlehrerhaftpflicht enthalten und sind damit alle oben aufgeführten Tarifmerkmale inkludiert. Zudem gewährleistet der MAXPOOL-Leistungsservice, dass jeder Schadenfall umfassend und objektiv geprüft wird und berechnete Ansprüche nahezu immer reguliert werden. Und das für Makler und Kunden komplett kostenlos. <

Wichtiger denn je: EK-Schutz

Um den Job gut machen zu können, brauchen Versicherungsmakler einen starken Partner, der mit ausgezeichneten Produkten zur Seite steht. Die NÜRNBERGER als erfahrener Einkommensschutz-Versicherer unterstützt ihre Vertriebspartner mit dem passenden Schutz.



SCHUTZ FÜR BERUFE MIT INFEKTIONSRISIKO

Die Corona-Pandemie hat es deutlich gemacht: Pädagogen, Erzieher, Pflegepersonal, Hebammen und Ärzte sind Berufe mit Infektionsrisiko. Die NÜRNBERGER bietet hier eine passgenaue Lösung. Denn mit der Infektionsklausel der NÜRNBERGER EKS-Produkte – sowohl in der Grundfähigkeitsversicherung als auch in der BU – erhalten Menschen zusätzlichen Schutz.

NEUE BU-KREBSKLAUSEL

Sie garantiert BU-Kunden im Fall einer schweren Krebsdiagnose schnelle Hilfe durch Vorschüsse in Höhe der vereinbarten BU-Rente – ohne Mehrbeitrag. Die monatlichen Vorschusszahlungen

werden für einen Zeitraum von 15 Monaten gezahlt. Die Krebsklausel gilt für alle Neukunden. Für Bestandskunden wird es keinen Nachtrag geben. Kunden können sich aber auf die NÜRNBERGER Regulierungspraxis verlassen – und profitieren ebenfalls von der neuen Vorschussregelung bei schweren Krebserkrankungen.

***Passgenaue Lösung:
Mit der Infektionsklausel
der NÜRNBERGER EKS-Produkte erhalten Ihre Kunden
zusätzlichen Schutz.***

GRUNDFÄHIGKEITEN ABSICHERN

Möchte der Kunde eine Grundfähigkeit wie zum Beispiel Sehen, Sprechen, Tragen, Stehen oder Gehen absichern, ist die NÜRNBERGER Grundfähigkeitsversicherung das passende Produkt. Das Besondere: Die volle Leistung wird bereits bei starker Beeinträchtigung nur einer der versicherten Grundfähigkeiten sowie bei Pflegebedürftigkeit erbracht. Zudem gibt es verkürzte Gesundheitsfragen bis zu einer garantierten monatlichen Rente von 1.500 Euro. Und der Kunde kann die vereinbarte Rente bei bestimmten Ereignissen wie Heirat oder Geburt eines Kindes ohne erneute Gesundheitsfragen erhöhen.

SCHWERE ERKRANKUNGEN: DREAD-DISEASE-VERSICHERUNG

Der Kunde hat bereits eine BU-Versicherung, möchte sich aber zusätzlich gegen schwere Erkrankungen absichern? Mit dem Ernstfallschutz der NÜRNBERGER können Vermittler das passende Produkt bieten: Wird eine von 50 Erkrankungen wie beispielsweise Krebs oder Schlaganfall diagnostiziert, leistet die NÜRNBERGER eine Einmalzahlung – und zwar unabhängig davon, ob die Person noch weiter berufstätig sein kann. Die gezahlte Leistung steht dem Kunden zur freien Verfügung.

SCHNELLE HILFE IM LEISTUNGSFALL

Innerhalb der ersten 24 Stunden nach Anzeige des Leistungsfalls verschickt die NÜRNBERGER den Fragebogen. Darüber hinaus bietet sie jedem Kunden den L-Check an, um die Regulierungsdauer zu verkürzen: Medizinisches Fachpersonal unterstützt Kunden beim Ausfüllen des Fragebogens. <

Oh, du Schadenfreie ...

Selbst gemachtes Weihnachtsgebäck und Kerzenschein – das alles gehört für viele zu Weihnachten. Doch gerade die schönste Zeit des Jahres birgt auch Risiken.



Fröhliche Weihnachtszeit. Gut abgesichert feiert es sich entspannter.

Es gibt fast nichts Schöneres, als bei Weihnachtsliedern Plätzchen zu backen und die Eigenkreationen anschließend auf der Couch zu genießen, während die Kerzen auf dem Adventskranz brennen und draußen der Schnee rieselt. Damit es auch so weit kommt, ist jedoch Vorsicht geboten. Denn sicherlich hat jeder schon einmal beim Backen die Zeit aus dem Blick verloren. Vielleicht weil der Weihnachtssong gerade so gut war und man nicht auf die Uhr geachtet hat. Im besten Fall bleibt die kleine Unaufmerksamkeit folgenlos, im schlimmsten Fall ist danach eine

neue Küchenzeile fällig. Die Gefahr ist aber auch auf der Couch noch nicht gebannt. Eine unachtsame Bewegung kann den Adventskranz ins Wanken bringen, und wehe, wenn die Kerzen darauf nicht richtig befestigt sind. Mit Glück ist man reaktionsschnell genug und kann die Kerze(n) auffangen. Oft fängt das Tischtuch allerdings Feuer und es kommt zur Katastrophe. Ein weiterer brandgefährlicher Klassiker: Der Bauch ist voll, man ist müde und sehnt sich nur noch nach seinem Bett. Voller Vorfreude auf die Nachtruhe legt man sich hin und schläft selig ein, während die Kerzen auf dem

Prüfen Sie Ihren Bestand auf Hausrat, Wohngebäude, Unfall und private Haftpflicht. Und sprechen Sie Ihre Kunden aktiv an.

Adventskranz weiter- und unaufhaltsam herunterbrennen. Welche Folgen ein solcher „Aussetzer“ haben kann, möchte sich niemand ausdenken. Doch auch an der frischen Luft heißt es achtsam sein. Eine Schneelandschaft lädt zum Spaziergang ein, doch wer dabei buchstäblich aufs Glatteis gerät und sich ernsthaft verletzt, bekommt schnell die Leistungsgrenzen der Krankenversicherung zu spüren. Und was, wenn plötzlich eine Dachlawine abgeht, während man im Wohngebiet an einem Haus vorbeischlendert? Apropos Haus: Während Winterfans der Meinung sind, dass es nicht genug Schnee gibt, sagt ein Hausdach irgendwann „Stopp“ und gibt nach. Schnee möchte niemand im Haus haben, und ein kaputtes Dach schadet nicht nur Wänden und Böden! Als Versicherungsmakler wissen Sie, welche Gefahren die kalte Jahreszeit für Haus, Hof, Inventar und Personen birgt. Unser Tipp: Prüfen Sie Ihren Bestand auf Hausrat-, Wohngebäude-, Unfall- und private Haftpflichtversicherungen, sprechen Sie Ihre Kunden an und optimieren Sie. Die Deckungskonzepte der PHÖNIX Schutzgemeinschaft beispielsweise bieten ein hervorragendes Bedingungswerk zu fairen Prämien. <

Ihre Kunden werden profitieren!

Standard Life hat Mitte Juni das Fondspolices-Angebot überarbeitet und eine neue, weiter optimierte Produktgeneration auf den Markt gebracht.



Ein absolutes Highlight ist die neue Fondspalette, die durch hohe Qualität und massiv gesenkte Fondskosten überzeugt. Kunden profitieren von Fondsklassen und Konditionen, die sonst nur institutionelle Anleger nutzen können. Entsprechend sind im Rahmen der Standard-Life-Polices viele Fonds günstiger als ein Direktinvestment in einen Publikumsfonds. Standard Life bietet in den Polices traditionell eine sehr gut selektierte Fondsauswahl, die die wichtigsten Assetklassen, Regionen und Branchen abdeckt. Neu ist seit Juni, dass Standard Life ausschließlich provisionsfreie Anteilsklassen, sogenannte Clean Share Classes, und kostengünstige Portfolios anbietet. Der Kostenvorteil für die Kunden bei den neuen Clean Share Classes im Vergleich

zu den bisherigen Anteilsklassen ist enorm. Nehmen wir beispielsweise den Flossbach von Storch Multiple Opportunities als einen der absoluten Bestseller im Fondspolices-Bereich: Hier weist die „reguläre“ Retail-Klasse 1,65 Prozent laufende Kosten auf, die Clean Share Class lediglich 0,9 Prozent. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei vielen anderen Fonds. Die Kostenvorteile betragen im Schnitt mehr als 70 Basispunkte, in der Spitze sogar 85 Basispunkte.

AKTIVES MANAGEMENT ZUM ETF-PREIS

Auch mit dem strategischen Investmentpartner Aberdeen Standard Investments konnten neue, deutlich verbesserte Konditionen vereinbart werden. Die aktiv gemanagten MyFolio-Fonds

Das neue Fondspolices-Angebot der Standard Life erhielt bereits kurz nach Einführung Bestnoten.

kosten beispielsweise im Schnitt 0,34 Prozent, die passiven MyFolio-Varianten sogar nur 0,14 Prozent. Dass es eine professionelle, aktiv gemanagte Kapitalanlage zum Preis eines ETF-Investments gibt, ist ein großer Vorteil gegenüber den Wettbewerbern. Attraktive Möglichkeiten für kostenbewusste Anleger bietet auch die neue Zusammenarbeit mit dem ETF-Spezialisten Vanguard, aus dessen Angebot zehn Fonds neu aufgenommen wurden.

AUSGEZEICHNETE FONDS ZU BESONDERS GÜNSTIGEN KONDITIONEN

Die Qualität des neuen Fondsangebots wurde bereits kurz nach der Einführung von unabhängigen Ratingagenturen bestätigt. So bewertete ASSEKURATA das Fondsangebot mit der Bestnote „sehr gut“, unser nachhaltiges Angebot wurde vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung sogar als „Exzellent“ eingestuft. Bei den Fondspolices von Standard Life erhalten Sie also ausgezeichnete Fonds zu einem besonders günstigen Preis. Überzeugen Sie sich von unserem neuen Angebot. <

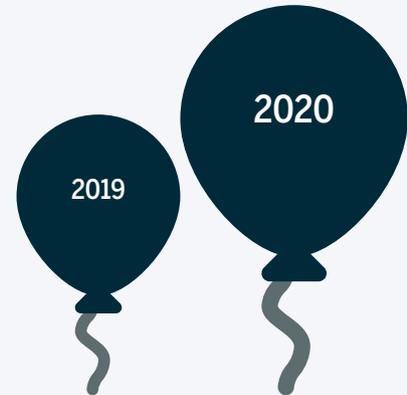
KONTAKT

Entdecken Sie die Vorteile unserer neuen Vorsorgelösungen:
www.standardlife.de/ruhestandards

Das müssen Sie wissen!

Der durchschnittliche regelmäßige Sparbeitrag von MAXPOOL-Investment-Kunden beträgt **98 €** im Monat.

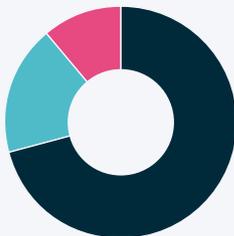
Bei **80%** der Edelmetallkäufe von MAXPOOL-Kunden wird neben Gold noch in mind. 2 weitere Edelmetalle investiert.



In den ersten 3 Quartalen 2020 konnte MAXPOOL das Finanzierungsvolumen um **39%** zum Vorjahreszeitraum steigern.

Beim Immobilienvolumen für eigengenutzte Objekte entfallen

50% auf die Altersgruppe 18–35 Jahre.*

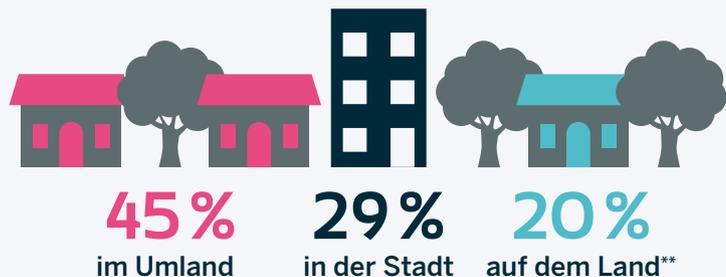


71% der finanzierten Immobilien werden von den Käufern selbst bewohnt, **18%** werden vermietet und bei **11%** erfolgt beides.**

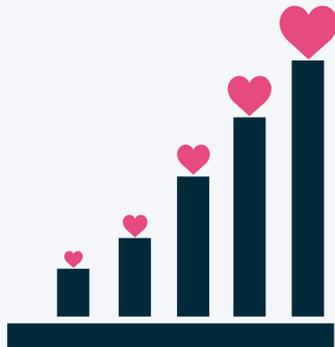
Die durchschnittliche Finanzierungssumme für Kauf- und Neubauvorhaben liegt bei ca.

350.000 €**

Wo stehen die finanzierten Objekte?



Aktien immer beliebter



Lange waren deutsche Anleger im internationalen Vergleich eher zurückhaltend, wenn es um Investitionen in Aktien ging. Doch langsam scheinen auch sie ihre Vorbehalte gegenüber dem Aktienmarkt abzulegen, denn immer mehr Bundesbürger entdecken Aktien als lukratives Investment. So floss alleine im ersten Quartal 2020 jeder siebte neu angelegte Euro in Aktieninvestments, was insgesamt einem Anlagevolumen von 14 Milliarden Euro entspricht. Beachtlich ist diese Zahl vor allem, wenn sie mit dem ersten Quartal des Vorjahres verglichen wird. So betrug das Anlagevolumen im ersten Quartal 2019 lediglich 6,8 Milliarden Euro, die Investments in Aktien haben sich dementsprechend mehr als verdoppelt. <



Baukindergeld wird verlängert

Gute Nachrichten für Familien, die den Bau eines Eigenheims oder den Kauf einer Immobilie planen: Das Baukindergeld wird verlängert! Eigentlich sollte die 2018 eingeführte Maßnahme zur Steigerung von Wohneigentum bereits Ende dieses Jahres auslaufen. Doch ihr großer Erfolg – bereits über 230.000 Familien haben die Förderung in Anspruch genommen – hat die Bundesregierung dazu veranlasst, den Förderzeitraum um ganze drei Monate und damit bis zum 31. März 2021 zu verlängern. Profitieren von der Förderung kann nun noch jede Familie, die bis Ende März 2021 eine Baugenehmigung oder einen unterzeichneten Kaufvertrag vorlegen kann. Den Antrag stellen Familien nach ihrem Einzug online bei der KfW. Sie haben nach dem Einzug sechs Monate Zeit dafür. Als Nachweis gilt die Meldebescheinigung. Spätestens am 31. Dezember 2023 muss der Antrag gestellt sein. <

»Auch Makler ohne 34f können von unserem Provisionsmodell profitieren.«



Andreas Lohrberg,
Vorstand bei The Engineers of Finance AG

Wie genau läuft bei Ihnen die Endkundenberatung ab, wo liegt der Vorteil für reine 34d-Makler?

Durch die Kooperation von MAXPOOL und The Engineers of Finance AG haben 34d-Makler die Möglichkeit, auch ohne 34f-Erlaubnis die attraktive Investmentlösung maxINVEST ihren Kunden anbieten zu können. Das Kapitalanlagekonzept bietet Flexibilität, Sicherheit und hohe Renditechancen. Dabei ist es sowohl für Einmalanlagen, etwa für Rückflüsse aus einer abgelaufenen Lebensversicherung, als auch für monatliche Sparverträge nutzbar.

Was hat es mit dem Tipggebermodell auf sich?

Bei unserem Tipggebermodell hat der 34d-Makler die Möglichkeit, seine Kunden auf Investmentfonds als Kapitalanagemöglichkeit anzusprechen, und kann sie direkt an uns weiterleiten. Wir übernehmen die Beratung und die anschließende Depotöffnung. Der 34d-Makler hat den Vorteil, dass er für seinen Kunden sowohl eine komplett stornofreie Vorabprovision über den Geschäftsabschluss erhält als auch quartalsweise eine Bestandsprovision auf den Depotbestand. So kann jeder Makler, auch ohne 34f-Erlaubnis, von unserem Provisionsmodell profitieren.

Was zeichnet die Zusammenarbeit aus, wie profitiert der MAXPOOL-Makler?

MAXPOOL-Makler, die mit uns zusammenarbeiten, genießen eine ganze Reihe von Vorteilen. Dazu gehört unser Risikoanalysetool sowie die Auswahl verschiedener Modellportfolios – alles abgestimmt auf die Risikoneigung des Kunden. Optional ist bei den Modellportfolios auch die Absicherung mit unserer STOP+GO Limit Software möglich, welche das Depot vor hohen Kursrückgängen schützt. Wir bieten unseren 34f-Maklern mit unserem BERATER-SUPPORT 360+ noch zahlreiche weitere Vorteile, wie beispielsweise das einzigartige Depot-Management-System, persönliche Vertriebscoachings mit wöchentlichen Live Calls und unseren EASY OFFICE-SERVICE für deutliche Entlastung in Sachen Bürokratie. Zudem haben sie die Möglichkeit zur Bestandsübertragung bereits bestehender Depots ihrer Kunden. <

Maren Straatmann,
Prokuristin & Abteilungsleiterin
Finanzierung, warnt vor den
Stolperfallen im Erbbaurecht.



Wichtig ist: Das Laufzeitende eines Erbbaurechts sollte bei der Entscheidung für ein Erbbaurechtsgrundstück unbedingt immer mitbedacht werden.

Schnäppchen oder Teufelszeug?

Gerade für einkommensschwache Haushalte eröffnet sich durch ein Erbbaurechtsgrundstück die Möglichkeit, mit einem kleineren Finanzierungsbedarf an die eigenen vier Wände zu gelangen – und sich den Traum vom Eigenheim zu erfüllen. Denn das Grundstück wird nur gepachtet und lediglich das darauf stehende Haus muss finanziert werden. Viele Erbbaurechtsverträge stammen ursprünglich aus den 50er- und 60er-Jahren und beinhalten eine fest vereinbarte monatliche Pacht. Diese Grundstücke können Kunden derzeit noch für sehr kleines Geld „nutzen“. Doch ist dies für Kunden nun tatsächlich eine supergünstige Chance auf Wohneigentum, oder ist die Sache am Ende eventuell doch etwas zu kurz gedacht?

Das Laufzeitende eines Erbbaurechts sollte bei der Entscheidung für ein Erbbaurechtsgrundstück unbedingt immer mitbedacht werden. Nach Ablauf der Erbbaurechtszeit fällt, sofern kein neuer Anschlussvertrag zustande kommt, das Grundstück mit allen darauf stehenden Immobilien zurück an den Grundstückseigentümer.

Den Hausbesitzern steht zwar eine Entschädigung für ihre Immobilie in Höhe von mindestens zwei Dritteln des Marktwerts (je nach Vertragsgestaltung) zu, allerdings ist dies in den meisten Fällen kein guter finanzieller Deal für die Hauseigentümer.

Wird ein Erbbaurechtsvertrag verlängert, gelten ab diesem Zeitpunkt auch die aktuellen Berechnungsgrundlagen für die Erbpacht. In Lübeck beispielsweise sind das 4 Prozent des Grundstückswerts pro Jahr. So erhöht sich schon allein durch den in den letzten Jahren deutlich gestiegenen

Grundstückswert die monatliche Pacht schnell um ein Vielfaches. Rechnerisch lohnen sich in diesen Fällen meist der Kauf und die Finanzierung des Grundstücks mehr als die Erbpacht.

Auch beim Wiederverkauf einer Immobilie kann das Erbbaurecht zur Falle werden. Bei der Finanzierung eines Hauses auf einem Erbbaurechtsgrundstück verlangen die Banken, dass das aufgenommene Darlehen durch reguläre Tilgung spätestens zehn Jahre vor Ablauf des Erbbaurechtsvertrages zurückgezahlt ist. Bei Erbbaurechten, die noch bis 2060 laufen, ist das aus heutiger Sicht kein großes Problem. Wenn die Immobilie aber in 20 Jahren noch einmal veräußert werden soll, wird es für die potenziellen Käufer schwierig, die zeitlichen Vorgaben der Banken zu erfüllen. Abschließend sei gesagt, dass Erbbaurechte mit Vorsicht zu genießen sind und Ihre Kunden sich keinesfalls blauäugig darauf einlassen sollten.

Was man zunächst bei den monatlichen Ausgaben für eigenen Wohnraum einspart, zahlt man im schlimmsten Fall am Ende vielfach wieder drauf. Daher möchte ich Maklern und ihren Kunden an dieser Stelle zwei Dinge raten: entweder eine Kaufanfrage für das Grundstück beim Erbbaurechtsgeber stellen und bestenfalls Haus und Grundstück zusammen erwerben; oder aber vorher abklären, zu welchen Rahmenbedingungen der bestehende Erbbaurechtsvertrag vorzeitig verlängert werden kann. Ist beides nicht möglich, empfehle ich Maklern eindringlich, ihre Kunden detailliert über die Risiken aufzuklären und dies schriftlich zu dokumentieren. <

Seien Sie schneller als die Bank!

Die meisten Baudarlehen sind mit einem für einen festen Zeitraum vereinbarten Zinssatz ausgestattet. Rechtzeitig vor dem Ablauf der Zinsbindung erhalten Kunden von der Bank ein Prolongationsangebot zur Verlängerung der laufenden Baufinanzierung für einen weiteren Sollbindungszeitraum (siehe Tabelle). Die Verlängerung des Darlehensvertrages erfolgt ohne großen bürokratischen Aufwand, denn alle erforderlichen Unterlagen zur Immobilie und zur Bonität des Kunden liegen der Bank bereits vor.

Bank	Zustellung eines Prolongationsangebots
ING	4 Monate vor Sollzinsbindungsende
DKB	4 Monate vor Sollzinsbindungsende
DSL Bank	3 Monate vor Sollzinsbindungsende
Deutsche Bank	6 Monate vor Sollzinsbindungsende
Commerzbank	12 Monate vor Sollzinsbindungsende

„Finanz- und Versicherungsmaklern eröffnet sich hier ein lukratives Betätigungsfeld. Denn die Bank berät ihren Kunden im Fall einer Prolongation in der Regel nicht, und ob sie ihm wirklich immer den bestmöglichen Zinssatz anbietet, sei hier einmal dahingestellt. Maklern, die sich bereits vor der Bank mit ihren Kunden in Verbindung setzen und um die Anschlussfinanzierung derer Darlehen kümmern, winkt somit ein attraktives Zusatzeinkommen“, erklärt Nick Borisow, Finanzierungsspezialist bei MAXPOOL. In der Tat können Makler für ihre Kunden über MAXPOOL bereits bis zu fünfeinhalb Jahre vor dem Ablauf der Sollzinsbindung ein günstiges Angebot für die Anschlussfinanzierung erhalten. Es besteht also die interessante Möglichkeit, eine erst in fünf Jahren fällige Darlehensverlängerung zu den attraktiven Zinssätzen von heute

Nick Borisow,
Finanzierungsspezialist MAXPOOL



Auch im Bestand von Vermittlern, die bisher keine Immobilienfinanzierungen im Portfolio hatten, gibt es Kunden, deren Darlehen zur Umfinanzierung anstehen.

zu vereinbaren. Bei Vorlage einer Einwilligungserklärung des Kunden kann MAXPOOL bei vielen Banken die Prolongationsdaten über eine Schnittstelle schnell und problemlos abfragen und die neuen Zinskonditionen ermitteln. Wurde für die Erstfinanzierung eine über zehn Jahre hinausgehende Zinsbindung vereinbart, sieht § 489 BGB vor, dass dieses Darlehen bereits zehn Jahre nach Vollauszahlung mit einer Frist von sechs Monaten kostenfrei gekündigt und anschließend neu finanziert werden kann. Die Finanzierungsspezialisten von MAXPOOL recherchieren sehr gern für Sie, ob sich für den Kunden eine Umfinanzierung über eine andere Bank lohnt. Hierzu reicht zunächst

eine Selbstauskunft. „Wird heute ein neuer Zinssatz für ein vor zehn Jahren abgeschlossenes Darlehen vereinbart, kann sich der künftige Zinsaufwand ungefähr halbieren“, gibt Nick Borisow einen Hinweis auf frei werdende Liquidität der Kunden.

Bei Annuitätendarlehen sollte zumindest ein Teil davon zur Erhöhung des Tilgungssatzes verwendet werden, um die ursprünglich vorgesehene Gesamtlaufzeit des Darlehens beizubehalten. Natürlich kann es für den Kunden auch Sinn ergeben, den Liquiditätszuwachs anderweitig zu investieren, beispielsweise um einen Bausparvertrag zur späteren Ablösung der Finanzierung anzusparsen.

Auch im Bestand von Versicherungsmaklern, die bisher keine Immobilienfinanzierungen vermittelt haben, gibt es genügend Kunden, deren Darlehen zur Umfinanzierung anstehen. Jeder Kunde, der eine Wohngebäudeversicherung unterhält, ist im Besitz einer Immobilie, und die Wahrscheinlichkeit, dass das zum Erwerb oder zur Renovierung aufgenommene Darlehen noch nicht vollständig zurückgezahlt wurde, ist groß. Eine Selektion der Gebäudeversicherungen im Bestand und die Ansprache der Versicherungskunden sind also sinnvoll und durchaus Erfolg versprechend.

„Wir wissen aus Erfahrung, dass eine systematische Vorgehensweise im Kundenbestand zum Erfolg führt. Wir bieten Maklern jede denkbare fachliche und vertriebliche Unterstützung. Eine Kontaktaufnahme lohnt sich immer“, regt Nick Borisow dazu an, das Thema der Anschlussfinanzierungen aktiv anzugehen. <

KONTAKT

finanzierung@maxpool.de
040 29 99 40 - 860



MAXPOOL ruft die Investment- Offensive aus

Der Investmentbereich ist für Makler ein äußerst lukratives Geschäftsfeld. Doch häufig fehlt den Maklern die rechtliche Zulassung, um dieses Potenzial auch heben zu können.

Seit Jahren sinkende Zinsen sorgen dafür, dass das Interesse der Kunden an Vorsorgeprodukten wie der klassischen Rentenversicherung stetig abnimmt. Für Sie als Makler ist es daher umso wichtiger, über den Tellerrand der Vermittlung klassischer Versicherungsprodukte hinauszuschauen und sich mit den vertrieblichen Möglichkeiten im Investmentbereich zu befassen. Das Problem dabei: Nicht jeder Versicherungsmakler verfügt auch über die für die Investmentvermittlung benötigte Erlaubnis nach § 34f GewO und kann somit von

den Möglichkeiten dieses lukrativen Wachstumsmarktes profitieren. MAXPOOL will dies ändern und hat deshalb gemeinsam mit den Investmentspezialisten von The Engineers of Finance eine Investment-Offensive ins Leben gerufen. Das exklusive Programm für angebundene Makler zielt darauf ab, auch Maklern ohne Zulassung nach § 34f GewO einen Zugang zu den lukrativen Möglichkeiten des Investmentsegments zu eröffnen und sie gleichzeitig für den Vertrieb der entsprechenden Anlageprodukte zu schulen.

SO FUNKTIONIERT DAS PROGRAMM

Das erklärte Ziel der Investment-Offensive ist es, Makler dabei zu unterstützen, die Investmentpotenziale der eigenen Kunden freizulegen und zu heben. Makler sollen in die Lage versetzt werden, sich durch Neugeschäfte einen Investmentbestand und so ein weiteres finanzielles Standbein aufzubauen. Hierzu erarbeiten die Experten von MAXPOOL und The Engineers of Finance in enger Zusammenarbeit mit den teilnehmenden Maklern eine individuelle Zielvereinbarung, die im

AUF EINEN BLICK

› Was beinhaltet das Programm?

MAXPOOL und The Engineers of Finance AG (EOF) begleiten Makler zwölf Monate dabei, ihr persönliches Erfolgsziel zu erreichen. Die individuelle Unterstützung umfasst: regelmäßiges Coaching, Workshops, Potenzialanalyse im Kundenbestand und auf Wunsch auch die Endkundenberatung durch EOF.

› Mehrwert für den Makler

Bereits ab 100.000 Euro Bewertungssumme durch Neugeschäft oder Bestandsübertragung in die Fondsverwaltung maxINVEST erhalten teilnehmende Makler nicht nur eine stornofreie Courtage, sondern zusätzlich attraktive Sachpreise im Wert von bis zu 4.000 Euro.

› Wer kann teilnehmen?

Alle angebotenen Makler, egal ob mit oder ohne Zulassung nach § 34f GewO.

› Wie kann man sich anmelden?

Die Anmeldung ist denkbar unkompliziert: einfach E-Mail an investmentoffensive@maxpool.de senden, registrieren und teilnehmen.

Aktionszeitraum von zwölf Monaten erreicht werden soll. Während des kompletten Aktionszeitraums stehen die Experten den Maklern zur Seite und bieten einen 360-Grad-Berater-Support in Sachen Anlageberatung an. Wie weit der Support geht, kann jeder Makler individuell bestimmen, das Angebot umfasst regelmäßige Coachings, Workshops, Potenzialanalysen im Kundenbestand der Makler, konkrete Vertriebsansätze und sogar Unterstützung bei der Endkundenberatung. Infolge dieser Unterstützung können Makler ihre Kunden zu individuell perfekt passenden Finanzanlagen verhelfen und erhalten dafür eine stornofreie Provision. Und um eine Teilnahme an der Investment-Offensive noch attraktiver zu gestalten, belohnt MAXPOOL die Makler zusätzlich mit exklusiven Sachpreisen im Wert von bis zu 4.000 Euro. Das Beste: Die Makler erschließen sich auf diesem Wege auch langfristig ein mehr als lukratives Geschäftsfeld und festigen die Kundenbeziehung nachhaltig.

FÜR WEN IST DAS PROGRAMM GEDACHT?

Die Investment-Offensive richtet sich an alle angebotenen Makler. Denn das Potenzial, sich diese neue Einkommensquelle zu erschließen, findet sich nach Investment-Experte Jan Köhler in nahezu jedem Bestand: „Statistisch gesehen hat jeder Kunde 15.000 bis 20.000 Euro als Anlagevolumen zur Verfügung. Somit besteht eigentlich für jeden unserer Makler die Möglichkeit, sich dieses lukrative Zusatzeinkommen zu erschließen und darüber hinaus auf diesem Wege die Kundenbindung zu intensivieren.“

Um die engmaschige individuelle Beratung und Begleitung der teilnehmenden Makler im Rahmen der Investment-Offensive zu bewerkstelligen und den Erfolg zu gewährleisten, ist die Teilnehmerzahl stark limitiert. Makler sollten daher nicht lange zögern und sich schnell einen der begehrten Teilnehmerplätze sichern. <

THE ENGINEERS OF FINANCE

The Engineers of Finance setzen seit 1996 erfolgreich auf „Financial Engineering, made in Germany“. Die Investment-Spezialisten punkten dabei besonders mit eigens entwickelten Tools und Anlagestrategien, welche Investmentvergleiche, Bestandsportfolio-Analysen und Portfolio-Planning ermöglichen.

Durch die Kooperation mit The Engineers of Finance ermöglicht MAXPOOL es Maklern, ihren Kunden die innovativen maxINVEST-Modellportfolios anbieten zu können. Zur Auswahl stehen hier sowohl passive wie auch aktiv gemanagte Portfolios, die sich hinsichtlich Aktien-Anleihen-Quote, Volatilitäts- und Renditeerwartung unterscheiden und so perfekt die unterschiedlichen Wünsche und Bedürfnisse der Kunden adressieren.

Zudem sorgt das von The Engineers of Finance entwickelte STOP+GO-System dafür, dass bei allen Modellportfolios Verluste automatisiert begrenzt und Chancen mitgenommen werden können. Das System ist dabei höchst flexibel und lässt sich präzise an die individuellen Bedürfnisse der Kunden anpassen. Die Kunden entrichten für diese Investmentanlage lediglich eine einmalige Abschlussgebühr und profitieren dann von flexiblen Fondswechseln ohne die sonst üblichen Transaktionskosten.

Makler können mit dieser neu gewonnenen Investmentkompetenz ihren Kunden nicht nur attraktive Anlageoptionen verschaffen, sondern profitieren selbst von fortlaufenden und stornofreien Provisionen.

SACHPREISE

Diese attraktiven Sachpreise erhalten Makler zusätzlich zur stornofreien Provision.

Bewertungssumme	Sachpreis	Wert
100.000 €	Drucker	250 €
300.000 €	iPad Pro	800 €
500.000 €	13" MacBook Pro	1.500 €
1.000.000 €	Netzwerkdrucker iPad Pro iMac 27" i-Pencil	4.000 €



Wir machen Sie zum VIP-Investment-Vermittler

Auch ohne §34f!

MAXPOOL Investment-Offensive

Wir begleiten Sie 12 Monate mit Coachings, Workshops und Potenzialanalysen – auf Wunsch bis hin zum Endkunden.

Verantwortung verbindet.

Die Vorteile der Investment-Offensive – auf den Punkt gebracht in einem Flyer.

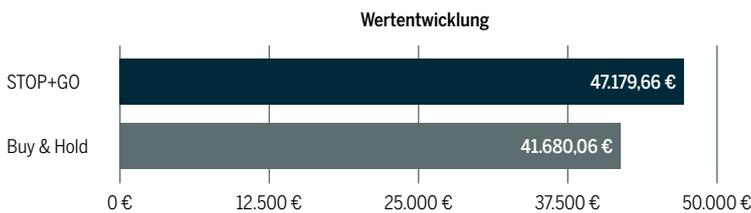
Performen Fonds in Krisenzeiten?

Sollte man während der Corona-Pandemie in Fonds investieren? Ja, denn das STOP+GO-System von The Engineers of Finance schützt Ihre Kunden vor großen Verlusten.

FONDS-PORTFOLIOS – ZUSAMMENFASSUNG IHRER BERECHNUNG



Angaben in %



Berechnungszeitraum 02.01.2020 bis 31.10.2020

Am Anfang der Pandemie fiel der DAX innerhalb weniger Wochen auf 8.441 Punkte, was ein Minus von über 38 Prozent ausmachte. Aufgrund der unsicheren Zukunftsaussichten entstand an den Börsen eine riesige Panik, was zu starken weltweiten Verlusten führte.

Da auch viele Investmentfonds und ETF von den zunehmend stark fallenden Kursen betroffen waren, hat es sich für unsere Kunden bezahlt gemacht, wenn sie die STOP+GO Limit Software in ihren Depots aktivierten. Denn im Rahmen unserer STOP+GO-Strategie wird täglich überprüft, ob ein Fonds seinen Grenzwert erreicht hat. Da bereits in der letzten Februar- und in der ersten Märzwoche die Stop-

Marken erreicht waren und dadurch das Geld aus dem stark volatilen Markt genommen wurde, waren unsere Anleger nicht von hohen Rückschlägen in ihren Depots betroffen. Und bereits Mitte März drehten viele Börsen bereits wieder ins Positive, obwohl wir uns mitten im Lockdown befanden und sich die Wirtschaft

Für unsere Kunden hat es sich bezahlt gemacht, wenn sie die STOP+GO Limit Software in ihren Depots aktivierten.

weltweit im Stillstand befand. Dieser Trend wurde durch die große Geldmenge und die günstigeren Kurse noch einmal begünstigt.

Das führte dazu, dass viele Anleger die Chance nutzten und ihre Gelder wieder an der Börse investierten. Das Resultat waren steigende Kurse. Dies galt auch für die Fondskurse, die ebenfalls stetig nach oben gingen. Dank unseres STOP+GO-Systems konnten unsere Kunden früh investieren und teilweise sogar günstiger einsteigen – mit dem Ergebnis, dass sie mehr Anteile als vor dem Ausstieg in ihren Depots hatten. So konnten unsere Anleger teilweise auch trotz der Börsenkrise Vorteile in den Depots erwirtschaften.

In unserem Schaubild sehen Sie die Entwicklung unseres Modellportfolios Aktiv 100 mit und ohne STOP+GO-Absicherung. Sowohl die Volatilität als auch der Maximum Drawdown konnten in unserem Modellportfolio deutlich gesenkt werden.

Der Investitionsbetrag lag im Januar bei 40.000 Euro. Bis zum 31. Oktober 2020 konnte der Anleger mit STOP+GO einen Vorteil von circa 5.500 Euro erzielen.

Bislang sind unsere Kunden also gut durch die Corona-Krise gekommen. Sollte es durch die aktuellen Gegebenheiten wieder starke Kursrückgänge an den Finanzmärkten geben, ist unser STOP+GO-System an Bord und schützt unsere Anleger auch dieses Mal wieder vor hohen Verlusten.

Dieses einzigartige Absicherungssystem können Sie Ihren Kunden als MAXPOOL-Partner ebenfalls anbieten, und dabei es ist egal, ob Sie eine Erlaubnis nach § 34f oder nach § 34d haben. Sprechen Sie uns einfach an! <

Wie berät man Kunden beim Immobilienkauf?

Der Erwerb einer selbst genutzten Wohnung oder eines Hauses bleibt weiterhin ein wichtiges Thema im Beratungsgespräch. Was Makler hier wissen sollten



Vermittler sollten wissen, worauf es bei der Auswahl von Immobilien ankommt und wann die Finanzierung gut gelingt. André Heid, Geschäftsführer des Sachverständigenbüros Heid Immobilien, gibt hierzu im Interview Hilfestellung.

Herr Heid, welches sind die entscheidenden Kriterien, die bei der Beratung von Kunden geklärt werden sollten, wenn diese eine Immobilie kaufen möchten?

André Heid: Wesentlich sind die

Lage des Grundstücks, die Gebäudequalität und die Frage, ob ein weiteres Baurecht besteht. Soll die Immobilie

»Viele übernehmen sich finanziell beim Wunsch vom Eigenheim. Trotz niedriger Zinsen muss bei Krediten die Höhe der Monatsraten genau kalkuliert werden.«

als Kapitalanlage dienen, errechnet man als Rendite die Höhe des Ertragswerts aus dem Verhältnis des monatlichen Mietpreises pro Quadratmeter zur Summe der erwarteten Jahresmieten.

Wo können denn gute Renditen erzielt werden?

Heid: In Regionen mit einer positiven demografischen Entwicklung. Diese hängt stark von der Arbeitsplatzsituation ab. Denn dort, wo sich neue Unternehmen ansiedeln, steigt auch die Nachfrage nach Wohnungen für die Beschäftigten. Neben einem größeren Unternehmen sollten möglichst auch Subindustrien vorhanden sein.

Bei selbst genutzten Immobilien kommt es auf andere Kriterien an?

Heid: Ja, viele übernehmen sich finanziell beim Wunsch vom Eigenheim. Trotz niedriger Zinsen muss bei Krediten die Höhe der Monatsraten genau kalkuliert werden. Diese sollten 33 Prozent der Nettoeinkünfte nicht überschreiten. Außerdem müssen immer ausreichend Rücklagen für Grundsteuer und Instandhaltungskosten eingeplant werden.

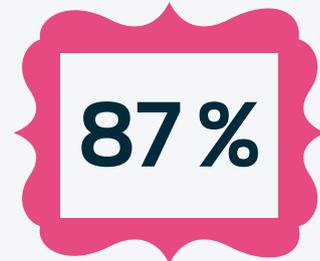
MAXPOOL-Partner profitieren bei der Beratung zur Immobilienfinanzierung auch in diesem Bereich von einem umfangreichen Service. Dieser reicht von der Machbarkeitsprüfung und dem Vergleich der Zinskonditionen von über 100 Produktpartnern bis zur Erstellung eines Finanzierungskonzeptes. Nach Abschluss durch den Vermittler erfolgen eine finale Prüfung sowie die Übergabe und Kommunikation bei eventuellen Rückfragen mit dem gewählten Produktpartner. Der Makler kann sich somit ganz auf den Verkauf und den Kontakt zu seinen Kunden konzentrieren.

Auf Wunsch übernimmt MAXPOOL natürlich auch die komplette Kundenberatung vom Erstgespräch bis zur Darlehensauszahlung. Hier erhält der Vermittler dann eine attraktive Vergütung als Tipggeber. <

Das müssen Sie wissen!



1/4 der deutschen Bürgerinnen und Bürger macht sich Sorgen hinsichtlich der Höhe und der Sicherheit der eigenen privaten Altersvorsorge.



halten laut einer Studie die eigenen vier Wände für die geeignetste Form der Altersvorsorge.



Insgesamt **63.000** Wohnmobile wurden in den ersten drei Quartalen 2020 zugelassen.

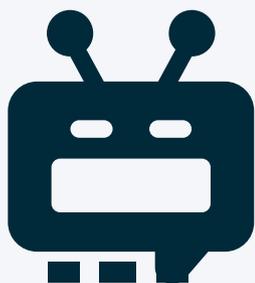


Das ist ein **1/3** mehr als im gleichen Zeitraum des Vorjahres.

Durchschnittlich **180.000 €** an Nettovermögen besitzen Angehörige der Altersgruppe der 55- bis 64-Jährigen laut der Deutschen Bundesbank. In der Altersgruppe der 65- bis 74-Jährigen liegt der Wert bei knapp **170.000 €**.



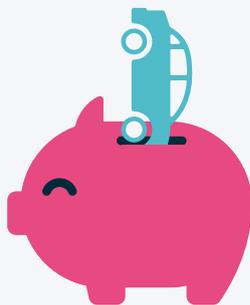
Rund **3.000 €** stehen deutschen Ehepaaren im Seniorenalter laut Alterssicherungsbericht der Bundesregierung durchschnittlich zur Verfügung. Das sind 14,3 Prozent mehr also noch 2016.



Effektive Bestandsarbeit durch Apps & Co.

Bei der Kommunikation mit Bestandskunden ist die Wahl des richtigen Kommunikationskanals ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Eine Studie hat nun herausgefunden: Insbesondere bei digitalaffinen Bestandskunden lohnt es sich für Makler, auf digitale Kanäle wie Apps oder ein persönliches Onlineportal zu setzen. Laut der Studie ermöglichen diese Kanäle eine Abschlussquote von 20 Prozent und sind zudem ein effektives Mittel zur Kundenbindung. Denn lediglich 4 Prozent der so kontaktierten Zielgruppe wechselten anschließend die Gesellschaft oder den Vermittler. Weniger gut reagierte die Zielgruppe allerdings auf andere digitale Kanäle wie E-Mail oder SMS. Hier lag die Abwanderungsquote wesentlich höher. <

Verstärktes Interesse an Versicherungen



Corona hat einen deutlichen Effekt auf die Bereitschaft von Verbrauchern, sich mit Versicherungsthemen zu beschäftigen. So gab laut einer aktuellen Studie ein Drittel der Befragten an, sich verstärkt mit den eigenen Versicherungen befassen zu wollen. Hauptgrund für diese Entwicklung ist der Kostenfaktor, also ein aufgrund der Corona-Krise gestiegenes Sparbewusstsein. Ganz besonders ausgeprägt zeigte sich diese Kostensensibilität im Bereich Kfz-Versicherungen. Ein ganzes Drittel der Befragten gab hier an, durch den Vertragswechsel in erster Linie Kosten einsparen zu wollen. Besonders interessant auch für Makler: Die Zielgruppe zwischen 30 und 39 Jahren zeigte sich besonders preissensibel und demnach empfänglich für Versicherungsangebote mit interessanten Einsparpotenzialen. <

»Nicht der Makler muss zur Maklerrente passen, sondern die Maklerrente zum Makler.«

Cigdem Gin,
Abteilungsleiterin
Vorsorge- und
Komposit-Management,
Prokuristin



Am Ende jeder Makler-Karriere steht die Bestandsübergabe. Warum ist es Ihrer Ansicht nach so wichtig, dass Makler sich möglichst frühzeitig mit diesem Thema befassen?

Das Durchschnittsalter bei freien Vermittlern in Deutschland liegt bei ungefähr 53 Jahren, die Frage nach Nachfolgeregelungen gewinnt zwangsläufig an Bedeutung. Doch wer seinen Kundenbestand gewinnbringend verkaufen oder verrenten möchte, muss den Bestandswert kennen. Der Verkauf oder die Verrentung sollte deshalb frühzeitig vorbereitet werden. Die Umsatzzahlen der letzten Jahre reichen definitiv nicht aus. Wie setzt sich der Bestand zusammen? Wie viele gewerbliche und private Kunden hat der Makler? Wie hoch ist das Durchschnittsalter bei Kunden und wie weit fortgeschritten ist der Digitalisierungsgrad des Bestands? Die Beantwortung dieser Fragen nimmt sicherlich Zeit in Anspruch. Zeit, die sich aber lohnt, wenn man sich an den Verhandlungstisch setzt.

Sie haben einen direkten Draht in die Maklerschaft. Wie präsent ist dieses Thema im Alltag der Makler?

Das Thema gewinnt Jahr für Jahr an Bedeutung, die Makler werden schließlich nicht jünger. Den Begriff „Maklerrente“ gibt es schon seit 2015, seitdem tut sich viel am Markt. In Deutschland gibt es aktuell circa zehn Anbieter, die unterschiedliche Verrentungsmodelle anbieten, die allerdings nicht immer Zuspruch in der Maklerschaft finden. Unsere Devise lautet daher: Nicht der Makler muss zum Modell passen, sondern das Modell zum Makler!

Welche Unterstützung bietet PHÖNIX MAXPOOL hier an?

MAXPOOL analysiert seit mehreren Jahren den Markt und ist intensiv in die Recherche gegangen. Wir haben viel Zeit investiert, um für MAXPOOL Partner einfache, individuelle und faire Lösungen zu kreieren. Anfang 2021 werden wir die ersten Verrentungen umsetzen. <

Altersvorsorge: Pflicht oder Kür?

Auch weiterhin ein Thema: die Altersvorsorgepflicht für Selbstständige und Freiberufler



Bisher gestalteten Freiberufler und Selbstständige ihre Altersvorsorge eigenverantwortlich. Das soll sich jetzt ändern.

Aufgeschoben, aber nicht aufgehoben – so lautet der aktuelle Stand der geplanten Altersvorsorgepflicht für Selbstständige und Freiberufler. Das Thema steht zwar schon seit 2018 auf der politischen Agenda und ist auch bereits im Koalitionsvertrag fixiert worden. Der für Ende 2019 angekündigte Gesetzesentwurf steht aber bislang noch aus. Mit dem geplanten Gesetz soll die Altersarmut bei selbstständig tätigen Personengruppen reduziert werden. Ein Opting-out soll allerdings nur unter bestimmten Umständen möglich sein, etwa wenn der oder die Selbstständige bereits

verpflichtend in ein berufsgenössisches Versorgungswerk einzahlt oder eine private Rentenversicherung nachweisen kann. Letztere sollte so insolvenz- und pfändungssicher wie

Noch ist Zeit, um durch den Abschluss eines passenden Basisrentenvertrags die Zwangsmitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung zu umgehen.

etwa die Basisrente sein und eine Altersrente gewährleisten, deren Höhe mindestens dem Grundsicherungsniveau entspricht. Andere, von Besserverdienern oft bevorzugte Formen der Altersvorsorge wie beispielsweise Kapitalanlagen, Beteiligungen oder Renditeimmobilien sollen dagegen nicht berücksichtigt werden können. Bevor das neue Gesetz zur Altersvorsorgepflicht in Kraft tritt, können nicht über berufsständische Versorgungswerke versicherte Selbstständige noch zwischen den beiden vollkommen unterschiedlichen Systemen staatlich gesteuerte Rentenversicherung und Basisrente wählen. Die Beitragshöhe im staatlichen Rentenversicherungssystem richtet sich nach dem Gewinn und soll auf 18,6 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze-West maximiert werden. Für die tatsächliche Rentenhöhe sind unter anderem die demografische Entwicklung und staatliche Steuerungen maßgeblich. Bei der Basisrente hingegen kann der Selbstständige aus vielen Anbietern wählen und selbst entscheiden, ob sein Kapital konservativ oder renditeorientiert angelegt wird. Viele Tarife der Basisrente bieten innovative Optionen besonderer Vertragsgestaltungen, um die Verträge an individuelle Kundenbedürfnisse anzupassen. Noch ist genügend Zeit, um durch den Abschluss eines passenden Basisrentenvertrags eine Zwangsmitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung zu umgehen. Diese Chance sollten Versicherungsmakler dazu nutzen, sich selbst mit einer passenden Absicherungsmöglichkeit auseinanderzusetzen und auch ihre Kunden entsprechend zu beraten. MAXPOOL ist dabei gern behilflich. <

max-PHV

**Wir übernehmen,
wenn alles schief läuft**

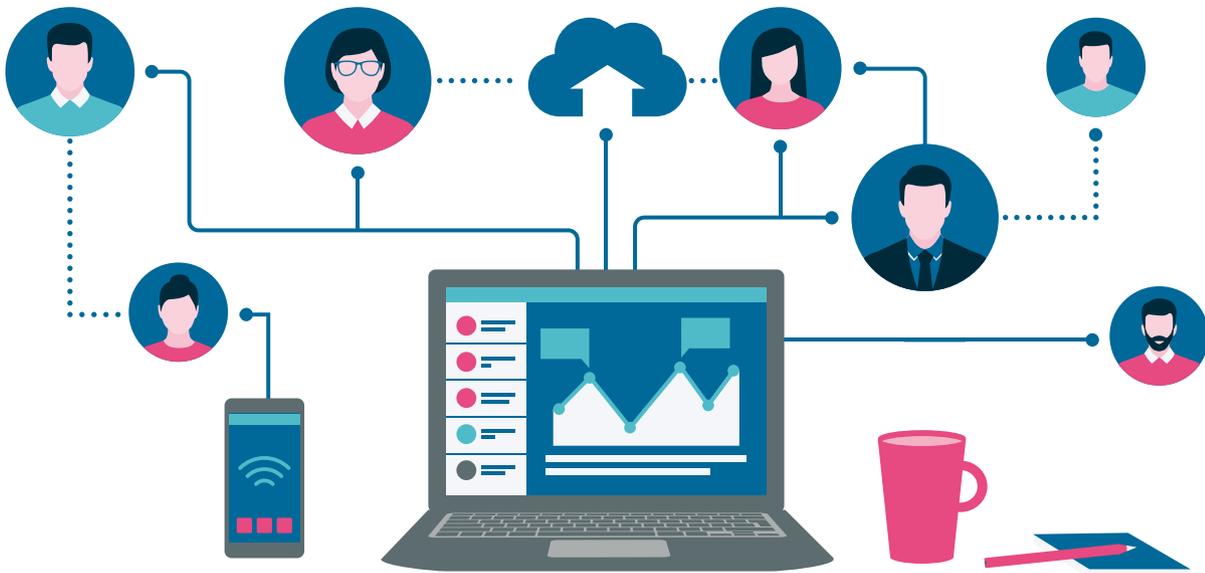
Leistungsstark, faire Vertragsbedingungen,
super Preis-Leistungs-Verhältnis und
das gute Gefühl, Ihre Kunden rundum
abgesichert zu wissen.

Verantwortung verbindet.

max-PHV Premium

Prämie
inkl. „max-
Leistungsschutz“
und „max-
Leistungsservice“
schon ab 71,03 €
jährlich
(Single, ohne SB)





Die Zukunft ist digital

Durch die Corona-Krise gewinnt ein Trend ganz besonders an Bedeutung: die Digitalisierung des Maklerbüros.

Was für digitalaffine Zielgruppen schon zum Alltag gehört, ist seit Corona auch in der Mitte der Gesellschaft angekommen: Die Zukunft ist digital. Und auch Makler müssen die Digitalisierung des eigenen Maklerbüros nun deutlich zügiger und entschiedener in Angriff nehmen als vielleicht noch zu Jahresbeginn geplant. Im Kern geht es dabei um zwei zentrale Punkte: die Digitalisierung von Prozessen und die Onlineberatung der Kunden.

DAS MVP ALS ALLZWECKWAFFE

Der einfachste und nachhaltigste Weg in Richtung Digitalisierung führt über das Maklerverwaltungsprogramm (MVP). Ein solches Programm kann nahezu alle Prozesse zwischen Bestandsverwaltung und Neukundenakquise ins digitale Zeitalter befördern. Durch Vergleichsrechner lassen sich Angebote erstellen, digital versenden und dank E-Sign auch komplett online abschließen. Kundendaten lassen sich zentral verwalten, die Kommunikation mit den Kunden sich verbessern

und Vorgänge und Dokumente digital archivieren. All das verringert nicht nur den Papierkram, sondern macht die Abläufe im Maklerbüro effizienter, nachhaltiger und transparenter. Mit MAXOFFICE hat MAXPOOL hier für angebundene Makler ein Tool entwickelt, mit dem sich alle Prozesse rund um das Maklerbüro mit wenig Aufwand digitalisieren lassen. Was die Software auszeichnet, ist die intelligente Datennutzung. MAXOFFICE funktioniert wie ein persönlicher Vertriebsassistent, der durch Filterfunktionen den Bestand gezielt nach Umsatzpotenzialen selektieren und so für den Vertrieb nutzbar machen kann.

Beim digitalen Maklerbüro geht es vor allem um zwei Dinge: die Digitalisierung von Prozessen und die Onlineberatung der Kunden.

PERSÖNLICHE BERATUNG GEHT AUCH DIGITAL

Auch wenn Prozesse zukünftig vermehrt digital ablaufen, bleibt die persönliche Kundenberatung wichtig. Vielmehr bilden persönliche Beratung und Digitalisierung keine Gegensätze, sondern werden in Form der Onlineberatung zu einem festen Bestandteil des digitalen Maklerbüros. Denn wichtiger als der Kanal bleiben die individuelle Kundenansprache und genau auf die Bedürfnisse ausgerichtete Angebote. Zudem entfallen durch die Nutzung digitaler Beratungstools nicht nur lange Anfahrten und damit verbundene Kosten. Die technischen Möglichkeiten der Beratungstools ermöglichen es meist, das Kundengespräch selbst angenehmer, interessanter und erfolgreicher zu gestalten. Und auch hier hat MAXPOOL das passende Tool für Makler. Die Beratungssoftware „Onlineberatung PRO“ des Instituts Ritter gehört zu den führenden Beratungstechnologien und ist zudem zu 100 Prozent DSGVO-konform. Der große Pluspunkt des Programms: Die Nutzung ist für die Kunden denkbar unkompliziert. Der Makler teilt während der Beratung einfach den Bildschirm mit den Kunden, sodass dieser kein Plug-in downloaden und installieren muss. Ein wichtiger Aspekt, um die Bereitschaft der Kunden zur Onlineberatung zu erhöhen. <



Fachfrau



Unser bAV-Team bietet angebundenen Maklern höchste Kompetenz und ein Servicelevel, das in der Branche seinesgleichen sucht.

Katja Siewert

Fachberaterin für betriebliches Vorsorgemanagement
und Maklerbetreuerin bAV

Verantwortung verbindet.

Taping: Sinn oder Unsinn?

Die umstrittene Aufzeichnungspflicht für Telefongespräche bringe keine nennenswerten Vorteile für Kunden und Vermittler, kritisiert Rechtsanwalt und AfW-Vorstandschef Norman Wirth.

Mit mehr als zweieinhalb Jahren Verspätung trat in Umsetzung von MiFID am 1. August 2020 die überarbeitete Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) in Kraft. Viele MAXPOOL-Kooperationspartner wird auch diese neuerliche Regulierung betroffen haben, da sie auch eine Zulassung als unabhängige Finanzanlagenvermittler nach § 34f Gewerbeordnung besitzen.

Der neuen FinVermV ist möglicherweise nur ein kurzzeitiges Engagement gegönnt. Denn ihre Regelungen sollten kurz zum 1. Januar 2021 in das Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) übernommen werden. Es soll eine Übertragung der derzeitigen Zuständigkeit für die Erlaubniserteilung und Aufsicht weg von der IHK und den Gewerbeämtern hin zur BaFin geben. Das von der SPD im Schulterschluss mit den Bankenvertretern und den Verbraucher„schützern“ vorangetriebene Vorhaben ist aber derzeit wegen Unsinnigkeit, Corona, Wirecard und des beginnenden Wahlkampfes erst einmal ausgebremsst, da es bei der CDU/CSU-Fraktion aktuell keine Unterstützung findet.

Das sogenannte Taping ist in der Praxis aktuell die meistdiskutierte Neuerung. Daher gebe ich nachfolgend einen Überblick, berichte über erste Erfahrungen und gebe Antworten auf die meistgestellten Fragen.

Bereits seit Inkrafttreten von MiFID II im Januar 2018 besteht für Wertpapierdienstleistungsunternehmen mit KWG-Zulassung die Tapingpflicht. Deren Erfahrungen zeigen, dass hiermit ein administrativer und finanzieller Mehraufwand verbunden ist, dem kaum ein nennenswerter



Die Aufzeichnungspflicht für Telefongespräche ist nun in der Praxis angekommen.

Vorteil für die Kunden gegenübersteht. Viele Kunden fühlen sich sogar entmündigt oder möchten aus persönlichen Gründen nicht aufgezeichnet werden.

Entscheidender Fakt ist: Die Aufzeichnungen dienen als (vollwertiges) Beweismittel – und zwar sowohl gegenüber der Gewerbeaufsicht als auch in einem Haftungsprozess mit dem Kunden, dem die Aufnahme auf Anforderung zur Verfügung zu stellen ist. Dementsprechend muss der Kunde

vor der ersten Aufnahme einmalig aufgeklärt werden, dass eine Aufzeichnung erfolgt und diese zehn Jahre gespeichert wird. Das kann bereits in der Kundenerstinformation erfolgen, ist aber keine Pflicht und würde es dort verortet eventuell problematisch machen, flexibel zu agieren.

BESTEHT DIE AUFZEICHNUNGSPFLICHT FÜR ALLE TELEFONATE ODER GIBT ES AUSNAHMEN?

Aufzuzeichnen sind alle Telefonate, die

„sich auf die Vermittlung von oder die Beratung zu Finanzanlagen beziehen“. Es kommt also darauf an, ob der Gesprächsinhalt rechtlich als Teil einer Vermittlung oder Beratung zu werten ist. Dies ist im Grundsatz immer dann der Fall, wenn in dem Gespräch konkrete Kapitalanlagen thematisiert werden. Hieraus folgt, dass Telefonate, die eine bestimmte Anlage zum Gegenstand haben, auch dann aufzuzeichnen sind, wenn noch eine nachfolgende Face-to-Face-Beratung stattfindet, in der der Kunde das Geschäft erst abschließt. Umgekehrt sind bloße Terminabsprachen oder allgemeine Ausführungen zum Marktgeschehen ohne konkreten Produktbezug nicht aufzeichnungspflichtig. Meistens hilft diese Erkenntnis aber wenig, da der Inhalt eines Telefonats im Voraus häufig nicht feststeht, sich das Gespräch vielmehr in eine bestimmte Richtung entwickeln kann. Daher sollte, wenn es auch nur ansatzweise wahrscheinlich ist, dass das Gespräch auch auf konkrete Finanzanlagen kommen wird, unbedingt von Anfang an aufgenommen werden.

MUSS AUCH AUFGEZEICHNET WERDEN, WENN DER KUNDE DIES NICHT MÖCHTE?

Nein, der explizit erklärte Kundenwille geht vor. Wer darin einen Weg sieht, das Taping zu umgehen, etwa indem er sich eine entsprechende Erklärung des Kunden unterzeichnen lässt oder zumindest darüber eine Aufnahme vornimmt, muss aber leider enttäuscht werden. Bei einem Kundenwiderspruch sind Vermittlungs- oder Beratungsgespräche am Telefon grundsätzlich verboten.

WELCHE TEILE DES TELEFONATS SIND AUFZEICHNUNGSPFLICHTIG?

Im Grundsatz gilt, dass das gesamte Telefonat von Anfang bis Ende aufzuzeichnen ist. Ungeklärt ist hingegen, was passiert, wenn hier auch Nichtanlageprodukte oder Privates besprochen werden. So besteht bei der

Versicherungsvermittlung weiterhin keine Tapingpflicht. Mehr noch: Im Zweifel ist eine Aufnahme hier sogar aus datenschutzrechtlichen Gründen unzulässig. Leider haben sowohl der europäische Gesetzgeber der MiFID II als auch der deutsche Verordnungsgeber es versäumt, dieses Spannungsfeld hinreichend aufzulösen. Bis zu einer abschließenden Lösung kann Ihnen nur geraten werden, auch in solchen Fällen das gesamte Gespräch aufzuzeichnen. Entsprechende Empfehlungen gibt es auch von der europä-

»Es ist dringend davon abzuraten, gebotene Aufzeichnungen zu unterlassen. Denn eine fehlende Aufnahme kann vor Gericht im Zweifel als Beweisvereitelung gedeutet werden.«

Norman Wirth

ischen Aufsicht ESMA und von der BaFin. Ein etwaiger Verstoß gegen das Datenschutzrecht stellt das kleinere Übel dar, aus dem sich wegen des bestehenden Spannungsverhältnisses ein schuldhaftes Fehlverhalten des Vermittlers kaum herleiten lassen wird.

WAS SIND DIE KONSEQUENZEN, WENN PFLICHTWIDRIG NICHT AUFGEZEICHNET WIRD?

Es ist dringend davon abzuraten, gebotene Aufzeichnungen zu unterlassen. Die aufsichtsrechtlichen Folgen sind zwar im Zweifel verkraftbar. Sie stellen sich nicht anders dar als bei Verstößen gegen andere Pflichten der FinVermV. Beim Taping kommt aber die oben erwähnte Beweiswirkung in einem zivilrechtlichen Haftungsprozess mit dem Anleger hinzu. Sofern Sie eine von Ihnen vorzuhaltende Aufnahme nicht vorlegen können,

wird dies vom Gericht im Zweifel als Beweisvereitelung gewertet. Folge ist, dass die Behauptung des Anlegers, er sei in dem Telefonat fehlerhaft aufgeklärt oder beraten worden, als bewiesen gilt. Sie verlieren also ziemlich sicher den Prozess, auch wenn Sie tatsächlich ordnungsgemäß beraten haben.

KANN ICH DEN KUNDEN ERST OHNE TAPING AM TELEFON BERATEN UND ABSCHLIESSEND EINE ZUSAMMENFASSUNG MIT IHM GEMEINSAM AUFNEHMEN?

Davon raten wir aus den genannten Gründen eindringlich ab. Wenn der Kunde eventuell behauptet, dass Sie vorab – also vor der aufgenommenen Zusammenfassung – zum Beispiel die Risiken der Anlage völlig heruntergespielt oder vielleicht ein Verlustrisiko quasi ausgeschlossen hätten, dann gilt das als gesagt, wenn es dafür nicht den Gegenbeweis der vollständigen Aufnahme gibt. Es bleibt bei der Empfehlung, entweder eine reversionssichere Aufnahme des kompletten Telefonats zu erstellen oder kein Gespräch mit den Kunden zur Beratung und Vermittlung von Finanzanlagen zu führen.

TAPINGVERZICHT

Vor dem dargestellten Hintergrund ist es jedoch möglich, generell auf eine telefonische Vermittlung oder Beratung zu verzichten und so ganz aus der Tapingpflicht herauszukommen. Dies muss dann aber konsequent durchgehalten werden und sollte unbedingt in internen Grundsätzen dokumentiert werden. Nach neuer Rechtslage müssen solche Grundsätze für das Taping ohnehin erstellt werden. Die Dokumentation dient als Nachweis für den Wirtschaftsprüfer beziehungsweise die Gewerbeaufsicht. Darin sollte auch aufgezeigt werden, welche Maßnahmen ergriffen wurden, um das gewählte Vorgehen in der Praxis auch tatsächlich einzuhalten (zum Beispiel Schulung und Kontrolle von Mitarbeitern). <



Der MAXPOOL Jahresrückblick 2020

Die MAXPOOL-Familie wächst

Neu an Bord



 **Daniel Lamann**
seit 01.09.2020



 **Hanna Borchers**
seit 31.05.2020



 **Mario Cristiano**
seit 01.08.2020

Seit 10 Jahren bei MAXPOOL



 **Christina Beckmann**



 **Nina Kollar**



 **Derya Stefanou**



 **Jana Despotovic**

Seit 15 Jahren bei MAXPOOL



 **Christopher Carallo**



 **Anke Grosnitz**

-  **1** Wir sind stolz auf unsere Azubis: Viktoria Wojtylo, Niclas Schulz und Lukas Matuschak.
- 2** Sugand Chanra setzt den Beratungsjoker für Ihre Kunden ein.
- 3** #MAXPOOL goes #Instagram. Folgen Sie uns auf @maxpool.de!
- 4** Die POOLWORLD und die MAXPOOL-Website erscheinen in einem neuen Gewand.
- 5** Wichtiger denn je: praktische Hilfe für das FURAH PHÖNIX Kinderhaus in Kenia.
- 6** Erfolgsfaktor Work-Life-Balance: der neue Freizeitbereich von MAXPOOL.
- 7** Die neue Spitze der Unternehmensgruppe: Andreas Zak, Oliver Drewes, Kevin Jürgens, Ennedi Gargiso
- 8** Benjamin Clemens setzt das Filmangebot von MAXPOOL um.
- 9** Die Schwestern Yvonne und Violetta Czernetzki nehmen von Oliver Drewes und Ennedi Gargiso eine Windeltorte als Geschenk zur Geburt ihrer Kinder im Jahr 2019 entgegen.



MAXPOOL punktet mit neuem Design

Aufgeräumt, übersichtlich und optisch herausragend: Die POOLWORLD und die Landingpage von MAXPOOL wurden in diesem Jahr generalüberholt. Das Ergebnis kann sich sehen lassen und hat bereits jetzt zu wesentlich mehr Interaktionen geführt.



MAXPOOL goes #Insta



#Auf der Erfolgsspur: Seit Anfang September ist MAXPOOL auf Instagram aktiv und nutzt die Plattform als weiteren Kanal, um mit seinen Maklern in Kontakt zu treten.

Interagieren, Neuigkeiten austauschen und hinter die Kulissen von MAXPOOL schauen – auf unserem Kanal ist viel los. Folgen auch Sie uns: @maxpool.de



Maren Straatmann

#baufi #immobilienfinanzierung
#hamburg #zahlen



Claudia Tüscher

#maxpool #maklerpool
#altersvorsorge #hamburg



Oliver Schlotjunker

#fussball #verbindung
#münster #tasse

#Mitarbeitermittwoch

Ein exklusiver Blick hinter die Firmenkulissen von MAXPOOL gefällig? Dann sind Sie hiermit herzlich eingeladen: Immer mittwochs stellen wir unter dem Hashtag #Mitarbeitermittwoch einen Experten aus unserem Team näher vor. Denn unsere Mitarbeiter sind nicht nur einsame Spitze in ihrem jeweiligen Fachgebiet, sondern haben auch spannende Hobbys, von denen sie viel erzählen können.

(Viel) Spaß im Büro

„We work hard and we play hard“ – so lautet unser Motto bei MAXPOOL. Und seit August haben wir auch unsere eigene „Spielwiese“ an unserem Standort in der Hamburger Innenstadt. Neben einer großzügigen Barzeile mit Kaffeeautomaten (lebensnotwendig nicht nur für Kaffee-Junkies) und einer Weinbar mit erlesenen Rebsorten laden ein langer Esstisch und gemütliche Loungesessel zum längeren Verweilen ein. Viele MAXPOOL-Mitarbeiter nutzen den neuen Aufenthaltsraum bereits, um dort ihre Mittagspause zu verbringen, Konferenzen in einem lockeren Rahmen abzuhalten oder sich nach Feierabend mit den Kollegen noch ein wenig auszutauschen.



Kämpferin



Wer sich dafür entscheidet, den renommierten MAXPOOL-Leistungsservice zurate zu ziehen, kann sich auf den Einsatz der Experten verlassen und im Gros der Fälle Erfolge erzielen.

Sissy Wolter
MAXPOOL-Leistungsservice

Verantwortung verbindet.

Unsere Teams bei MAXPOOL

PARTNERANBINDUNG UND -VERWALTUNG SOWIE EINRICHTUNG VON SOFTWARE UND VERGLEICHSRECHNERN:

› Kooperations-Management

Telefon: 0 40 29 99 40-330, kooperation@maxpool.de

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

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

Telefon: 0 40 29 99 40-370, vorsorge@maxpool.de

› Komposit-Management (Sach, Gewerbe, Deckungskonzepte)

Telefon: 0 40 29 99 40-390, komposit@maxpool.de

› Finanzierung (Immobilienfinanzierung, Ratenkredite, Bausparen)

Telefon: 0 40 29 99 40-860, finanzierung@maxpool.de

BESTAND, COURTAGES UND UNTERSTÜTZUNG IN VERTRAGSANGELEGENHEITEN:

› Bestands- und Schadenservice

Telefon: 0 40 29 99 40-570, vertrag@maxpool.de, schaden@maxpool.de

› Abrechnung

Telefon: 0 40 29 99 40-550, abrechnung@maxpool.de

› Leistungsservice

Telefon: 0 40 29 99 40-420, leistungsservice@maxpool.de

› SOS-Abteilung (echte Notfälle)

sos@maxpool.de

PERSONENVERZEICHNIS

Ahrend, Daniel	21, 24
Beckmann, Christina	63
Borchers, Hanna	63
Borisow, Nick	49
Carallo, Christopher	38, 63
Chanra, Sugand	40, 62
Clemens, Benjamin	62
Cristiano, Mario	28, 63
Czernetzki, Violetta	62
Czernetzki, Yvonne	62
Despotovic, Jana	63
Drewes, Oliver	20 ff., 62
Drewes, Peter	23
Gaede, Hinrich (sen./jun.)	22
Gargiso, Ennedi	20, 62
Gin, Cigdem	55
Girnuweit, Harald	17
Groschwitz, Anke	63
Heid, André	53
Jürgens, Kevin	18, 20 ff., 62
Köhler, Jan	51
Kollar, Nina	63
Lamann, Daniel	9, 63
Lohrberg, Andreas	47
Matuschak, Lukas	62
Schlotjunker, Oliver	10, 64
Schulz, Niclas	62
Spahn, Jens	34
Stefanou, Derya	63
Straatmann, Maren	48, 64
Suck, Werner	23
Tüscher, Claudia	30, 36, 64
Willeke, Claudia	27, 34
Wirth, Norman	60 f.
Wojtylo, Viktoria	62
Wolter, Sissy	15, 32
Zak, Andreas	20 ff., 62

FIRMENVERZEICHNIS

Allianz	34, 38, 40
Carl Rieck	40
Commerzbank	49
Deutsche Bank	49
Deutsche Vorsorgedatenbank	17
DKB	49
DKV	27
DSL Bank	49
ERGO	27
Gothaer	36
HALLESCHE	34, 36
HDI	27
Heid Immobilien	53
Hiscox	40
ING	49
MVK	32
SIGNAL IDUNA	34
Swiss Life Select	30
The Engineers of Finance	47, 50 ff.
Wirecard	60
YouGov	30

Impressum

Verlag und Redaktion:

Alsterspree Verlag GmbH
Kurfürstendamm 173/174
10707 Berlin
Telefon: 0 30 232 56 27 00

Herausgeber:

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

Vertretungsberechtigter

Geschäftsführer:
Oliver Drewes
Registergericht: Amtsgericht Hamburg
Registernummer: HRB 68382

Redaktionsleitung:

Beatrix Altmann

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Beatrix Altmann, Christopher Carallo,
Sugand Chanra, Mario Cristiano, Oliver
Drewes, Hans Joachim Feyerherd, Harald
Gernowitz, Cigdem Gin, Kevin Jürgens,
Nina Kollar, Daniel Lamann, Oliver Lepold,
Alex Meurer, Kathleen Rajkov, Tom Roser, Ka-
tharina Schlender, Oliver Schlotjunker, Maren
Stratmann, Claudia Tüscher, Claudia Willeke,
Norman Wirth, Sissy Wolter, Andreas Zak

Lektorat:

TextSchleiferei.de

Layout und Gestaltung:

Art Direction und Layout: Sabine Müller

Coverfoto:

Georg Wendt

Anzeigenverkauf:

Nadin Prüwer
Telefon: 0 40 607 71 29 24
E-Mail: n.pruewer@alsterspree.de

Anzeigenservice:

Marcel Berno
Telefon: 0 30 232 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:

E-Mail: m.berno@alsterspree.de

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, ins-
besondere 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.



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Unser Einkommensschutz.
Vielseitiger Schutz für Ihre
Kunden. Vielseitiger Service
für Sie.

vertrieb.nuernberger.de/eks

Passt.
Für Sie. Für Ihre Kunden.

Franke | Bornberg

BU-Unternehmensqualität

Nürnberg
Lebensversicherung AG



AssCompact

AWARD 2020 4/2020
asscompact-studien.de

Arbeitskraftabsicherung
Berufsunfähigkeit

PLATZ 2

NÜRNBERGER
Lebensversicherung AG

★★★★★
AUSGEZEICHNET

M&M RATING
Berufsunfähigkeit
Gesamt-Rating

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
SBU/IBU/SDU/BUZ Comfort

Stand: 05/2020 - ID: D 20006 www.m-m-ratings.de

MORGEN & MORGEN

Landesdirektion Nord
André Lorenz
Telefon 0511 3383-236
Mobil 0151 53841110
andre.lorenz@nuernberger.de

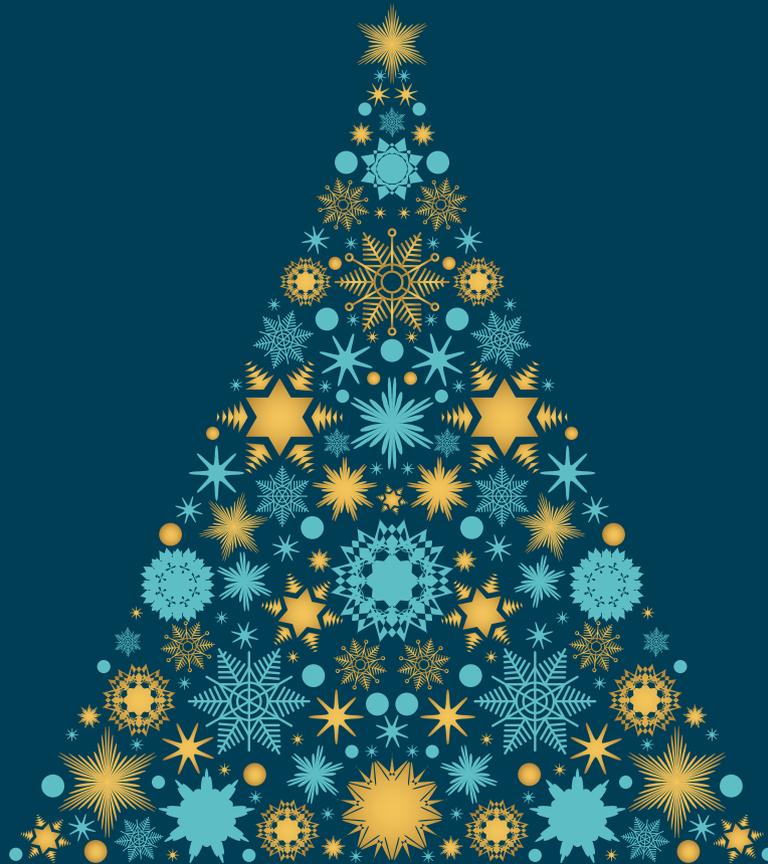
25 Jahre

Personen- und Funktionsbezeichnungen
stehen für alle Geschlechter gleichermaßen.

Schöne Festtage

&

EINEN GUTEN START IN DAS NEUE JAHR



HERZLICHEN DANK FÜR IHR VERTRAUEN UND
FÜR DIE GUTE ZUSAMMENARBEIT.

Wir und das gesamte PHÖNIX MAXPOOL-Team wünschen Ihnen und
Ihren Familien ein besinnliches Weihnachtsfest,
erholsame Festtage und einen guten Start ins neue Jahr.

 **PHÖNIX
MAXPOOL**
Gruppe