Ausgabe 1 – März 2021 – 5,- Euro

www.poolworld-magazin.de

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

2021

~~MÜSSTE~~ ~~KÖNNTE~~ MACHEN!

Die Cashcow 2021

Warum die Investment-Offensive auch für Makler ohne 34f ein lukratives Geschäftsfeld eröffnet

11 Freunde

Wie Fairplay und Teamgeist nicht nur im Sport, sondern auch bei MAXPOOL zum Erfolg führen

Bin ich schon online?

Weshalb es für Makler wichtig ist, eine eigene Website zu haben, und wie das in 10 Minuten gelingt

Wer viel leistet, darf sich selbst dabei nicht vergessen.

Die neue Allianz Berufs- und Dienstunfähigkeitsversicherung für Beamte. Und alle, die es werden wollen.

- Passgenau mit zwei Phasen der Leistungshöhe in einem Vertrag
- Konstanter Beitrag über die gesamte Laufzeit
- Echte Dienstunfähigkeitsabsicherung
- Produktwechsel von DU in BU und umgekehrt ohne Gesundheitsprüfung möglich
- Spezielle anlassabhängige Erhöhungsoption für Beamte

Mehr dazu bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung oder unter makler.allianz.de/beamte

Allianz

Liebe Maklerinnen und Makler,

Herausforderungen meistert man am besten gemeinsam, diese Einsicht hat in den vergangenen zwölf Monaten mehr denn je an Bedeutung gewonnen. Seit dem Ausbruch der Corona-Pandemie gibt es für uns deshalb nichts Wichtigeres, als Sie möglichst unbeschadet durch die unruhige Zeit zu navigieren. Dass wir dabei offenbar genau den richtigen Weg eingeschlagen haben, hat uns das letzte Jahr gezeigt: So hat Ihr Vertrauen in uns dafür gesorgt, dass wir ausgerechnet im schwierigsten Branchenjahr seit Langem in allen Bereichen zum Teil zweistellige Zuwächse erzielt haben und uns infolgedessen über das beste Unternehmensergebnis in der Geschichte der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe freuen konnten. Eine tolle Motivation, um voller Tatendrang und mit einer prall gefüllten Projektpipeline ins aktuelle Geschäftsjahr zu starten. Die ersten Mehrwerte haben wir in den letzten Wochen bereits für Sie ausgerollt – so zum Beispiel die Kontaktdaten der Versicherer, unsere massiv überarbeitete und weiterentwickelte Servicevereinbarung, den Maklerbeirat oder maxLife. Dies war jedoch nur ein kleiner Vorgeschmack, denn auch für die nächsten Monate stehen große Projekte auf der Agenda. Welche vertrieblichen Maßnahmen wir im Laufe des Jahres noch für Sie im Köcher haben, erfahren Sie in der Titelstory dieser Ausgabe. Wie Sie es von uns gewohnt sind, warten auch auf den übrigen Seiten der aktuellen POOLWORLD interessante Themen aus den Bereichen Lösungen, Versicherungen, Finanzen und Berater auf Sie. Gönnen Sie sich also eine kleine Auszeit und lesen Sie sich durch unsere Jahresauftaktausgabe – es lohnt sich! Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre, die Ihnen garantiert viele neue Vertriebsimpulse für das tägliche Geschäft liefern wird. ‹

26 %

der Makler verwenden noch kein modernes Maklerverwaltungsprogramm.

HERZLICHST
IHR KEVIN JÜRGENS

16
Wer keine hat, ist selber schuld: Die Rede ist von der Makler-Homepage – sie ist ein Must-have für die Kundenansprache. MAXPOOL verhilft Maklern schnell und kostengünstig zum professionellen Auftritt im World Wide Web.

38
Passt immer und ist ein Segen für Ihre Kunden: Die ausgezeichnete Hausratversicherung von MAXPOOL leistet auch bei grober Fahrlässigkeit. Warum sich der Wert des Hausrats heute vervielfacht hat und wie Makler hier beraten sollten.

88
Mitarbeiterin im Fokus: Warum Ehrgeiz und Disziplin nicht nur beim Reiten, sondern auch im Job von Vorteil sind, verrät uns Hanna Borchers exklusiv im ausführlichen Interview.

80
Klare Sicht auf Nachhaltigkeit: Am 10. März ist die Transparenz-Verordnung in Kraft getreten. Was das genau für Makler und ihre Kunden bedeutet, beantwortet Oliver Timmermann von der Kanzlei Michaelis.

Haltung

Kevin Jürgens: Ist die Vorstandsposition an ein Alter gebunden? Oder zählt nicht vielmehr die Expertise? 6

Lösungen

Service in Zahlen 8

News 9

Meinung Ennedi Gargiso: Warum Bestandssicherung so wichtig ist 10

11 Freunde müsst ihr sein! Das neueste Team für die technische und vertriebliche Weiterentwicklung von MAXPOOL 12

Mehr als nur vollmundige Versprechen! Die wohl fairste Maklerrente am Markt 14

Wer keine hat, ist selber schuld! Schnell und kostengünstig zum eigenen Internetauftritt 16

Glänzen Sie im professionellen Outfit Der Marketingshop unterstützt Sie dabei. 18

Wer A sagt, muss auch B sagen Auch Privatversicherte sind im Krankheitsfall nicht immer vor Problemen gefeit. 20

Titel

MISSION 2021 Die Projektpipeline ist prall gefüllt – Makler können sich auf zahlreiche Neuerungen und Verbesserungen freuen. 24

Versicherungen

Service in Zahlen 34

News 35

Meinung Ennedi Gargiso: Berücksichtigen Makler die Solvenzquoten der Versicherer ausreichend? 36

Passt garantiert immer Der gesamte Markt in einer Police 38

Ein strahlendes Lächeln für Ihre Kunden Claudia Willeke 40

Gefahrenzone Homeoffice Nicht alle Missgeschicke gelten als Arbeitsunfälle. 42

Kostet weniger als ein Haarschnitt und bietet mehr, als man glaubt Gesundheit für Mitarbeiter und Neugeschäft für Makler 44

Ein starker Partner bei der Todesfallvorsorge Individuelle Tarife, exzellente Beiträge und ein perfekter Service 46

Wir schaffen Liquiditätsfreiräume. Denn die sind Gold wert Mit Bürgschaften finanziell beweglich bleiben 48

Ein toller Willkommensgruß! „Hi.Germany" der Hallesche versichert internationale Fachkräfte. 50

Erobern Sie eine besonders lukrative Zielgruppe! Visar Dernjani 52

Wenn es einfach rundum passt! Warum die Lebensversicherung das Lieblingskind der Deutschen bleibt 54

So werden Sie zum zuverlässigen »Rad«geber für Ihre Kunden Stefan Klahn 56

Mehr Flexibilität und zusätzliche Leistungen Der neue Premium-Tarif im Bereich Risikoleben 58

Win-Win für Kunden und Makler Die Zusatzbeiträge der gesetzlichen Krankenkassen sind gestiegen. Nicht interessant für Makler? Doch. 60

BU goes Nachhaltigkeit Die grüne BU-Rente 61

So forcieren Sie Ihr bAV-Geschäft! Claudia Tüscher 62

KlinikRente: So geht Vorsorge! Mit dem KlinikRente.Vitalschutz optimal abgesichert 63

bKV boomt: Einsteigen lohnt sich! Die betriebliche Krankenversicherung nimmt Fahrt auf 64

Finanzen

Service in Zahlen 66

News 67

Meinung André Nolte: #Geldanlage: Bloggen vs. Beratung? 68

Der Traum vom Eigenheim? Aber nicht ohne Altersvorsorge Pascal Sucker 69

So bringen Sie die Cashcow zum Fliegen Auch ohne § 34f ein attraktives Geschäftsfeld 70

Starke Renditen trotz Corona? Erwirtschaftete Gewinne absichern 72

Der Pflegemarkt boomt: Doch lohnt es sich zu investieren? Finanzierung von Pflegeimmobilien 74

Berater

Service in Zahlen 76

News 77

Meinung: Tim Grevecke: Digitale Beratung? Meist (noch) Fehlanzeige 78

Klare Sicht auf Nachhaltigkeit! Am 10. März 2021 ist die Transparenz-Verordnung in Kraft getreten. 80

Bausparen als Eigenkapitalbooster sinnvoll und clever einsetzen Katharina Schlender 82

»Auf der Zielgeraden zum Millionär« Fachtagung der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte 84

Kostenlos, aber nicht umsonst Das neue Rechtsberatungspaket 85

Verantwortung verbindet

Personalien 86

Mitarbeiter im Fokus Hanna Borchers sitzt fest im Sattel 88

Service Unsere Teams bei MAXPOOL, Verzeichnis und Impressum 90

»Junge Vorstände sollten keine Seltenheit sein«

Flexibel, dynamisch, erfolgreich: Eigenschaften, die sich jeder Vorstand in seinem Unternehmen wünscht. Wer diese Voraussetzungen gepaart mit Expertise mitbringt, sollte sich nicht für sein Alter rechtfertigen müssen. Oder doch? Gibt es ein empfohlenes Mindestalter für eine Vorstandsposition?

Kevin Jürgens ist seit Oktober 2020 Teil des MAXPOOL-Vorstands und ist mit 29 Jahren jüngstes Vorstandsmitglied des Unternehmens.

Offizielle Statistiken haben ermittelt, dass das Durchschnittsalter deutscher Führungskräfte bei Ende 40 liegt. Ausgehend von dieser theoretischen Basis bin ich mit meinem Aufstieg in den Vorstand von MAXPOOL gute 15 Jahre zu früh dran. Ob das ein Problem ist? Zweifler werden hinsichtlich dieser Tatsache den Punkt langjähriger Erfahrungen anführen und dass es mir an ausreichenden Fachkenntnissen fehle. Aber stehen Alter und Führungsqualitäten wirklich in so engem Zusammenhang? Sind nicht vielmehr die Intensität der Erfahrungswerte und die Nähe zu den Mitarbeitern Fähigkeiten, die einen guten Vorstand auszeichnen?

Fragen, die auch mich beschäftigt haben. Doch durch meine lange Zugehörigkeit zur MAXPOOL-Familie konnte ich das Handwerk von Grund auf erlernen, Prozesse mitentwickeln und Strukturwandel begleiten. Stationen als Maklerbetreuer, Team- und Vertriebsleiter, die ich auf dem Weg zum Vorstand absolvierte, waren vor allem von Loyalität und Vertrauen geprägt, das ich von meinem Vorgesetzten und jetzigen Vorstandskollegen Oliver Drewes erfuhr. Ein Miteinander, das meine Arbeit und meine Vorstellungen von einem guten Vorstand geprägt hat. Kombiniert mit neuen Ideen, spannenden Innovationen und dem gewissen Maß an Experimentierfreude möchte ich diese Werte als neuer Teil des Vorstands erweitern. Junge Chefs mögen sicherlich mit ihren spontanen Ideen an bisher gesetzten Gerüsten rütteln, was im Zweifel für erstaunte Blicke sorgt. Aber um Unternehmen wachsen zu lassen und zukunftsfest zu machen, sind neue Ansätze und spitzere Zielgruppenansprachen nicht verkehrt. Der Markt wandelt sich stetig. Wir sollten das auch. Junge Vorstände sollten keine Seltenheit sein oder als Exoten betrachtet werden – sondern als Chance mit Potenzialen. In der Start-up-Szene sind solche Aussagen schon lange keine Neuheiten mehr. Warum sich also mit Altersfragen beschäftigen, wenn neue Projekte und die Lust am Entwickeln im Alltagsgeschäft mehr wiegen? Denn genau das ist es, was ich weiterhin mit MAXPOOL umsetzen möchte und in neuer Funktion zusammen mit meinen Vorstandskollegen und dem gesamten Team fokussiere. Eigentlich steht all das auf der Agenda, was ich bisher auch immer getan habe. Die Verantwortung mag gewachsen sein – aber sie wuchs schon immer mit jedem Karriereschritt. Ein Zusammenhang, der nicht vom Alter abhängig ist, sondern von dem Mut, den Schritt selbstbewusst zu gehen. ‹

DER MARKETINGSHOP VON MAXPOOL

Mithilfe unseres Marketingshops ist eine professionelle und erfolgreiche Kundenansprache für Makler jetzt noch schneller umsetzbar. Egal, ob Produktvergleich, Flyer, Geschäftsausstattung oder die eigene Homepage – wir unterstützen Sie für Ihren Unternehmenserfolg.

Ihre Vorteile:

- Riesige Produktauswahl
- Individualisierung aller Produktflyer und Folder
- Persönliche Beratung zu allen angebotenen Leistungen
- Faire Konditionen für Druck- und Grafikleistungen

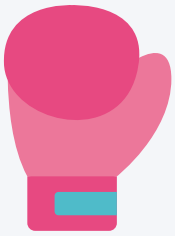
NINA KOLLAR
Fachreferentin Marketing / Kommunikation
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Das müssen Sie wissen!

86 %
der Leistungsfälle
konnten wir 2020 erfolgreich



für Sie durchboxen.

MAXOFFICE ist aus dem Alltag vieler Makler nicht mehr wegzudenken. Ganze

980 Makler

nutzen MAXOFFICE sogar täglich.

Die Anzahl der begleiteten Leistungsfälle steigt jährlich um ca.

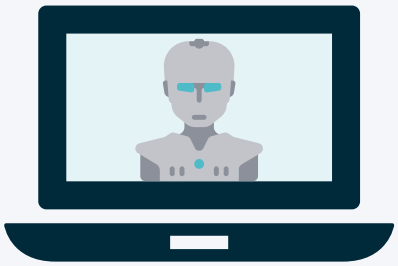
20 %

Über 98 % aller Telefonate wurden in

unter 10 Sekunden

angenommen. Die telefonische Erreichbarkeit der MAXPOOL-Mitarbeiter lag bei 94,7 Prozent.

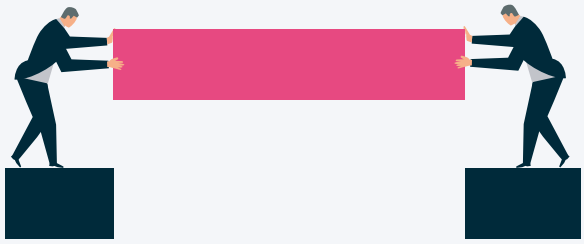
81 % der Beitragsrechnungen



wurden 2020 dunkel verarbeitet.

Über 100 Makler

haben bereits in den ersten Wochen das Rechtsberatungspaket von MAXPOOL und der Kanzlei Michaelis genutzt.



Noch bis zum 31. März 2021: Sonderaktion Vorsorgeanalyse

Das erste Quartal ist ideal dazu geeignet, den Absicherungsbedarf Ihrer Kunden auf Herz und Nieren zu prüfen und etwaige Versorgungslücken zu schließen. In den Bereichen private Altersvorsorge und Biometrie profitieren Sie dabei sogar noch bis zum 15. April 2021 von einer Sonderaktion: Auf Wunsch übernimmt das Vorsorge-Management LV die Erstellung individueller Bedarfsanalysen für Sie, anhand derer sich der Versicherungsbedarf Ihrer Kunden klar und deutlich erkennen lässt. Alles, was das Vorsorge-Management von Ihnen benötigt, ist ein ausgefüllter Fragebogen, den Sie im maxINTERN in der Rubrik Vorsorge herunterladen können. Der Service spart Ihnen eine Menge Zeit und ist darüber hinaus für Sie auch noch kostenfrei. ‹

Für den »kleinen Dienstweg«: Kontaktdaten der Versicherer

MAXPOOL ist Ihr erster Ansprechpartner, wenn es darum geht, vertriebliche Fragen zu beantworten, Tarifempfehlungen zu geben oder komplexe Angebote für Ihre Kunden zu erstellen. In Einzelfällen wie etwa bei Detailfragen zu einem bestimmten Tarif kann es aber durchaus sinnvoll sein, unsere Produktpartner direkt zu kontaktieren. Damit Sie in diesen Fällen nicht lange nach der Telefonnummer oder E-Mail-Adresse suchen müssen, hat MAXPOOL Ihnen die Kontaktdaten aller Produktpartner im maxINTERN unter Ansprechpartner zusammengefasst. Unter dem Punkt Kontaktdaten der Versicherer können Sie die gewünschte Gesellschaft und den Fachbereich auswählen und sich per Klick die Kontaktdaten anzeigen lassen. Probieren Sie es doch gleich einmal aus! ‹

»Versprochen: Unsere Schadenabwicklungen erfolgen innerhalb von ein bis zwei Tagen.«

Oliver Drewes, MAXPOOL-Geschäftsführer

SEKRETÄR und Servicevereinbarung wurden grundlegend überarbeitet. Was wurde konkret verändert?
Das bisherige Drei-Stufen-Modell wird auf einen Basis- und einen Premium-Tarif umgestellt. Der Premium-Tarif wird deutlich aufgewertet. Das heißt: Die Versicherungsbedingungen wurden überarbeitet, Prozesse optimiert und eine Unfallversicherung hinzugefügt. Statt vormals vier Versicherungsträgern gibt es nun einen Versicherer für alle acht Versicherungsarten.

Welche Vorteile ergeben sich hierdurch für den Endkunden?
Diese sind klar definiert: Denn ein Versicherer ermöglicht natürlich einheitliche Versicherungsbedingungen und eine deutlich einfachere und schnellere Schadenabwicklung. Darüber hinaus geben wir ein unschlagbares Leistungsversprechen: Die Schadenabwicklung erfolgt innerhalb von zwei Tagen. Gleichzeitig gilt der Versicherungsschutz im Premium-Tarif nun für den gesamten Haushalt. So sind auch Ehe- und Lebenspartner sowie Kinder abgesichert. Außerdem können im Endkundenportal SEKRETÄR bis zu vier weitere Zugänge freigeschaltet werden.

Und wie profitiert der Makler?
Der Makler handelt eigenständig mit dem Endkunden aus, welche Gebühr für die im Rahmen der Servicevereinbarung erbrachten Leistungen fällig wird. Dennoch hat der Makler durch die qualitativen Zugewinne für seinen Kunden keine Mehrarbeit – jene eröffnen ihm aber einen großen Verhandlungsspielraum, die Preisgestaltung individuell und flexibel anzupassen.

Wie verläuft die Umstellung auf das neue System?
Der gesamte Bestand profitiert von der Umstellung. Denn es ist ebenfalls ein zentrales Leistungsversprechen der Servicevereinbarung, dass Verbesserungen immer dem gesamten Bestand zugutekommen. Die Kunden selbst werden direkt über den SEKRETÄR informiert, der Makler muss also nichts weiter unternehmen. ‹

Ennedi Gargiso,
Mitglied der Geschäftsleitung,
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

»Zufriedene Kunden bieten die Basis für gutes Folgegeschäft, für die Empfehlung von Neukunden und für stetig steigende Einnahmen durch Folgecourtagen.«

Warum Bestandssicherung so wichtig ist

Aus meiner Sicht macht es für Versicherungsmakler heute keinen Sinn mehr, sich als Einzelkämpfer zu versuchen. Die hohen Umsatzerwartungen der Gesellschaften, eine fast nicht mehr bezahlbare IT-Infrastruktur und notwendiges Spezialwissen in allen Bereichen sind nur einige Argumente, warum es für Makler sinnvoll ist, sich von Beginn an für die Kooperation mit einem starken Partner an ihrer Seite zu entscheiden. Viele gute Gründe sprechen in diesem Zusammenhang für eine Zusammenarbeit mit MAXPOOL – darunter auch die für Sie äußerst wichtige Bestandssicherheit. Aber lassen Sie uns von vorne beginnen: Am Anfang seiner Selbstständigkeit ist jeder Jungmakler darauf fokussiert, neue Kunden zu gewinnen und diese von seiner Kompetenz und von der Qualität seiner Beratung zu überzeugen. Schließlich möchte er lukratives Versicherungsgeschäft generieren und für seine Maklerfirma einen dauerhaft zufriedenen Kundenkreis aufbauen. Zufriedene Kunden bilden die Basis für gutes Folgegeschäft, für die Empfehlungen von Neukunden und für stetig steigende Einnahmen durch Folgecourtagen. Diese steigern den Wert Ihres Unternehmens. Jeder erfolgreiche Makler spürt sehr bald, dass ihm für die Betreuung und ausführliche Beratung seiner Kunden immer weniger Zeit bleibt und der Verwaltungsaufwand überhandzunehmen droht.

Allerspätestens jetzt macht sich eine Kooperation mit MAXPOOL doppelt bezahlt, denn mit unserem innovativen Kundenverwaltungsprogramm MAXOFFICE werden Verwaltungsabläufe automatisiert und Freiräume für Sie geschaffen. Mehrere Maklergenerationen haben sich ein papierloses Büro gewünscht – für Sie kann es Realität werden. Natürlich unterstützen und entlasten wir Sie in vielen weiteren Bereichen wie etwa bei der qualifizierten Ausarbeitung komplexer Versicherungslösungen durch unsere Fachabteilungen mit unserem Beratungsjoker, falls Sie ein von Ihrem Kunden benötigtes Produkt nicht in allen Details kennen, oder mit dem Leistungsservice, der Sie im Schadenfall dabei unterstützt, für Ihre Kunden Leistungsansprüche bei den Versicherungsgesellschaften durchzusetzen. Unsere Servicevereinbarung trägt zudem zu einer engeren Kundenbindung bei und führt für Sie zu zusätzlichen Einnahmen.

Ich bin mir sicher, dass unsere Serviceleistungen einen wesentlichen Beitrag zu Ihrem Erfolg leisten und Sie dabei unterstützen können, sich einen lukrativen Versicherungsbestand aufzubauen. Bei MAXPOOL ist Ihr Bestand durch eindeutige Formulierungen in der Vertriebsvereinbarung und durch das bei der renommierten Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte für Sie geführte Datenanderkonto mehrfach abgesichert. Ich denke, mehr Sicherheit kann Ihnen branchenweit nicht geboten werden.

Bestandssicherheit wird für Sie besonders dann wichtig, wenn Sie sich nach Ihrer aktiven Zeit als Makler zur Ruhe setzen und die Erträge Ihres Bestands genießen möchten. Die neue Maklerrente von MAXPOOL gewährleistet eine exzellente Betreuung Ihrer Kunden durch unsere Spezialisten und ermöglicht Ihnen daher einen sorgenfreien Ruhestand. Von der Maklerrente werden übrigens auch Ihre Nachkommen profitieren. ‹

BEFRISTETE KRANKEN-VOLLVERSICHERUNG

Hi.Germany! Damit das neue Kapitel entspannt beginnt.

Sichern Sie internationale Fachkräfte für Ihre Zeit in Deutschland mit passgenauen Tarifen, außergewöhnlicher Flexibilität und zu besonders attraktiven Beiträgen ab.

www.vermittlerportal.de/hi-germany

UNTERNEHMENSQUALITÄT
Privater Krankenversicherer
A+
SEHR GUT
HALLESCHE Krankenversicherung auf Gegenseitigkeit
ASSEKURATA
01/2021
www.assekurata.de

Hallesche
ALH Gruppe

11 Freunde müsst ihr sein!

Keine Sorge, hier geht es nicht um Fußball, sondern um das neueste Team für die technische und vertriebliche Weiterentwicklung von MAXPOOL.

Die Aufgabe eines Maklerpools ist hinlänglich bekannt. Seine Daseinsberechtigung liegt darin, unabhängige Finanz- und Versicherungsmakler in allen Bereichen ihres Berufsalltags optimal zu unterstützen. Ein guter Maklerpool lässt sich bei der Weiterentwicklung seines Angebotsportfolios deshalb nicht nur von Branchentrends und dem Bestreben leiten, sich von Mitbewerbern abzuheben, sondern stellt vor allem die Bedürfnisse angebundener Makler in den Mittelpunkt seines Handelns. Um dies zu bewerkstelligen, muss jeder Maklerpool seine Kooperationspartner möglichst genau kennen. „Wer an den Bedürfnissen angebundener Kooperationspartner vorbeiplant, der riskiert, dass sie irgendwann zu einem Pool wechseln, dessen Angebot besser zu ihnen passt. Um die teilweise schon sehr familiäre

»Wer an den Bedürfnissen angebundener Kooperationspartner vorbeiplant, riskiert, dass diese zu einem anderen Pool wechseln.«

Elf Mal Know-how und Innovationsfreude: Das sind die Mitglieder des Maklerbeirats:

Rainer Dohle

Kevin Eskandary

Kevin Jürgens

Patrick Kachelski

Torsten Kötz

Beziehung zu unseren Maklern auch zukünftig aufrechtzuerhalten, haben wir uns dazu entschlossen, sie noch intensiver in den technischen und vertrieblichen Weiterentwicklungsprozess von MAXPOOL einzubinden“, erklärt Oliver Drewes, Vorstandsvorsitzender der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe. Zehn Makler und Vorstand Kevin Jürgens bilden seit Mitte Februar den sogenannten Maklerbeirat (siehe Übersicht). „Die Aufgabe des Maklerbeirats besteht darin, Feedback zu geplanten Produkt- und Serviceinnovationen zu geben, diese mitunter vorab zu testen und deren Mehrwert im Vorfeld auf Herz und Nieren zu prüfen. Der Maklerbeirat bestimmt folglich mit, welche technischen und vertrieblichen Services für unsere Kooperationspartner wirklich wichtig sind, und nimmt dadurch aktiv Einfluss auf den Kurs und die Ausrichtung von MAXPOOL“, erläutert Vertriebsvorstand Kevin Jürgens. Bei den Beiratsmitgliedern handelt es sich allesamt um langjährige Kooperationspartner, die in ganz Deutschland verteilt sind. „Zum besseren Austausch werden sich die Beiratsmitglieder zukünftig mehrmals im Jahr deutschlandweit an unterschiedlichen Orten zusammenfinden, um ausführlich zu tagen. Durch den persönlichen Kontakt lassen sich anstehende Neuerungen nicht nur intensiver besprechen, testen und diskutieren, sondern es wird auch das kollegiale Verhältnis untereinander gestärkt. Beides ist für eine erfolgreiche Arbeit des Maklerbeirats essenziell“, so Kevin Jürgens weiter.
Im Gegenzug profitieren die Mitglieder des Maklerbeirats von vollständiger Transparenz und einem direkten Draht zur gesamten Vorstandsebene. „Wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit mit den elf Beiratsmitgliedern und sind uns sicher, MAXPOOL dadurch zu einem noch besseren und verlässlicheren Partner zu machen“, sagt Oliver Drewes abschließend. ‹

Hendric Grosche

Rene Hippler

Markus Hoffmann

Thomas Scholl

Mathias Schunk

Waldemar Strasser

Mehr als nur vollmundige Versprechen!

Sicher und entspannt in den Ruhestand: MAXPOOL nimmt seine Verantwortung ernst und bietet die wohl fairste Maklerrente am Markt.

Fürsorge für das finanzielle Wohl anderer zu tragen ist das zentrale Element im Berufsalltag eines unabhängigen Maklers. Dazu führt er im Laufe seines Berufslebens Hunderte, wenn nicht sogar Tausende Beratungsgespräche und bringt unzählige Stunden damit zu, die finanziellen Risiken seiner Kunden optimal abzusichern. Im Idealfall kommt so über die Jahrzehnte ein beachtlicher Kunden- und Vertragsbestand zustande, der die Grundlage für den eigenen Ruhestand bildet. Wer die Früchte seiner Arbeit ernten und sich damit den Lebensabend versüßen will, sollte deshalb in Sachen Ruhestandsplanung sein eigenes Wohl nicht aus den Augen verlieren.
„Makler, die ihren Bestand am Ende ihres Berufslebens gewinnbringend verkaufen oder verrenten möchten,

Foto: iStock / Oneinchpunch

müssen den Bestandswert kennen. Diesen zu ermitteln nimmt mitunter viel Zeit in Anspruch, denn nur die Umsatzzahlen der letzten Jahre zu betrachten reicht dazu bei Weitem nicht aus. Der Verkauf oder die Verrentung des eigenen Bestands sollte daher frühzeitig vorbereitet werden", erklärt Cigdem Gin, Prokuristin bei MAXPOOL. Um den Bestandswert zu bestimmen, müssen unter anderem folgende Fragen beantwortet werden: Wie setzt sich der Bestand zusammen? Wie viele gewerbliche und private Kunden hat der Makler? Wie hoch ist das Durchschnittsalter bei Kunden und inwieweit liegen Maklervollmachten von Kunden vor? Ein Unterfangen, bei dem Makler sich in Kürze voll auf die Unterstützung von MAXPOOL verlassen können. „Mitte April geht unsere Maklerrente an den Start, die wir mit viel Liebe zum Detail kreiert haben. Dazu haben wir uns bewusst zwei Jahre Zeit gelassen, um unseren Vertriebspartnern ein perfekt durchdachtes und in sich schlüssiges Konzept anzubieten", so Cigdem Gin weiter, die die Maklerrente federführend mitentwickelt hat und die Umsetzung des Angebots verantwortet. Das Ergebnis sind sorgsam ausgearbeitete Modelle zur Alterssicherung, die sich nach den individuellen Wünschen und an den jeweiligen Bestand des Maklers anpassen lassen. „Bei uns gilt: Nicht der Makler muss zum Rentenmodell passen, sondern das Rentenmodell zum Makler", erklärt Cigdem Gin. Dem Makler bieten sich grundsätzlich zwei Optionen: Er kann seinen Bestand entweder verkaufen oder verrenten. Beim Verkauf erhält der Makler einen überdurchschnittlichen Kaufpreis als Einmalzahlung. Auf Wunsch kann der Kaufpreis auch in Raten ausgezahlt werden. Bei der Verrentung hingegen bezieht der Makler lebenslange monatliche Rentenzahlungen, deren Höhe sich nach dem laufenden Bestandswert bemisst. Hier kann er sich zwischen einer planbaren Rente und einer chancenorientierten Rente inklusive Hinterbliebenenschutz entscheiden. Die Einzelheiten der Verrentung ergeben sich aus dem individuellen Einzelfall, und unzählige Variablen sorgen dafür, dass die Maklerrente letztlich tatsächlich ganz genau zu den Bedürfnissen des jeweiligen Maklers passt.
„Mit einem gebündelten Bestand ist die Maklerrente am profitabelsten. Deshalb legen wir unseren Vertriebspartnern stets ans Herz, ihre Bestände bei MAXPOOL zu bündeln", so Cigdem Gin. Wie hoch die Maklerrente in etwa ausfallen wird, kann der Makler ganz einfach mithilfe eines Rentenrechners ermitteln, der ab dem 15. April 2021 auf der MAXPOOL-Homepage hinterlegt ist.

»Wir haben uns für die Entwicklung der Maklerrente bewusst zwei Jahre Zeit gelassen. Gut Ding will Weile haben und wir wollten eine wirklich durchdachte Lösung anbieten, von der Makler profitieren.«

Der Weg zur Maklerrente erfolgt in fünf Schritten. Am Anfang steht die Angebotsphase, in der MAXPOOL dem Makler auf Basis der von ihm eingereichten Daten einen individuellen Vorschlag erstellt, wie die mögliche Verrentung aussehen kann. Sind beide Parteien sich einig, geht es in die Planungs- und Vorbereitungsphase. In dieser Phase wird nicht nur der gemeinsam erarbeitete Vertrag geschlossen, sondern auch der Bestand auf das gewünschte Rentenmodell vorbereitet. In der danach folgenden Übergangsphase nimmt MAXPOOL die Migration der Kunden- und Vertragsdaten vor und gleicht diese mit dem hauseigenen Qualitätsmanagement ab. Der Makler kann sich währenddessen schon etwas aus dem Tagesgeschäft zurückziehen. Sobald sämtliche Bestandsdaten übertragen sind, folgt die Vorrentenphase. Hier beginnt MAXPOOL damit, den Bestand des Maklers zu erhalten und weiterzuentwickeln, während der Makler sich weiter zurückzieht. Darüber hinaus werden die Kunden des Maklers auf den Betreuungswechsel vorbereitet. In der – fünften und letzten – Rentenphase liegen sämtliche operativen Tätigkeiten bei MAXPOOL. Der Makler kann sich voll und ganz auf seinen Ruhestand konzentrieren und erhält Monat für Monat die vereinbarte Rentenzahlung.
„Das Durchschnittsalter freier Vermittler liegt hierzulande bei etwa 53 Jahren, das Thema Nachfolgeregelung gewinnt also an Bedeutung. Den Begriff Maklerrente gibt es schon seit 2015, seitdem tut sich viel am Markt. Inzwischen gibt es circa zehn Anbieter, die unterschiedliche Verrentungsmodelle anbieten", erklärt Vertriebsvorstand Kevin Jürgens. Trotz oder gerade wegen der Relevanz war MAXPOOL bislang zurückhaltend. „Wir haben uns für die Entwicklung der Maklerrente bewusst zwei Jahre Zeit gelassen. Gut Ding will bekanntlich Weile haben und wir wollten eine wirklich durchdachte Lösung anbieten, von der in erster Linie der Makler profitiert. Das ist uns gelungen. Nach eingehender Recherche können wir mit Recht behaupten, die ehrlichste Maklerrente am Markt entwickelt zu haben. Bei uns gibt es keine Fallstricke, kein Kleingedrucktes und keine Einschränkungen für Makler", so Kevin Jürgens abschließend.

VORTEILE DER MAKLERRENTE

- Lebenslange Maklerrente
- Überdurchschnittliche Kaufpreise
- Komplette Bestandsbetreuung durch MAXPOOL
- Maßnahmen zur Bestandserhaltung
- Hinterbliebenenschutz
- Rechtssichere Vertragswerke

Wer keine hat, ist selber schuld!

MAXPOOL verhilft Maklern schnell und kostengünstig zum eigenen Internetauftritt.

Moderne Designs, Mobile-optimiert. Mit Maklerhomepage 24 präsentieren Sie Ihr Unternehmen modern, fachkundig und serviceorientiert. Mit einem professionellen Webauftritt geben Sie Ihren Kunden Sicherheit und überzeugen eindrucksvoll.

UNSER FRÜHJAHRSANGEBOT FÜR SIE!

20 % Rabatt auf Ihre neue Homepage. Zuschlagen und bei Ihren Kunden punkten.

Bei Buchung der »Makler-Homepage« erhalten Sie 20 % Nachlass auf den Listenpreis von 1.199.– € zzgl. MwSt.!

Dieses Angebot gilt für MAXPOOL-Partner bis einschließlich 30. April '21.

Für die Buchung einfach eine E-Mail mit dem Betreff »MAXPOOL-Frühjahrsaktion« an m24@atelier-steinbuechel.de senden.

Von wegen, „das Internet wird kein Massenmedium". Fast genau 20 Jahre nach dieser Fehleinschätzung von Zukunftsforscher Matthias Horx* sind mobile Endgeräte wie Smartphones unsere ständigen Begleiter und Internetrecherche ein fester Bestandteil unseres Alltags. Informationsbeschaffung war noch nie einfacher. Und so kommt es, dass Kunden ihren Versicherungsmakler nicht mehr in den „Gelben Seiten", sondern vorwiegend online suchen.

INDIVIDUELL UND PROFESSIONELL

Eine eigene Homepage ist daher ein „Must-have" für jeden Versicherungsmakler. Optisch ansprechend, stets aktuell und benutzerfreundlich sollte sie sein, damit potenzielle Neukunden den Absender als Experten in Versicherungsfragen wahrnehmen und Online-Marketing-Maßnahmen den gewünschten Effekt erzielen. Ein Unterfangen, das normalerweise viel Zeit und Geld kostet, weshalb das „Projekt Homepage" insbesondere von Einzelmaklern und kleinen Maklerhäusern gern auf die lange Bank geschoben wird. In Zusammenarbeit mit der Werbeagentur Steinbüchel & Partner hat MAXPOOL deshalb ein für Makler leicht umsetzbares und erschwingliches Dienstleistungspaket geschnürt, das trotzdem alle Anforderungen an einen professionellen Internetauftritt erfüllt.

FACHLICH UND SICHER

Zum Leistungsspektrum des „Rund-um-sorglos-Pakets" zählen unter anderem eine DSGVO-konforme Grundstruktur, umfassende Individualisierungsmöglichkeiten und eine

*Die spektakulärsten Fehlprognosen der IT-Geschichte, PC-WELT

kompetente Beratung durch Finanzdienstleistungs-Experten. Darüber hinaus kann der Makler aus einem Fundus bereits vorgefertigter Texte die zu seinem Portfolio passenden Inhalte für seine Homepage auswählen und auf Wunsch auch einen News-Bereich mit den neuesten Informationen des GDV in die Homepage einbinden lassen. Individuelle Zusatzleistungen wie etwa ein Kunden-Newsletter, ein Logoservice oder Unterstützung bei vertrieblichen Aktionen runden das Angebot ab. Die fertige Website ist rechtssicher, für mobile Endgeräte und sogar Suchmaschinen optimiert. Der Weg zur eigenen Homepage ist für den Makler denkbar einfach und dauert nur etwa zehn Minuten: Er muss lediglich ein Formular ausfüllen – den Rest übernehmen die Experten. Preislich liegt das Dienstleistungspaket von MAXPOOL zudem weit unter dem Marktdurchschnitt. ‹

MEHR ZUM ANGEBOT:

maxINTERN in der Rubrik
Service unter **Vertriebsunterstützung**

VON PROFIS ENTWICKELT UND BETREUT

- Fertig erstellte Homepage
- Einbindung von Onlinerechner, Videos etc.
- Einbindung Ihrer persönlichen Erstinformation
- Optimiert für mobile Geräte
- Suchmaschinenoptimiert
- Support für Rückfragen oder Hilfe
- Einmalige Einrichtungsgebühr von 249,– €
- 39,90 € mtl. (zzgl. MwSt.), Laufzeit 24 Monate
- Alternativ 1.199,– € (zzgl. MwSt.) als Einmalzahlung
- Agenturempfehlung: 19,90 € mtl. Back-up und Wartung (zzgl. MwSt.)

GEPRÜFTE QUALITÄT FÜR IHRE SICHERHEIT!

Zertifizierte Agentur SISTRIX TOOLBOX · Google AdWords AdWords-Zertifizierung · Bundesministerium für Wirtschaft und Energie · go-digital · Proven Expert SEHR GUT · Werbeagentur für Versicherungsmarketing

Website, Newsletter, Social Media

Spezialisten entwickeln Marketing-Pakete für Finanzdienstleister.

Cord Steinbüchel, Marketingspezialist für On- und Offline, ist mit seiner Agentur seit vielen Jahren für namhafte Versicherungsunternehmen tätig.
www.atelier-steinbuechel.de
maklerhomepage24.versicherung

Fragen? Wenden Sie sich an:
m24@atelier-steinbuechel.de

Herr Steinbüchel, was macht das Website-Angebot für MAXPOOL-Partner so besonders?
Alle relevanten Themen der Branche, von Haftpflicht bis Investmentsfonds, sind abgebildet, komplett durchgetextet und in ein ansprechendes Design umgesetzt. Der Makler hat quasi keinerlei Aufwand. Darüber hinaus können Vergleichsrechner und Videos in die Maklerhomepage eingebunden werden. Zudem sind sämtliche Ausbaustufen möglich, die selbstverständlich individualisiert werden – und das alles zu einem Preis, der weit unter dem Marktdurchschnitt liegt.

Wie lange dauert es, bis eine vom Makler in Auftrag gegebene Website online gehen kann?
Wenn es schnell gehen muss, schaffen wir das innerhalb von 36 Stunden.

Wie bleibt die Website nach Fertigstellung technisch aktuell?
Eine sehr wichtige Frage! In diesem Zusammenhang bieten wir dem Makler ein Back-up- und Wartungspaket für 19,90 Euro im Monat an. Mit diesem Paket bleibt die Seite immer auf dem neuesten Stand der Technik, ist sicher gegen Virenangriffe, und tägliche Back-ups sorgen für die Sicherheit der Daten.

Unterstützen Sie den Makler auch dabei, im Internet „sichtbar" zu sein?
Ja, die von uns angebotene Makler-Homepage ist für die Suchmaschinen vorkonfiguriert und kann somit bei Google regional gut gefunden werden. Dank der von uns eingesetzten Content-Kanone kommt der User nicht nur einmal auf die Seite, sondern öfter, weil er dort permanent die aktuellsten News aus dem Bereich der Finanzdienstleistung findet. Das finden die Suchmaschinen auch toll! ‹

Foto: www.bildkreativ.de

Glänzen Sie im professionellen Outfit

Der Marketingshop von MAXPOOL verhilft Maklern zu einer professionellen Außendarstellung.

Es gibt keine zweite Chance für den ersten guten Eindruck. Beim Zusammentreffen mit potenziellen Kunden sollte neben dem persönlichen Auftreten daher auch die Außendarstellung des eigenen Unternehmens stimmen. Im Marketingshop von MAXPOOL können Makler einfach und schnell für einen überzeugenden Unternehmensauftritt sorgen. Das Sortiment des Marketingshops besteht aus einem reichhaltigen Angebot an individualisierbaren Informationsflyern, ausführlichen Produktvergleichen, Werbeplakaten, individuell gestaltbarer Geschäftsausstattung wie Visitenkarten oder Briefpapier und Streuartikeln in erstklassiger Qualität.

Die verständlich formulierten Endkundenfolder zum Sinn und Zweck der einzelnen Versicherungen erhielten jüngst ein modern anmutendes optisches Make-over und wurden auch inhaltlich generalüberholt. „Bei der inhaltlichen Überarbeitung der Folder haben wir darauf geachtet, die jeweiligen Produkte und deren Vorteile leicht verständlich vorzustellen und das Kaufinteresse des Kunden dadurch nachhaltig zu wecken“, erklärt Marketingleiter Daniel Lamann. Die Vorteile für den Makler liegen auf der Hand: Mit den Endkundenfoldern erhält er ohne Aufwand ein komplett gestaltetes und getextetes Marketinginstrument zum fairen Preis, das für aktive MAXPOOL-Partner stark subventioniert wird. Der Einsatz dieser Flyer hat sich als Auslage im Büro, als Handout auf regionalen Gewerbemessen, als Verstärker im Kundengespräch sowie als Beilage für Vertriebsaktionen und Werbebriefe vielfach bewährt.

Ein weiteres überzeugendes Vertriebsinstrument für jede Kundenberatung sind die von MAXPOOL bereitgestellten Produktvergleiche. Die „Vergleichsrechner in Papierformat“ enthalten pro Sachsparte einen neutralen Tarifvergleich. Konkret werden die Tarife der wichtigsten Anbieter am Markt in ihren Leistungen und Prämien verglichen. Der Falzflyer im DIN-A4-Format ermöglicht nicht nur einen schnellen Tarifüberblick, sondern kann vom Makler auch zu Dokumentationszwecken genutzt werden, indem er seine Beratung und Empfehlung sowie seine Kundenentscheidung darauf dokumentiert und den Kunden unterschreiben lässt.

Sämtliche Druckstücke werden mit dem Logo und den Kontaktdaten der Maklerfirma versehen, auf hochwertigem Papier gedruckt und in der gewünschten Auflage direkt an den Makler geliefert. MAXPOOL-Makler können den Marketingshop über das maxINTERN aufrufen. ‹

UNSER MARKETING-SPECIAL FÜR SIE!

15 % Rabatt auf Ihre Bestellung im MAXPOOL-Marketingshop

Als MAXPOOL-Partner erhalten Sie jetzt im Marketingshop 15 % Nachlass auf alle Bestellungen von Endkundenfoldern!

Dieses Angebot gilt für MAXPOOL-Partner bis zu einem Einkaufswert von 300 Euro, unter Angabe des Gutscheincodes „FLYER15PROZENT“ bis einschließlich 30. April 2021.

Gutschein einlösen und bei Ihren Kunden punkten.

KONTAKT

Marketing
marketing@maxpool.de
0 40 29 99 40-430

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

SwissLife

Wer A sagt, muss auch B sagen

Auch Privatversicherte sind im Krankheitsfall nicht immer vor Problemen gefeit.

Wenn zum Burn-out auch noch finanzielle Probleme kommen, gerät man schnell in einen Teufelskreis.

Frau B. ist selbstständige Berufsberaterin und wechselt nach einer umfangreichen Beratung durch ihre Maklerin Frau S. von der gesetzlichen in die private Krankenversicherung. Auch ein Krankentagegeld schließt Frau B. ab. Ende 2019 stößt sie immer mehr an ihre Belastungsgrenze, bis sie schließlich ihrer Arbeit nicht mehr nachgehen kann – die abschließende Diagnose: ein Burn-out.
Frau B. begibt sich in ärztliche Behandlung und wird zunächst krankgeschrieben. Schnell zeichnet sich ab, dass die Genesung einen längeren Zeitraum in Anspruch nehmen wird. Alle bisher eingereichten Rechnungen werden von ihrer privaten Krankenversicherung zunächst anstandslos übernommen, und auch das Krankentagegeld wird ausgezahlt. Das Blatt wendet

Foto: iStock / Fat Camera

sich, als der Krankenversicherer Mitte 2020 eine Untersuchung beauftragt, um die Arbeitsunfähigkeit von Frau B. überprüfen zu lassen. Was dann passiert, soll sich als „Bilderbuch-MAXPOOL-Leistungsservice-Fall“ mit einigen Überraschungen herausstellen.
Frau B. nimmt den Gutachtertermin wahr, der ihr von der Gesellschaft vorgegeben wurde. Der für den Fall zuständige Gutachter soll den aktuellen Gesundheitszustand beurteilen und einschätzen, ob Frau B. bereits doch wieder ganz oder zumindest teilweise arbeitsfähig ist.
Zwei Tage später teilt die Krankenversicherung Frau B. schriftlich mit, dass das Krankentagegeld sofort eingestellt werde, da sie laut Gutachten wieder arbeitsfähig sei und somit keine weiteren Leistungsansprüche bestünden. Vollkommen fassungslos wendet Frau B. sich an ihre Maklerin. Der Fall wird schließlich an den MAXPOOL-Leistungsservice übergeben.
Frau B. berichtet, dass sie die Beurteilung nicht nachvollziehen kann. Die Begutachtung habe aus einem sehr allgemein gehaltenen Fragebogen sowie einem zehnminütigen Gespräch mit dem Gutachter bestanden, der lediglich auf die Auswertung des Fragebogens verwiesen und ihr mitgeteilte habe, dass sie „nicht genügend Punkte gesammelt hat“ und ab sofort wieder arbeitsfähig sei. Das Gutachten selbst ist Frau B. trotz mehrmaliger Aufforderung bislang nicht übermittelt worden. Und kann ein Gutachten überhaupt als Grundlage für den sofortigen Zahlungsstopp des Krankentagegeldes dienen?
Weiter erzählt Frau B., dass sie seit sechs Monaten in einer ambulanten Tagesklinik in Behandlung und der Aufenthalt noch für weitere vier Wochen geplant sei. Danach sei eine stufenweise Wiedereingliederung in ihren Beruf vorgesehen. Entsprechende, von einem Facharzt ausgestellte Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen liegen lückenlos vor und wurden immer rechtzeitig eingereicht.

Der MAXPOOL-Leistungsservice empfiehlt Frau B., mit ihren behandelnden Ärzten zu sprechen und sich eine Stellungnahme ausfertigen zu lassen. Schließlich können die Ärzte aus der Tagesklinik am besten ihren gesundheitlichen Zustand beurteilen und einschätzen, ob sie bereits wieder arbeitsfähig ist – oder eben nicht.
Nach weiteren Erinnerungen durch den MAXPOOL-Leistungsservice erhält Frau B. endlich das Gutachten. Darin heißt es, dass eine Weiterbehandlung in der Tagesklinik fragwürdig sei, da Corona-bedingt – und der angeblichen Aussage der Versicherungsnehmerin zufolge – nur ein eingeschränkter „Behandlungsbetrieb“ stattfinde. Weiterhin sei laut Testverfahren nur eine leichte Depression festzustellen und es werde vermutet, dass Frau B. sich dem Arbeitsleben auf Kosten der Krankenversicherung entziehen möchte. Grund: Sie sei fröhlich mit dem Fahrrad zur Begutachtung erschienen und habe geäußert, dass sie so schnell wie möglich wieder arbeiten wolle und in den nächsten Wochen eine Wiedereingliederung plane. Außerdem wäre eine berufsbegleitende Therapie möglich und Frau B. ab sofort arbeitsfähig. Nach einem klärenden Gespräch mit Frau B. wird klar, dass die Aussagen des Gutachters teilweise nicht korrekt sind und jeglicher Grundlage entbehren.
Der MAXPOOL-Leistungsservice konfrontiert die Krankenversicherung, stellt einige Äußerungen klar und möchte wissen, wie der Gutachter zu der Auffassung kommt, dass eine Weiterbehandlung in der Tagesklinik fragwürdig sei. Um diese Auffassung zu entkräften, reicht Frau B. einen Wochenplan ein, aus dem vollständig hervorgeht, dass sie trotz Corona täglich an unterschiedlichen Einzelbehandlungen teilnimmt.
Zudem argumentiert der Leistungsservice, dass die im Gutachten festgestellte leichte depressive Episode ebenfalls zu einer Arbeitsunfähigkeit führen kann. Zumal Frau B. in einem Beruf mit Kundenkontakt tätig ist. Wie soll Frau B. ihre Kunden beraten, wenn sie selbst Hilfe benötigt?
Darüber hinaus bemängelt der Leistungsservice, dass die Leistung eingestellt wurde, obwohl Frau B. zum Zeitpunkt der Begutachtung in Behandlung war und vom Facharzt ausgestellte Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen vorweisen konnte. Laut den gültigen Bedingungen endet der Versicherungsfall erst dann, wenn der Versicherungsnehmer wieder arbeitsfähig und nicht mehr behandlungsbedürftig ist.
Und zu guter Letzt verlangt der MAXPOOL-Leistungsservice die Klärung der Frage, warum die Krankenversicherung dem Gutachten gefolgt ist und die Arbeitsunfähigkeit sofort eingestellt hat, wo doch die Behandlung in der Tagesklinik durch dieselbe Krankenversicherung – nur von einer anderen Abteilung – anstandslos übernommen wurde. Hier hätte seitens der KV-Abteilung doch ebenfalls eine Einstellung erfolgen müssen, wenn die Behandlung wie behauptet medizinisch nicht mehr notwendig wäre.
Die Versicherung gibt anschließend zwar keine Stellungnahme ab, zahlt fortan aber das Krankentagegeld bis zur Wiedereingliederung weiter.
„Auch dieser Fall zeigt wieder einmal, dass es nichts gibt, was es nicht gibt, sich Versicherer intern nicht immer einig sind oder untereinander kommunizieren. Aber auf den MAXPOOL-Leistungsservice ist immer Verlass“, sagt Sissy Wolter. ‹

Trotz Burn-out und Krankschreibung: Aufgrund eines ungenügenden Gutachtens wurde das Krankentagegeld von einem Tag auf den anderen eingestellt.

EINE RENTE, TAUSEND MÖGLICHKEITEN.

Seit über 100 Jahren versichern und schützen wir unsere Kunden und Makler. Ab dem 15. April bieten wir Ihnen die wohl fairste Maklerrente in Deutschland.

Glauben Sie nicht?

Fragen Sie uns:
Mail an **maklerrente@maxpool.de**
oder auf **maxpool.de/maklerrente**
reinschauen.

Wir freuen uns auf Sie.

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Verantwortung verbindet.

MISSION 2021

LOADING ...

Der Vorstand:
Andreas Zak,
Oliver Drewes und
Kevin Jürgens

Nach dem besten Jahr der Firmengeschichte ist die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe voller Tatendrang ins neue Jahr gestartet, die Projektpipeline ist prall gefüllt. Makler können sich auf zahlreiche Neuerungen und Verbesserungen freuen.

2020 war kein einfaches Jahr, für fast alle Unternehmen. Das gilt auch für die Versicherungsbranche und für die Vertriebe, die sich zum Teil komplett neu aufstellen mussten. Denn zu den schwierigen Corona-Bedingungen kam noch die hohe Zahl der Schadenmeldungen hinzu.
Wer in solch einem Ausnahmejahr wächst, der hat einiges richtig gemacht. Wenn 2020 dann sogar das beste Jahr der Firmengeschichte war, muss man genauer hinschauen. „Man kann es fast nicht glauben, aber im Vergleich zu 2019 sind wir im vergangenen Jahr in allen Bereichen trotz der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung im Zuge der Pandemie gewachsen, teilweise sogar zweistellig. Einzige Ausnahme ist die betriebliche Altersvorsorge, wo das Geschäft stagniert ist. Das ist vor dem Hintergrund von Betriebsschließungen und Kurzarbeit im Rahmen der Lockdowns aber nicht weiter verwunderlich“, fasst Vorstandschef Oliver Drewes das abgeschlossene Geschäftsjahr für die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe zusammen. Gelungen ist dieses Kunststück auch dank der Weitsicht des Vorstands: Die digitale Transformation wurde rechtzeitig eingeleitet und Arbeitsprozesse verschlankt, sodass an vielen Stellen direkter Mehrwert für die angebundenen Makler generiert werden konnte.

Die Servicevereinbarungen wurden massiv überarbeitet, neu aufgelegt und bereits im Februar ausgerollt. Sie bieten Maklern ein zusätzliches, courtageunabhängiges Ertragsfeld.

JETZT MOTIVIEREN

Damit sind nicht nur die Weichen für ein weiteres erfolgreiches Jahr gestellt, die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe will mit der gewonnenen Dynamik 2021 auch zahlreiche weiterführende Projekte umsetzen. Denn ausruhen kann man sich in der aktuellen Situation nicht, wie Oliver Drewes betont: „Man spürt, dass die Depression des letzten Jahres langsam im Markt und auch bei den Maklern ankommt. Das zeigen auch die Zahlen vom Januar 2021, die im Vergleich zum Januar 2020 rückläufig sind. Umso wichtiger ist es, hier wieder nach vorne zu schauen, gezielt Impulse zu setzen, um Markt ›

› und Makler zu motivieren.“ Genau das macht die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe 2021 in allen Bereichen – und zwar ohne Umschweife. Gleich im ersten Quartal des Jahres stehen eine ganze Reihe großer Projekte auf der Agenda.
Beispielsweise wurden aktuell die Servicevereinbarungen massiv überarbeitet, neu aufgelegt und bereits im Februar ausgerollt. Sie bieten Maklern ein zusätzliches und courtageunabhängiges Ertragsfeld und intensivieren gleichzeitig die Kommunikation und die Beziehung zum Kunden.
Darüber hinaus werden ab sofort auch die Kontaktdaten der Versicherer veröffentlicht. „Wir waren bisher der Meinung, dass der Pool in Problemfällen Ansprechpartner für den Makler sein soll – aus unserem Selbstverständnis heraus. In Gesprächen mit dem Vertrieb haben wir dann jedoch die Erkenntnis gewonnen, dass insbesondere Kleinigkeiten teilweise schneller und damit effizienter im direkten Kontakt mit den Versicherern geklärt werden können. Solchen Input nehmen wir natürlich ernst, eruieren Mehrwert und Umsetzbarkeit und handeln dann auch umgehend“, erklärt Kevin Jürgens, Vertriebsvorstand der Gruppe, den Hintergrund der Neuerung.
Ein weiteres Highlight gleich im ersten Quartal des Jahres war die Neugründung des Maklerbeirats, der regelmäßig in Klausur gehen soll – zunächst noch online, später auch wieder direkt und persönlich. „Ziel ist es, uns über den Beirat noch besser mit den Maklern abzustimmen, welche und vor allem in welcher Reihenfolge Innovationen gewünscht sind. Und natürlich versprechen wir uns durch den direkten Austausch im neuen Gremium auch weitere Impulse für die künftige Ausrichtung“, führt Kevin Jürgens aus.
Und dann steht im ersten Quartal auch noch maxLife auf der Agenda, eine Initiative, mit der Maklern Lösungen zur Sicherung der eigenen Bestände geboten werden.

INNOVATIONEN ANGEHEN

Einen besonderen Stellenwert wird außerdem die PHÖNIX Schutzgemeinschaft im aktuellen Jahr haben. Stolz ist Vorstandschef Oliver Drewes hier vor allem, mit Stefan Klahn einen „verlorenen Sohn“ nach Hause geholt zu haben, um die ehrgeizigen Ziele für den hauseigenen Assekuradeur in diesem und den folgenden Jahren umzusetzen. Stefan Klahn kann nicht nur auf rund 20 Jahre Erfahrung in der Versicherungswirtschaft zurückblicken, sondern war von 2010 bis 2019 auch als Produktmanager für die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe tätig. Er wird ab sofort dafür verantwortlich sein, die Deckungskonzepte sowohl für den Bestand als auch für Neukunden so weiterzuentwickeln, dass die Produkte der Gruppe konstant zur Marktspitze gehören.

»Wenn es am Markt keine guten kostenlosen Lösungen für Makler gibt, ist es an der Zeit, unsere App zumindest in Teilen frei zugänglich anzubieten.«

Das schließt natürlich auch die Konzeption ganz neuer, innovativer Konzepte mit ein. Stefan Klahn selbst sagt über die ambitionierten Ziele: „Wenn die PHÖNIX Schutzgemeinschaft in den kommenden Jahren als eigenständige Produktschmiede für Versicherungsmakler wahrgenommen und genutzt wird, dann haben wir unser Ziel erreicht.“ Ein erster Relaunch einiger Deckungskonzepte ist bereits für das vierte Quartal des Jahres geplant – genau wie die Lancierung neuer Deckungskonzepte in Nischen des Versicherungsmarktes. Außerdem dürfen sich Makler auf den Sommer freuen. Dann nämlich steht das Endkundenportal SEKRETÄR in abgespeckter Version auch kostenlos zur Verfügung. Hintergrund ist folgender: Die IT der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe hat alle frei am Markt verfügbaren Endkunden-Apps genauer unter die Lupe genommen – mit ernüchterndem Ergebnis. „Wenn es am Markt schlicht und ergreifend keine guten kostenlosen Lösungen für Makler gibt, ist es an der Zeit, unsere App – von der wir vor allem mit Blick auf die zugrunde liegende Technologie absolut überzeugt sind – zumindest in Teilen frei zugänglich anzubieten. Mit diesem Schritt können wir gewährleisten, dass Markt und Makler langfristig auf die richtige Lösung setzen“, sagt IT-Vorstand Andreas Zak über den geplanten freien Zugang ab Sommer. Außerdem sind in diesem Zusammenhang auch ganz neue Leistungsversprechen möglich, da MAXPOOL ab sofort die komplette Schadenabwicklung für die insgesamt acht Versicherungsarten übernimmt.

PERSÖNLICH DA SEIN

Bei all den ehrgeizigen Zielen und Projekten, die die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe 2021 auch in Hinblick auf die Digitalisierung angehen und umsetzen möchte – für Vorstandschef Oliver Drewes bleibt guter Vertrieb stets eine Mischung aus persönlichem und digitalem Kontakt.
Am Ende des Tages kann kein Programm der Welt die persönliche Beratung ersetzen; es gibt jedoch Gespräche oder Themen, da bietet sich der digitale Kontakt einfach an – vor allem, wenn Zeit ein kritischer Faktor ist. „Wir haben im letzten Jahr genau wie unsere Makler viele wichtige Erkenntnisse darüber gewonnen, was digital umsetzbar ist und wo wir uns in Zukunft wieder auf den direkten Kontakt freuen. In jedem Fall ist es uns gelungen, hier eine gute Balance zu entwickeln, was für mich eine der wesentlichen Erkenntnisse des Corona-Jahres ist, die uns sicherlich auch in Zukunft zugutekommen wird“, schließt Oliver Drewes ab. ‹

DELA. Dein Partner für die Hinterbliebenenabsicherung.

Du hast Fragen? Dann melde Dich unter:

0211 / 542686-78 vertriebspartner@dela.de

Jetzt informieren unter:
vertriebspartner.dela.de/risikoleben

Oliver Drewes,
Vorstandsvorsitzender der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe

»Am Ende des Tages ist das innovativ, was unseren Maklern einen Vorsprung bietet und den Kunden überzeugt.«

»Es gibt viel Potenzial, das wir nutzen können, wollen und werden«

Für PHÖNIX MAXPOOL-Vorstandschef Oliver Drewes ist es keine Option, den Kopf in den Sand zu stecken – stattdessen hat er für die Gruppe in diesem Jahr ehrgeizige Pläne.

Herr Drewes, Sie sagen, zum Jahreswechsel im Januar sei die Depression bei Maklern und im Markt spürbar geworden – was auch Zahlen belegen. Warum greift dieser Effekt erst jetzt, nach vielen schwierigen Monaten?
Wenn ich mich in meinem eigenen Umfeld umschaue, würde ich sagen, dass wir schlicht und ergreifend alle mürbe sind. Es reicht – und das merken Sie überall, wo Sie hingucken. Wir schliddern in so einen depressionsartigen Zustand hinein, der dringend aufgeknackt werden muss. Den Kopf in den Sand zu stecken, ist einfach keine Option.
Machen Sie sich persönlich Sorgen um die Zukunft?
Nein, denn ich glaube schon, dass wir als Gesellschaft, als Volkswirtschaft und insbesondere als PHÖNIX MAXPOOL Gruppe auch diese herausfordernde Zeit überstehen, ja vielleicht sogar gestärkt aus ihr hervorgehen werden. Dieser Optimismus rührt vielleicht auch daher, dass ich persönlich ein großer Impffreund bin. Sobald ich darf, werde ich der Erste sein, der sich zum Impfen anstellt. Auch deshalb glaube ich, dass wir an das Licht am Ende des Tunnels glauben dürfen, wenngleich der Impfstoff keinesfalls zu früh kommt.
Und von diesem Optimismus wollen Sie nun etwas an Ihre Makler und an den Markt zurückgeben.
Es ist unsere Aufgabe, unsere Makler zu unterstützen, zu motivieren und ihnen die Hilfestellungen an die Hand zu geben, die sie brauchen, um auskömmliches Geschäft zu schreiben. Das ist uns 2020 gelungen – mit Verlaub sogar sehr gut – und das wird uns 2021 wieder gelingen. Wir blicken voller Vorfreude auf ein ereignisreiches Jahr, in dem wir in jedem einzelnen Quartal eine Vielzahl an Neuerungen und Verbesserungen ausrollen, die ebendas für die Makler leisten sollen. Das betrifft sowohl den MAXPOOL als auch die Deckungskonzepte der PHÖNIX Schutzgemeinschaft, mit denen wir immer in der Spitze des Marktes mitspielen wollen.
Die Servicevereinbarung und auch der MAXPOOL SEKRETÄR wurden vor einigen Jahren mit einem ähnlichen Gremium entwickelt, wie Sie es nun mit dem Maklerbeirat aufsetzen. Wollen Sie an diese Erfolge anknüpfen?

Das ist richtig. Damals haben wir uns ein verlängertes Wochenende mit einigen Maklern komplett zurückgezogen, ohne Handyempfang, und sind mit diesen beiden sehr guten Ideen zurückgekehrt, die bis heute erheblichen Mehrwert schaffen. Mehr noch, keine andere frei am Markt verfügbare Endkunden-App kann es technologisch mit unserem SEKRETÄR aufnehmen. Daran wollen wir mit dem Maklerbeirat zukünftig anknüpfen und institutionalisieren den Austausch dafür ab sofort. Pate für den Beirat ist mein Kollege Kevin Jürgens, der mit den Maklern in diesem Jahr vierteljährlich in Klausur gehen wird. Das Ziel: gemeinsam an zukünftigen Innovationen arbeiten.

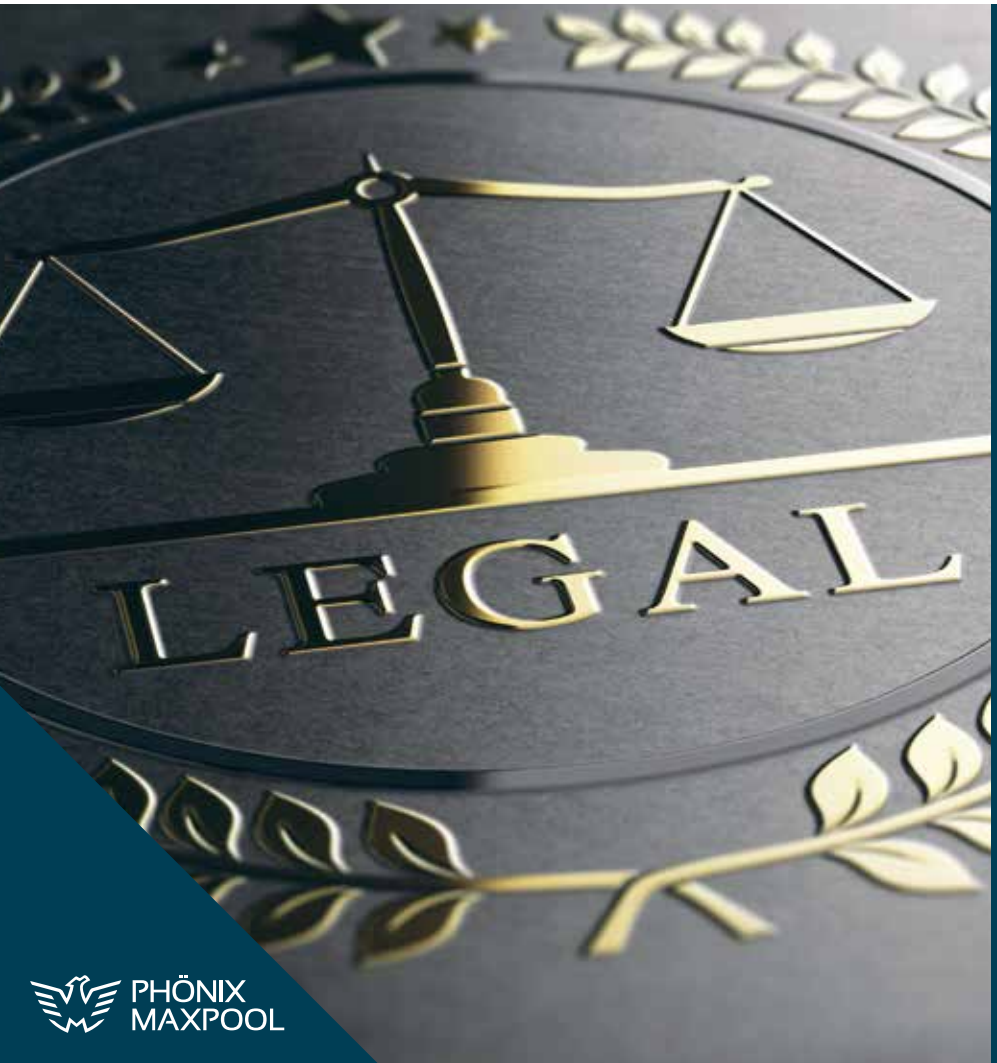
Der Begriff Innovation greift sehr weit. Können Sie das konkretisieren?

Am Ende des Tages ist das innovativ, was unseren Maklern einen Vorsprung bietet und den Kunden überzeugt. Genau deshalb suchen wir ja auch, wo immer es möglich ist, den direkten Austausch mit den Maklern. Denn sie haben ihr Ohr am Markt und helfen uns letztendlich dabei, unsere Ideen und Vorhaben zu konkretisieren und zu priorisieren.

»Die Herausforderung der Zukunft wird sein, dass die Plattform die Zusammenhänge so versteht, dass automatisiert Deckungslücken aufgezeigt werden.«

Sind gute Ideen denn immer ohne Weiteres umsetzbar?

Nein, hier gibt es leider immer auch limitierende Faktoren, wovon der größte sicherlich die technische Umsetzbarkeit ist. Und die kann mitunter zu einem echten Flaschenhals werden. Das betrifft beispielsweise die Kommunikation, aber auch das intelligente Verstehen bestehender Verträge. Wenn etwa ein Kunde den SEKRETÄR intensiv nutzt und darüber im regen Austausch mit dem Makler steht, wird es die Herausforderung der Zukunft sein, dass die Plattform die Zusammenhänge so genau versteht, dass automatisiert Deckungslücken aufgezeigt werden. Hier gibt es definitiv immer noch viel Potenzial, das wir nutzen können, wollen und werden. ‹



PHÖNIX MAXPOOL

MAXPOOL
Rechtsberatungspaket

Kostenlos, aber keinesfalls umsonst.

Als Ergänzung zu unseren bestehenden Serviceleistungen bieten wir ab sofort unseren angebundenen Maklern das Rechtsberatungspaket in Zusammenarbeit mit der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte an.

Alle Informationen zum Rechtsberatungspaket finden Sie auf maxpool.de

2021: MAXPOOL STARTET DURCH

1. QUARTAL

Durch die Veröffentlichung der Kontaktdaten der Versicherer können Makler die Versicherer nun auch jederzeit direkt kontaktieren.

Mit der Gründung des MAXPOOL-Maklerbeirats wird der direkte Austausch mit der Maklerschaft weiter intensiviert.

Die Servicevereinbarung wird überarbeitet und verspricht deutliche Verbesserungen für alle Neu- und Bestandsverträge.

Premium-Partner von MAXPOOL erhalten ein exklusives Rechtsberatungspaket der Kanzlei Michaelis und können sich so ohne zusätzliche Kosten in juristischen Fragen beraten lassen.

2. QUARTAL

Mit maxLife erhalten Makler ein umfassendes Angebot an Lösungen zur langfristigen Sicherung des eigenen Bestands.

Durch die Maklerrente wird eine attraktive Möglichkeit geschaffen, den eigenen Bestand als Baustein der Altersvorsorge nutzbar zu machen.

Mit der Einführung einer abgespeckten Version des SEKRETÄR steht Kunden nun auch eine kostenfreie Version zur Verfügung.

Die vertrieblichen Maßnahmen 2021 können sich sehen lassen: Neben der Gründung des Maklerbeirats, der Optimierung von MAXOFFICE und neuen innovativen Deckungskonzepten werden angebundene Makler mit dem Mehrwertprogramm für ihre Treue belohnt.

3. QUARTAL

Mit einem neuen Mehrwerte-Programm werden die angebundenen Makler für ihre Treue belohnt.

Listenmäßige Bestandsübertragungen können nun vollautomatisiert über MAXOFFICE abgewickelt werden, wodurch die Bestandsübertragung deutlich einfacher und komfortabler wird.

Mit der Einführung der Fremdvertragsverwaltung in MAXOFFICE hat der Makler nun ein System für all seine Geschäftsvorgänge.

4. QUARTAL

Die Neugestaltung und Veröffentlichung des MAXPOOL-Serviceversprechens führen zu deutlichen Verbesserungen für alle angebundenen Makler.

Bestehende Deckungskonzepte werden weiter aufgewertet und neue Deckungskonzepte für Nischenversicherungen veröffentlicht.

Stefan Klahn,
Geschäftsführer der
PHÖNIX Schutzgemeinschaft
Assekuradeur GmbH

»Sobald Dinge online nicht mehr eindeutig zu erklären sind oder Produkte komplexer werden, schlägt die Stunde des Maklers und seiner Beratung.«

»Das Thema ›billig‹ überlassen wir den Vergleichsportalen«

Stefan Klahn ist zurück in der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe und hat sich für die Deckungskonzepte der PHÖNIX Schutzgemeinschaft ambitionierte Ziele gesteckt.

Herr Klahn, bei der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe freut man sich, dass Sie wieder „an Bord" sind. Was hat Sie zur Rückkehr bewogen?
Das ist zum einen der Tatsache geschuldet, dass mein Herz nach wie vor an den Deckungskonzepten der PHÖNIX Schutzgemeinschaft hängt und ich hier die Chance sehe, den Assekuradeur weiterzuentwickeln und ihn wahrnehmbarer zu machen. Zum anderen war das Verhältnis zu den handelnden Personen der Gruppe stets sehr gut, was sicherlich auch ein Grund dafür war, dass mich insbesondere die Gespräche mit den Vorständen Oliver Drewes, Kevin Jürgens und Andreas Zak zur Rückkehr bewogen haben.

In der Zwischenzeit haben Sie „digitale" Versicherungsluft geschnuppert. Wie werden sich diese Erfahrungen auf die PHÖNIX Schutzgemeinschaft auswirken?
Ich möchte die zwei Jahre bei helden.de auf keinen Fall missen. Dort wird mit einem tollen Team sehr gute Arbeit geleistet und ich habe wichtige Einblicke in den voll digitalen Versicherungsvertrieb gewinnen können. Das kann man aber nicht eins zu eins auf den Maklermarkt übertragen. Es gibt einen fließenden Übergang von Produkten, die wunderbar online ohne weitere Beratung vermittelt werden können. Aber sobald Dinge online nicht mehr eindeutig zu erklären sind oder Produkte komplexer werden, schlägt die Stunde des Maklers und seiner Beratung.

2020 war bereits ein starkes Jahr für die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe. Worauf können sich Makler in diesem Jahr freuen?
Wir wollen mit der PHÖNIX Schutzgemeinschaft insgesamt die Produktpalette weiterentwickeln und mit neuen

Produkten Standards am Markt setzen. Partnern der MAXPOOL-Maklerkooperation stehen die Deckungskonzepte der PHÖNIX Schutzgemeinschaft dabei exklusiv zur Verfügung. Und der Makler kann sich bei der Vermittlung unserer Deckungskonzepte immer darauf verlassen, leistungsstarke Produkte mit einem exzellenten Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten zu können. Das Thema „billig" überlassen wir den Vergleichsportalen. Wir wollen, dass der Makler seinen Kunden einen umfassenden Schutz vermittelt, der alle Eventualitäten berücksichtigt.

Welche Vorteile hat der eigene Assekuradeur für die angebundenen Makler?

Das Wichtigste ist, dass wir klar kommunizieren, warum wir eigene Deckungskonzepte entwickeln: fairer, transparenter, sinnvoller und bezahlbarer Versicherungsschutz für die Kunden unserer Vertriebspartner. Und natürlich der direkte und persönliche Kontakt zu uns – was ein nicht zu unterschätzender Vorteil ist. Ideen für neue Produkte oder Produkterweiterungen sind selbstverständlich aus dem Kreis der Makler jederzeit herzlich willkommen. Mehr noch: Wir wollen diese Impulse zukünftig noch stärker einfordern. Die Makler haben den direkten Kontakt zum Kunden und stoßen im Zweifel viel eher auf Absicherungswünsche, die noch nicht existieren. Diesen direkten Draht sollten wir noch besser nutzen.

»Unsere Deckungskonzepte: fairer, transparenter, sinnvoller und bezahlbarer Versicherungsschutz für die Kunden unserer Vertriebspartner.«

Welche Erwartungen und Ziele haben Sie persönlich für das angebrochene Jahr?

Mein übergeordnetes Ziel ist es, dass die PHÖNIX Schutzgemeinschaft als eigenständige Produktschmiede für Versicherungsmakler innerhalb der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe wahrgenommen und genutzt wird. Alle weiteren Ziele wie beispielsweise Wachstum und Innovationen ergeben sich dann von selbst. ‹

FURAHA PHÖNIX
KINDERHAUS

GLÜCKS
STRASSENKIND

- ✓ **Keine Verwaltungskosten**
  durch ehrenamtliche Mitarbeiter
- ✓ **Eine echte 1-zu-1-Hilfe**
  Jeder Euro kommt in Afrika an
- ✓ **Hohe Effektivität**
  Unsere Institution ist klein und übersichtlich
- ✓ **Vollständige Transparenz**
  Offene Buchhaltung im Internet
- ✓ **100-prozentige Gemeinnützigkeit**
  Ausstellung von Spendenquittungen möglich

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e. V.
c/o HAMBURGER PHÖNIX AG
Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg
Telefon: 0 40 / 23 85 66-0 / Telefax -10
Vorstand: Oliver Drewes (Vors.),
Christian Hempen, Lahcen Knapp,
Götz Lebuhn, Kai Säland, Volker Booten,
Christine Drewes (Finanz.)
Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de
Registrierung des Vereins:
Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9
Finanzamt Hamburg, St.Nr.: 17/441/16186

FURAHA PHÖNIX
Spendenkonto
Deutsche Bank Hamburg
Spendenkonto: 0 36 36 06
BIC: DEUTDEDBHAM
IBAN: DE83 2007 0024 0036 3606 00

Das müssen Sie wissen!

65 Onlineschulungen zu Versicherungsthemen hat MAXPOOL allein im ersten Quartal durchgeführt.

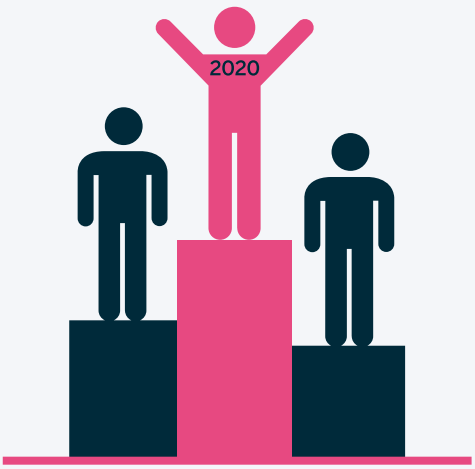
2020 wurden **25 %** mehr Tierhalterhaftpflichtversicherungen für Hunde vermittelt als 2019.

Seit mehr als **20 Jahren** entwickelt die PHÖNIX Schutzgemeinschaft gemeinsam mit der Medien-Versicherung aus Karlsruhe erfolgreiche Deckungskonzepte für die Absicherung von Hausrat und Wohngebäuden.

ERFOLGREICH WIE NIE!
Dank starken Wachstums konnte die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe 2020 die erfolgreichsten

12 Monate

der Firmengeschichte verbuchen.



236
Vorsorgeanalysen wurden im Rahmen unserer Sonderaktion im Vorsorge-Bereich erstellt.

Dank des starken Wachstums verzeichnet MAXPOOL inzwischen **70 %** Ertragsquote aus SHU/K-Geschäft.

Mehr Courtage, bitte!

MAXPOOL konnte im ersten Quartal bei sieben Gesellschaften zum Teil deutlich höhere Courtagen für Makler aushandeln. Im Bereich Komposit haben die Versicherer Domcura, SIGNAL IDUNA (SI) und VHV Courtageerhöhungen zugestimmt. Während es bei der Domcura 2 Prozent und bei der SI 5 Prozent mehr Courtage auf Sach-Neugeschäft gibt, gewährt die VHV satte 70 Prozent mehr Courtage für die Vermittlung der hauseigenen Kautionsversicherung. Aber auch Vorsorgemakler kommen nicht zu kurz. Sie erhalten ab sofort 8 statt 7,5 MB, wenn sie die Vollkosten-Tarife der Allianz Private Krankenversicherung über MAXPOOL vermitteln, und 1,5 MB mehr Courtage auf KV-Zusatzgeschäft der INTER-Versicherungsgruppe. Für Neugeschäft der Helvetia Leben erhalten Makler 1,76 Promille mehr, und 2,64 Promille mehr gibt es für die Fondsrenten der Condor. 2,5 Prozent erhalten sie für die Vermittlung von Firmenkundengeschäft mit der Württembergischen. Ein Aktionsbonus in Höhe von 50 Euro erwartet Makler zudem pro vermittelten Risiko-LV-Neuvertrag der Verti AG. Die Aktion läuft noch bis zum 31. März 2021. ‹

Naturgefahren? Check!

Starkregen, Sturm und Hagel – extreme Wetterphänomene sind keine Ausnahme mehr, sondern schon fast die Regel. Sehr zum Leidwesen von Hausbesitzern und Versicherern. Laut dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) kamen die Versicherer 2020 für Elementarschäden in Höhe von rund 2,5 Milliarden Euro auf. Für Sie als Makler birgt das Thema enormes Vertriebspotenzial, denn die Gefahren werden noch oft unterschätzt. Mit dem Naturgefahren-Check von „Die Versicherer. Das Verbraucherportal des GDV“ können Sie Ihrem Kunden spielerisch vermitteln, wie teuer und schwerwiegend Naturgefahren in seiner Region sind. Der Rechner ist unter www.gdv.de jederzeit und für jedermann abrufbar. ‹

»Uns ist ein umfassender Schutz wichtig, der alle Eventualitäten berücksichtigt.«

Stefan Klahn,
Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuradeur GmbH

Herr Klahn, jedes Deckungskonzept braucht eine Idee. Wo nehmen Sie diese her?
Zunächst ist da sicher ein Bauchgefühl, dass die Zeit für ein bestimmtes Produkt reif ist. Und dann steht natürlich die Analyse an: Gibt es den Markt dafür? Wie groß ist dieser? Gibt es Wettbewerber? Wie hoch sind das Innovationspotenzial und die Entwicklungskomplexität?

Welche Rolle spielt hier die PHÖNIX Schutzgemeinschaft?
Sie fungiert als eigenständiger Assekuradeur und damit als Produktgeber für die hauseigenen Deckungskonzepte von MAXPOOL. Die Entwicklung und Umsetzung passiert innerhalb der PHÖNIX Schutzgemeinschaft – von der Verhandlung mit Risikoträgern bis zur Policierung des Produkts.

Wie profitieren MAXPOOL-Partner davon?
Zum einen stehen ihnen die Konzepte exklusiv zur Verfügung. Der Makler kann sich außerdem darauf verlassen, Produkte mit einem exzellenten Preis-Leistungs-Verhältnis zu vermitteln. Das Thema „billig“ überlassen wir den Vergleichsportalen. Uns ist ein umfassender Schutz wichtig, der alle Eventualitäten berücksichtigt. Ein Beispiel: In unseren UV-Deckungen Plus und Premium sind seit fünf Jahren Schäden durch Schutzimpfungen mitversichert. Plötzlich ist so eine vermeintliche Kleinigkeit vermittlungsrelevant – auch wenn die Wahrscheinlichkeit eines dauerhaften Impfschadens kaum messbar ist.

An welchen Stellschrauben lässt sich noch drehen?
Das Wort Stellschraube wird der Sache nicht gerecht. Wir haben stets das Gesamtpaket im Blick: Im Zweifel ist eine sinnvolle Leistungserweiterung immer wichtiger als drei Euro weniger Prämie im Jahr. Der Beitrag darf hier nicht zum Top-Kriterium werden – das ist das Geschäft der Vergleichsportale. Übrigens sind Erweiterungsvorschläge vonseiten der Makler stets willkommen. Diese haben das Ohr am Kunden und stoßen im Zweifel eher auf Absicherungswünsche.

Welches Ziel streben Sie mit der PHÖNIX Schutzgemeinschaft an?
Dass sie als eigenständige Produktschmiede für Makler wahrgenommen und genutzt wird. ‹

Ennedi Gargiso,
Mitglied der Geschäftsleitung,
diskutiert die Aussagekraft
der Solvenzquote.

»Es ist Maklern im Berufsalltag kaum zuzumuten, die Geschäftsberichte der Versicherer im Detail zu studieren.«

Berücksichtigen Makler die Solvenzquoten?

Im Rahmen einer Beratung spielen Faktoren wie Qualität, Leistungsumfang und Bedingungen von Versicherungsprodukten natürlich eine elementare und ausschlaggebende Rolle. Auch wenn das dem einen oder anderen Kunden bereits sehr komplex erscheinen mag, gibt es natürlich noch weitere Indikatoren, die für einen Produktvergleich herangezogen werden können – und damit auch vermittlungsrelevante Faktoren darstellen.

Die Rede ist von den Bilanzkennzahlen der Unternehmen; sie werden in der Beratung nämlich gerne mal vernachlässigt. Nehmen wir als Beispiel die Solvenzquote, die ein Indikator für die Finanzkraft eines Versicherers darstellt. Gerade dann, wenn Lebensversicherungsprodukte vermittelt werden, muss der Makler prüfen, ob der Anbieter langfristig in der Lage sein wird, diesen Verpflichtungen auch nachzukommen. Konkreter: Ob in bestimmten Negativ-Szenarien genug Eigenmittel vorhanden sind, um die Risiken decken zu können. Insofern bin ich der Meinung, dass jeder Vermittler die Solvenzquote als Auswahl- und Beurteilungskriterium eines Anbieters im Auge behalten sollte.

Wenn man dies nicht tut, führt das aber auch nicht gleich zwingend zur Haftung: Klar, einschlägige Bilanzkennzahlen können gerade bei den langen Vertragslaufzeiten von Lebensversicherungen zu entscheidenden Faktoren werden. Vor allem, wenn es um die Beurteilung der Leistungsfähigkeit zum Ablauf geht. Doch weil die Unternehmen bei der Ermittlung ihrer Krisenfestigkeit teilweise unterschiedliche Modelle verwenden, ist die vergleichende Aussagekraft der Solvenzquoten durchaus umstritten. Manche Versicherer nutzen in etwa bestimmte Übergangsmaßnahmen und manch andere wiederum nicht. Ob und wie Letztere Anwendung finden oder nicht, ist vor dem Hintergrund der gegenwärtigen und historischen Tiefzinsphase besonders wichtig. Auch deswegen fällt es im Rahmen der neuen Regelungen von 2016 schwer, die Solvenzquoten als einzige Vergleichskennzahlen heranzuziehen. Nur im Zusammenhang mit anderen Unternehmenszahlen können diese korrekt interpretiert werden – und erst dann ist die Grundlage für ein aussagekräftiges Gesamtergebnis bezüglich der Stabilität eines Versicherers gegeben.

Doch genau hier liegt auch das Problem: Es ist Maklern im Berufsalltag kaum zuzumuten, die Geschäftsberichte der Versicherer im Detail zu studieren, um entsprechend fundierte Rückschlüsse ziehen zu können. Deswegen ist es an dieser Stelle entscheidend, einen verlässlichen Partner wie MAXPOOL an seiner Seite zu wissen. Denn für einen Qualitätspool ist es eine reine Selbstverständlichkeit, die Bilanzkennzahlen in die Marktbetrachtung miteinzubeziehen. Für die bei uns angebundenen Makler bedeutet das ganz einfach: Sie können sich bei der Beratung darauf verlassen, dass Empfehlungen aus unserem Hause diese Kriterien stets berücksichtigen. ‹

EXTREM GÜNSTIG.
EXTREM LEISTUNGSSTARK.

Die EUROPA Risikolebensversicherung setzt Maßstäbe

Top positioniert und jede Menge Leistungen:
Unser Tarif überzeugt Vermittler und Kunden!

+ Besonders günstig für langjährige Nichtraucher
+ Inklusive ereignisunabhängiger Nachversicherung (höchstens 100 % der Versicherungssumme, einmalig max. 50.000 €)
+ Ereignisabhängige Nachversicherung mit bis zu 50.000 € Nachversicherungssumme je Ereignis

Online-Abschluss mit nur 4 Gesundheitsfragen

FOCUS MONEY
BESTE RISIKO-LV
Direktversicherer
(Bestnote 2x vergeben)
DFSI DEUTSCHES FINANZ-SERVICE INSTITUT GmbH
Test 41/2020

WWW.EUROPA-VERTRIEBSPARTNER.DE ODER **0221 5737-300**

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

Passt garantiert immer. Ohne Vorbehalte

Die Hausratversicherung von MAXPOOL – der gesamte Markt in einer Police – leistet auch bei grober Fahrlässigkeit.

Wenn das Wohnzimmer zum Fitnessstudio wird … muss die Versicherung stimmen.

Für die meisten Menschen sind die heimischen vier Wände viel mehr als nur reiner Wohnraum. Besonders in den letzten zwölf Monaten haben sich Bad, Küche Wohnzimmer & Co. zunehmend zu Wellnessoasen, Sternerestaurants, Heimkinos oder Fitnessstudios gemausert. Schöne Möbel, hochwertiges Zubehör und technisches Equipment sind dafür unerlässlich. Der Wert des Hausrats summiert sich bei vielen Kunden folglich auf einen hohen Betrag und bildet somit einen nicht unerheblichen Teil ihres Vermögens. Ein passender Versicherungsschutz erweist sich für Kunden daher unbedingt als ein zusätzliches „Must-have".
Mit dem von der PHÖNIX Schutzgemeinschaft und der MVK Versicherung konzipierten Deckungskonzept max-Hausrat können angebundene Makler ihren Kunden einen umfassenden Versicherungsschutz anbieten, der alle wesentlichen und existenzbedrohenden Risiken abdeckt.
Im Tarif „max-Hausrat Premium inklusive Leistungsschutz" profitieren Kunden neben einem der besten Leistungsumfänge am Markt zusätzlich vom „max-Leistungsschutz". Er verhindert im Schadenfall Deckungsnachteile gegenüber Wettbewerbstarifen und minimiert dadurch auch das Haftungsrisiko des Maklers.
Zudem verfügt die max-Hausrat Premium über eine der fairsten Regelungen, wenn ein Schaden durch eine grob fahrlässige Verletzung von Obliegenheitspflichten und/oder Sicherheitsvorschriften herbeigeführt wird. Im Gegensatz zu den meisten Tarifen am Markt erfolgt in diesem Fall keine Quotelung oder Begrenzung der Versicherungsleistung. Für Kunden ein unschätzbarer Vorteil, denn Obliegenheitspflichten oder Sicherheitsvorschriften kommen schneller ins Spiel als gedacht – etwa wenn der Versicherungsnehmer die Wohnungseingangstür nur ins Schloss fallen lässt, mehrere Stunden einkaufen geht und in der Zwischenzeit eingebrochen wird. Niemand will in diesem Fall darüber diskutieren müssen, dass der Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit nicht generell gemeint war. Hier geht es nicht selten um die finanzielle Existenz des Kunden!
Diese Kombination aus generellem Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Schadenverursachung und Ausgleich eventueller Deckungsnachteile gegenüber Wettbewerbstarifen macht die max-Hausrat Premium inklusive max-Leistungsschutz zu einem führenden Hausratprodukt am Markt. Nicht umsonst bewerten die Ratingagenturen Franke und Bornberg und ascore den Tarif seit Jahren konstant mit der jeweiligen Höchstwertung FFF beziehungsweise 6 Kompasse. ‹

Kino, Restaurant, Fitnessstudio – all das findet gerade in den eigenen vier Wänden statt. Der Wert des Hausrats hat sich somit vervielfacht.

Foto: iStock / LeoPatrizi

NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Für alle, die nicht nur die eigene Zukunft sichern wollen.

Erreichen Sie Kunden, denen Nachhaltigkeit wichtig ist: Mit unserer neuen BU4Future können sie sich nicht nur zuverlässig gegen Berufsunfähigkeit absichern, sondern auch etwas für eine lebenswerte Zukunft tun.

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

Jetzt neu!

Ein strahlendes Lächeln für Ihre Kunden

Menschen mit schönen Zähnen haben mehr Erfolg – nicht nur in der Liebe, sondern auch im Beruf. Nach einer Studie des Kings College aus London werden Menschen mit gleichmäßigen, weißen Zähnen als intelligenter, beliebter und attraktiver eingestuft als solche mit schiefen und verfärbten. Ebnen Sie Ihren Kunden den Weg zu einem strahlenden Lächeln und integrieren Sie das Thema Zahnzusatzversicherung in Ihren Beratungsalltag. Sprechen Sie Ihre Kunden aktiv an und empfehlen Sie ihnen, nicht nur sich selbst, sondern auch ihre Kinder entsprechend abzusichern. Denn je früher eine Zahnzusatzversicherung abgeschlossen wird, desto geringer sind die Beiträge. Meist gelten Karenzzeiten von acht Monaten und Summenbegrenzungen für Leistungen in den ersten Vertragsjahren. Es spricht also alles dafür, den Vertragsabschluss nicht auf die lange Bank zu schieben.

MINIMALE LEISTUNGEN DER GESETZLICHEN KRANKENVERSICHERUNG

Rund 60 Prozent aller Kinder und Jugendlichen benötigen eine feste oder lose Zahnspange. In vielen Fällen bleiben die Eltern auf mehreren Tausend Euro Eigenanteil sitzen, denn die gesetzliche Krankenversicherung hat die Leistungen enorm eingeschränkt. Jeder vierte Bundesbürger über 24 Jahren trägt zudem bereits eine Zahnprothese – ab 50 Jahren statistisch gesehen sogar fast jeder. Auch hier werden oft hohe Eigenbeteiligungen fällig, denn die gesetzlichen Krankenkassen gewähren lediglich einen Festzuschuss in Höhe von 60 Prozent der Kosten für die sehr einfache Regelversorgung. Meistens empfiehlt der Zahnarzt im Sinne seines Patienten bessere Behandlungsmethoden und hochwertigere Materialien. So wird etwa regelmäßig davon abgeraten, Amalgamfüllungen zu akzeptieren, wie es das Leistungspaket der GKV immer noch vorsieht.

Claudia Willeke,
Fachberaterin für Krankenversicherung

Keiner Ihrer Kunden möchte mit schlechten Zähnen leben. Daher rennen Sie als Vermittler stets offene Türen ein, wenn Sie anbieten, über geeignete Versicherungslösungen zu sprechen.

HOHER EIGENANTEIL BEI FEHLENDER ZAHNZUSATZVERSICHERUNG

Wer sich mit der Grundversorgung durch seine Krankenkasse nicht zufriedengeben und sich dennoch einen hochwertigen Zahnersatz gönnen möchte, muss eine hohe Eigenbeteiligung einplanen. Wie die beiden Beispiele zeigen, ist guter Zahnersatz nicht gerade preisgünstig (siehe nebenstehende Tabelle).

VIELFÄLTIGES TARIFANGEBOT – BESTE VERTRIEBSCHANCEN

Das Angebot an Zahnzusatzversicherungen ist umfangreich und vielfältig. Sehr gute Tarife bieten umfangreiche Leistungen, beispielsweise für hochwertige Implantate, Inlays, Prothesen, Kieferorthopädie und Füllungen. Das Leistungsangebot einiger Anbieter geht so weit, dass der komplette Eigenanteil übernommen wird.
Keiner Ihrer Kunden möchte mit schlechten Zähnen leben. Daher rennen Sie stets offene Türen ein, wenn Sie anbieten, über geeignete Versicherungslösungen zu sprechen. Als Vertriebshilfe stellt MAXPOOL Ihnen einen individualisierbaren Endkundenfolder zur Verfügung, den Sie im Marketingshop bestellen können und in dem der Sinn und Zweck einer Zahnzusatzversicherung verbraucherfreundlich dargelegt wird. Darüber hinaus stellen wir Ihnen kostenfrei die Vergleichs- und Analysesoftware von softfair zur Verfügung, mit der Sie für jeden Ihrer Kunden den optimalen Tarif recherchieren können.
Last, but not least helfen die Spezialisten aus dem Vorsorge-Management KV gern bei Fragen oder geben Ihnen Anregungen. Beste Voraussetzungen also, um erfolgreich Zahnzusatzgeschäft zu generieren. ‹

Berechnung 1	
Hochwertiges Implantat	2.840,- €
Festzuschuss der Krankenkasse	./. 508,- €
Eigenanteil des Patienten	2.332,- €
Berechnung 2	
Höherwertige Krone	900,- €
Festzuschuss der Krankenkasse	./. 199,- €
Eigenanteil des Patienten	701,- €

KONTAKT

Vorsorge-Management KV
vorsorge@maxpool.de
0 40 29 99 40-370

DIE MAKLERRENTE VON MAXPOOL

Verantwortung verbindet – auch im Alter!
Wir nehmen unsere Verantwortung ernst und bieten Ihnen die wohl ehrlichste Maklerrente am Markt. Mit viel Liebe zum Detail stellen wir Ihnen die individuellen Modelle zur Alterssicherung gerne in einem persönlichen Gespräch vor.

Ihre Vorteile:

· Lebenslange Maklerrente
· Überdurchschnittliche Kaufpreise
· Komplette Bestandsbetreuung durch MAXPOOL
· Maßnahmen zur Bestandserhaltung
· Hinterbliebenenschutz
· Rechtssichere Vertragswerke

CIGDEM GIN
Prokuristin und Mitglied
der Geschäftsleitung
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Gefahrenzone Homeoffice

Arbeiten in den eigenen vier Wänden: Aber ab wann wird aus einem Unfall ein Arbeitsunfall?

Das Arbeiten zu Hause bietet viele Freiheiten – birgt aber auch unzählige Risiken.

Vom Bett direkt an den Schreibtisch – so sieht zurzeit für viele der Arbeitsalltag aus. Der Trend zum Homeoffice wird die Corona-Pandemie wohl überdauern, da es sowohl Arbeitnehmern als auch Arbeitgebern Vorteile bietet. Da die meisten Unfälle im eigenen Haushalt passieren, ist Heimarbeit jedoch immer auch mit gewissen Gefahren verbunden.

LÜCKENHAFTER VERSICHERUNGSSCHUTZ

Doch wie sieht es eigentlich mit dem Versicherungsschutz aus, wenn der Arbeitsplatz in die heimischen vier Wände verlegt wird? Schließlich wimmelt es dort von Gefahrenquellen. Die gesetzliche Unfallversicherung leistet ja bekanntlich bei Unfällen, die am Arbeitsplatz und auf dem Weg dorthin passieren. Befindet sich der Arbeitsplatz zu Hause, wird zwischen den privaten und den beruflichen Bereichen abgegrenzt. Natürlich besteht auch in der eigenen Wohnung für alle beruflich veranlassten Wege Versicherungsschutz. Stolpert und verletzt sich beispielsweise ein Mitarbeiter auf dem Weg von der Küche zum Schreibtisch, da er dort ein beruflich veranlasstes Telefonat führen muss, leistet die gesetzliche Unfallversicherung. Gilt aber der Weg vom Arbeitsplatz zur Kaffeemaschine in den Räumen der Firma als versichert, so zählt dieser Weg im Homeoffice zum Privatbereich und ist nicht versichert.

Auch zukünftig wird es immer wieder vorkommen, dass für in der Firma erlittene Unfälle von der gesetzlichen Unfallversicherung geleistet wird, während Arbeitnehmer, denen im Homeoffice ein vergleichbarer Unfall passiert, leer ausgehen.

Nutzen Sie die Chance und sprechen mit Ihren Firmenkunden über den Abschluss einer Gruppen-Unfallversicherung der Mitarbeiter.

KEIN PROBLEM OHNE LÖSUNG

Viele Arbeitgeber sind sich dieser Problematik gar nicht bewusst. Für Sie als Makler ein guter Anlass, um mit Ihren Firmenkunden über den Abschluss einer Gruppen-Unfallversicherung für die zu Hause tätigen Mitarbeiter zu sprechen. Mit diesem Engagement kann Ihr Firmenkunde seine Mitarbeiter vor den manchmal existenzbedrohenden finanziellen Folgen eines Unfalls am Heimarbeitsplatz schützen. Die Mitarbeiter des Komposit-Managements von MAXPOOL schreiben das Risiko für Sie gern bei den leistungsstärksten Anbietern aus, prüfen und selektieren die Angebote und geben fachliche Tipps für die Kundenberatung. ‹

KONTAKT

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

Foto: iStock / Milos Stankovic

Wirkt angestaubt, wird aber Ihr Leben
ROCKEN
Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit fast 150 Jahren Erfahrung wirken wir vielleicht etwas uncool. Aber wir bieten sehr moderne Vorsorgelösungen. „StartKlar – die Garantierente“ und „MeinPlan – die Fondsrente“ bieten schon ab 25 Euro monatlich einen Vermögensaufbau mit Fonds, mit dem Ihre Kunden später rocken können. Mehr Infos unter: www.lv1871.de/rockt
LV 1871

Kostet weniger als ein Haarschnitt und bietet mehr, als man glaubt!

Wenn Arbeitgeber ihren Mitarbeitern ein bisschen mehr Gesundheit schenken und Sie als Makler Neugeschäft schreiben

Gesunde und motivierte Mitarbeiter sind das Fundament eines Unternehmens. Dabei wird die Mitarbeitergesundheit mehr und mehr zum entscheidenden Faktor. Viele Arbeitgeber sind deshalb dazu übergegangen, ihren Mitarbeitern anstelle einer Gehaltserhöhung „ein bisschen mehr Gesundheit“ zu schenken. Schließlich ist Gesundheit das höchste Gut, das gilt in der aktuellen Situation mehr denn je. Mit einer betrieblichen Krankenversicherung können moderne Arbeitgeber gleich zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen: Sie bieten ihren Mitarbeitern einen echten und direkt erlebbaren Mehrwert, der deren Bindung zum Unternehmen stärkt, und gleichzeitig sorgen sie dafür, dass die Belegschaft fit und leistungsfähig bleibt. Das Resultat: weniger Mitarbeiterfluktuation, weniger krankheitsbedingte Fehlzeiten und die Möglichkeit, offene Stellen schneller zu besetzen. Eine Win-win-Situation für alle Beteiligten.
Die neuesten Budgettarife der Krankenversicherer sind für den Arbeitgeber leicht verständlich und günstig. Der Abschluss kann unabhängig vom Alter oder vom Gesundheitszustand erfolgen. Auch Wartezeiten gibt es keine. Zudem können Mitarbeiter frei entscheiden, welches Budget sie in Anspruch nehmen wollen, und die Leistungsabwicklung ganz einfach selbst über ein elektronisches Portal vornehmen. Mit einem Budgettarif ist die Hürde für den Arbeitgeber bewusst sehr niedrig angesetzt. Dadurch erhalten auch kleine und mittlere Unternehmen die Möglichkeit, ihren Mitarbeitern diesen gesundheitlichen Mehrwert für einen sehr geringen Kostenaufwand anzubieten. Die frei wählbaren Beitragsstufen ermöglichen hierbei jedem Arbeitgeber ein flexibles Budget für seine Mitarbeiter. Argumente, die Sie als Makler hervorragend für die Ansprache Ihrer Firmenkunden nutzen können.
Inzwischen haben fünf Krankenversicherer einen Budgettarif in ihr Angebotsportfolio aufgenommen, von denen wir drei ausführlicher vorstellen (siehe Übersicht). Bereits im Oktober 2019 ist der „FEELfree“-Tarif der Hallesche an den Start gegangen, der Unternehmen ab zehn Mitarbeitern zur Verfügung steht. Anfang 2021 zogen die Continentale mit dem „ConCEPT Choose“ und die Gothaer mit dem „FlexSelect“ nach. Einen ausführlichen Vergleich der Tarife finden Sie in der Tabelle. Das Vorsorge-Management bAV unterstützt Sie dabei, den richtigen Tarif für Ihre Firmenkunden zu ermitteln und abzuschließen. Sie erhalten auch Tipps für die Kundenansprache, sollte die bKV nicht zu Ihren thematischen Schwerpunkten zählen. ‹

KONTAKT

Vorsorge-Management bAV
vorsorge@maxpool.de
0 40 29 99 40-370

SECHS VORTEILE ...

... für den Arbeitgeber:

- Attraktivitätsgewinn dank sinnvoller Personalzusatzleistungen
- Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit und -loyalität
- Reduzierung krankheitsbedingter Fehlzeiten
- Starkes Argument für jedes Recruiting-Gespräch
- Einfache und unkomplizierte Umsetzung
- Schon ab 9,90 € pro Monat und Mitarbeiter

... für den Mitarbeiter:

- Keine Gesundheitsprüfung, keine Wartezeiten und keine Ausschlüsse
- Vorerkrankungen sind versichert, sogar laufende und angeratene Behandlungen
- Sinnvolle Ergänzung der gesetzlichen und der privaten Gesundheitsversorgung
- Einfach und unkompliziert dank jährlichem Gesundheitsbudget
- Große Leistungsauswahl: Zähne, Brille, Heilpraktiker und noch vieles mehr
- Für alle Mitarbeiter komplett kostenlos

Gesellschaft	Continentale – ConCEPT Choose	Hallesche – FEELfree	Gothaer – FlexSelect
Allgemeines			
Budgets	400 € 800 € 1.200 €	300 € 600 € 900 € 1.200 € 1.500 €	300 € 500 € 750 €
Budgeterhöhung	ja, Budgeterhöhung pro leistungsfreies KJ: je nach Tarif um 40, 80 oder 120 € bis auf maximal 600, 1.200 oder 1.800 €	nein	nein
Mindestanzahl der Mitarbeiter	ab 10 Mitarbeitern abschließbar	ab 10 Mitarbeitern abschließbar	ab 5 Mitarbeitern abschließbar
Gesundheitsprüfung	nein	nein	nein
Wartezeiten	nein	nein	nein
Beitragsbefreiung/ Ruhendstellung	Beitragsbefreiung sowie Ruhendstellung des Vertrages möglich; bei der Beitragbefreiung wird ein Zuschlag erhoben, hierbei hat die VP weiterhin vollen Versicherungsschutz	Beitragsfreistellung als AirBag: Am Ende des KJ meldet der AG evtl. beitragsfreie Zeiten der Mitarbeiter; liegt der Aufwand > 5 % des Soll-Jahresbeitrags, wird dieser Betrag verrechnet	Mitversicherung von Ausfallzeiten (längere AU/Elternzeit/Pflegezeit) bei AG-Finanzierung möglich
Leistungsbereiche			
Ambulant			
Sehhilfen	100 % für Brillen, Kontaktlinsen und refraktive Chirurgie, maximal 200 € alle 2 Jahre	100 % für Brillen und Kontaktlinsen, maximal 180 €	100 % für Brillen und Kontaktlinsen, maximal 180 € pro KJ, 100 % für refraktive Chirurgie
Vorsorge	100 % für Augenvorsorge/Glaukomfrüherkennung, videogestützte Hautkrebsvorsorge, gynäkologische Ultraschalluntersuchung, PSA-Test, EKG; bis zu den Höchstsätzen der jeweils gültigen amtlichen Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ)	nein	nein
Heilpraktiker	100 % für Untersuchungen und Behandlungsmethoden, Arznei-/Verbandmittel; bis zu den Höchstsätzen nach dem Gebührenverzeichnis für Heilpraktiker	100 % für Untersuchungen und Behandlungsmethoden, Arznei-/Verbandmittel; bis zu den Höchstsätzen nach dem Gebührenverzeichnis für Heilpraktiker	nein
Arznei- und Verbandmittel	nein	100 % für ärztlich verordnete Arznei- und Verbandmittel	100 % für ärztlich verordnete und in der Apotheke bezogene Arznei- und Verbandmittel, inklusive der gesetzlichen Zuzahlung
Heil- und Hilfsmittel	nein	Erstattung für verordnete Heilmittel, z. B. Krankengymnastik, Massagen und Ergotherapie; Erstattung für sonstige verordnete Hilfsmittel, z. B. Blutzuckermessgeräte, Hörgeräte, orthopädische Maßschuhe	Erstattung für verordnete Heilmittel im Rahmen der beihilfefähigen Höchstbeträge der Bundesbeihilfe sowie gesetzlich vorgeschriebene Zuzahlungen für Heilmittel, Erstattung für verordnete Hilfsmittel sowie gesetzlich vorgeschriebene Zuzahlungen, z. B. Hörgeräte, Körperersatzstücke und Gehstützen
Zahn			
Zahnprophylaxe/ professionelle Zahnreinigung	bis 75 € pro KJ	bis 60 € pro KJ	bis 80 € pro KJ
Zahnbehandlung/Zahnersatz	100 % für Zahnersatz, Inlays, Füllungen, Parodontose-/ Wurzelbehandlungen sowie für weitere Aufwendungen; bis zu den Höchstsätzen der GOÄ und GOZ	100 % für Zahnersatz, Inlays, Füllungen, Parodontose-/ Wurzelbehandlungen sowie für weitere Aufwendungen; bis zu den Höchstsätzen der GOÄ und GOZ	100 % für Zahnersatz, Inlays, Füllungen, Parodontose-/ Wurzelbehandlungen sowie für weitere Aufwendungen; bis zu den Höchstsätzen der GOÄ und GOZ
Stationär			
KHT/Leistungspauschale	150 € Pauschale bei einem medizinisch notwendigen stationären Aufenthalt von mindestens 5 Tagen	nein	Krankenhaustagegeld 10 € für max. 28 Tage bei einem medizinisch notwendigen stationären Aufenthalt und Entbindung
Sonstiges			
Services	Onlineportal für Arbeitgeber und Mitarbeiter Rechnungs-App Service-Card direkter Ansprechpartner bzw. Firmenkunden-Hotline Highlightblätter	Onlineportal für Mitarbeiter Verschiedene Apps Service-Card direkter Ansprechpartner bzw. Firmenkunden-Hotline und Vor-Ort-Betreuung Assistanceleistungen: Gesundheitstelefon, Terminservice zur Vereinbarung von Facharztterminen, Sprechstunde mit Videotelefonie	Onlineportal Gesundheits-App Assistanceleistungen: Facharzttermine, Telemedizin, Angehörigenpflege
Mitversicherung von Familienmitgliedern	ja, Angehörige der Mitarbeiter können innerhalb von 3 Monaten ab Anmeldung des Mitarbeiters ohne Wartezeiten und Gesundheitsprüfung versichert werden. Nach den 3 Monaten mit Gesundheitsprüfung; Laufende Versicherungsfälle sind ab Versicherungsbeginn abgedeckt, Ausschluss der in den Tarifbedingungen benannten Erkrankungen sind zu beachten, sofern diese vor Versicherungsbeginn eingetreten sind.	Pendanttarif ohne Gesundheitsprüfung, in einigen Bereichen Wartezeiten 3 Monate (nicht bei Urlaubsreisen)	ja, Angehörige der Mitarbeiter können ohne Wartezeiten mit einer vereinfachten Gesundheitsprüfung versichert werden. Im Falle einer AG-Finanzierung kann im arbeitnehmerfinanzierten Pendanttarif ein Verzicht auf Gesundheitsprüfung für Familien vereinbart werden; angeratene und laufende Behandlungen sowie Vorerkrankungen sind mitversichert.
Anschlussversicherung bei Ausscheiden aus Unternehmen	ja, Fortsetzung des Versicherungsverhältnisses möglich bei Ausscheiden aus dem Unternehmen bzw. Renteneintritt – eigenfinanziert, innerhalb von 2 Monaten nach Ausscheiden ohne (erneute) Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten	ja, Fortsetzung im Pendanttarif eigenfinanziert ohne erneute Gesundheitsprüfung und Wartezeit (wird aus der bKV entsprechend angerechnet)	ja, Fortsetzung des Versicherungsverhältnisses möglich bei Ausscheiden aus dem Unternehmen bzw. Renteneintritt – eigenfinanziert, innerhalb von 2 Monaten nach Ausscheiden ohne (erneute) Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten
Budgets und Beiträge			
Beiträge pro Mitarbeiter	400 € Budget = 13,80 € 800 € Budget = 22,10 € 1.200 € Budget = 27,60 €	300 € Budget = 9,95 € 600 € Budget = 19,75 € 900 € Budget = 28,27 € 1.200 € Budget = 36,16 € 1.500 € Budget = 42,24 €	300 € Budget = 9,90 € 500 € Budget = 14,90 € 750 € Budget = 19,90 €

Ein starker Partner bei der Todesfallvorsorge

Wie überzeugen Sie Ihre Kunden von der EUROPA Risikolebensversicherung? Mit diesen unschlagbaren Argumenten: individuelle Tarife, exzellente Beiträge und ein perfekter Service.

MODERN, INDIVIDUELL UND PREISLICH AUF TOP-NIVEAU

Als moderner Lebensversicherer bietet die EUROPA nicht nur faire Top-Beiträge. Ihre Tarife sind zudem klar strukturiert und extrem leistungsfähig. Sie werden regelmäßig erweitert und den Bedürfnissen der Kunden angepasst. Aus Überzeugung folgt die EUROPA dabei dem Prinzip, dass wichtige individuelle Zusatzleistungen auch für den kleinen Geldbeutel verfügbar sein müssen. So ist der Zusatzschutz Krebs Plus bereits im günstigen Standard-Tarif wählbar.

SCHLANKE PROZESSE UND ZÜGIGE POLICIERUNG

Um einen schnellen und bequemen Abschluss zu ermöglichen, setzt die EUROPA auf schlanke und digitale Prozesse. Garant hierfür ist unter anderem der eGesundheitsCheck. Dabei handelt es sich um ein fortschrittliches digitales Tool, das den Antragsprozess verkürzt und transparenter macht. Es führt den Vermittler und seinen Kunden gemeinsam durch einfach formulierte interaktive Gesundheits- und Risikofragen. Am Ende des Onlineabschlusses folgt in der Regel direkt eine Entscheidung über den Antrag. Dadurch hat der Kunde sofort Gewissheit, ob sein Antrag angenommen wurde. Vorteil für den Vermittler: Der Vertrag wird schneller policiert.

PERSÖNLICHE ANSPRECHPARTNER UND AUSGEZEICHNETER SERVICE

Als Teil des Continentale Versicherungsverbundes steht die EUROPA zudem für exzellenten Service. So stehen den Vermittlern unter anderem persönliche Ansprechpartner mit umfangreichem Fachwissen zur Seite. Dadurch verbessert sich auch die Beratungsqualität der Vermittler gegenüber den Kunden, was sich wiederum positiv auf die Kundenzufriedenheit auswirkt. Das Deutsche Finanz-Service Institut (DFSI) bescheinigt dem Direktversicherer in seiner aktuellen Auswertung aus dem Februar 2021 hier 100 von 100 Punkten. Insgesamt wird die EUROPA vom DFSI als „beste zukunftssichere Lebensversicherung“ und mit der Höchstnote „Exzellent“ bewertet.

BELIEBT BEI VERMITTLERN

Focus Money zeichnet die EUROPA mit der Höchstnote „Hervorragend“ und als „Beste RLV“ aus. Und auch Vermittler empfehlen die EUROPA besonders oft. Bei der aktuellen AssCompact Trend-Studie gehört die EUROPA bei den Makler-Favoriten zu den Top 3. ‹

Foto: iStock / marchmeena 29

DAS MAKLER-VERWALTUNGSPROGRAMM VON MAXPOOL

Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit. Makler können sich darauf verlassen, dass MAXPOOL sein Produkt- und Leistungsspektrum stets innovativ und zeitgemäß weiterentwickelt.

Ihre Vorteile:

- Management Dashboard – alle Geschäftsvorfälle im Überblick
- Umfangreiche Selektions- und Abfragefunktionen
- Digitale Unterschrift für zeitsparende Kundenkommunikation
- Abbildung von Vermittlerstrukturen
- Bestandsübertragungstool

OLIVER SCHLOTJUNKER
Maklerbetreuer
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Wir schaffen Liquiditätsfreiräume. Denn die sind Gold wert

R+V-Kautionsversicherung: Damit Ihre Kunden mit Bürgschaften finanziell beweglich bleiben

Die Auftraggeber Ihrer Kunden verlangen Sicherheiten – dass Verträge erfüllt und Leistungen im vereinbarten Umfang erbracht werden. Das gilt im privaten Sektor genauso wie im öffentlichen und in Zeiten der Pandemie ganz besonders. Als Auftragnehmer können Ihre Kunden dieses Thema nicht umgehen. Aber: Sie als Makler können dafür sorgen, dass die Sicherheit ihrer Auftraggeber nicht zulasten der eigenen finanziellen Beweglichkeit geht.

BÜRGSCHAFTEN IM RAHMEN DER R+V-KAUTIONSVERSICHERUNG SICHERN IHREN KUNDEN MEHR LIQUIDITÄT.

Anders als Bankbürgschaften belastet die R+V-Kautionsversicherung die Bankkreditlinie Ihrer Kunden und damit den Spielraum für Investitionen nicht. Sie bindet auch keine Gelder, wie es bei Sicherheitseinbehalten der Fall ist. Kurz und gut: Die Kautionsversicherung sichert Ihren Kunden ein entscheidendes Plus an Liquidität. Und deckt das ganze Spektrum an Avalen ab. Ganz gleich welche Art von Bürgschaft Ihre Kunden brauchen – als führender deutscher Kautionsversicherer bietet R+V schnell und zuverlässig die passende Lösung.

PROZESSE EINFACH ONLINE ABWICKELN – OHNE SICHERHEITEN

Bürgschaften gehören für viele Unternehmen bedeutender Branchen zum Tagesgeschäft. Sie wünschen sich Top-Konditionen und einfache Prozesse. R+V bietet beides: Seit Beginn des Jahres 2021 ist die Online-Antragsstrecke „KTV basic“ (Ausschnittsdeckung der R+V-Kautionsversicherung für Unternehmen des Bau- und Ausbaugewerbes) am Start. Hier profitieren Ihre Kunden von einem besonders attraktiven bonitätsabhängigen Tarif. Die Prüfung erfolgt in Sekundenschnelle. Nur wenige Eingaben trennen Sie und Ihre Kunden vom Onlineabschluss. Das gilt sogar für Anzahlungsbürgschaften.

Und wenn Sie umfassenden Service bieten und die Antragsstellung für Ihre Kunden übernehmen möchten? Dann können Sie das wie für alle anderen KTV-Lösungen ganz einfach über das R+V Maklerportal erledigen. Sollten Sie noch keinen Zugang haben, hilft Ihnen das Team R+V Poolbetreuung Nord sofort weiter.

Zeigen Sie Unternehmen gerade in dieser unsicheren wirtschaftlichen Lage Wege zu mehr Liquidität auf – empfehlen Sie ihnen die R+V-Kautionsbürgschaft. Das zahlt sich für Sie doppelt aus: Denn Sie sichern sich nicht nur kurzfristigen Vertriebserfolg, sondern positionieren sich mit Unterstützung von R+V auch darüber hinaus als Partner für den Erfolg Ihrer Kunden. So wird das Thema Liquidität zum Türöffner für viele weitere Absicherungsthemen und Ausgangspunkt für erfolgreiche Cross-Selling-Aktivitäten.

Erfahren Sie mehr über die Alleinstellungsmerkmale und Besonderheiten der R+V-Kredit- und -Kautionsversicherungen im R+V Maklerportal unter Produkte > Komposit Firmen > Kreditversicherungen. ‹

SPRECHEN SIE UNS AN!

R+V Poolbetreuung Nord
0 40 33 43 58 90
ruv.pool.nord@ruv.de
www.ruv-makler.de

Foto: iStock / Kupicoo

Gradmesser des Fortschritts – unsere Plug-In-Hybride

Starten Sie durch mit neuer Energie

Unser Leasingangebot für Sie: zum Beispiel die neue E-Klasse E 300e Limousine in schwarz, Polsterung Stoff Marseille schwarz.

Sonderausstattungen: Businesspaket u.a. mit Park-Paket inkl. Rückfahrkamera, Aktiver Park-Assistent mit PARKTRONIC, Widescreen Cockpit, Sitzheizung für Fahrer und Beifahrer u.v.m.

*Ein Leasingbeispiel der Mercedes-Benz Leasing GmbH, Siemensstraße 7, 70469 Stuttgart. Stand 01.01.2021. Ist der Darlehens-/Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein gesetzliches Widerrufsrecht nach § 495 BGB. Der Leasingvertrag startet mit der Übernahme des Fahrzeugs.

[2] Die angegebenen Werte wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren ermittelt. Es handelt sich um die „NEFZ-CO_2-Werte" i. S. v. Art. 2 Nr. 1 Durchführungsverordnung (EU) 2017/1153. Die Kraftstoffverbrauchswerte wurden auf Basis dieser Werte errechnet. Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein dem Zweck des Vergleichs zwischen verschiedenen Fahrzeugtypen.
Die Werte variieren abhängig von den gewählten Sonderausstattungen.

[3] Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers.
Kaufpreis ab Werk für die angebotene E 300e Limousine: 50.795,00 € zzgl. MwSt., zzgl. lokaler Überführungskosten.

Ein Leasingbeispiel für Gewerbekunden* für die E-Klasse Limousine E 300e[1, 2, 3] Neuwagen, 1991 ccm, 155 kW/211 PS

Laufzeit in Monaten	48
Gesamtlaufleistung	40.000 km
Kaufpreis	46.380,25 €
Abzüglich Leasing-Sonderzahlung	3.151,26 €
Gesamtbasiswert	43.228,99 €
Leasingfaktor (% Gesamtbasiswert)	0,81 %

48 monatliche Leasingraten **
inkl. GAP-Unterdeckungsschutz à **349 €**

[1] Kraftstoffverbrauch E-Klasse Limousine E 300e kombiniert: 1,8 l/100 km; CO_2-Emissionen kombiniert: 41 g/km.

** Alle oben genannten Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer.

Ihr Ansprechspartner:
Niklas Lindenberg
Zertifizierter Automobilverkäufer
Tel. +49 170 372 3717
n.lindenberg@
nord-ostsee-automobile.de

Nord-Ostsee Automobile

Lust auf Leistung

Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart
Partner vor Ort: Nord-Ostsee Automobile GmbH & Co. KG
Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service
Lehfeld 6 · 21029 Hamburg
Mit weiteren Centern in Ahrensburg, Eckernförde, Heide, Husum, Marne, Reinbek, Schleswig und Trittau sowie autorisiertem Mercedes-Benz Service in Hamburg-Alstertal, Hamburg-Am Rothenbaum und Hamburg-Elbe.
dialog@nord-ostsee-automobile.de · Tel. 040 725 717-177 und 0481 603-0

Ein toller Willkommensgruß!

So schön kann Ankommen sein: „Hi.Germany“ der Hallesche versichert internationale Fachkräfte.

Welcome to Germany: Damit der Neustart in Deutschland noch einfacher wird

Die Anzahl der internationalen Fachkräfte, die zum Arbeiten nach Deutschland kommen, steigt seit Jahren kontinuierlich. Auch wenn dieser positive Trend aufgrund der Pandemie aktuell gedämpft ist, wird die Zuwanderung aufgrund des Fachkräftebedarfs nicht abreißen. Eine erfreuliche Entwicklung, auf welche die Hallesche bereits im letzten Jahr reagiert hat: Am 1. Dezember 2020 fiel der Startschuss für die Kranken-Vollversicherung Health Insurance Germany, kurz: „Hi.Germany“. Mit dem neuen Tarifwerk hat die Hallesche eine Lösung für hoch qualifizierte Arbeitnehmer und Selbstständige entwickelt, die mit einem befristeten Aufenthaltstitel nach Deutschland kommen. Wer aus einem Land kommt, das außerhalb der EU/des EWR liegt, kann sich mit Hi.Germany bis zu fünf Jahre flexibel und zu attraktiven Beitragskonditionen versichern.

DANK BAUKASTENPRINZIP FÜR JEDEN DIE PASSENDE LÖSUNG

Die Leistungen des Versicherungsschutzes enthalten, was immer dem Kunden wichtig ist: Er hat die freie Wahl zwischen einer Premium-Absicherung (L) und einer preisgünstigen Variante (S) sowie der Höhe des ambulanten Selbstbehalts. Zahnschutz kann, muss aber nicht hinzuversichert werden. Auch hier besteht die Wahl zwischen zwei Varianten.

OPTIMIERTE SERVICES FÜR DIE INTERNATIONALE ZIELGRUPPE

Um den besonderen Ansprüchen der Zielgruppe gerecht zu werden, hat die Hallesche auch ihre Services optimiert. So wurde die Kundenbetreuung und die hallesche4u-App in englischer Sprache etabliert. Außerdem stehen dem Versicherten weitere kostenlose Services zur Verfügung, beispielsweise eine 24h-Videosprechstunde mit Ärzten in über 20 Sprachen und eine Pauschale für digitale Gesundheitsservices.

EIN BESONDERES HIGHLIGHT

Vertriebspartner werden mit einem neu entwickelten Beratungs- und Abschlusstool in englischer Sprache unterstützt, um schon bei der Vertragsanbahnung Sprachbarrieren zu vermeiden. Ein absolutes Highlight ist dabei die Möglichkeit, den Antrag am Point of Sale (also bei Bedarf auch noch im Herkunftsland) inklusive Risikoprüfung komplett digital zu erfassen. Das vereinfacht den Prozess für alle Beteiligten ungemein.

VERSICHERUNGSLÖSUNG MIT WEITEREN VORTEILEN

Die Vertragsgestaltung bietet den Kunden außergewöhnliche Freiheiten, beispielsweise ein sonst für eine Vollversicherung unübliches monatliches Kündigungsrecht. Wer länger als fünf Jahre in Deutschland bleibt, kann dank dem Optionsrecht ohne erneute Gesundheitsprüfung in die reguläre Vollversicherung wechseln. Das Tarifwerk Hi.Germany erfüllt alle Kriterien für die Pflicht zur Versicherung in Deutschland und für ein Visum beziehungsweise einen befristeten Aufenthaltstitel und ist zudem arbeitgeberzuschussfähig.
Alle Informationen zu Hi.Germany finden Sie hier: www.vermittlerportal.de/hi-germany ‹

DIE HIGHLIGHTS IM ÜBERBLICK

- Erfüllt alle Kriterien für die Pflicht zur Versicherung in Deutschland und für ein Visum bzw. einen befristeten Aufenthaltstitel
- Keine Wartezeiten
- Monatliches Kündigungsrecht
- Keine Mindestvertragsdauer
- Option auf Weiterversicherung
- Arbeitgeberzuschussfähigkeit
- Digitale Vorschlags- und Antragsstrecke auf Englisch

KONTAKT

Lars Peters
Accountmanager, Vertriebsdirektion Nord
0174 158 62 39
lars.peters@hallesche.de

DER FINANZIERUNGS-SERVICE VON MAXPOOL

Unser Finanzierungsservice steht Ihnen mit fachlichem und vertrieblichem Know How tatkräftig und hoch motiviert zur Seite.
Egal, ob Sie das Thema Immobilienfinanzierung heute regelmäßig, gelegentlich oder noch gar nicht in Ihrem Beratungsprozess integriert haben: Wir unterstützen Sie individuell und ganz persönlich.

Ihre Vorteile:

· Zielgerichtete & partnerschaftliche Vertriebsunterstützung
· Fachliches Vertriebssparring
· Tippgebermodell: Kompetente Beratung mit Herz
· Unkomplizierte Vermittlung von Ratenkrediten & Bausparverträgen
· Innovative Vergleichstechnologie mit mehr als 300 Banken

KATHLEEN RAJKOV
Finanzierungsspezialistin
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Erobern Sie eine besonders lukrative Zielgruppe!

Beamte gehören zu den begehrtesten Zielgruppen für den Vertrieb von Finanzdienstleistungen, da sie nicht nur über sichere Arbeitsplätze und über ein überdurchschnittlich hohes Einkommen verfügen, sondern auch Wert auf einen umfassenden Versicherungsschutz legen. Viele Beamte schätzen in diesem Zusammenhang die Beratung durch unabhängige Makler, da diese die gesamte Bandbreite der verfügbaren Absicherungslösungen anbieten können. Beste Voraussetzungen also, um sich eingehend mit dieser Zielgruppe zu befassen. Potenzial gibt es genug, denn aktuell gibt es deutschlandweit rund 1,8 Millionen Beamte. Beamte benötigen Absicherungslösungen, die auf ihren besonderen Status zugeschnitten sind. Für den Fall der Dienstunfähigkeit ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung mit eingeschlossener Dienstunfähigkeitsklausel unumgänglich.
Rund 25 Prozent aller Beamter auf Lebenszeit werden vom Dienstherrn wegen Dienstunfähigkeit in den vorzeitigen Ruhestand versetzt. Das Beamtenstatusgesetz sieht für den Dienstherrn übrigens auch die Option vor, einen dienstunfähigen Beamten zur Umschulung zu zwingen und ihm geringerwertige Tätigkeiten zuzuweisen, wenn sein Gesundheitszustand die Ausübung dieser Tätigkeiten zulässt. Fatal, wenn der Betroffene für diesen Fall nicht vorgesorgt hat.
Um eine Dienstunfähigkeit festzustellen, ist der Dienstherr nicht an einen festen Grad der gesundheitlichen Einschränkung gebunden, sondern kann nach freiem Ermessen entscheiden. Oft ist es also der Fall, dass eine ausgesprochene Dienstunfähigkeit bei Weitem noch nicht einer 50-prozentigen Berufsunfähigkeit entspricht und die reine Berufsunfähigkeitsversicherung demnach nicht leisten muss. Insofern ist der Einschluss einer guten Dienstunfähigkeitsklausel unerlässlich. Besonders für Beamte auf Widerruf und Beamte auf Probe ist es enorm wichtig, einen geeigneten Versicherungsschutz abzuschließen. Wenn diese junge Personengruppe ihre Dienstpflichten aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr in vollem Umfang ausüben kann, wird sie meist als dienstunfähig und ohne Versorgungsanspruch entlassen.
Das renommierte Analysehaus Franke und Bornberg hat im Februar 2021 darauf hingewiesen, dass auf die Formulierung der Dienstunfähigkeitsklausel besonderes Augenmerk gelegt werden sollte. Demnach stellen gute DU-Klauseln tatsächlich ein vereinfachtes Leistungsanerkenntnis für den Versicherten dar. Einige Versicherungsgesellschaften verzichten also sogar auf ein eigenes Überprüfungsrecht und leisten, wenn der Dienstherr die Dienstunfähigkeit festgestellt hat. Weniger gute Klauseln gestehen dem Versicherungsunternehmen ein eigenes Prüfungsrecht zu. Falls die Gesellschaft dann zu der Auffassung kommt, dass die gesundheitliche Beeinträchtigung doch eine Erfüllung der Dienstpflicht erlaubt, werden unter Umständen keine Leistungen erbracht und der Kunde geht leer aus.
Die zum AXA-Konzern gehörende DBV und auch die SIGNAL IDUNA bieten den Abschluss einer Dienstunfähigkeitsversicherung an, ohne dass vorab Fragen zum Gesundheitszustand beantwortet werden müssen. Voraussetzungen dafür sind unter anderem, dass der Abschluss zeitlich mit dem Abschluss einer Krankenversicherung beim selben Anbieter im Zusammenhang steht, dass dabei die Gesundheitsfragen beantwortet wurden und dass der Antrag ohne Erschwernisse angenommen werden konnte.
Wenn Beamte sich gut beraten fühlen, ergibt sich ein hohes Potenzial für umfangreiches Folgegeschäft. Sie sollten also unbedingt aktiv werden und Beamte gezielt ansprechen, denn es winken profitable Abschlüsse. Wer in dieser anspruchsvollen Zielgruppe erfolgreich vermitteln möchte, sollte neben ausgezeichneten Produktkenntnissen auch über spezifisches Fachwissen verfügen. Bei Bedarf empfiehlt es sich daher, Unterstützung durch das Vorsorge-Management von MAXPOOL in Anspruch zu nehmen. ‹

Visar Dernjani,
Fachberater für privates Vorsorge-Management

Wenn Beamte sich gut beraten fühlen, ergibt sich ein hohes Potenzial für umfangreiches Folgegeschäft.

› KONTAKT ‹

Vorsorge-Management LV
vorsorge@maxpool.de
0 40 29 99 40-370

Top Tarife
für Gründer, Angestellte & Beamte

Folke Tedsen
HanseMerkur Leiter Leistungs- und Gesundheitsmanagement

E-Health-Innovation für Ihre Kunden

KV-Tarife mit Zukunft

Die Private Krankenversicherung der HanseMerkur 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 HanseMerkur.

Hand in Hand ist
HanseMerkur

Wenn es einfach rundum passt!

Ihre Kunden sind auf der Suche nach zeitgemäßen und flexiblen Versicherungslösungen? Dann sind sie hier goldrichtig. Denn die LV 1871 hat neue Sparprodukte entwickelt, die sich exakt nach den Bedürfnissen und individuellen Lebensentwürfen Ihrer Kunden richten.

MEINPLAN – FLEXIBEL UND CHANCENREICH

Denn erstens kommt alles anders – und zweitens, als man denkt: „MeinPlan" bietet mehr Flexibilität für alle, die ihre fondsgebundene Rentenversicherung selbst mitgestalten wollen. Das Produkt lässt sich an unterschiedliche Lebenssituationen anpassen und bietet gleichzeitig maximale Wachstumschancen.

Mit der Cash-to-Go-Option sind sogar regelmäßige Auszahlungen aus dem Fondsvermögen möglich.

Kunden wählen aus einer breiten, qualitativ sehr hochwertigen Fondsauswahl und entscheiden sich zwischen aktiv gemanagten Fonds, einer breiten ETF-Auswahl oder intelligenten Portfoliolösungen. Dabei können sie das eigene Chancen-Risiko-Profil auch mit dem individuell gewünschten Garantieniveau decken und die Anlagestrategie immer neu und kostenlos anpassen. Bei der Beitragszahlung bleiben sie flexibel und können jederzeit Zu- und Auszahlungen nutzen. Mit der Cash-to-Go-Option sind sogar regelmäßige Auszahlungen aus dem Fondsvermögen möglich.
Zudem umfasst MeinPlan die Möglichkeit der Integration einer Berufsunfähigkeitszusatzversicherung – bis 3.000 Euro Jahresbeitrag sogar ohne Risikoprüfung. Nicht zuletzt zum Rentenbeginn zeigt MeinPlan erneut maximal mögliche Flexibilität. Neben den Standardoptionen am Markt bietet die LV 1871 weiterhin hohe garantierte Rentenfaktoren, sehr lange Rentengarantiezeiten sowie optimalen Schutz mit der Pflege-Option und der eXtra-Rente.

FLEXIBLE VERGÜTUNGSMODELLE MIT MeinPlan

Für MeinPlan bietet die LV 1871 zudem neue Vergütungsmodelle, die flexibel in der Tarifsoftware ausgewählt werden können. Dabei kann zwischen verschiedenen Modellen gewählt werden: PCS-Modell, Paid Premium (PP), Net Asset Value (NAV) oder ein Mischmodell (Mix) aus PCS-Modell und NAV – alles transparent und attraktiv. MeinPlan mit dem Vergütungsmodell NAV ist zum Beispiel eine gute Alternative zur Direktanlage. Im Vergleich zur direkten Fondsanlage zahlt Ihr Kunde auch bei Umschichtun-gen während der Vertragslaufzeit keine Abgeltungsteuer, und die Kickbacks der Fondsgesellschaften werden zu 100 Prozent dem Vertragsguthaben Ihres Kunden gutgeschrieben. Für Christopher Carallo, Abteilungsleiter des Vorsorge- und Komposit-Managements der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe, ist die FRV MeinPlan der LV 1871 ein absolutes Highlight am Markt: „Die MeinPlan-Police der LV 1871 besticht durch eine niedrige Kostenstruktur, die vielen Auszahlungsoptionen zum Ablauf der Vertragslaufzeit und die nach wie vor wählbare 100-Prozent-Beitragsgarantie. Meine absolute Empfehlung im Bereich der fondsgebundenen Rentenversicherung, weshalb ich Ihnen die Teilnahme an dem Webinar am 14. April 2021 ganz besonders ans Herz lege!" ‹

WIR SIND FÜR SIE DA. PERSÖNLICH. DIGITAL.

Ihre Expertengemeinschaft für Kreditversicherungen

Die Expertengemeinschaft der R+V-Versicherungsgruppe bietet Ihnen und Ihren Kunden umfassendes Wissen, individuelle Betreuung und ein einzigartiges Angebot. Kurz: Bei uns stehen Sie und Ihre Bedürfnisse im Mittelpunkt.

Für Ihre Kunden zählt finanzielle Flexibilität: liquide Mittel und verlässliche Zahlungseingänge, um investieren zu können und Krisenzeiten zu meistern. Wir verschaffen und sichern Ihren Kunden diesen finanziellen Spielraum mit unseren individuellen Angeboten.

Profitieren Sie direkt von unseren Experten für Kreditversicherungen.
Jetzt informieren auf **makler.ruv.de/firmenkunden**

KRAVAG R+V CONDOR

Die R+V Versicherungsgruppe

So werden Sie zum zuverlässigen »Rad«geber für Ihre Kunden

Der Trend zu modernen, hochwertigen und somit auch hochpreisigen Fahrrädern ist ungebrochen. War ein Kaufpreis von mehr als 1.000 Euro für ein Fahrrad vor wenigen Jahren noch die Ausnahme, gehen heute gut und gerne mal 5.000 Euro oder mehr über den Ladentisch. Einen regelrechten Boom erleben E-Bikes. Mit mehr als zwei Millionen verkauften Exemplaren wurden 2020 etwa viermal so viele E-Bikes abgesetzt wie noch 2015. Nutzen Sie diesen Trend vertrieblich, indem Sie die spezielle Fahrradvollkaskoversicherung in Ihren Beratungsalltag integrieren und die E-Bike-Besitzer unter Ihren Kunden gezielt ansprechen. Insbesondere wenn E-Bikes wie so oft geleast oder finanziert werden, ist eine Kaskodeckung sehr wichtig – kommt das Fahrrad abhanden, bleibt der Besitzer andernfalls auf den Raten sitzen. Die Hausratversicherung bietet nur für 50 Prozent aller E-Bikes einen Versicherungsschutz gegen Diebstahl, während nur 25 Prozent durch eine Kaskoversicherung auch gegen weitere Risiken abgesichert sind. Für Sie gibt es demnach genügend Möglichkeiten, in diesem Bereich aktiv zu werden.

Stefan Klahn,
Produktentwickler und Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuradeur GmbH

Da Sie mit dem Thema Radfahren das Hobby Ihrer Kunden ansprechen, ist dies grundsätzlich positiv belegt und bietet einen einfachen Einstieg in eine erfolgreiche Kundenberatung.

SPEZIAL-SCHUTZ ÜBER FAHRRAD-VOLLKASKOVERSICHERUNG

Die meisten Vollkaskoversicherungen bieten heute einen sehr weitreichenden Versicherungsschutz. Bei E-Bikes oder Pedelecs sollte zusätzlich darauf geachtet werden, dass der Versicherungsschutz auch den Akku und den Elektromotor einschließt.
Der Leistungsumfang einer Fahrrad-Vollkaskoversicherung ist mit dem der Kfz-Vollkaskoversicherung vergleichbar, teilweise aber sogar noch umfangreicher. So ist beispielsweise neben dem Diebstahl des ganzen Fahrrads oder einzelner Teile auch der Diebstahl von Gepäck bis zu gewissen Höchstgrenzen versichert. Je nach Anbieter und Tarif können auch Reparaturkosten aufgrund von Verschleiß und die Instandsetzung nach einem Unfall oder Sturz oder sogar die Beseitigung von Material-, Produktions- oder Konstruktionsfehlern auch nach Ablauf der Herstellergarantie im Leistungsumfang eingeschlossen sein. Bedienfehler werden mitunter ebenfalls vom Vollkaskoschutz umfasst, einige Gesellschaften verzichten sogar auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit.

MIT DEM FAHRRAD AUF REISEN

Wer sich ein hochwertiges Fahrrad anschafft, möchte damit bestimmt auch ausgedehnte Wochenendtouren unternehmen oder in den Urlaub fahren. Daher ist es wichtig, auf den Geltungsbereich der Versicherung zu achten. Es gibt sogar Tarife, die weltweiten Versicherungsschutz anbieten. Legt Ihr Kunde oft weite Strecken mit seinem Fahrrad zurück, sollten Sie die Schutzbriefleistungen der Gesellschaften genau unter die Lupe nehmen. Manche Versicherer bieten nicht nur einen 24-Stunden-Pannen- und -Abholservice innerhalb eines festgelegten Geltungsbereichs, sondern erstatten beispielsweise auch die Kosten für den Rücktransport eines irreparablen Fahrrads, für ein Leihrad oder wenn der Besitzer mit öffentlichen Verkehrsmitteln oder einem Taxi weiter- beziehungsweise zurückfahren oder im Hotel übernachten muss.

VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG DURCH MAXPOOL

Die Vielfalt der angebotenen Tarife und die oft voneinander abweichenden Absicherungsbedürfnisse der Kunden machen die Suche nach einem geeigneten Tarif mehr oder weniger zeitaufwendig. MAXPOOL stellt Ihnen deshalb die Vergleichs- und Analysesoftware Mr-Money zur Verfügung, die Sie als angebundener Vertriebspartner kostenfrei nutzen können. Hiermit können Sie die Besitzer hochwertiger Fahrräder qualifiziert beraten und ihnen einen individuell passenden Versicherungsschutz vermitteln. Da Sie das Hobby Ihrer Kunden ansprechen, ist dieses Thema grundsätzlich positiv belegt und bietet einen einfachen Einstieg in eine erfolgreiche Kundenberatung. ‹

KONTAKT

komposit@maxpool.de
040 29 99 40-390

DER LEISTUNGSSERVICE VON MAXPOOL

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.

Sprechen Sie uns an, wir helfen gern.

Ihre Vorteile:

- Unterstützung und Abwicklungen von berechtigten Leistungsansprüchen
- Erstklassiger und kompetenter Service durch interdisziplinäres Expertengremium
- Auf Wunsch: Personalisierte Unterlagen mit Logo und Kontaktdaten des zuständigen Maklerbüros versehen
- Zusätzliche Begleitung der Leistungsbeantragung im BU-Bereich

SISSY WOLTER
Fachberaterin im Leistungsservice
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

DELA: Der neue Premium-Tarif für Ihre Liebsten

Mehr Flexibilität und zusätzliche Leistungen – genau das bringt der neue Premium-Tarif DELA aktiv Leben plus+ mit zwei neuen Zusatzoptionen mit. Die DELA Lebensversicherungen erweitern damit ihr Leistungsangebot in der Risikolebensversicherung.

Die DELA Lebensversicherungen haben ihr Leistungsangebot im Bereich Risikoleben erweitert. Zum Tarif DELA aktiv Leben gibt es seit Februar auch den Tarif DELA aktiv Leben plus+. „Als Spezialist für die Hinterbliebenenvorsorge stellen wir den Menschen in den Mittelpunkt und sehen unsere Verantwortung weit über die finanzielle Absicherung hinaus. Wir bieten einzigartige Dienstleistungen für unsere Kunden*innen – transparent, flexibel, individuell und vor allem menschlich“, erläutert Walter Capellmann, Hauptbevollmächtigter der DELA. Mit dem Tarif aktiv Leben plus+ hat DELA eine Ergänzung geschaffen, die für Kunden*innen mit einem erhöhten Absicherungsbedarf die bestmögliche Lösung darstellt.

Was uns auszeichnet: Wir sehen unsere Verantwortung weit über die finanzielle Absicherung hinaus.

UMFANGREICHE LEISTUNGEN

Über die umfangreichen Leistungen im Tarif aktiv Leben hinaus enthält der Premium-Tarif eine ereignisunabhängige Nachversicherung bis maximal 100.000 Euro, eine vorgezogene Todesfall-Leistung bei 12-monatiger Lebenserwartung, eine Verlängerungsoption von bis zu 15 Jahren ohne Gesundheitsprüfung sowie Bonusleistungen für Kinder und bei Pflege eines Angehörigen.

ZUSATZOPTIONEN SCHWERE KRANKHEIT UND PFLEGE

Die beiden Zusatzoptionen Sofortzahlung Pflege und schwere Krankheiten sichern dazu Risiken zu Lebzeiten ab. Bei Herzinfarkt, Schlaganfall oder Krebs erfolgt eine Zusatzzahlung von 10 Prozent der Versicherungssumme, wenn die Option schwere Krankheiten gewählt wurde. Bei Pflegebedürftigkeit zahlen wir zusätzlich 25 Prozent der vereinbarten Summe sofort an die versicherte Person aus, wenn die Option Pflege gewählt wurde. Das neue Produktangebot ermöglicht es, die Risikolebensversicherung noch besser an die jeweilige Lebenssituation anzupassen.

DELA-VORZÜGE IN BEIDEN TARIFEN

Unabhängig vom gewählten Tarif gelten die bekannten DELA-Vorzüge: maximale Transparenz, garantierter Beitrag über die gesamte Laufzeit sowie die Möglichkeit, die Versicherungssumme aufgrund veränderter Lebensumstände zu erhöhen. Zudem steht DELA Kunden*innen auch organisatorisch zur Seite. Neben wichtigen Vorsorgedokumenten wie Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung oder Organspende-Ausweis hilft das DELA Ersthilfe-Programm auf Wunsch mit einer kostenfreien psychologischen Erstbetreuung. ‹

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

Gemeinsam erfolgreich seit 1998 in Kooperation mit

MVK VERSICHERUNG

ASCORE
HERAUSRAGEND
PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuranz GmbH
max-Hausrat Premium
inkl. max-Leitungsschutz
Hausrat
07 | 2020
ascore.de/scorings

max-Hausrat

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.

Win-win für Kunden und Makler

Die Zusatzbeiträge der gesetzlichen Krankenkassen sind gestiegen. Nicht interessant für Makler? Doch. Der Wechsel wird leichter, und die Ersparnis können Kunden in eine private Krankenzusatzversicherung investieren. Makler profitieren noch an anderer Stelle.

Längst ist es amtlich: Es wird erheblich teurer für gesetzlich Versicherte. Hintergrund ist eine Finanzierungslücke von etwa 16 Milliarden Euro in der gesetzlichen Krankenversicherung. Dafür verantwortlich sind nach Angaben der Kassen die Mindereinnahmen aufgrund der Wirtschaftskrise und die höheren Gesundheitsausgaben als Folge der Corona-Pandemie.
So weit – so schlecht für die Versicherten. Hinzu kommt jedoch: Die Gründe für das Beitragsplus sind den meisten Betroffenen weitgehend unverständlich. 58 Prozent können die Begründung ihrer Krankenkasse nicht nachvollziehen, wie eine aktuelle Umfrage unter 600 Versicherten im Auftrag des InsurTech-Unternehmens PBM Personal Business Machine AG sowie des IT-Dienstleisters Adesso SE ergab.

WECHSELN WIRD EINFACHER

Die mangelnde Kommunikation und der ausgeprägte Wechselwunsch können für die einzelnen Kassen schmerzhafte Folgen haben. Demnach gaben 38 Prozent der Befragten an, aufgrund ihrer Beitragserhöhungen mit einem Wechsel ihrer Krankenkasse beziehungsweise -versicherung zu liebäugeln. Und hier liegt Ihr Beratungspotenzial als Makler: Zumal der Krankenkassenwechsel zu Beginn des Jahres deutlich vereinfacht wurde. Das Kündigungsschreiben an die alte Krankenkasse ist seit dem 1. Januar ebenfalls hinfällig geworden – die Kündigung wird seitdem von der neuen Krankenkasse übernommen. Ihre Kunden müssen demzufolge nur noch den Mitgliedsantrag an die neue Kasse verfassen. Wer seinen Job wechselt, kann bis spätestens 14 Tage nach Beschäftigungsbeginn ebenfalls eine neue Kasse wählen, ohne die übliche Bindungsfrist einzuhalten.

IT'S TIME TO CHANGE

Die Beitragserhöhungen und die vermehrten Wechselwünsche sind ein hervorragender Türöffner, um mit Ihren Kunden ins Gespräch zu kommen und sie dabei zu unterstützen, die passende Krankenversicherung zu finden und dorthin zu wechseln. Davon profitieren Makler auch ganz direkt: Denn derzeit zahlen Krankenkassen Maklern, die ihnen neue Kunden vermitteln, eine Aufwandsentschädigung bis zu 98,70 Euro pro Antrag. Die Ersparnis der Kunden kann dann anderweitig verwendet werden, beispielsweise für private Krankenzusatzversicherungen.
Das Vorsorge-Management KV steht seinen Vertriebspartnern bei Rückfragen jederzeit zur Verfügung und erarbeitet bei Bedarf auch konkrete Angebote. ‹

KONTAKT

Vorsorge-Management KV
0 40 29 99 40-370
vorsorge@maxpool.de

BU goes Nachhaltigkeit

Die neue BU4Future bietet Ihren Kunden BU-Schutz und setzt sich nachhaltig für die Umwelt ein.

Mit der neuen BU4FUTURE bieten Vermittler ihren Kunden den gewohnt zuverlässigen Schutz im Falle einer Berufsunfähigkeit. Gleichzeitig übernimmt die NÜRNBERGER Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft. Daher eignet sich das Produkt vor allem für Kunden, die nicht nur die eigene Zukunft schützen wollen. Für die BU4Future wird im Rahmen des gesamten konventionellen Sicherungsvermögens in zusätzliche Vermögensanlagen mit besonderem Fokus auf Nachhaltigkeit investiert.

KAPITALANLAGE MIT BESONDEREM FOKUS AUF NACHHALTIGKEIT

Dabei werden unter anderem Kriterien festgelegt, die beschreiben, in welche Bereiche nicht oder aktiv investiert werden soll. Auch Fonds, die nur in bestimmte nachhaltige Themen investieren, können hierbei eine Rolle spielen. Zudem werden sogenannte ESG-Aspekte (Environmental, Social, Governance) im Investitionsprozess berücksichtigt.

AKTIONEN ZUM WOHLE VON UMWELT UND GESELLSCHAFT

Bei jedem Abschluss der BU4Future kann der Kunde selbst entscheiden, ob die NÜRNBERGER eine Spende in Höhe von fünf Euro an eine gemeinnützige Organisation leistet oder einen Baum pflanzt. Die BU4Future bietet den Kunden die Möglichkeit, die Bundesvereinigung Lebenshilfe e. V. zu unterstützen. Ihr Grundsatz: Jeder Mensch ist einzigartig und wertvoll. Alternativ pflanzt die NÜRNBERGER einen Baum im Nürnberger Umland in Kooperation mit der Forstbetriebsgemeinschaft Nürnberger Land. Ziel ist es, den Wald auf wissenschaftlicher Basis zukunftsfähig aufzuforsten – mit Baumarten, die trotz Klimawandel auch noch in 50 oder 100 Jahren bei uns wachsen.

SPEZIALISTEN-SERVICE BETTERDOC

Damit Kunden dauerhaft und nachhaltig von einer bestmöglichen medizinischen Versorgung profitieren können, erhalten BU4Future-Versicherte exklusiven Zugang zur Spezialistensuche und zum Facharzt-Terminservice des unabhängigen Partners BetterDoc. Hierzu analysiert BetterDoc Qualitätsdaten im Gesundheitswesen und unterstützt die Kunden dabei, auf ihre individuelle Erkrankung spezialisierte Fachärzte/Kliniken zu finden. Dieser Service ist während der gesamten Vertragslaufzeit kostenfrei und unbegrenzt nutzbar – schnell, persönlich und wohnortnah.

ZUVERLÄSSIGER BU-SCHUTZ

Die BU4Future beinhaltet die gewohnt starken Leistungsmerkmale der NÜRNBERGER. So bietet das Produkt eine Nachversicherungsgarantie ohne Gesundheitsprüfung – mit und ohne Ergebnis –, eine Infektionsklausel für alle Berufe, den Verzicht auf abstrakte Verweisung in der Erst- und Nachprüfung sowie eine Krebsklausel. Hierbei gibt es Vorschussleistungen bei schwerer Krebserkrankung für maximal 15 Monate mit vereinfachter Leistungsprüfung. Zudem leistet die NÜRNBERGER die volle BU-Rente bereits ab 50 Prozent BU beziehungsweise ab einem Pflegepunkt laut ADL-Katalog. Optionale Zusatzbausteine wie der Arbeitsunfähigkeits-oder der Pflege-Schutz runden das Leistungsspektrum ab.

Übrigens: Die NÜRNBERGER Lebensversicherung AG ist Gründungsmitglied der Branchen-Initiative Nachhaltigkeit in der Lebensversicherung. ‹

So forcieren Sie Ihr bAV-Geschäft!

Die betriebliche Altersvorsorge findet auch in der Corona-Pandemie statt. Zugegeben, in einigen Branchen leiden Ihre Firmenkunden sehr unter den verordneten Betriebsschließungen. Daher werden sie sich momentan oft mit anderen Themen als mit der Einrichtung von Gruppenverträgen beschäftigen wollen. Dennoch gibt es auch jetzt genügend Gesprächsansätze, um das bAV-Geschäft zu forcieren.

Claudia Tüscher,
bAV-Expertin

UMSATZ IM BAV-BESTAND GENERIEREN

Für Sie als Versicherungsmakler mit vorhandenem bAV-Bestand heißt es jetzt: Zeit nutzen, Bestand selektieren und das Gespräch mit Ihren Firmenkunden suchen. Ziel dabei sollte es sein, bestehende Versorgungswerke und vorhandene Einzelverträge zu optimieren.

Einen hervorragenden Gesprächseinstieg bietet die Gesetzesänderung zur Bezuschussung von durch Entgeltumwandlung finanzierten Vorsorgeverträgen. Viele Gewerbetreibende sind sich noch nicht bewusst, dass sie ab dem 1. Januar 2022 für alle über Entgeltumwandlung finanzierten Vorsorgeverträge einen Zuschuss von mindestens 15 Prozent zur betrieblichen Altersversorgung ihrer Mitarbeiter beisteuern müssen. Das gilt dann, wenn durch die Entgeltumwandlung Sozialversicherungsbeiträge eingespart werden. Objektiv betrachtet hat auch dieser neue Arbeitgeberzuschuss keine erhöhten Personalkosten zur Folge. Vielmehr gibt der Unternehmer lediglich die finanziellen Vorteile, die er bisher aus der Altersvorsorge seiner Mitarbeiter für sich gezogen hat, an diese weiter. Ihre Betreuungspflicht als Makler macht es erforderlich, dass Sie alle betroffenen Firmen zwingend über diese Gesetzesänderung in Kenntnis setzen und dies auch protokollieren.

Für Sie als Makler ergibt sich aus der Gesetzesänderung der willkommene Effekt, dass alle bisher nicht bezuschussten Verträge um mindestens 15 Prozent erhöht werden können. Sprechen Sie auch mit den Arbeitnehmern und informieren Sie sie über die für sie höchst erfreuliche Gesetzesänderung sowie über die neuen Höchstgrenzen für die Entgeltumwandlung. Nutzen Sie diese Argumente, um die Beschäftigten dazu zu motivieren, ihren Eigenanteil an der bAV aufzustocken. So bietet es sich an, den seit Jahresanfang für die meisten Berufstätigen weggefallenen Solidaritätsbeitrag in die eigene Altersversorgung zu investieren.

GESUNDHEITSVORSORGE UND ABSICHERUNG DER ARBEITSKRAFT

Corona hat die Deutschen für die Themen Gesundheit und Arbeitskraftabsicherung sensibler gemacht. Bei vielen Arbeitgebern werden Sie daher nicht auf taube Ohren stoßen, wenn Sie anregen, vorhandene Versorgungswerke um Direktversicherungen als Berufsunfähigkeitsversicherung und um eine betriebliche Krankenversicherung zu erweitern.

Sollten Arbeitnehmer von zu Hause aus arbeiten, ist auch der Einschluss einer betrieblichen Gruppenunfallversicherung empfehlenswert, da am Heimarbeitsplatz oft Unfälle passieren, für die die gesetzliche Unfallversicherung nicht leistet.

Konsequente Bestandsarbeit macht sich immer bezahlt. Diese Erkenntnis gilt besonders für die betriebliche Altersversorgung. Weitere Anregungen sowie fachliche und vertriebliche Unterstützung bietet Ihnen das bAV-Team von MAXPOOL. ‹

MÖGLICHE MONATSBEITRÄGE & ERWARTETE RENTENZAHLUNGEN

Der Gesamtbeitrag setzt sich aus ersparten Steuern und Sozialabgaben 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 40 Jahre
2.500,00 €	28,50 €	4,28 €	32,78 €	115,00 €	67,70 €
				31.263,00 €	17.707,00 €
4.000,00 €	75,30 €	11,30 €	86,60 €	304,85 €	178,05 €
				104.633,00 €	46.796,00 €

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

KONTAKT

Vorsorge-Management bAV
vorsorge@maxpool.de
0 40 29 99 40-370

KlinikRente: So geht Vorsorge!

Die Arbeit im Gesundheitswesen ist fordernd und die Beschäftigten sind hier besonders auf ihre körperlichen und geistigen Grundfähigkeiten angewiesen. Doch was passiert, wenn eine essenzielle Grundfähigkeit wegfällt? Mit dem KlinikRente.Vitalschutz sind Ihre Kunden optimal abgesichert.

Diese wichtigen Grundfähigkeiten werden durch den KlinikRente.Vitalschutz abgesichert. Dem Kunden stehen drei Tarifvarianten (M/L/XL) zur Verfügung. In der Tarifvariante M ist der Abschluss auch ohne Antragsfragen zur Psyche möglich. Bereits bei Wegfall von nur einer Grundfähigkeit entsteht in allen Tarifen der volle Leistungsanspruch.

KLINIKRENTE.VITALSCHUTZ JETZT NOCH ATTRAKTIVER

Neu ist, dass neben den bisher bekannten Leistungsauslösern vier weitere Grundfähigkeiten abgesichert werden: Schieben und Ziehen, Tastaturnutzung, Smartphone-/Tabletnutzung und Fahrradfahren. Die Grundfähigkeit Autofahren wurde zudem um das Ein- und Aussteigen erweitert. Insgesamt sind damit bis zu 26 Grundfähigkeiten in den drei Tarifmodellen M, L und XL versicherbar. Ein weiteres neues Highlight ist außerdem die Infektionsklausel, welche in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen hinzugefügt wurde und bisher nur in der Berufsunfähigkeitsversicherung zur Verfügung stand.

INFEKTIONSKLAUSEL SCHÜTZT BETROFFENE

Die Beschäftigten im Gesundheitswesen sind täglich einer Vielzahl von ansteckenden Krankheiten und Infektionen ausgesetzt. Sobald sich ein Beschäftigter mit einer ansteckenden Krankheit infiziert, greifen Regelungen zum Tätigkeitsverbot, die im Infektionsschutzgesetz definiert sind.
In diesen Fällen kommt die Infektionsklausel zum Tragen, wonach bedingungsgemäß der Verlust einer Grundfähigkeit vorliegt, wenn von einer zuständigen Behörde oder einem staatlich anerkannten Hygieniker belegt wird, dass ein vollständiges berufliches Tätigkeitsverbot gemäß § 31 IfSG für sechs Monate bestanden hat oder ununterbrochen verfügt wird.

KLINIKRENTE: DER MODERNE SPEZIALIST FÜR DIE PRIVATE EINKOMMENSABSICHERUNG IM GESUNDHEITSWESEN

Mit den beiden Vorsorgelösungen KlinikRente.Vitalschutz als Absicherungsmöglichkeit für die Grundfähigkeiten (22/24/26 Grundfähigkeiten) und KlinikRente.BU für die Absicherung bei Berufsunfähigkeit können Kunden ihr Einkommen privat und flexibel absichern. Ein starkes Versicherungskonsortium bestehend aus Swiss Life als Konsortialführerin und Produktgeberin sowie R+V und Allianz stellt die Expertise in Produkt und Service sowie die Finanzkraft zur Verfügung.

EINFACHER ZUGANG FÜR ALLE BRANCHENANGEHÖRIGEN

Entscheidend für den Zugang zu den exklusiven und hochwertigen privaten Einkommensabsicherungslösungen von KlinikRente ist allein die Tätigkeit im Gesundheitswesen. Sie stehen damit vom Auszubildenden bis zum Krankenhaustechniker jedem Branchenangehörigen zur Verfügung. ‹

bKV boomt: Einsteigen lohnt sich!

Nach einigen Startschwierigkeiten hat die betriebliche Krankenversicherung (bKV) immer mehr an Fahrt aufgenommen und sich zu einem Wachstumsmarkt entwickelt. Mit ConCEPT der Continentale Krankenversicherung werden Arbeitgeber noch attraktiver für ihre Mitarbeiter.

Mit einer bKV steigern Arbeitgeber ihre Attraktivität, übernehmen Verantwortung und binden Mitarbeiter langfristig an das eigene Unternehmen. Kein Wunder also, dass immer mehr Unternehmer diese Absicherung anbieten. Seit 2015 hat sich die Anzahl der Unternehmen, die ihren Angestellten einen solchen Zusatzschutz anbieten, mehr als vervierfacht. 2020 gab es laut PKV-Verband etwa 13.500 Unternehmen, die für ihre Mitarbeiter eine komplett vom Arbeitgeber finanzierte bKV eingerichtet haben. Mit rund 440.000 Betrieben in Deutschland, die mehr als zehn Angestellte haben, ist hier noch viel Potenzial.

EINFACH, EFFIZIENT, DIGITAL

Mit ConCEPT von der Continentale müssen Vermittler, Unternehmen und Arbeitnehmer keine Angst mehr vor bürokratischen Ungeheuern haben. Die Verwaltung der Verträge ist ein Kinderspiel. Einfache Prozesse sind das Herzstück von ConCEPT. Mitarbeiter können unbürokratisch über ein Onlineportal angemeldet und verwaltet werden.

CHOOSE IST FÜR ALLE DA

Den Tarif Choose können Arbeitnehmer auch bei Ausscheiden aus dem Arbeitsverhältnis oder im Ruhestand privat in der Einzelversicherung fortsetzen. Zudem kann der Arbeitgeber den Familienangehörigen einen Zugang zur arbeitnehmerfinanzierten bKV öffnen. Für beide Gruppen gelten natürlich die gleichen Leistungen wie für Mitarbeiter.

DREI BUDGETSTUFEN WÄHLBAR

Das Unternehmen wählt ein jährliches Gesundheitsbudget für die Beschäftigten aus: 400, 800 oder 1.200 Euro pro Jahr und Mitarbeiter. Da das Produkt arbeitgeberfinanziert ist, wirkt es quasi wie eine gesundheitsgebundene Gehaltserhöhung. Jeder Mitarbeiter bestimmt individuell, welche Leistungen er innerhalb dieses Budgets und der versicherten Leistungen – ambulant, stationär oder beim Zahnarzt – in Anspruch nehmen möchte.

MITARBEITER KÖNNEN BUDGET WEITER AUSBAUEN

Eine absolute Innovation und einmalig im Markt: Werden in einem Jahr keine Leistungen in Anspruch genommen, können Arbeitnehmer jährlich jeweils 10 Prozent ihres Grundbudgets über 5 Jahre ansparen. In der Spitze können sie dann abhängig von der versicherten Basis auf ein Budget von maximal 1.800 Euro kommen. ‹

BREITES UND FLEXIBLES LEISTUNGSSPEKTRUM

Arbeitnehmer sichern sich mit dem Budget eine große Bandbreite an Leistungen:

- **Ambulant:** Sehhilfen und refraktive Chirurgie, Heilpraktikerleistungen im Rahmen der GebüH und zahlreiche Vorsorgeuntersuchungen, wie zum Beispiel Glaukom-Früherkennung oder Prostata-Vorsorge
- **Stationär:** 150 Euro ab dem 5. Tag bei Krankenhausaufenthalten
- **Zahnarzt:** professionelle Zahnreinigung, Zahnersatz, Implantate oder die Zahn- bzw. Parodontose-Behandlung

Foto: adobe.stock / Vasyl

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

Gemeinsam erfolgreich seit 1998 in Kooperation mit

MVK VERSICHERUNG

ASCORE
AUSGEZEICHNET
PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuranz GmbH
max-Wohngebäude Premium
Wohngebäude
07 | 2020 ascore.de/scorings

max-Wohngebäude

Wir schützen das Zuhause Ihrer Kunden

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

Verantwortung verbindet.

Das müssen Sie wissen!

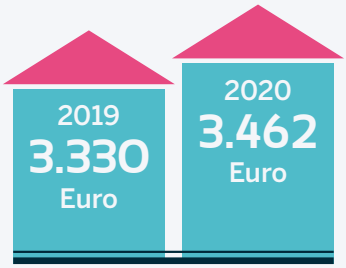
Singles bevorzugen beim Immobilienerwerb Objekte bis zu **100 qm***

Das durchschnittliche Alter von Antragsstellern einer Immobilienfinanzierung liegt bei **38** in der Gruppe der Singles bei nur **33** Jahren.*

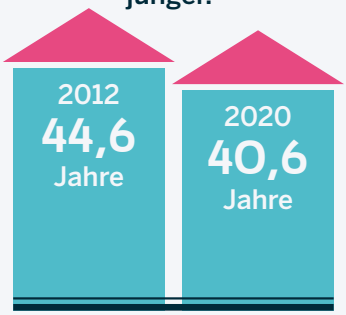
Bei **80 %** der 2020 vermittelten maxINVEST-Depots wurde in das Portfolio »Aktiv 70/30« investiert.

Das aus dem Tippgebergeschäft resultierende Investmentvolumen ist 2020 um **36 %** angestiegen.

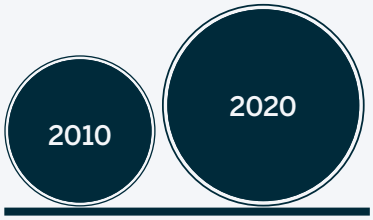
Das durchschnittliche Einkommen der Hauptantragssteller für Immobilienfinanzierung ist gestiegen.*



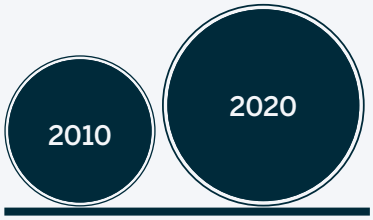
Private Käufer von Immobilien zum Zwecke der Vermietung werden jünger.*



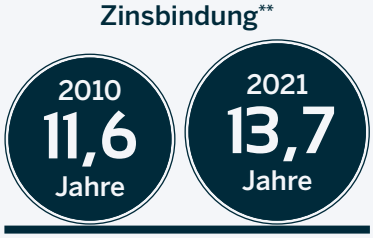
Durchschnittliche Tilgung heute **0,70 %** höher als 2010**



Es wurden im ersten Halbjahr 2020 durchschnittlich **34 %** mehr Eigenkapital eingebracht als 2010**



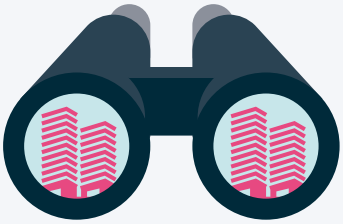
Durchschnittliche Zinsbindung**



*Quelle: https://report.europace.de/
**Quelle: Interhyp

Onlineabschluss bei Ratenkrediten: So einfach geht's!

Papier-Kreditantrag und umständliche Legitimierung in der Postfiliale waren gestern. Um einen Ratenkredit abzuschließen, benötigen Kunden heute lediglich einen Computer mit Kamera oder ein Smartphone sowie einen gültigen Personalausweis – schon lässt sich der Kreditantrag ganz easy digital unterschreiben. Seit Kurzem begleitet auch die DSL Bank den Onlineabschluss von Ratenkrediten. Damit steht Ihnen bei PROCHECK24 der Onlineabschluss für mittlerweile mehr als 20 Banken zur Verfügung. Dadurch profitieren Ihre Kunden von einer schnelleren Darlehensauszahlung und Sie von einer besseren Abschlussquote. Alle Informationen zu unserem Angebot im Bereich Ratenkredite finden Sie im maxINTERN in der gleichnamigen Rubrik. ‹



BaFin-Reform stößt auf Kritik

Im Zuge des Wirecard-Skandals ist auch die BaFin ins Visier der Staatsanwaltschaft geraten. Der Grund: Mehrere Anzeigen gegen Unbekannt hatten Zweifel aufkommen lassen, ob die BaFin in Bezug auf den insolventen Zahlungsdienstleister ihrer Aufsichtspflicht ausreichend nachgekommen ist. Als Folge sah sich die Bundesregierung dazu veranlasst, eine Reform der Finanzaufsicht auf den Weg zu bringen. Der entsprechende Gesetzentwurf von Finanzminister Olaf Scholz (SPD) sieht vor, komplexe Firmenkonstrukte künftig stärker zu kontrollieren. Im Bundestag regt sich allerdings Widerstand. Sowohl die Opposition als auch die Unions-Fraktion halten den aktuellen Entwurf für nicht zielführend und sehen Nachbesserungsbedarf. Es dürfte deshalb noch einige Zeit dauern, bis der Gesetzentwurf von Bundestag und Bundesrat verabschiedet werden kann. ‹

»Bitte nicht die Katze im Sack kaufen!«

Maren Straatmann,
Abteilungsleiterin
Finanzierung & Prokuristin

Kein Immobilienkauf ohne Objektbewertung. Doch wie lässt sich beim Kauf abschätzen, ob der Kaufpreis wirklich den Wert der Immobilie widerspiegelt?
Käufer sollten neben der Lage des Objekts, die ja meist offensichtlich ist, auch den Zustand genau prüfen. Gerade bei älteren Immobilien ist von zentraler Bedeutung, den mittel- und langfristigen Modernisierungsaufwand realistisch einzuschätzen. Der Aufwand, der betrieben werden muss, um die Immobilie dauerhaft bewohnbar zu machen und zu halten, sollte sich im Kaufpreis widerspiegeln.
Aber viele Käufer sind ja nicht vom Fach. Wie sollen sie also vorgehen?
Gerade bei Häusern, die 40 Jahre und älter sind, sollte man einen Modernisierungsfachmann oder sogar einen Bausachverständigen hinzuziehen und sich eine professionelle Kalkulation erstellen lassen.
Das alles hilft dem Käufer, den Objektwert realistisch einzuschätzen. Nur, wie kann ein Finanzierungsberater herausfinden, ob ein Kaufpreis angemessen ist?
Ein guter Einstieg ist die Suche nach vergleichbaren Objekten, die in den einschlägigen Internetportalen angeboten werden. Ein Blick in die Bodenrichtwertauskunft gibt zudem Aufschluss darüber, wie viel ein Quadratmeter Grundstück in der entsprechenden Lage kostet. Professionelle, aber leider nicht kostenlose Unterstützung bieten Immobilienbewerter wie zum Beispiel Sprengnetter. Mit den Eckdaten der Immobilie erhält man hier nicht nur eine Wertschätzung, sondern auch eine Kaufpreis-Übersicht der Objekte, die in den vergangenen Jahren im Umkreis der ausgewählten Immobilie angeboten wurden.
Und was, wenn der Objektwert dann unter dem Kaufpreis liegt? Nachverhandeln?
Zumindest hat man als Käufer dann ein Gefühl dafür, wie die Verhältnisse sind. Der Markt bestimmt den Preis, und es wird immer Menschen geben, die bereit sind, „zu viel" für eine Immobilie zu bezahlen. Aber je älter das Objekt ist und je mehr gemacht werden muss, umso eher gibt es auch Spielraum beim Preis. ‹

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

»Financial Influencer wollen in der Finanzwelt nachhaltig mitmischen. Insbesondere für jüngere Anleger sind sie authentische Vorbilder. Ihre Lektionen sind meist simpel und schnell abrufbar. Die Zukunft – oder alles nur Unsinn?«

#Geldanlage: Bloggen vs. Beratung?

Wenn Finanz-YouTuber Kolja Barghoorn seinen Followern an einer Schautafel die Welt der Aktien erklärt, dann wirkt das so, als sei Geldanlage die einfachste Sache der Welt. Sein Börsenkanal „Aktien mit Kopf" wurde mittlerweile mehr als zwölf Millionen Mal aufgerufen und auf Instagram folgen ihm bereits 73.000 potenzielle Anleger. Von sich selbst behauptet der Influencer, er sei weder Wirtschaftswissenschaftler noch Anlageberater oder ein Mathematik-Genie. Aber finanziell reich …

Barghoorn ist einer von vielen sogenannten Financal Influencern, die gerade bei jungen Menschen hoch im Kurs stehen. Vielerorts haben sie mit ihren Anlagetipps und Börsentricks sogar den Bankberater abgelöst. Für den Verbraucher ist das zwar praktisch, da diese Empfehlungen unentgeltlich und für jeden schnell abrufbar sind. Aber wie seriös sind diese Anlageempfehlungen via Blog, YouTube, Instagram und Twitter nun wirklich?

Es ist auf jeden Fall sehr ratsam, sich diese – oft selbst ernannten – Finanzexperten einmal genauer anzuschauen. Über welche Kenntnisse verfügen die „Finanz-Gurus", und wo haben sie ihr Fachwissen erlangt? Können sie Referenzen im Bereich Finanzanlagen vorlegen, um ihre Vertrauenswürdigkeit zu untermauern?

Denn Hand aufs Herz: In der Realität kommen die Influencer häufig aus einem ganz anderen beruflichen Umfeld und geben trotzdem vermeintliche Tipps für die Geldanlage ab. Hinzu kommt, dass die Produkte ganz allgemein empfohlen werden und oftmals, im Hinblick auf die Renditeerwartung und die Risikobereitschaft, überhaupt nicht zum jeweiligen Kunden passen. Natürlich ist es durchaus möglich, dass die Anlageempfehlungen eines Influencers dem Anleger kurzfristig auch eine gute Rendite bescheren. Aber was passiert, wenn es an den Börsen mal wieder in eine vollkommen andere Richtung geht?

Im ungünstigsten Fall hält der Anleger zu lange an den Produkten fest und verliert so die gewonnene Rendite schnell wieder oder verbucht am Ende sogar ein dickes Minus. Wenn die Kurse an den Börsen abwärts gehen, wird von den Experten aus dem Internet nicht viel Unterstützung kommen. Der Kunde ist dann auf sich allein gestellt und hat keinen kompetenten Ansprechpartner zur Seite, der ihn in dieser Situation fachkundig beraten kann.

Fakt ist: Als MAXPOOL-Partner gehen Sie diese Risiken nicht ein, beraten Ihre Kunden persönlich vor Ort und sind in jeder Investitionsphase für sie da. Außerdem können Sie mit dem praktischen Risikoanalyse-Tool von The Engineers of Finance ganz einfach herausfinden, welche Depotzusammensetzung überhaupt zu Ihren Kunden passt, und diese dann gemeinsam mit ihnen gestalten.

Das Risikoanalyse-Tool finden Sie im maxINTERN in der Rubrik Investment (mit § 34d). Wenn Sie unsere max-INVEST-Depots nutzen, können Sie auch bei Abwärtsphasen an den Börsen ganz entspannt bleiben, da Sie die Fonds des Kunden mit dem genialen STOP+GO-Limitsystem vor hohen Verlusten absichern können. So wird im Kundendepot bei fallenden Kursen automatisch die Reißleine gezogen. Und wenn die Kurse wieder steigen, wird später einfach wieder neu investiert. #SichereGeldanlage. ‹

Der Traum vom Eigenheim? Aber nicht ohne Altersvorsorge

In den eigenen vier Wänden zu wohnen ist der größte Lebenstraum vieler Menschen. Die wenigsten können diesen Traum jedoch aus eigener Tasche bezahlen, ein mitunter hohes Immobiliendarlehen muss aufgenommen werden. Dabei sind seit 2016 zusätzliche Hürden zu überwinden, denn die in diesem Jahr in Kraft getretene Immobilien-Kreditrichtlinie erschwert den Banken mitunter die Darlehensvergabe. Da die Richtlinie vorrangig dem Verbraucherschutz dient, besteht für die Finanzmakler und Kreditinstitute beispielsweise eine besondere Aufklärungs- und Beratungspflicht. Primär sind Banken jedoch dazu angehalten, ihr Augenmerk verstärkt auf die dauerhafte Kreditfähigkeit ihrer Kunden zu legen. Folglich muss nicht nur die gegenwärtige Einkommenssituation in akzeptabler Relation zu der zu leistenden Monatsrate stehen, sondern auch die im Rentenalter. Die Laufzeit vieler Darlehen endet nämlich oft erst dann, wenn die Kunden bereits einige Zeit im Ruhestand sind.
Der durchschnittliche Hauptantragssteller eines Immobiliendarlehens ist 38 Jahre alt. Deutlich gestiegene Immobilienpreise haben meist ein sehr hohes Finanzierungsvolumen zur Folge, und geringe Zinssätze verursachen bei Annuitätendarlehen nicht selten eine errechnete Laufzeit von mehr als 40 Jahren. Da Kunden nicht dazu verpflichtet sind, Sondertilgungen zu tätigen, können diese von den Banken bei der Gesamtbetrachtung nicht berücksichtigt werden. Vielmehr müssen die Banken meist annehmen, dass Kunden auch noch als Rentner monatliche Raten für ihr als Altersvorsorge gedachtes Immobilieneigentum an die Bank zu zahlen haben.

„Die Machbarkeit einer Finanzierung ist für das Finanzierungsteam mitunter eine besondere Herausforderung, da oft keine ausreichende Rentenvorsorge existiert“, erklärt Pascal Sucker, Finanzierungsspezialist bei MAXPOOL. „In diesen Fällen empfehlen wir den Kunden dann auch gezielt, ihre Rentenlücke gemeinsam mit ihrem Versicherungsmakler zu schließen. Natürlich informieren wir die vermittelnden Makler umgehend über den Beratungsbedarf ihres jeweiligen Kunden,“ führt Sucker weiter aus. Kunden ist oft nicht bewusst, dass der Immobilienerwerb auch eine solide Rentenvorsorge voraussetzt. Die meisten Kunden konzentrieren sich bei der eigenen Liquiditätsplanung deshalb fast ausschließlich auf die im Zusammenhang mit der Darlehensaufnahme aufzubringende Monatsrate. Sie sind bereit, beim gegenwärtigen Lebensstandard Abstriche zu machen, sind aber wenig motiviert, in eine zusätzliche Altersvorsorge zu investieren oder für existenzbedrohende Risiken vorzusorgen. Wie schnell der Traum von der eigenen Immobilie jedoch zu einem Albtraum werden kann, wenn ein Verdiener nichts mehr oder nur noch deutlich weniger zum gemeinsamen Einkommen beisteuern kann, wird sehr häufig verdrängt.
Für Sie als Versicherungsmakler ergibt sich aus der Immobilien-Kreditrichtlinie also ein hervorragender Beratungsansatz. Zeigen Sie Ihren Kunden auf, wie sie mit dem Abschluss geeigneter Versicherungsprodukte für ein finanziell sorgenfreies Leben im Rentenalter vorsorgen und finanzielle Konsequenzen durch fehlendes Einkommen bei schweren Krankheiten oder bei Berufsunfähigkeit minimieren können.
„Erkennen wir im Finanzierungsteam Vorsorgelücken bei Ihren Kunden, spielen wir Ihnen den ‚heißen‘ Ball immer sofort zu. Wenn Sie Ihre Kunden persönlich beraten und mit ihnen gemeinsam die Finanzierungsanalyse aufnehmen, sollten Sie die jeweilige Vorsorgesituation gleich mit erörtern. So können Sie im Bedarfsfall schnell aktiv werden und eine reibungslose Kreditgenehmigung begünstigen“, sagt Pascal Sucker. „Natürlich stehen meine Kollegen aus dem Vorsorge-Management und ich immer an Ihrer Seite. Wir helfen bei Fachfragen und arbeiten für Sie gerne Angebote führender Versicherungsgesellschaften aus.“

Pascal Sucker,
Finanzierungsspezialist

»Die Machbarkeit einer Finanzierung ist für das Finanzierungsteam mitunter eine besondere Herausforderung, da oft keine ausreichende Rentenvorsorge existiert.«

KONTAKT

finanzierung@maxpool.de
0 40 29 99 40-860

So bringen Sie die Cashcow zum Fliegen

Wir sagen Ihnen, wie Sie sich auch ohne § 34f ein attraktives Geschäftsfeld erschließen können.

„Im Investmentgeschäft ist man ja als Makler eher skeptisch, aber die tolle Unterstützung durch die Experten der Engineers of Finance (EoF) hat mich letztendlich überzeugt“, weiß Heinz Friedrich zu berichten. Der Versicherungs- und Finanzvermittler gehört zu den erfolgreichsten Teilnehmern der im August 2020 von MAXPOOL ausgerufenen Investment-Offensive. Mit einer Bewertungssumme von einer Million Euro von Neugeschäft und Bestandsübertragung konnte er sich neben wertvollen Sachpreisen insgesamt 1 Prozent Serviceentgelt und stornofreie Bestandsprovision sichern.

ZUR NACHAHMUNG UNBEDINGT EMPFOHLEN

In Niedrigzinszeiten und mit dem Rückgang des Interesses vieler Kunden an klassischen Versicherungsprodukten macht eine solche Erfolgsstory Mut und sollte auch weitere Vermittler motivieren, in den Investmentbereich einzusteigen. Und das gelingt auch ohne die Erlaubnis für Investmentvermittlung nach § 34f GewO. Eine Erfolg versprechende Aktion, die Ende 2019 von MAXPOOL und EoF erarbeitet und 2020 den angebundenen Maklern präsentiert wurde. „Ziel war es, MAXPOOL ein Gesicht in der Investmentwelt zu geben. Wir wollen dabei alle angebundenen Makler ansprechen, insbesondere diejenigen, die ohne die Erlaubnis nach § 34f keine Investmentvermittlung anbieten dürfen. Wir möchten für die ‚Tippgeber‘-Rolle der Makler werben, um für sich ein hochinteressantes neues Geschäftsfeld zu eröffnen“, erläutert André Nolte, Sales Director bei EoF.

Doch dabei gilt es zunächst, einige Hemmschwellen zu überwinden und Überzeugungsarbeit zu leisten. Denn unter Vermittlern gibt es offensichtlich immer noch eine Menge Vorbehalte und Ängste, und manche haben von

Foto: AdobeStock / Fizkes

diesen neuen Möglichkeiten ohne § 34f noch gar nichts gehört.

CHANCE NUTZEN UND TIPPGEBER WERDEN

Finanzexperte Jan Köhler wirbt daher intensiv für die Tippgeber-Rolle der Makler, nicht zuletzt, weil viele Kunden ihr Geld nicht mehr in klassische Versicherungsprodukte stecken wollen, aber in Zeiten der allgemeinen Unsicherheit besonders vorsichtig agieren und das Ersparte auf Tagesgeldkonten immer weniger wert ist. „Einfaches Sparen wie früher, das ist definitiv vorbei. Die klassischen Garantien und Sicherheiten gibt es nicht mehr. Aber EoF bietet Finanzprodukte, die mit einer STOP+GO-Mechanik ausgestattet sind. Bei allen Portfolios werden Verluste automatisiert begrenzt und Chancen mitgenommen. Makler haben dabei die große Chance, ihren Kunden gemeinsam mit EoF je nach individuellen Wünschen Produktlösungen anzubieten und sie nicht zur Hausbank wegziehen zu lassen."

BERATUNGS-NETZWERK ENGMASCHIG GESTRICKT

Nicht jedem Makler fällt das Geschäft so leicht wie Heinz Friedrich, der im Investmentbereich bereits über 20 Jahre Erfahrung verfügt. Dennoch wäre sein Erfolg ohne die EoF nicht denkbar: „Auch für mich ist die Unterstützung durch die Investment-Profis unverzichtbar. Sie finden immer Lösungen, sind rund um die Uhr ansprechbar und kümmern sich hervorragend um meine Belange."
Zunächst wird der Investmenthorizont des Kunden mit dem EoF-Risikoanalyse-Tool gecheckt, um anschließend ein dem Bedarf angepasstes maxINVEST-Modellportfolio auszuwählen. Darunter finden sich Portfolios, die den unterschiedlichen Volatilitäts- und Renditeerwartungen des jeweiligen Kunden entsprechen. „Die Kunden entrichten nur eine einmalige Abschlussgebühr, bei den flexiblen Fondswechseln entfallen die sonst üblichen Transaktionskosten", sagt André Nolte und führt damit ein weiteres sehr starkes Verkaufsargument für die Makler ins Feld.
„Es geht doch heute darum, den Kunden dabei zu helfen, den Wert ihres Geldes zumindest zu erhalten", weiß Jan Köhler. Und ergänzt: „Zudem stellt unsere Investment-Offensive eine klassische Win-win-Situation für alle Beteiligten dar. Wir gehören nach wie vor zu den wenigen exklusiven Maklerpools, die derartiges Cross-Selling ihrer Vertriebspartner ermöglichen und sogar fördern."

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 angebundenen 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.

Unser Flyer: Alle Vorteile der Investment-Offensive – auf den Punkt gebracht

KUNDENBINDUNG 3.0

Makler, die sich zur Investment-Offensive anmelden, bekommen eine engmaschige und individuelle Beratung durch das Team von EoF, inklusive Schulungen für den Vertrieb entsprechender Anlageprodukte.
Die neue Investment-Kompetenz hat noch viele weitere Vorteile: So können Vermittler ihren Kunden attraktive Anlageoptionen verschaffen und profitieren selbst von fortlaufenden und stornofreien Provisionen.
Heinz Friedrich ist mit der Entscheidung für die Teilnahme an der Investment-Offensive jedenfalls mehr als zufrieden. Als Erster im „Millionärsklub" nach der Höhe der Bewertungssumme kann er nun regelmäßig zusätzlich etwa 10.000 Euro im Jahr an Bestandsprovision einstreichen. Dieses beeindruckende Ergebnis konnte er im Zuge der Investment-Offensive mit 60 Prozent seiner Bestandskunden und 40 Prozent Neugeschäft erreichen. Das zeigt, wie viele Menschen bei der richtigen Beratung letztendlich bereit sind, ihr bisheriges Wissen über Geldanlagen auf den Prüfstand zu stellen und neu zu überdenken. „Ich kann MAXPOOL-Partnern nur empfehlen, sich diese zusätzliche Kompetenz gemeinsam mit EoF anzueignen. Das kostet natürlich auch Arbeit und Mühe, die sich aber in jedem Fall auszahlt."

Starke Renditen trotz Corona?

Ja. Ihre Kunden sollten die erwirtschafteten Gewinne aber unbedingt absichern.

GREEN BENEFIT GLOBAL IMPACT FUND P

Laufzeit 36 Monate

Die Corona-Krise hat im ersten Quartal 2020 an den weltweiten Börsen zu einem absoluten Rekord-Crash geführt. Nach dem ersten großen Schreck begann aber bereits im April 2020 eine rasante Erholungsbewegung an den Finanzmärkten. Diese brachte die Kurse bis zum Jahresende, in ungewöhnlich schnellem Tempo, wieder nah an die Vorkrisenniveaus heran. Gründe für die überaus schnelle Erholung an den Börsen werden unter anderem die niedrige Zinspolitik durch die EZB sowie die anfangs sehr guten Nachrichten von der Impfstofffront zum Jahresende gewesen sein.

Bereits im April 2020 begann nach dem großen Crash eine rasante Erholungsbewegung an den Finanzmärkten.

Kunden mit Investmentfondsdepots haben im vergangenen Jahr also ausgesprochen starke Gewinne mit ihren Fonds erzielt. Daher ist es nun ganz besonders wichtig, diese Renditen nicht wieder abzugeben und die erwirtschafteten Gewinne in den Depots möglichst abzusichern.

Bei der The Engineers of Finance AG bieten wir dafür unsere STOP+GO Limit Software an, die ganz einfach in den Investmentfondsdepots Ihrer Kunden hinterlegt werden kann. Im Rahmen unserer STOP+GO-Strategie wird automatisch täglich überprüft, ob ein Fonds seinen Grenzwert erreicht hat. Ist dies der Fall, wird automatisch eine STOP-Order ausgelöst und das Geld aus diesem Fonds in einen sicheren Geldmarktfonds geswitcht. Dort wird es so lange geparkt, bis der Fonds wieder einen anhaltenden Kursanstieg zu verzeichnen hat. Erst dann wird systemseitig wieder zurück in den Ursprungsfonds getauscht.

Die Grafik zeigt beispielhaft den Verlauf des Aktienfonds Green Benefit Global Impact Fund P in den vergangenen 36 Monaten. Der Fonds befand sich im Januar 2021 auf seinem absoluten Höchststand. Anleger, die diesen Fonds im Depot haben, konnten eine hervorragende Rendite erzielen.

Wie die Konjunktur- und Börsenentwicklung in den nächsten Monaten sein wird, ist aktuell schwer abzuschätzen. Derzeit befinden sich weltweit zahlreiche Länder im Lockdown. Welche Auswirkungen dies auf die Wirtschaft und damit auch auf die Aktienmärke haben wird, hängt maßgeblich davon ab, wie schnell sich die Wirtschaft im Jahresverlauf davon erholen und wie der weitere Pandemieverlauf sein wird. Wir können Finanzberatern daher nur empfehlen, auf Nummer sicher zu gehen und das STOP+GO-Limitsystem für ihre Kunden zu nutzen. ‹

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

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)

ASCORE
HERAUSRAGEND
PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuranz GmbH
max-PHV Premium
Private Haftpflicht Single
07 | 2020
ascore.de/scorings

Foto: iStock / Adene Sanchez

Der Pflegemarkt boomt: Doch lohnt sich ein Investment wirklich?

Wenn eine Idee sich lange genug hält, kann sie so schlecht nicht sein: Warum das auf die Finanzierung von Pflegeimmobilien zutrifft und was Sie beachten müssen, lesen Sie hier.

Maren Straatmann,
Prokuristin &
Abteilungsleiterin
Finanzierung
bei MAXPOOL

„Au weia – schon wieder so eine pfiffige Idee, bei der nur der Investor verdient!" Ja, ich gebe zu, das war lange Zeit auch mein erster Gedanke, wenn es um das Thema „Pflegeimmobilien" ging: Mondpreise im Vergleich zur klassischen Eigentumswohnung, die Festlegung auf eine ganz bestimmte Nutzungsart und am Ende womöglich ein Betreiber, der die Sache auf Kosten der Käufer nicht durchhält.
Da lassen wir mal lieber die Finger von. Aber das Thema vergeht nicht, nein, es gewinnt sogar immer mehr an Beliebtheit und vor allen Dingen an Akzeptanz – auch bei mir als Finanzierungsberaterin und ebenso bei den Kreditinstituten. Musste man die Banken vor drei Jahren noch häufig durch die Hintertür und mit Einzelfallentscheidungen zur Finanzierung eines Pflegeapartments zwingen, öffnen sich aktuell immer mehr Institute für diesen Finanzierungszweck.

Sicherlich ist die Anlage in Pflegeimmobilien nicht für jeden Kapitalanleger geeignet. Dennoch könnte dies eine sehr gute Alternative für Ihre Kunden sein.

DIE IDEE IST NICHT NEU

Das Konzept, Pflegeeinrichtungen zu planen, zu bauen und zu verwalten, ist nicht wirklich neu, sondern besteht bereits seit über 20 Jahren. Um Kernkompetenzen vollends zu nutzen, suchen sich die Anbieter dieser Immobilienkonzepte fachlich versierte Betreiber, also Spezialisten, die die Pflegeeinrichtung im Rahmen eines Pachtvertrages mit Fachkräften, Pflegekonzepten und Leben füllen. Durch einen zuvor mit öffentlichen Stellen, Betreibern und Krankenkassen geschlossenen Versorgungsvertrag

wird der Bedarf der stationären Pflegeeinrichtung bestätigt und finanziell gestützt. Das Resultat aus dieser Vorarbeit kann sich sehen lassen: Die Auslastung der Einrichtungen ist hoch, dadurch kann der Betreiber die vereinbarte Miete nachhaltig erwirtschaften. Und das stellt letztendlich eine zusätzliche Sicherheit für den Käufer der jeweiligen Einheiten dar.

ANLEGEN WILL GELERNT SEIN

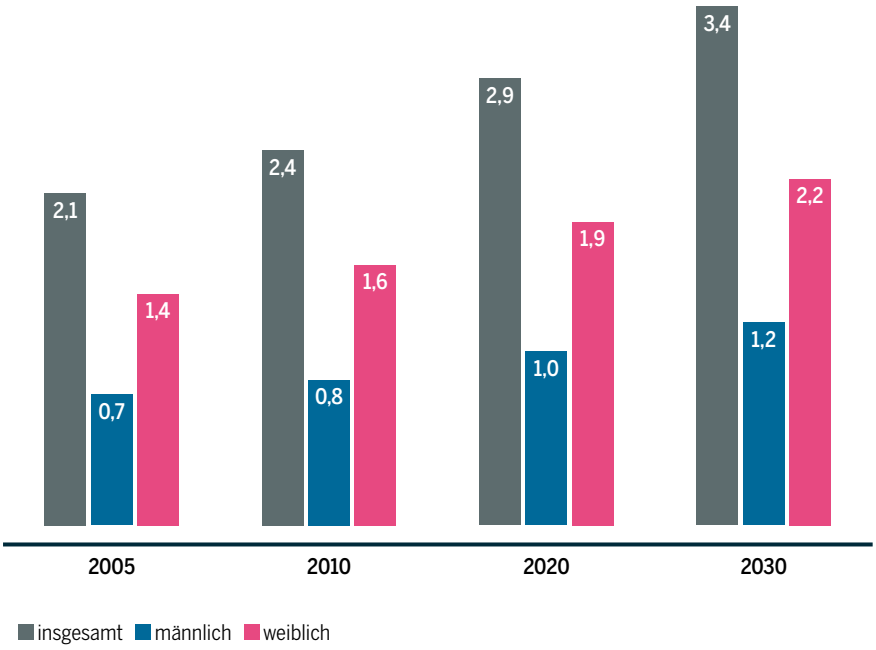
Es stimmt, die Quadratmeterpreise stationärer Pflegeeinrichtungen liegen manchmal über denen einer Eigentumswohnung, was aber auch im Gesamtkonzept begründet ist. Aufgrund extrem hoher gesetzlicher Auflagen bei der Erstellung einer Pflegeinrichtung, unter anderem beim Brandschutz oder bei sanitären Einbauten, gelten diese Immobilien zu den anspruchsvollsten im Markt. Ausstattung und Qualität sind demnach perfekt auf die Bedürfnisse unserer heutigen Gesellschaft und der bedürftigen Menschen ausgerichtet.
Die Betreiber sorgen mit Fachkräften und Erfahrungswerten für die beste Versorgung der zu pflegenden Bewohner. Durch Pachtverträge mit den Betreibern von in der Regel 20 Jahren zuzüglich Verlängerungsoption sowie den oben genannten Versorgungsvertrag ist die „Mieteinnahme“ nahezu sicher und wird durch steuerliche Komponenten zusätzlich interessant. Sollte ein Betreiber sich doch einmal verheben, haben einige Anbieter mittlerweile die Zulassung, übergangsweise selbst zu betreiben, um sich anschließend für einen neuen Betreiber zu entscheiden.

DER HUMANITÄRE ASPEKT ZÄHLT

Neben den finanziellen Komponenten entscheiden sich Käufer dieser Immobilien auch aus emotionalen Aspekten für ein solches Investment. Zum einen werden öffentlich begleitete Pflegeplätze geschaffen, was zum anderen auch neue Arbeitsplätze bedeutet. Zudem vergeben viele Anbieter sogenannte Erstbelegungsrechte, das bedeutet: Der Käufer einer solchen Einheit kann diese bei Bedarf jederzeit auch für sich oder einen nahen Angehörigen nutzen.

PFLEGEIMMOBILIEN ALS KAPITALANLAGE: UNBEDINGT LOHNENSWERT

Entwicklung der Anzahl von Pflegebedürftigen in Deutschland nach Geschlecht von 2005 bis 2030



Angaben in Millionen

Quelle: Statistisches Bundesamt

DARLEHENSNEHMER WERDEN

Im Schnitt kosten Pflegeapartments zwischen 150.000 und 250.000 Euro. Die meisten Käufer wollen davon einen möglichst hohen Anteil über ein Immobiliendarlehen fremdfinanzieren. Wie eingangs beschrieben, stehen dafür immer mehr Institute – insbesondere regionale Sparkassen oder Volksbanken – als Finanzierungspartner zur Verfügung.
Allerdings sollte man sich in der Darlehensgestaltung unbedingt auf ein paar Spielregeln einstellen, wie beispielsweise auf höhere Tilgungssätze, kurze Zinsbindungen oder Mindesteigenkapitalanteile. Für Besitzer eigengenutzter Immobilien kann es daher eine gute, aber zu prüfende Alternative sein, diese Bestandsimmobilie als Sicherheit zu stellen und so um die eine oder andere „Regel“ herumzukommen.

SELBST ANBIETEN KÖNNEN

Wer eine Zulassung nach § 34c besitzt und gerne selbst in den Vertrieb von Pflegeimmobilien einsteigen möchte, listet sich am besten direkt bei einem renommierten Anbieter als Vertrieb. Dabei sollte man sich vorab gut informieren und mit Bedacht wählen, denn leider gibt es auch in diesem Markt schwarze Schafe.

EINE LANZE GEBROCHEN

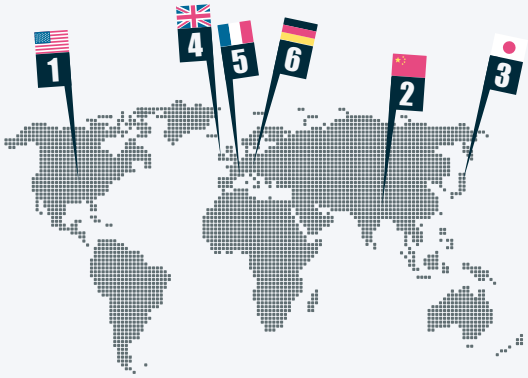
Habe ich gerade eine Lanze für die Anlage in Pflegeimmobilien gebrochen? Wahrscheinlich ja. Ist diese Anlageform für jeden Kapitalanleger geeignet? Sicherlich nicht.
Sind Sie jetzt schlauer zu diesem Thema und können differenzierter urteilen? Ich hoffe doch sehr.

Das müssen Sie wissen!

Mit ca. **21 Mrd. €**
Steuerzahlungen jährlich trägt die Versicherungswirtschaft in hohem Maße zum Steueraufkommen in Deutschland bei.[1]

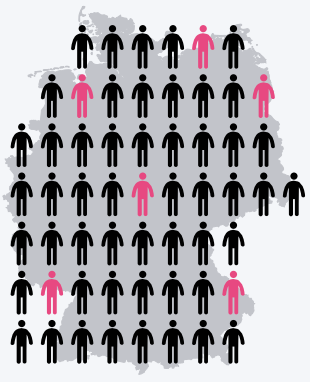
43 % der Millennials sorgen nicht für das Alter vor. Dabei spricht eine Mehrheit von **78 %** dem Thema Altersvorsorge eine große Bedeutung zu.[2]

Bei **3,9 %** lag der Weltmarktanteil des deutschen Versicherungsmarktes im Jahr 2019, der damit hinter den USA, China, Japan, Großbritannien und Frankreich den 6. Platz einnahm.[3]

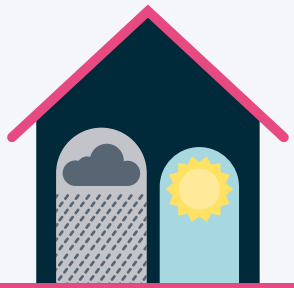


2018	2019
159,6 Mrd. €	168 Mrd. €

Knapp **168 Mrd. €** haben deutsche Erstversicherer 2019 für Versicherungsleistungen aufgewandt. Eine Steigerung von 5 % im Vergleich zum Vorjahr.[4]



489.000 Menschen sind in der Versicherungswirtschaft deutschlandweit für ihre Kunden da. 46.300 davon arbeiten als Versicherungsmakler.[5]

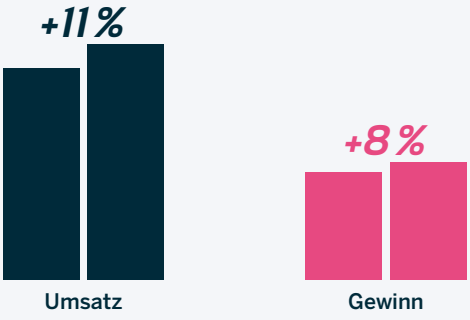


Nur **45 %** der Gebäude in Deutschland sind gegen Elementarschäden versichert, rund 10 Millionen Gebäude sind damit nicht gegen Elementarrisiken wie Starkregen oder Hochwasser abgesichert.[6]

[1] BMF
[2] GfK-Studie, Generali Deutschland
[3] Jahresbericht 2019, Swiss Re
[4] Statistisches Taschenbuch, GDV
[5] Key Facts Booklet, GDV
[6] Naturgefahrenreport 2020, GDV

bAV-Anpassung: Eine Chance für Makler

Ab Januar 2022 wird bei Entgeltumwandlungsvereinbarungen der Arbeitgeberzuschuss zur bAV verpflichtend. Laut Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) haben Arbeitnehmer dann für alle Bestandsverträge, die vor dem 1. Januar 2019 abgeschlossen wurden, einen Anspruch auf 15 Prozent Zuschuss aus der SV-Ersparnis. Je nach Einzelfall kann sich die konkrete Umsetzung dieses Beschlusses für Arbeitgeber als durchaus kompliziert erweisen. Für Makler eine gute Gelegenheit, sich hier als Partner und Experte zu positionieren, der dem Firmenkunden bei der Umsetzung beratend und unterstützend zur Seite steht. So profitieren Makler nicht nur kurzfristig von der gesetzlichen Änderung, sondern festigen langfristig die Makler-Kunden-Beziehung. ‹



Maklereinkommen: Ein Plus bei Umsatz und Gewinn

11 Prozent mehr Umsatz und 8 Prozent mehr Gewinn konnten Versicherungs- und Finanzmakler laut AfW-Vermittlerbarometer 2020 im Vergleich zum Vorjahr verbuchen. Der durchschnittliche Umsatz stieg dabei von 108.120 Euro auf 120.000 Euro, der durchschnittliche Gewinn verbesserte sich von 55.000 Euro auf 59.850 Euro. Dass die Maklerschaft trotz aller Widrigkeiten auch im Krisenjahr 2020 Umsatz und Gewinn deutlich steigern konnte, dürfte viele Makler positiv auf das neue Geschäftsjahr blicken lassen. ‹

»Millennials haben keinen Bock auf Versicherungen?«

Hendric Grosche,
Versicherungsmakler
Inhaber & Geschäftsführer
Hanse Finanzen GbR

Die globale Pandemie hat in den Menschen noch einmal ein neues Bedürfnis nach Sicherheit ausgelöst – Versicherungen boomen. Doch die junge, hart umkämpfte Zielgruppe der Millennials tut sich weiterhin schwer mit Abschlüssen. Warum ist das so?
Da muss ich Sie berichtigen. Denn die Millennials wollen sich durchaus absichern. Der springende Punkt ist, die Versicherer müssen sich der neuen Zielgruppe anpassen und ihre Ansprache ändern. Denn die Digital Natives haben keine Lust, sich durch den ganzen „Tarif- und Produktdschungel“ zu graben. Sie haben eine klare Erwartungshaltung an Versicherungen, die viele als „verstaubt“ empfinden. Die Angebote sollten individuell gestaltet sein und müssen sich an die jeweiligen Lebensgewohnheiten anpassen. Diese Flexibilität wünschen sich Millennials übrigens auch von ihrem Berater.

Und wie erreicht man am besten die Generation Y?
Was die Millennials am meisten auszeichnet, ist ihr Technikverständnis. Daher sind sie eher auf ihren mobilen Endgeräten unterwegs, mit einem besonderen Fokus auf Social Media (Facebook, Instagram, Twitter, TikTok und neuerdings auch Clubhouse). Deswegen ist das Nutzen von Social-Media-Kanälen für Versicherer und Makler mittlerweile ein Muss!

Das heißt, Makler müssen sich vom Haustürgeschäft verabschieden und ihre Beratungstätigkeit ins Netz verlagern?
Natürlich nicht ausschließlich. Wie ich schon sagte, Makler sollten vor allen Dingen eins sein: flexibel. Wenn man aber die begehrte junge Zielgruppe erreichen will, muss man wissen, auf welchen Plattformen sie unterwegs ist. Das sollten sich Makler zunutze machen und ihre sozialen Netzwerke dementsprechend ausbauen. Wichtig ist guter und spannender Content: Drehen Sie den Spieß um und werden Sie zum Social-Media-Profi: Erreichen Sie die Digital Natives mit exklusiven Inhalten in Form von Beiträgen und Storys! ‹

Tim Grevecke,
Maklerbetreuer
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

»Durch Corona hat die Digitalisierung in den Maklerbüros Fahrt aufgenommen – mag man glauben. Leider sieht es in der Realität häufig ganz anders aus.«

Digitale Beratung? Meist (noch) Fehlanzeige

Dass die Corona-Krise bei Maklern das Tagesgeschäft komplett auf den Kopf gestellt hat, muss ich nicht extra erwähnen. Dennoch ist jeder Makler anders mit der Krise umgegangen. Man kann tatsächlich von zwei Welten sprechen: Denn wo auf der einen Seite Makler in der analogen Welt scheinbar verhaftet sind und Schwierigkeiten haben, beispielsweise eine digitale Unterschrift einzuholen, sind ihre Kollegen längst beim digitalen Maklerbüro 2.0 angekommen. Wer aber aus Gewohnheit weiterhin auf die altbewährten Beratungsprozesse setzt, verliert gerade jetzt den Anschluss an die, durch die Corona-Krise noch einmal beschleunigte, Digitalisierung.

Und das ist leider offenbar immer noch ein sehr großer Teil der Maklerschaft. So ergab eine aktuelle Umfrage: Knapp die Hälfte der Vermittler schätzt die digitale Kompetenz im eigenen Büro lediglich als mittelmäßig ein und fühlt sich nach wie vor unsicher im Umgang mit digitalen Tools. Die größten Hürden bei der Einführung und Nutzung digitaler Tools sehen die meisten in der Datenschutzthematik und im zusätzlichen „Pflegeaufwand".

Gerade bei jungen Kunden stehen digitale Services aber hoch im Kurs. Zudem kann es sich positiv auf die Erträge auswirken, wenn dank digitaler Helfer sowohl interne Prozesse als auch die Zusammenarbeit mit Versicherern effizienter gestaltet werden können. Denn so bleibt am Ende mehr Zeit für die persönliche Kundenbetreuung. Darum ist jetzt der richtige Zeitpunkt, Beratungsprozesse zu überdenken und diese auch in die neue Zeit zu überführen. Denn die Pandemie hat nicht nur das Versicherungsgeschäft vollkommen umgekrempelt, sondern auch die Anforderungen an den Makler und seinen Alltag neu definiert.

So ermöglichen beispielsweise Onlineberatungen den direkten und ortsunabhängigen Kundenkontakt ohne immensen Zeitaufwand. Der Kunde kann das Angebot in Ruhe prüfen und bei Bedarf online nachfragen. Der Makler wiederum kann passgenaue Konzepte erstellen, die direkt auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden einzahlen. Hier stellt MAXPOOL die Software „E-sign" zur Verfügung, mit der die abschließenden Unterschriften vom Kunden und Berater parallel auf dem Handy erstellt werden können.

Bei allen Fragen können Sie unseren „Beratungsjoker" nutzen: Bei Bedarf schaltet sich ein Fachberater per Videocall in die Beratung mit ein. Kostenlos, versteht sich. Nutzen Sie auch unsere Coachings und wöchentlich stattfindenden Webinare. So sind Sie digital gut aufgestellt und lassen Ihre analogen Kollegen weit hinter sich! ‹

TIM GREVECKE

verstärkt seit Anfang Februar 2021 das Maklerbetreuerteam bei MAXPOOL und steht angebundenen Vertriebspartnern in Norddeutschland als Maklerbetreuer zur Seite. Zu seinem Aufgabengebiet zählt neben der laufenden Betreuung und Beratung bereits angebundener Makler auch die Akquise bislang noch nicht mit der Unternehmensgruppe kooperierender Versicherungs- und Finanzmakler. Der Versicherungs- und Finanzanlagenfachmann war zuletzt als selbstständiger Investmentberater tätig. Seine fachliche und vertriebliche Expertise erwarb er bei der Hamburger Sparkasse und im Vertrieb eines großen Finanzdienstleisters, bei dem er als Senior Consultant ein Vertriebsteam aufbaute.

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

10 %
günstigere Prämien für Kinder sowie für Kunden der Berufsgruppen 1 und 2

ASCORE
HERAUSRAGEND
PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuranz GmbH
max-UV Premium
Unfall
11 | 2019 ascore.de/scorings

max-Unfall

Wir sind da, wenn es wirklich zählt

Marktführende Leistungsmerkmale, perfektes Preis-Leistungs-Verhältnis und das gute Gefühl, Ihre Kunden bei Unfällen erstklassig abgesichert zu wissen.

Verantwortung verbindet.

Klare Sicht auf Nachhaltigkeit!

Am 10. März 2021 ist die Transparenz-Verordnung in Kraft getreten. Oliver Timmermann von der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte erklärt, was das für Sie als Makler bedeutet.

Die Transparenz-Verordnung sieht vor, dass Finanzmarktteilnehmer und Finanzberater ihre Kunden seit 10. März 2021 zum Thema Nachhaltigkeit informieren müssen. Primär soll der Kunde darüber aufgeklärt werden, ob und inwieweit das Thema bei der Produktauswahl vom Makler beziehungsweise in dem jeweiligen Produkt des Versicherers berücksichtigt wird. Ziel ist es, sogenannte Informationsasymmetrien hinsichtlich Nachhaltigkeitsrisiken, der Berücksichtigung nachteiliger Nachhaltigkeitsauswirkungen und der Bewerbung ökologischer oder sozialer Merkmale sowie bezüglich nachhaltiger Investitionen abzubauen.
Als Versicherungsvermittler, der gemäß Art. 2 Nr. 11 lit. a) VO „Versicherungsberatung für IBIP erbringt“,

Auf der Internetseite muss offengelegt werden, welche Strategien Vermittler zur Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken bei ihren Beratungstätigkeiten verfolgen.

müssen Sie seit dem 10. März 2021 drei Dinge beachten beziehungsweise umsetzen:

VERÖFFENTLICHUNG INTERNETSEITE

Auf der Internetseite muss offengelegt werden, welche Strategien Vermittler zur Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken bei ihren Beratungstätigkeiten verfolgen (vgl. Art. 3 Abs. 2 VO) und ob sie bei ihrer Anlage- oder Versicherungsberatung die wichtigsten nachteiligen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren berücksichtigen. Wenn nicht, warum diese nicht

Foto: iStock / Sasin Paraksa

berücksichtigt werden und wann dies beabsichtigt ist.
Damit Sie als Vermittler selbst über die notwendigen Informationen verfügen, und um überhaupt entscheiden zu können, ob Sie eine Nachhaltigkeitsstrategie verfolgen beziehungsweise ob Sie bei den empfohlenen Anlagen Nachhaltigkeitsrisiken sehen, müssen Sie die Veröffentlichungen der Finanzmarktteilnehmer (also der Versicherer nach Art. 2 Nr. 1 lit. a) VO) abrufen. Diese haben zu den bereits oben genannten Punkten nach Art. 4 Abs. 1 und 2 VO die entsprechenden Informationen zu erteilen. Ab dem 30. Juni 2022 müssen Versicherer mit mehr als 500 Mitarbeitern diese Informationen dann auch zwingend auf ihrer Internetseite bekannt geben.
Laut Erwägungsgrund 30 der VO sollen die europäischen Aufsichtsbehörden über den Gemeinsamen Ausschuss Entwürfe für technische Regulierungsstandards (RTS) ausarbeiten, in denen unter anderem „die Einzelheiten zu Inhalt, Methoden und Darstellung der Informationen über Nachhaltigkeitsindikatoren für das Klima und andere umweltbezogene nachteilige Auswirkungen […] sowie die Einzelheiten zu Darstellung und Inhalt der in vorvertraglichen Dokumenten, in Jahresberichten und auf Internetseiten von Finanzmarktteilnehmern offenzulegenden Informationen über die Bewerbung ökologischer oder sozialer Merkmale und nachhaltige Investitionsziele festgelegt werden".
Da Ihre Darstellung und Offenlegung als Vermittler unmittelbar von den Informationen der Produktgeber abhängen, müssen auch Sie folglich diese RTS abwarten. So lange schreiben Sie auf Ihrer Internetseite an der Stelle, an der Sie bislang auf Ihren korrekten Status als Versicherungsmakler nach § 34 Abs. 1 Nr. 2 GewO hingewiesen haben: „Als Versicherungsmakler beschäftige ich derzeit mehr als drei Beschäftigte (vgl. Art. 17 Abs. 1 Transparenz-VO) und vermittele Versicherungsanlageprodukte. Ich verfolge derzeit keine eigenständige Nachhaltigkeitsstrategie. Im Rahmen meiner Auswahl der Versicherer und Versicherungsprodukte werde ich die von den Produktgebern zur Verfügung gestellten Nachhaltigkeits-Informationen heranziehen. Derzeit stehen hierfür die von den europäischen Aufsichtsbehörden zur Verfügung zu stellenden technischen Regulierungs-Standards aber noch nicht zur Verfügung. Es kann von mir daher noch nicht detailliert geprüft werden, welche Nachhaltigkeitsrisiken bei den Investitionsentscheidungen von den Produktgebern berücksichtigt wurden und welche Nachhaltigkeitsrisiken ich in meine Beratung einbeziehen werde. Im Rahmen der anlassbezogenen Beratung werde ich dann bei der jeweiligen Kundenberatung darstellen, ob die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsrisiken bei der Investmententscheidung Vor- oder Nachteile nach sich zieht. Die Berücksichtigung erfolgt auf der Basis der Informationen der Versicherung, für deren Inhalt und Richtigkeit ich nicht verantwortlich sein werde. Ich verfolge die weitere Entwicklung und werde zu gegebener Zeit entscheiden, ob ich eine Nachhaltigkeits-Strategie entwickele und nachteilige Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren bei der Beratung berücksichtigen werde."

Makler sollten ihre Auswahl nicht auf Produkte beschränken, die Nachhaltigkeitsrisiken berücksichtigen.

VERGÜTUNG UND NACHHALTIGKEIT

Sie haben anzugeben beziehungsweise auf Ihrer Internetseite zu veröffentlichen, inwiefern Ihre Vergütungspolitik mit der Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken im Einklang steht (vgl. Art. 5 Abs. 1 VO). „Meine Vergütung für Versicherungsanlage-Produkte erfolgt grundsätzlich unabhängig von den Auswirkungen der Investitionsentscheidungen der Produktgeber auf die Nachhaltigkeitsfaktoren der Finanzmarktteilnehmer. Wenn und soweit Versicherer die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsrisiken durch eine höhere Vergütung für die Vermittlung fördern, werde ich diese annehmen."

VORVERTRAGLICHE INFORMATIONEN

In vorvertraglichen Informationen haben Sie die Art und Weise, wie Nachhaltigkeitsrisiken bei Ihren Investitionsentscheidungen beziehungsweise bei Ihrer Beratung einbezogen werden, und die Ergebnisse der Bewertung zu erläutern, wie sich die Nachhaltigkeitsrisiken erwartungsgemäß auf die Rendite der von Ihnen zur Verfügung gestellten beziehungsweise in Ihrer Beratung besprochenen Finanzprodukte auswirken werden (vgl. Art. 6 Abs. 2 und 3 VO). Dies hat im Rahmen der üblichen Informationspflichten zu erfolgen und muss sowohl über die Website als auch in Form (vor)vertraglicher Kundeninformationen kommuniziert werden.
Dokumentieren Sie diese Hinweise in der erforderlichen Beratungsdokumentation, etwa mit folgendem Satz: „Bei der Beratung zu Versicherungsanlageprodukten beziehe ich Nachhaltigkeitsrisiken mit ein, indem ich die dafür vorgesehenen vorvertraglichen Informationen der Versicherer verwende. Bei einer zu treffenden Einschätzung der vergleichbaren oder besseren Rendite gegenüber dem Kunden werde ich das Produkt favorisieren, das Nachhaltigkeitsrisiken berücksichtigt."
Sie sollten als Makler Ihre Auswahl jedoch nicht von vornherein auf Produkte beschränken, die Nachhaltigkeitsrisiken berücksichtigen, da § 60 VVG eine umfassende Produktauswahl von Ihnen verlangt. ‹

Bausparen als Eigenkapitalbooster sinnvoll und clever einsetzen

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

„Ich empfehle Bausparsummen von circa 50.000 Euro auszuwählen. In jedem Fall sollte das daraus resultierende Bauspardarlehen nicht größer als 30.000 Euro sein, da Bausparkassen dieses bis zu 30.000 Euro blanko, also gänzlich ohne eine grundbuchliche Besicherung, herausgeben. Da die meisten Banken ein solches Bauspardarlehen wie ‚echtes‘ Eigenkapital behandeln, kann dies bei der anstehenden Immobilienfinanzierung extrem hilfreich und kosteneinsparend sein“, empfiehlt die MAXPOOL-Expertin Finanzberatern. Bei einer Sparleistung von monatlich 200 bis 250 Euro wird die Zuteilung eines Bausparvertrages in Höhe von 50.000 Euro meist binnen sieben Jahren erreicht. Je jünger ein Kunde bei Abschluss ist beziehungsweise je weiter der geplante Immobilienerwerb noch in der Zukunft liegt, desto weniger muss monatlich zur Eigenkapitalbeschaffung angespart werden. „Vor dem Hintergrund der Vervielfachung des Eigenkapitals ist der Bausparvertrag ein extrem sinnvolles Ansparinstrument für alle Kunden mit einem Immobilienwunsch und sollte daher immer Bestandteil einer Vorsorgeplanung sein“, betont Katharina Schlender.

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

Katharina Schlender,
Maklerbetreuerin Finanzierung, Marketing/PR

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

KONTAKT

finanzierung@maxpool.de
0 40 29 99 40-860

DIE MAKLER-SERVICEVEREINBARUNG VON MAXPOOL

Mit unserer Servicevereinbarung intensivieren Sie Ihre Kundenbeziehung und generieren gleichzeitig ein courtageunabhängiges Zusatzeinkommen durch monatliche Servicegebühren.

Sprechen Sie uns gern an.

Ihre Vorteile:

- Courtageunabhängiges Zusatzeinkommen
- Kundenbindung durch umfassende Betreuung
- Höhere Vertragsdichte & Neugeschäft aus dem eigenen Bestand
- Komplette digitale Haushaltsführung des Kunden
- Mehrwerte für den Kunden – z. B. inkl. zusätzlichem Versicherungsschutz & Schadenservice

HANNA BORCHERS
Fachberaterin für Kooperations-Management
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

»Auf der Zielgeraden zum Millionär«

Allein der vielversprechende Titel lockte viele Makler zur Fachtagung der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte am 25. Februar 2021.

Dass die diesjährige Ausgabe des etablierten Branchenevents ausschließlich online ausgetragen wurde, schmälerte die Qualität der Veranstaltung keinesfalls. Vielmehr erwartete die Teilnehmer ein gewohnt interessantes Themenspektrum, das von hochkarätigen Fachreferenten vorgetragen wurde.
Die im Mittelpunkt der Veranstaltung stehenden und für Versicherungsmakler hoch relevanten Themen Bestandsoptimierung, Nachfolgeregelung und Servicevereinbarung wurden dabei nicht nur rechtlich durch die Fachanwälte der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte beleuchtet. Insbesondere zum Bereich Servicevereinbarung erhielten die Teilnehmer auch einen konkreten Lösungsvorschlag, wie sich in der Praxis courtageunabhängige Mehreinnahmen generieren lassen. Die Rede ist von der MAXPOOL-Servicevereinbarung als laut der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte „derzeit beste Servicevereinbarung des gesamten Versicherungsmarktes“. Und so erläuterte MAXPOOL-Chef Oliver Drewes im Rahmen eines 30-minütigen Vortrags, warum die Servicevereinbarung der zweite wertvolle Bestand des Maklers ist und welche Möglichkeiten die hauseigene Servicevereinbarung ihm in diesem Zusammenhang bietet.
„Es war mir eine große Freude, den Teilnehmern der Fachtagung unsere Lösung für courtageunabhängige Zusatzeinnahmen vorzustellen“, erklärt Oliver Drewes. „Noch mehr freue ich mich aber über die positive Resonanz. So haben uns im Nachgang der Veranstaltung einige Anfragen von Maklern erreicht, die mehr über die Servicevereinbarung erfahren wollten“, so Drewes weiter. Aber auch bereits während der Veranstaltung konnten die Teilnehmer per E-Mail Fragen an die Referenten stellen, worauf dann live geantwortet wurde.
Doch nicht nur thematisch hielt die Fachtagung einige Bonbons für Makler bereit. Neben einem Weiterbildungszertifikat über vier Stunden erhielt jeder angemeldete Teilnehmer im Nachgang der Veranstaltung noch eine großzügige Geschenkbox, das aktuelle Fachbuch der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte sowie eine kostenfreie Erstberatungs-Servicekarte per Post zugeschickt. „Natürlich ist es immer schöner, sich im Rahmen einer Veranstaltung persönlich zu begegnen – zumal die Bucerius Law School als bisheriger Austragungsort der Fachtagung auch ein sensationelles Ambiente bietet. Allerdings ist es der Kanzlei Michaelis hervorragend gelungen, die Fachtagung online umzusetzen“, so Oliver Drewes. ‹

Kostenlos, aber keinesfalls umsonst

Das neue Rechtsberatungspaket verhilft MAXPOOL-Partnern der Kategorie A kostenfrei zu mehr Rechtssicherheit.

Der Berufsalltag eines Versicherungsmaklers ist abwechslungsreich, aber mit allerlei rechtlichen Fallstricken gespickt. Kaum ein Makler kommt folglich noch ohne rechtliche Beratung aus, um Haftungsgefahren oder wettbewerbsrechtliche Streitigkeiten erfolgreich zu umgehen und regulatorische Pflichten zu erfüllen. Die Voraussetzungen für eine eigene Rechtsabteilung sind jedoch nicht immer gegeben und externer Rat ist oft teuer. Das neue Rechtsberatungspaket von MAXPOOL und der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte verhilft Maklern ergänzend zum bekannten MAXPOOL-Leistungsservice ganz ohne zusätzliche Kosten zu mehr Rechtssicherheit.

TELEFONISCHE BERATUNG

Zentraler Bestandteil des Pakets ist eine kostenfreie telefonische Beratung. „Bei Bedarf klären die Fachanwälte der Kanzlei Michaelis alle relevanten rechtlichen Fragestellungen telefonisch für den Makler ab. Das macht eine standortunabhängige Beratung möglich und geht schnell – zwei unschätzbare Vorteile für unsere Makler“, erklärt Vertriebsvorstand Kevin Jürgens, der das Paket federführend mitentwickelt hat. Darüber hinaus

»Die Datensicherung bei der Kanzlei Michaelis entspricht den höchsten Sicherheitsstandards und ist zu 100 Prozent DSGVO-konform.«

können Makler zusätzliche Leistungserweiterungen in Anspruch nehmen. Dazu zählen zum Beispiel eine IHK- oder BaFin-Deckung, ein D&O-Abwehrschutz, eine Zehn-Millionen-Euro-Deckung oder eine anwaltliche Telefonflatrate.

DATENSICHERHEIT

Ein weiterer Bestandteil des Rechtsberatungspakets ist das sogenannte „ANWALTS-Datenanderkonto“, das seit Jahren von der Kanzlei Michaelis verwaltet wird und dafür sorgt, dass jeder Makler seine bei MAXPOOL liegenden Daten auf Wunsch jederzeit abrufen kann. „Die Datensicherung bei der Kanzlei Michaelis entspricht den höchsten Sicherheitsstandards und ist zu 100 Prozent DSGVO-konform. Ein Datenschutzbeauftragter hat sich zudem davon überzeugt, dass der Datenzugang und die Datensicherheit ordnungsgemäß umgesetzt worden sind“, erklärt Rechtsanwalt Stephan Michaelis von der Kanzlei Michaelis. Makler können frei entscheiden, ob sie das Datenanderkonto als Schutzinstrument in Anspruch nehmen möchten und ihre Daten bei Bedarf vom Konto löschen lassen.

VIP-MANDAT ALS ZUBUCHBARES EXTRA

Wer sich noch mehr Leistung wünscht, kann zu einem rabattierten Vorzugspreis ein Dauerberatungsmandat bei der Kanzlei Michaelis werden. Die Fachanwälte fungieren in diesem Fall als persönliche „externe Rechtsabteilung“ für eine „All-Risk-Flatrate“.

Befördert

Christopher Carallo, langjähriger Teamleiter des Vorsorge-Managements LV, hat Mitte Januar die Abteilungsleitung des gesamten Bereichs Vertriebsunterstützung übernommen. Damit löst er Cigdem Gin ab, die sich innerhalb der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe anderen Themen wie etwa der Maklerrente widmet. ‹

Zurückgekehrt

Stefan Klahn ist zum Jahreswechsel in die MAXPOOL-Familie zurückgekehrt. Seit Januar 2021 verantwortet er bei der PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuradeur GmbH als Geschäftsführer die Weiterentwicklung der PHÖNIX-Deckungskonzepte für die Absicherung von Personen, Sach- und Vermögenswerten und Schadenersatzansprüchen und ist zudem für die Umsetzung innovativer Absicherungslösungen verantwortlich. Von 2010 bis 2019 war er schon einmal als Produktmanager für MAXPOOL tätig, bevor er für zwei Jahre zum digitalen Versicherungsanbieter helden.de wechselte. ‹

Ebenfalls wieder zurück im MAXPOOL-Team ist **Violetta Czernetzki**. Der Grund für ihre Auszeit waren aber weniger ein Jobwechsel als vielmehr Mutterfreuden. Nach gut einem Jahr in Elternzeit hat sich Violetta Czernetzki nun erneut ins Arbeitsleben gestürzt und verstärkt den Bestands- und Schadenservice am Friedrich-Ebert-Damm. ‹

Angeheuert

Jacqueline Pankow ist seit Dezember 2020 Sachbearbeiterin im Bestands- und Schadenservice und unterstützt das Team um Dennis Kröger tatkräftig bei der Vertragsverwaltung, Bestandsbereinigung und der reibungslosen Abwicklung eingehender Schadenmeldungen. ‹

Anna Maria Tiessen verstärkt das Team der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe seit Januar 2021 als Assistentin der Geschäftsführung. Gemeinsam mit Kerstin Renk und Denise Straube kümmert sie sich um alle administrativen Tätigkeiten im Zusammenhang mit der Geschäftsführung und sorgt für einen reibungslosen Ablauf am Empfang. ‹

Ebenfalls neu an Bord von MAXPOOL ist **Tim Grevecke** (oben). Er steht angebundenen Vertriebspartnern seit Februar 2021 als Maklerbetreuer zur Seite. Zu seinem Aufgabengebiet zählt neben der laufenden Betreuung und Beratung bereits angebundener Makler auch die Akquise bislang noch nicht mit MAXPOOL kooperierender Versicherungs- und Finanzmakler. ‹

Integriert

Mit dem Eintritt von **Andreas Zak** in den Vorstand der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe wurde die bisher unter seiner Leitung extern geführte IT in die hausinterne Unternehmensstruktur integriert. Die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe freut sich somit über viele neue Kolleginnen und Kollegen, die als interne IT-Abteilung den Bereich Anwendungsentwicklung abdecken. ‹

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

max-THV

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

ASCORE
HERAUSRAGEND
PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuranz GmbH
max-THV Premium Hund
Tierhalter-Haftpflicht Hund
07 | 2020 ascore.de/scorings

Fest im (Dressur-)Sattel

Eine Pferdestärke und elegante Pirouetten sind für Hanna Borchers der beste Ausgleich zum Alltag.

Hanna Borchers mit der „treuen Seele“ Carlsson, ihrer früheren Reitbeteiligung

Die Stute „Hoheit“, Hanna Borchers aktuelle Reitbeteiligung, wird aufgrund ihres sonnigen Gemüts von allen nur „Happy“ genannt.

Frau Borchers, Sie feiern bald Ihr einjähriges Jubiläum bei MAXPOOL. Wie ist der Start verlaufen?
Das erste Jahr bei MAXPOOL verlief super. Das Team hat mich von Anfang an gut aufgenommen, und so bin ich auch in kürzester Zeit im neuen Job richtig angekommen. Mir macht vor allem Spaß, immer tiefer in die einzelnen Aufgabenfelder einzudringen, und ich blicke wahnsinnig gespannt in die Zukunft. Ich kann es kaum erwarten, viele weitere interessante Themenfelder zu bearbeiten und meine eigenen Ideen einzubringen.

Sie sind in der Maklerkooperation tätig. Was sind hier die spannendsten Aufgaben?
Meine momentanen Schwerpunkte liegen in der Servicevereinbarung mit dem SEKRETÄR und in der Gesamt-Bestandsübertragung. Das sind beides sehr unterschiedliche Themenfelder, daher habe ich viel Abwechslung im Arbeitsalltag. Bei der Servicevereinbarung ist es sehr interessant, die Entwicklung und den Verkauf mitzuerleben, dann direkt das Feedback vom Makler zu erhalten und dieses direkt umzusetzen. In welchem Job hat man das schon? Bei der Bestandsübertragung sehen die Aufgaben auf den ersten Blick einfach aus, es kann aber mitunter auch ein sehr komplexer Vorgang sein, der sehr umfangreich ist. Es ist der Mix aus beiden Themen, der mir richtig gut gefällt.

Dennoch verbringen Sie natürlich auch viel Zeit am Schreibtisch … Wie spannen Sie aus?
Beim Dressurreiten. Das ist meine Passion, solange ich denken kann. Bereits mit zwei Jahren habe ich das erste Mal auf einem Pferd gesessen. Meine

Beim Training sind Pferd und Reiterin hoch konzentriert.

Babysitterin hatte ein eigenes Pferd und nahm mich einfach mal mit. Mit fünf ging es dann so richtig los, damals noch mit klassischem Schulunterricht.

Das klingt ja spannend! Erzählen Sie unbedingt mehr darüber.

Na ja, vom Ponyreiten ging es dann ziemlich schnell zur Dressur. Hier gefielen mir von Anfang an die Anmut und die Eleganz der Pferde. Beides steht im Verhältnis zum eher geringen Kraftaufwand, der notwendig ist, um die einzelnen Lektionen zu reiten. Dabei spürt man in jeder Minute die wahnsinnige Disziplin und den bewundernswerten Ehrgeiz der Tiere. Und das überträgt sich auch auf den Reiter. Ich bin jedes Mal aufs Neue überrascht, wie man mit kleinen, aber feinen Hilfen das Pferd dazu bewegen kann, jede einzelne der Lektionen mit Bravour umzusetzen.

Ehrgeiz und Disziplin – das sind sicherlich auch Eigenschaften, die Sie sehr gut im Job anwenden können?

Auf jeden Fall! In beiden Fällen muss ich sehr viel leisten und hoch konzentriert sein. Beim Reiten und auch im Job habe ich sehr viel Verantwortung und kann mir keine Fehler leisten. Und noch eine

Das erste Jahr bei MAXPOOL hielt für Hanna Borchers viel Spannendes bereit.

Gemeinsamkeit: Beides macht mir unheimlich Spaß. So möchte ich meine Arbeit bei MAXPOOL nicht missen, aber auch nicht auf das Reiten verzichten. Gott sei Dank kann ich beides sehr gut miteinander verbinden.

Wenn ich allerdings auf den Platz gehe, muss ich den Kopf frei haben und mich nur auf das Reiten konzentrieren – alles andere muss hinten anstehen. Denn die Tiere sind sehr feinfühlig, sie spüren sofort, wenn ich nicht ganz bei der Sache bin. Das würden sie im Übrigen auch ganz schön ausnutzen …

»Für das Training benötigt man viel Disziplin und Ehrgeiz. Beide Eigenschaften kann ich auch sehr gut in meine Arbeit integrieren.«

Da hätte sich bei Ihrem eigenen Pferd natürlich die max-THV angeboten …

(lacht) Ja, da hätte ich mit dem leistungsstärksten Deckungskonzept am Markt eine tolle Absicherung gehabt. Das war auch eines der ersten Produkte bei MAXPOOL, die ich für mich in Erwägung gezogen habe. max-THV ist ja auch vom Preis her unschlagbar.

Dressurreiten setzt aber sicherlich auch eine Menge Übung voraus. Wie viel Zeit widmen Sie Ihrem Hobby?

Aktuell bin ich zweimal die Woche auf dem Platz. Das war in der Vergangenheit wesentlich häufiger, als ich noch ein eigenes Pferd hatte. Da war ich in der Tat siebenmal pro Woche gefordert. Das musste ich aber bereits durch mein damaliges Studium zwangsläufig reduzieren. Ganz klar: Wer sich für das Dressurreiten entscheidet, muss Prioritäten setzen. Denn da gehen schon einige Stunden ins Land.

Nehmen Sie auch an Turnieren teil?

Früher schon, aber inzwischen nicht mehr. Dies würde ein deutlich höheres Pensum an Training und Zeit beanspruchen, das kann ich mit zwei Tagen Training pro Woche nicht leisten. Leider war mein eigenes Pferd die letzten Jahre auch gesundheitlich sehr angeschlagen, sodass ich ihm den Turnierstress nicht antun wollte. Daher mussten die Lektionen auf Turnierniveau zu Hause geübt und geritten werden. ‹

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, COURTAGE 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

FIRMENVERZEICHNIS

Adesso	60
Allianz	35, 63
ascore	38
AXA	52
BetterDoc	61
Condor	35
Continentale	44 ff., 64
DBV	52
DELA	58
Deutsches Finanz-Service Institut	46
Domcura	35
DSL Bank	67
EUROPA	46
Franke und Bornberg	38, 52
Gothaer	44 f.
Hallesche	44 f., 50
Hamburger Sparkasse	78
Hanse Finanzen	77
Helvetia	35
INTER	35
LV 1871	54
Medien-Versicherung	34
Michaelis Rechtsanwälte	8, 10, 30, 80 f., 84 f.
Mr-Money	56
MVK	38
NÜRNBERGER	61
PBM	60
PROCHECK24	67
R+V	63
SIGNAL IDUNA	35, 52
softfair	40
Sprengnetter	67
Steinbüchel & Partner	16 f.
Swiss Life	63
The Engineers of Finance	68, 71 f.
Verti	35
VHV	35
Wirecard	67
Württembergische	35

PERSONENVERZEICHNIS

Barghoorn, Kolja	68
Borchers, Hanna	88 f.
Capellmann, Walter	58
Carallo, Christopher	54, 86
Czernetzki, Violetta	86
Dernjani, Visar	52
Dohle, Rainer	13
Drewes, Oliver	6, 9, 13, 25 ff., 32, 84
Eskandary, Kevin	13
Friedrich, Heinz	70 f.
Gargiso, Ennedi	10, 36
Gin, Cigdem	15, 56, 86
Grevecke, Tim	78, 86
Grosche, Hendric	13, 77
Hippler, Rene	13
Hoffmann, Markus	13
Horx, Matthias	16
Jürgens, Kevin	3, 6, 13, 15, 25 f., 29, 32, 85
Kachelski, Patrick	13
Klahn, Stefan	26, 32 f., 35, 86
Köhler, Jan	71
Kötz, Torsten	13
Kröger, Dennis	86
Lamann, Daniel	18
Michaelis, Stephan	85
Nolte, André	68, 70 f.
Pankow, Jacqueline	86
Renk, Kerstin	86
Schlender, Katharina	82
Scholl, Thomas	13
Scholz, Olaf	67
Schunk, Mathias	13
Steinbüchel, Cord	17
Straatmann, Maren	67, 74 f.
Strasser, Waldemar	13
Straube, Denise	86
Sucker, Pascal	69
Tiessen, Anna Maria	86
Timmermann, Oliver	80 f.
Tüscher, Claudia	62
Willeke, Claudia	40
Wolter, Sissy	21
Zak, Andreas	25 f., 32, 86

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, Visar Dernjani, Oliver Drewes, Hans Joachim Feyerherd, Ennedi Gargiso, Cigdem Gin, Tim Grevecke, Hendric Grosche, Constantin Jacob, Kevin Jürgens, Stefan Klahn, Nina Kollar, Daniel Lamann, Alex Meurer, André Nolte, Tom Roser, Katharina Schlender, Oliver Schlotjunker, Katja Siewert, Cord Steinbüchel, Maren Straatmann, Oliver Timmermann, Claudia Tüscher, Claudia Willeke, Sissy Wolter, Andreas Zak

Lektorat:
TextSchleiferei.de

Layout und Gestaltung:
Art Direction und Layout: Sabine Müller

Cover:
Daniel Lamann

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.

© 2021 Copyright für alle Beiträge bei Alsterspree Verlag GmbH, alle Rechte, insbesondere alle Urheber- und Verlagsrechte, vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form, wie durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische Datenbanken oder Online-Dienste und Internet sowie auf Datenträger wie DVD und CD, vervielfältigt und verbreitet werden.
Inhaltlich Verantwortlicher gemäß § 10 Absatz 3 MDStV: Oliver Drewes
MAXPOOL ist Teil der Unternehmensgruppe PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG.

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

ConCEPT Choose
Die betriebliche Krankenversicherung

Für Unternehmen ab 10 Mitarbeitern

Mit einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV) steigern Firmenkunden ihre Attraktivität als Arbeitgeber und können Mitarbeiter langfristig an sich binden. Mit unserem Tarif ConCEPT Choose profitieren dabei nicht nur Ihre Kunden sondern auch deren Mitarbeiter.

- **3 Leistungsbudgets – 5 Leistungsbereiche:**
  Ihr Firmenkunde wählt für seine Mitarbeiter zwischen drei Leistungsbudgets von 400, 800 oder 1.200 Euro. Der Mitarbeiter wählt aus fünf attraktiven Leistungsbereichen das, was für ihn wichtig ist.
- **Für jeden der passende Schutz:**
  Ob Vorsorge, Sehhilfe, Heilpraktiker, Zahn oder Krankenhaus – für Jeden ist ein leistungsstarker Krankenversicherungsschutz dabei. Und wird in einem Jahr keine Leistung benötigt, erhöht sich als Bonus das Budget.
- **Einfache und schlanke Prozesse für Firmenkunden und Mitarbeiter:**
  Mit dem Firmenkundenportal ConCORP schnell und einfach alle Neuanmeldungen, Nach- und Abmeldungen von Mitarbeitern online durchführen. Leistungsbelege werden mit der RechnungsApp bequem und sicher eingereicht.

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

Die Continentale