

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister



IT-Tools für Makler Von Märchenwelt und Wirklichkeit – wenn Technik nicht immer begeistert

Riester-Rente

Ein Abgesang oder doch der sprichwörtliche Phönix aus der Asche?

Richtig abfahren

Wer auf dem Weg zum Stromer die richtige Wahl trifft, kommt definitiv weiter.

Baukrise wider Willen

Wie die Verknappung von Rohstoffen eine ganze Branche in die Zeitlupe schiebt.



OHNE IHN

fehlt dem Freund
der Helfer.

UNERSETZLICH:
passgenaue
Einkommensvorsorge
für Beamte.

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 DU-Klausel
- Produktwechsel von DU in BU und umgekehrt ohne Gesundheitsprüfung möglich
- Spezielle anlassabhängige Erhöhungsoption für Beamte

Beamte ganzheitlich beraten: Jetzt auch mit der Krankenversicherung der Allianz.

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

Allianz 

Liebe Maklerinnen und Makler

das erste Halbjahr liegt hinter uns und ich kann Ihnen sagen: Für uns waren die letzten Monate alles andere als langweilig. Viel Zeit und Energie haben wir unter anderem darin investiert, weitere Projekte aus unserer vertrieblichen Agenda für Sie umzusetzen. Schon in der letzten Ausgabe haben wir Ihnen unseren „Fahrplan“ für 2021 vorgestellt und erste Ergebnisse präsentiert – daran möchten wir in dieser Ausgabe anknüpfen. Auf den nächsten Seiten lernen Sie deshalb mitunter unseren neuen Wegbegleiter „maxLIFE“ kennen, mit dem wir Sie vollumfassend im Tagesgeschäft unterstützen – egal, an welcher Stelle Sie sich in Ihrer beruflichen Karriere befinden.



Aber auch in der Branche ging es im ersten Halbjahr teilweise hoch her. Zugegeben, daran waren wir nicht ganz unbeteiligt. Mit unserer Abmahnung an die DVAG wegen unzulässiger geschäftlicher Handlungen haben wir sowohl Medienvertreter als auch Branchenteilnehmer kurzzeitig in Aufregung versetzt. Dominiert wurde die Berichterstattung zeitweise außerdem von der großen Frage, wie es im Hinblick auf die neuerliche Absenkung des Höchstrechnungszinses mit klassischen Altersvorsorgeprodukten weitergeht. In diesem Zusammenhang ist auch die Diskussion um Riester-Produkte wieder entbrannt – Tenor der Verbraucherschützer: Die Riester-Rente muss weg! Wie wir die Zukunft der Altersvorsorge und Riester-Rente bewerten und was uns dazu veranlasst hat, Rechtsmittel gegen die DVAG einzulegen, erfahren Sie ebenfalls auf den nächsten Seiten.

Aber auch mein „Steckenpferd“ Technik soll nicht zu kurz kommen. In unserer Titelstory bin ich der Frage auf den Grund gegangen, wie viel Technik Sie als Makler denn nun tatsächlich brauchen. Oder anders gesagt: Wo hört die Notwendigkeit auf und wo fängt das Marketing an?

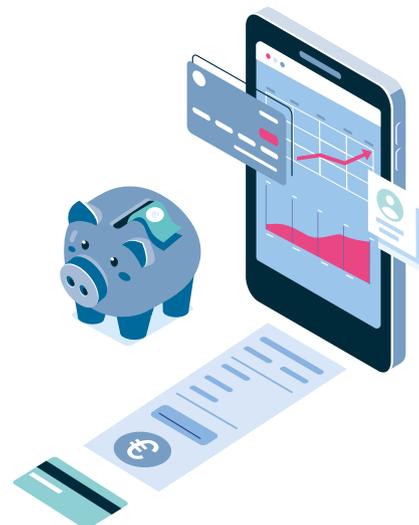
Nun möchte ich Sie aber nicht länger aufhalten. Blättern Sie weiter und lassen Sie sich von uns inspirieren. Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre!

HERZLICHST
IHR ANDREAS ZAK

85 %
aller Anträge
erreichen MAXPOOL
digital via Schnitt-
stelle oder
MAXOFFICE.

16

Treuer Begleiter durch ein Makler-Leben:
 Sie wollen auf die Sonnenseite des Makler-Lebens wechseln? Dann sind Sie bei uns goldrichtig! Unser Betreuungsprogramm maxLIFE bietet Ihnen zahlreiche Vorteile für ein erfolgreiches und entspanntes Makler-Leben.



44

Neukundengewinnung leicht gemacht: Mit dem Alt-Tarif-Vergleich von Mr-Money können Sie die Verträge Ihrer Kunden mühelos mit den aktuellen Standards vergleichen und ganz einfach Umdeckungsgeschäft generieren.

<hr/>		Haltung			
<hr/>		Ennedi Gargiso: Die Riester-Rente ist tot – lang lebe die Riester-Rente!	7		
<hr/>		Lösungen			
<hr/>		Gut zu wissen	8		
<hr/>		Daumen hoch für die MAXPOOL-Maklerrente Interview mit Cigdem Gin	10		
<hr/>		Herausragend hoch drei! MAXPOOL brilliert in der Maklerpool-Studie	11		
<hr/>		Meinung Dr. Robert Boels: Warum das Thema Hinterbliebenenschutz für Makler wichtig ist	12		
<hr/>		Aufgeben ist keine Option Ein Fall aus dem MAXPOOL-Leistungsservice	14		
<hr/>		maxLIFE Treuer Begleiter durch ein Makler-Leben	16		
<hr/>		Ein Thema, drei Meinungen Alles zum neuen Sendeformat „Auf ein Glas“	18		
<hr/>		Legen Sie den Fokus auf boomende Branchen Ennedi Gargiso	20		
<hr/>		So werden Marktführer entwickelt Ein Blick hinter die Kulissen der Produktentwicklung	22		
<hr/>		Schaffen Sie Ordnung im Bestand MAXPOOL und die LSH unterstützen Sie dabei	24		
<hr/>		Expertise. Qualität. Kompetenz. Das MAXPOOL-Beratungsangebot	26		
<hr/>		Sofortauszahlung bei Widerspruch garantiert! Wie Sie Ihre Kunden erfolgreich bei der Rückabwicklung ihrer Lebensversicherung unterstützen können	28		
<hr/>		Warum Service für Sie überlebenswichtig ist Argumente für die MAXPOOL-Servicevereinbarung	30		
<hr/>		Für die Extraportion Gesundheit Der neue Budgettarif der Allianz Krankenversicherung	32		
<hr/>		Titel			
<hr/>		IT-Tools für Makler Von Märchenwelt und Wirklichkeit – wenn Technik nicht immer begeistert	34		
<hr/>		Versicherungen			
<hr/>		Läuft wie geschmiert: Die Vermittlerabrechnung bei MAXPOOL Interview mit Markus Wolf	40		
<hr/>		Meinung Christopher Carallo: Final Countdown für die Lebensversicherung?	42		
<hr/>		Der optimale Schutz für Beamte Die neue Berufs- und DienstunfähigkeitsPolice der Allianz	43		
<hr/>		Neukundengewinnung leicht gemacht Mit dem Alt-Tarif-Vergleich von Mr-Money	44		
<hr/>		Abschließen – nicht verunsichern lassen Christopher Carallo	46		
<hr/>		Die Einschläge kommen näher Warum Cyber zu einer der zentralen Sparten wird	48		
<hr/>		Berufsunfähigkeitsvorsorge mit Weitblick Die flexible BU-Absicherung der Continentale	49		
<hr/>		Versicherungen für Haus- und Grundbesitzer Ein Überblick	50		
<hr/>		PKV: Abgesichert im Alter Das Thema Gesundheitsversorgung ist so präsent wie nie	51		
<hr/>		Richtig abfahren auf Strom Der Markt der E-Mobilität boomt – eine Chance für Vermittler	52		



84

Mitarbeiter im Fokus: Was Oliver Schlotjunker an seinem Beruf als Maklerbetreuer schätzt und warum er auch privat immer in Bewegung ist, verrät er uns im ausführlichen Interview.



80

Rechtlich einwandfrei: Maklerhomepages geraten immer wieder ins Visier sogenannter Abmahnanwälte. Mit dem Makler Protekt Siegel der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte sind Sie rechtlich stets auf der sicheren Seite.

Irren ist menschlich Die häufigsten Versicherungsirrtümer im Überblick	54
Courtageerhöhungen 2021 Bei diesen Versicherern lohnt sich Neugeschäft	56
Für Kinder nur die bestmögliche medizinische Versorgung Mit dem Kinder-Gesundheitsschutz der SIGNAL IDUNA	57
Auf die richtige Formulierung kommt es an Mario Cristiano	58
<hr/>	
Finanzen	
<hr/>	
Auch Sie können Geldanlage! Interview mit Jan Köhler	60
Einfach, flexibel und günstig Die Risikolebensversicherung von Verti	61
Meinung Maren Straatmann: Baukrise wider Willen	62
Easy Going: So wird der Einstieg in die Anschlussfinanzierung zur einfachen Nummer Kathleen Rajkov	64
Einfach mal machen. Könnte ja gut werden. Ratenkredite online abschließen	66

Wussten Sie schon? MAXPOOL kann auch Investment! Starten auch Sie durch	68
Die Deutschen – so reich wie nie zuvor Jan Köhler	69
<hr/>	
Berater	
<hr/>	
Hand in Hand für mehr Zusatzeinkommen Interview mit Hanna Borchers	70
Meinung Tim Grevecke: Heben Makler die Potenziale in ihrem Bestand ausreichend?	72
Einer für alle, alle für einen! MAXPOOL mahnt die Deutsche Vermögensberatung ab	74
Mit der betrieblichen Krankenversicherung auf Wachstumskurs gehen Die bKV-App der HALLESCHER	75
Haftung minimieren und Erträge optimieren Sugand Chanra	76
Haftpflcht mit neuem Konzept: einfach, digital und immer aktuell Die neue R+V-Haftpflcht All Inclusive	77

Die AGB-Erklärungsfiktion bei Schweigen ist tot Eine Kolumne von Stephan Michaelis	78
Abmahnwelle für vermeintlich fehlerhafte Maklerhomepages Mit dem Makler Protekt Siegel sind Sie auf der sicheren Seite	80
YouGov-Studie: Fehlende finanzielle Vorsorge für den letzten Tag Ein Appell an Makler	81
<hr/>	
Verantwortung verbindet	
<hr/>	
Personalien	82
Mitarbeiter im Fokus Oliver Schlotjunker ist immer in Bewegung	84
Kreuzworträtsel Wie gut kennen Sie MAXPOOL?	87
Denn sie wissen, was sie tun So läuft die Ausbildung bei MAXPOOL	88
Service Unsere Teams bei MAXPOOL, Verzeichnis und Impressum	90



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!



Die Riester-Rente ist tot – lang lebe die Riester-Rente!

Sie wird seit Jahren kritisiert und jetzt sogar für tot erklärt. Sind die Tage der Riester-Rente wirklich gezählt oder hat das Vorsorgeprodukt trotz aller Widerstände doch noch seine Berechtigung?

Die Riester-Rente ist 20 Jahre alt geworden, doch Partystimmung will nicht so recht aufkommen. Im Gegenteil: Vom guten Ruf der Riester-Rente ist nicht viel übrig geblieben. Schon seit Jahren kommt die private Form der Altersvorsorge in der öffentlichen Wahrnehmung alles andere als gut weg, und angesichts der bevorstehenden Bundestagswahl machen Verbraucherschützer wieder verstärkt mobil. „Stoppt die Riester-Rente – sonst sehen wir alt aus“, forderte jüngst eine Allianz aus dem Bund der Versicherten, der Bürgerbewegung Finanzwende und dem Verbraucherzentrale Bundesverband öffentlichkeitswirksam von der Politik. Vor allem die vermeintlich hohen (Verwaltungs-)Kosten der Riester-Rente und die geringen Renditeaussichten stehen immer wieder in der Kritik, sie sollen die Riester-Rente für Sparer unprofitabel machen und dazu führen, dass primär die Versicherungsunternehmen und deren Vertriebe von dem Produkt profitieren.

Ich kann nicht in den Abgesang auf die Riester-Rente einstimmen. Ja, die Riester-Rente ist komplex – aber sie ist bei Weitem nicht so schlecht, wie sie in der Öffentlichkeit gern dargestellt wird. Den meisten Presseberichten zum Thema liegt schlichtweg eine fachlich schlechte Recherche zugrunde, und auch die Verbraucherschützer liegen nicht immer richtig. Es gibt durchaus noch Menschen, für die sich „Riestern“ lohnt. Aus meiner Sicht ist es daher grob fahrlässig, die Riester-Rente bei der Kundenberatung ganz außen vor zu lassen. Die Förderung für Familien mit Kindern etwa besteht in den meisten Fällen aus Zulagen, auf die unabhängig vom Einkommen ein Anspruch besteht. So stehen einer Familie mit zwei Kindern, die vor 2008 geboren sind, 720 Euro direkte staatliche Förderung zu.



Ennedi Gargiso, Vorsorge-Experte und Vorstand der PHÖNIX Vorsorgemanagement AG, verfolgt den Markt der Riester-Produkte seit 20 Jahren.

Sind die Kinder ab 2008 geboren, liegt der Anspruch bei 950 Euro. Durch die Zulagen reduziert sich der aus eigenen Mitteln aufzubringende Spar- oder Mindesteigenbeitrag erheblich. Wird der maximal förderfähige Betrag in Höhe von 2.100 Euro gespart, entsprechen 950 Euro knapp 45 Prozent. Für gut verdienende förderberechtigte Singles ist die Höhe der Zulage mit 175 Euro nicht entscheidend für die Förderung. Ihre Förderung besteht in erster Linie aus dem Abzug von Sonderausgaben bis maximal 2.100 Euro. Und die ist bei Gutverdienern entsprechend der Steuerlast hoch. Fazit: Die Riester-Rente kann nicht als „Produkt von der Stange“ vermittelt werden. Zu wem das Produkt allerdings passt, der kann durchaus von der Riester-Rente profitieren.



Gut zu wissen!

Unnützes Wissen? Mitnichten!
Sowohl bei MAXPOOL als auch in
der Branche kursieren eine ganze
Menge aufschlussreicher Zahlen.
Die interessantesten haben wir hier
für Sie aufbereitet.

600.000

Courtagebuchungen konnte
PHÖNIX MAXPOOL im ersten
Halbjahr 2021 verzeichnen,
davon **86,1 Prozent** vollständig
elektronisch.

So hat sich der **DAX**
nach dem ersten
Corona-Schock
entwickelt:



+19%

3-Jahres-
Performance

+35%

1 Jahr

24,6%

der deutschsprachigen Haushalte hatten
2020 **mindestens eine Versicherung** bei
der Allianz abgeschlossen.

Quelle: Beliebteste Versicherungsgesellschaften
in Deutschland 2020 | Statista



Der **durchschnittliche Hauptantragssteller** einer Immobiliendarlehens ist

38

Jahre alt.



2.219 €

gibt der Bundesbürger pro Kopf und Jahr für **Versicherungsprodukte** aus.

Quelle: Versicherungsbranche in Deutschland: Zahlen und Fakten (salesjob.de)

117 Millionen

Insgesamt 117 Millionen neue **Schadprogramm-Varianten** wurden im Zeitraum vom 1. Juni 2019 bis 31. Mai 2020 von Cyberkriminellen entwickelt und eingesetzt.

Quelle: BSI-Lagebericht 2020: IT-Sicherheitsrisiko steigt durch Corona (it-service.network)



Die **Immobilienpreise** in Deutschland sind im Vergleich zu 2019 um durchschnittlich

10,6 %

gestiegen.



Mit einem Sondergewinn von rund

5,8 Mrd. €

waren die **Kfz-Versicherer** die Gewinner der Krise.

14,8 %

Produktwachstum konnte die SHU im ersten Halbjahr 2021 bereits verzeichnen.



Erneuert und nachgebessert: das Serviceversprechen

Zuverlässigkeit ist das A und O jeder guten Beziehung. Wir sichern Ihnen daher in allen Belangen unserer Zusammenarbeit schon seit Jahren ein hohes Maß an Kompetenz, Qualität und Verbindlichkeit zu. Das haben wir sogar schriftlich fixiert: Auch in unserem neuen Serviceversprechen verpflichten sich der Vorstand sowie die verantwortlichen Abteilungs- und Teamleiter stellvertretend für das gesamte MAXPOOL-Team dazu, bei der Erreichbarkeit und bei den Bearbeitungszeiten höchste Standards einzuhalten. Damit möchten wir Ihnen zeigen, dass Service- und Leistungsversprechen für uns nicht nur Worte, sondern eine Verpflichtung sind. Daran lassen wir uns messen, denn Ihre Zufriedenheit ist die Basis für unseren gemeinsamen Erfolg.

10% Vorteilsbonus bei der Deutschen Maklerakademie

Quantität und Qualität – darauf kommt es der IHK an, wenn es um die Weiterbildungspflicht von Versicherungsmaklern geht. Damit Sie diesem Anspruch voll und ganz gerecht werden, bieten wir Ihnen im Bereich Weiterbildung ein umfassendes Angebot. Neuestes Highlight: Bei dem Bildungsdienstleister Deutsche Maklerakademie können Sie sich als MAXPOOL-Partner einen exklusiven Vorteilsbonus in Höhe von 10 Prozent auf alle Weiterbildungs-Abos sichern. Weitere Vorteile: Wann und was Sie lernen, können Sie selbst bestimmen; außerdem nimmt Ihnen die Deutsche Maklerakademie die Verwaltung, Dokumentation und Archivierung der Aus- und Weiterbildungsaktivitäten ab. Wie Sie sich den Vorteilsbonus sichern können, erfahren Sie im max-INTERN in der Rubrik maxAKADEMIE.



Cigdem Gin,
Prokuristin und Mitglied der
MAXPOOL-Geschäftsführung

Daumen hoch für die Maklerrente

Wie war die bisherige Resonanz auf die MAXPOOL-Maklerrente?

Durchweg positiv. Wir führen täglich ausführliche Beratungsgespräche mit Maklern durch, bei denen sehr gute Ergebnisse erzielt werden und die in Folgetermine für die umfangreiche Vorbereitungsphase münden. Unser Konzept für die Maklerrente sagt den Maklern sehr zu.

Das liegt sicher auch daran, dass der Angebotsprozess sehr übersichtlich und einfach gestaltet ist. Über MAXOFFICE können Makler ihre Daten ganz einfach erfassen und an uns übermitteln. Nach der Übermittlung der Daten begleiten wir den Makler dann in allen Schritten sehr eng weiter.

Entscheiden sich Makler eher für den Verkauf oder für eine Verrentung ihres Bestands und was empfehlen Sie?

Makler entscheiden sich meist für die Verrentung, und das ist auch unsere Empfehlung. Viele Makler wollen noch aktiv bleiben, ihre Aktivitäten aber deutlich herunterfahren. Zudem ist es für fast alle Makler sehr wichtig, dass ihre Kunden auch weiterhin gut betreut werden. Mit unseren Verrentungsmodellen haben Makler noch vollen Zugriff auf ihren Kundenbestand und können die Entwicklung mit begleiten und gegebenenfalls auch selber noch in ihrem Bestand arbeiten. Ein Verkauf des eigenen Bestands führt zu einem endgültigen Schnitt, durch den der Mitwirkungsanteil des Maklers komplett wegfällt.

Wie lange dauert es im Schnitt von der Anfrage bis zur Einmalzahlung bzw. Verrentung?

Der Betreuerwechsel sollte so früh wie möglich geplant werden. Für Makler macht es daher Sinn, ihre Bestände weit vor ihrem Ruhestand bei MAXPOOL zu bündeln und das Thema Maklerrente anzugehen. <

Herausragend hoch drei!

Für den Erfolg unserer Makler laufen wir zur Höchstform auf – mit buchstäblich herausragendem Resultat.

Gleich in drei Disziplinen konnte MAXPOOL im Rahmen der diesjährigen „Maklerpool-Studie“ des Magazins „Finanzwelt“ mit außerordentlich guten Leistungen überzeugen und die Bestnote „herausragend“ erreichen. Im Hinblick auf „Maklerorientierung“ und „Vertriebsunterstützung“ vergab die Jury aus Redaktion und externen Marktexperten in beiden Fällen sogar die Höchstwertung von 100 Punkten. Was „Prozesse, Services und Verwaltung“ betrifft, erhielt MAXPOOL mit 92 Punkten nahezu die Höchstpunktzahl.

ZUR MAKLERPOOL-STUDIE:

Ende 2020 hatte das Magazin „Finanzwelt“ Deutschlands Maklerpools dazu aufgefordert, an der Umfrage „Maklerpool-Studie 2021“ teilzunehmen. 27 Poolgesellschaften sind der Aufforderung gefolgt und haben Informationen und Daten geliefert, die von der „Finanzwelt“-Redaktion und externen Marktexperten akribisch ausgewertet wurden. <



Maklerorientierung

»Makler sind bei uns keine Nummer, sondern wertvolle Kooperationspartner. Stets ein verlässlicher Partner für sie zu sein, der ihre Bedürfnisse ernst nimmt, zählt daher seit jeher zu den Leitgedanken unserer Unternehmensphilosophie.«
Oliver Drewes



Vertriebsunterstützung

»Mit unseren Vertriebssystemen senken wir die Prozesskosten unserer Vertriebspartner und schaffen Freiräume für Beratungsgespräche und Kreativität. Dienstleistungen wie Produktauswahlhaftung, Policenveredelung und Leistungsservice entlasten organisatorisch, finanziell und geben unseren Maklern Sicherheit bei der täglichen Arbeit.«
Kevin Jürgens



Prozesse, Services, Verwaltung

»MAXPOOL hat am Markt mittlerweile eine Spitzenposition bei Innovation, Technik, Qualität und Service. Auch in Zukunft werden wir nicht nachlassen, um unseren Partnern auf jedem Feld der Zusammenarbeit weiterhin das Optimum zu bieten.«
Andreas Zak

RA Dr. Robert Boels,
Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht,
Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte



Warum Makler das Thema Hinterbliebenenschutz (für sich selbst) nicht außer Acht lassen sollten

I. WIE HABEN SIE FÜR IHRE HINTERBLIEBENEN VORGESORGT?

Das könnte eine Ihrer Fragen sein, die Sie einem Ihrer Kunden im Beratungsgespräch stellen. Wie würden Sie Ihren Maklerkollegen beraten, wenn dieser Ihre Dienste in Anspruch nähme? Und nun stellen Sie sich einmal vor, wie Ihr Maklerkollege Sie als Kunde beraten würde! Haben Sie Familie, die finanziell auf Sie angewiesen ist oder künftig sein könnte? Bestehen eventuell laufende Verpflichtungen, die Ihre Hinterbliebenen nicht aus eigener Kraft stemmen könnten? Wenn dem so ist, sollten Sie Ihre Hinterbliebenen für den Fall Ihres Todes schnellstmöglich hinreichend absichern, wenn Sie dies nicht schon getan haben.

II. KEINE VERERBUNG DES WERTES EINES EINZELUNTERNEHMENS

Einzelmakler unterliegen oft der Fehlvorstellung, ihre Hinterbliebenen könnten das gut gehende Maklerunternehmen verkaufen und seien dadurch hinreichend versorgt. Doch was ist das Maklerunternehmen ohne den verstorbenen Einzelmakler wert? Der Wert des Unternehmens richtet sich im Wesentlichen nach dem courtagepflichtigen Vertragsbestand, den der Einzelmakler auf Grundlage seiner Maklerverträge mit dem Kunden betreut. Die Maklerver-

träge sind entgeltliche Geschäftsbesorgungsverträge nach § 675 BGB, auf die das Auftragsrecht der §§ 663, 665 bis 670 und 672 bis 674 BGB Anwendung findet. Alle Auftragsverhältnisse und die in diesem Rahmen erteilten Vollmachten erlöschen nach § 673 Satz 1 BGB grundsätzlich mit dem Tod des Beauftragten. Deshalb hinterlässt der Einzelmakler den Hinterbliebenen zwar ein Gewerbe, aber ohne werthaltigen Kundenbestand.

Hat der Einzelmakler in seine Maklerverträge eine Rechtsnachfolgeklausel aufgenommen, könnten die Vertragsbeziehungen mit (sachkundigen) Hinterbliebenen fortgesetzt werden oder bei Vereinbarung einer erweiterten Nachfolgeklausel an einen dem Kunden konkret zu benennenden Nachfolgemakler veräußert werden. Allerdings bleibt dabei rechtlich unsicher, ob die Maklerverträge auf Grundlage der vorweggenommenen Einwilligung des Kunden rechtswirksam übertragen werden können und die jeweilige Courtagevereinbarung mit dem Versicherer ebenfalls fortbesteht. Daher sollte der Einzelmakler zu Lebzeiten vorsorglich die Akzeptanz der Versicherer hinsichtlich der konkreten Übertragbarkeit prüfen. Aber auch wenn eine Übertragung grundsätzlich akzeptiert würde, muten Sie Ihren Hinterbliebenen einiges zu, da diese zur Vermeidung einer unbe-

schränkten persönlichen Haftung nach §§ 25, 27 HGB die Veräußerung des Vertragsbestands binnen drei Monaten ab Kenntnis des Erbschaftsanfalls organisieren müssen, um das Gewerbe anschließend einzustellen. Die trauernden Hinterbliebenen haben regelmäßig anderes zu tun, als sich um die Verwertung des Bestands zu kümmern.

III. VERERBUNG VON GMBH- ODER KOMMANDITANTEILEN

Viele Makler haben sich vorsorglich als Kapital- oder Personenhandelsgesellschaft organisiert. Nach dem Tod des Maklers besteht die juristische Person, also die Gesellschaft, fort. Im Erbfall erhalten die Hinterbliebenen des Maklers dessen Gesellschafts- bzw. Kommanditanteile entsprechend ihrem Erbanteil oder seiner testamentarischen Verfügung. Sie können die Gesellschaftsanteile dann verkaufen oder einen sachkundigen Fremdgeschäftsführer einstellen, der die Betreuung der Bestände fortsetzt. Idealerweise überträgt der Makler einem interessierten Nachfolgemakler schon zu Lebzeiten die Geschäftsführung, beteiligt diesen bereits in geringem Umfang an seinem Unternehmen und berechtigt ihn für den Todesfall zur Übernahme der Gesellschaftsanteile gegen Abfindung der Hinterbliebenen. Der Makler kann die Gesellschaftsanteile jedoch auch bereits zu Lebzeiten in enger Abstimmung mit dem Steuerberater ganz oder teilweise auf die Hinterbliebenden übertragen. Der so organisierte Makler sichert die Werte seines Unternehmens für sich und seine Familie und schafft zugleich Möglichkeiten für die Planung der Unternehmensnachfolge.

Der Einzelmakler kann sein einzelkaufmännisches Unternehmen nach §§ 152 ff., 123 Absatz 3, 124 Absatz 1 UmwG ebenfalls in eine Kapital- oder Personenhandelsgesellschaft umwandeln. Eine Umwandlung ist die Veränderung der Rechtsform eines Unternehmens ohne Liquidation unter Herbeiführung einer Gesamtrechtsnachfolge. Die Gesamtrechtsnachfolge bewirkt, dass dabei alle Verträge des

Einzelmaklers – insbesondere Maklerverträge, Maklervollmachten und Courtagevereinbarungen, aber auch Mietverträge, Arbeitsverträge, Leasingverträge etc. – bestehen bleiben. Der Einzelmakler braucht also weder seine Kunden noch die Versicherer um Zustimmung zur Umwandlung zu bitten. Mit der Umwandlung ändert sich lediglich der Name (Firmierung) des Unternehmens. Aus dem „Max Mustermakler“ wird beispielsweise die „Mustermakler Versicherungsmakler GmbH (& Co. KG)“. Nach der Eintragung der Umwandlung ins Handelsregister informiert der Einzelmakler seine Vertragspartner lediglich über die geänderte Firmierung und dass er das Unternehmen nunmehr als Geschäftsführer vertritt. Verstirbt der Makler nach der Beurkundung der Umwandlung, erhalten seine Hinterbliebenen die werthaltigen Gesellschaftsanteile.

Möchte ein Einzelkaufmann diesen Weg gehen, muss er sein einzelkaufmännisches Gewerbe zunächst vom Notar gegen geringes Entgelt mit einem Dreizeiler unter elektronischer Mitteilung in das Handelsregister eintragen lassen. Bei der anschließenden Umwandlung wird das Maklerunternehmen aus dem Vermögen des Einzelkaufmanns ausgegliedert: entweder als Sachgründung zur Neugründung einer Kapitalgesellschaft (zum Beispiel GmbH) oder zur Aufnahme durch eine bestehende bzw. zu diesem Zweck gegründete Kapitalgesellschaft (zum Beispiel GmbH), Personengesellschaft (zum Beispiel GmbH & Co. KG) oder Genossenschaft. In eine haftungsbeschränkte Unternehmersgesellschaft (UG (haftungsbeschränkt)) kann der Einzelkaufmann sein Unternehmen nicht umwandeln.

Der Einzelmakler sollte sich bei der Umsetzung der Umwandlung von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Notaren seines Vertrauens beraten lassen! Die Rechtsanwaltskanzlei Michaelis steht Ihnen gerne für eine Beratung zum Thema des Hinterbliebenenschutzes oder die Begleitung der Umwandlung Ihres einzelkaufmännischen Unternehmens zur Verfügung. <

maxLIFE

Wechseln Sie auf die Sonnenseite
des Maklerlebens – inklusive
Hinterbliebenenschutz

Alle Infos finden Sie auf
www.maxpool.de/maxLIFE.html



Aufgeben ist keine Option

Unser langer Atem sichert einem Kunden rückwirkend 160.000 Euro BU-Rente.



Sissy Wolter,
MAXPOOL-Leistungsservice

Der Kunde Herr L. wird seit 2015 durch den Makler Herrn S. betreut, seine Verträge – darunter auch eine BU-Versicherung – wurden auf MAXPOOL übertragen. Aus seiner langjährigen Zusammenarbeit mit MAXPOOL weiß Herr S., dass der Leistungsservice auch für übertragene Verträge gilt, und so schildert er Sissy Wolter kurz den Vorgang: Herr L. ist seit 2003 als selbstständiger

Webdesigner tätig und befindet sich seit 2012 in psychologischer Behandlung. Nach Einschätzung des Maklers ist Herr L. berufsunfähig. Auch aktuelle Atteste bestätigen eine Berufsunfähigkeit.

Wie bei jedem BU-Leistungsfall fordert der MAXPOOL-Leistungsservice auch in diesem zunächst alle erforderlichen Unterlagen wie die Versicherungspolice, den damaligen Antrag sowie die Versicherungsbedingungen an und überprüft

sie eingehend. Zusätzlich wird der BU-Leistungsantrag bei der Gesellschaft angefordert und dem Kunden zur Verfügung gestellt. „Der Kunde hat den Vertrag 2009 abgeschlossen und befindet sich bereits seit 2012 in psychotherapeutischer Behandlung. Hier muss geprüft werden, ob der Kunde die damaligen Gesundheitsfragen wahrheitsgemäß beantwortet hat. Hierfür ist der Auszug der Krankenkasse sehr hilfreich“, erklärt Sissy Wolter aus dem Leistungsservice.

FINGERSPITZENGEFÜHL UND GEDULD

Schnell wird klar, dass es sich um einen besonderen und hochsensiblen Fall handelt. Der Kunde ist 2012 Opfer eines Gewaltverbrechens geworden und kann das Geschehene nicht verarbeiten bzw. ist seitdem auf psychologische Hilfe angewiesen.

Auch nach diversen stationären Klinikaufenthalten und regelmäßigen Therapiesitzungen ist Herr L. mittlerweile nur noch stundenweise in der Lage, seinen Beruf als Webdesigner auszuüben.

Einige Wochen vergehen, in denen der Kunde den Leistungsantrag ausfüllt und alle erforderlichen Anlagen wie Atteste, Entlassungsberichte und Einkommensnachweise zusammenträgt. Gerade für psychisch erkrankte Personen stellt diese Arbeit eine extrem hohe Belastung dar; sowohl der Makler Herr S. als auch der Leistungsservice unterstützen den Kunden, wo es nur möglich ist.

Erst im März 2017 erhält der Leistungsservice schließlich die vom Kunden ausgefüllten Unterlagen zur Überprüfung und Weiterleitung an die Gesellschaft. Nach Durchsicht der Unterlagen rät Sissy Wolter dem Kunden, noch einige Ergänzungen vorzunehmen – unter anderem die Tätigkeitsbeschreibung des Kunden bzw. eine ausführliche Beantwortung der Frage, wie sich seine Erkrankung auf die Ausübung seines Berufs auswirkt.

„Für viele Kunden ist die Diagnose ‚schwere Depression‘ eine selbsterklärende Begründung für den Eintritt der BU. Das reicht jedoch in der Regel nicht aus. Stattdessen muss anhand des Arbeitsalltages geschildert werden, welche Erkrankung bzw. damit verbundenen Einschränkungen sich wie auf den Beruf auswirken. Nur so kann überprüft werden, wie intensiv der Kunde seiner beruflichen Tätigkeit noch nachgehen kann“, so Sissy Wolter.

ZWEI JAHRE FUNKSTILLE

Nach mehreren Telefonaten und diversem Schriftverkehr zwischen dem Kunden, dem Makler und dem Leistungsservice passiert lange Zeit nichts. Auf Rückfrage durch MAXPOOL erhält der Leistungsservice die Information, dass Herr L.

noch an den Unterlagen arbeite, sich derzeit aber in einer sehr schlechten psychischen Verfassung befinde und noch ein wenig Zeit benötige. Ende 2017 sind noch immer keine weiteren Unterlagen eingereicht und der Makler teilt dem Leistungsservice mit, dass der Leistungsantrag durch Herrn L. derzeit nicht weiterverfolgt werde.

Anfang 2020 und damit mehr als zwei Jahre später meldet sich der Makler erneut beim Leistungsservice und reicht tatsächlich weitere Unterlagen zum ursprünglichen Leistungsfall aus 2016 ein. Doch kann ein Kunde rückwirkend für vier Jahre BU-Ansprüche geltend machen, nachdem er den Leistungsantrag 2016 nicht weiterverfolgt hat? Der Leistungsservice weist sowohl den Makler als auch den Kunden auf eine mögliche Verjährung und auf eine mögliche Obliegenheitsverletzung im Leistungsfall sowie deren Folgen hin.

ALLES AUF ANFANG

Da bei Herrn L. zwischenzeitlich weitere Erkrankungen aufgetreten sind, die sein Arbeitsleben zusätzlich beeinträchtigen, muss der Leistungsantrag zunächst erneut ausgefüllt bzw. aktualisiert werden. Auch die seit 2017 weiter erfolgten Behandlungen und Klinikaufenthalte müssen ergänzt werden. Dafür fordert der Leistungsservice aktuelle Befunde und Berichte an. Im Mai 2020 wird der vollständige Leistungsantrag schließlich an die Versicherung zur Überprüfung weitergeleitet.

Daraufhin fordert die Gesellschaft weitere Arztberichte bzw. Auskünfte an. Auch dieser Prozess verzögert sich leider durch die ausstehenden Rückmeldungen der Ärzte bzw. die mehrfach nötigen Erinnerungen. Weiterhin soll Herr L. noch Einkommensnachweise von 2013 bis 2016 einreichen. Zudem hat einer der behandelnden Ärzte seine Praxis zwischenzeitlich übergeben, sodass die gewünschte Arztauskunft nur bedingt eingeholt werden kann. Auch dabei befindet sich der Leistungsservice im ständigen Austausch mit den Beteiligten, um den Vorgang final begleiten zu können.

Mitte Januar 2021 liegen der Gesellschaft schließlich alle angeforderten Unterlagen vor. Der Leistungsservice erkundigt sich mehrfach erfolglos beim Kunden nach dem Stand der Dinge und wendet sich an die Gesellschaft, die jedoch aus Datenschutzgründen auch keine detaillierte Auskunft geben kann.

HAPPY END IN HÖHE VON 160.000 EURO

Zwei Monate später erhält Sissy Wolter dann die Nachricht, dass sich der lange Atem des Leistungsservice ausgezahlt hat: Beim Onlinebanking hat Herr L. eher zufällig einen Zahlungseingang von knapp 160.000 Euro auf seinem Konto entdeckt, bei dem es sich um die rückwirkend ausgezahlte BU-Rente sowie um die Erstattung der zwischen Januar 2016 und März 2021 eingezahlten Beiträge handelt. Das dazugehörige Schreiben, in dem die Gesellschaft seine Berufsunfähigkeit anerkennt, erhält Herr L. wenige Tage später.

Dankbar und zumindest ohne finanzielle Sorgen, kann Herr L. sich nun weiterhin auf seine Genesung und auf die Bewältigung des Geschehenen konzentrieren. Und der MAXPOOL-Leistungsservice hat einmal mehr bewiesen, dass auch langwierige und hochsensible BU-Fälle gut bei ihm aufgehoben sind. <

»Für viele Kunden ist die Diagnose ›schwere Depression‹ eine selbsterklärende Begründung für den Eintritt der BU.«





maxLIFE: Treuer Begleiter durch ein Maklerleben

Einer für alles, und das ein Leben lang: Das umfängliche und jüngst gestartete Betreuungsprogramm maxLIFE bietet zahlreiche Vorteile, die unabhängigen Versicherungs- und Finanzmaklern das Berufsleben erleichtern. Aber damit nicht genug: MAXPOOL kümmert sich auch um die Frage, was passiert, wenn das Ende eines erfüllten Berufslebens eintritt.

Ein erfolgreiches und glückliches Berufsleben wünschen sich die meisten Makler. Eine Vorstellung, die jedoch viel Aufwand, Organisation und Verwaltung mit sich bringt. Um sich auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren und für Kunden zu 100 Prozent da zu sein, übernimmt das Servicepa-

ket maxLIFE administrative Aufgaben, die mehr Freiraum und Schutz für Makler schaffen.

Das gute Gefühl, diese Sicherheit im Berufsleben an seiner Seite zu wissen, ist der Anspruch und das erklärte Ziel von maxLIFE. Ob am Anfang der

Karriere stehend oder auf der Zielgeraden in den Ruhestand: Mit dem neuen Komplettpaket erweist sich das umfassende Betreuungsprogramm für angeschlossene Makler nicht nur als Konzept voller Vorteile, sondern gleichzeitig als Sicherungsschirm für den Fall der Fälle.

„Mit unserem vollumfänglichen Paket an Unterstützungen wollen wir unsere Partner auf dem gesamten Weg durch ihr Berufsleben begleiten“, erklärt Kevin Jürgens, Vertriebsvorstand der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe. „Mit der Entscheidung für MAXPOOL entscheidet sich der Makler auch für maxLIFE.“ Ein großes Versprechen, das Erwartungen

weckt und angehende Partner, die am Beginn ihrer beruflichen Laufbahn stehen, überzeugen soll. Dabei steht die Liebe zum Vertrieb für uns im Vordergrund.

EXKLUSIVE DEALS UND VORTEILE SICHERN

Entlastungen und Erleichterungen im stressigen Arbeitsalltag werden unter dem Dach des neuen Gesamtpakets zweifelsohne geboten. Exklusive Deckungskonzepte sind dabei erst der Anfang. „Unsere starken Leistungen für die Sicherung von Wohngebäuden, für Privathaftpflicht oder Hausratversicherungen sind nicht nur die Basis unseres Geschäfts, sondern bieten dem Makler gleichzeitig die gefragtesten Versicherungen für sein Portfolio“, führt Kevin Jürgens aus. „Dabei achten wir stets darauf, dass wir mit attraktiven Tarifen unsere Vorreiterrolle in der Branche stärken. Behalten wir diesen transparenten Kurs bei, ist unseren Maklern auch in Zukunft ein gutes Geschäft gesichert.“

Ein Service, den interessierte Partner mit einer weiteren Zusatzleistung an ihre Kunden weiterreichen können. Das innovative Endkundenportal SEKRETÄR ermöglicht es auf einfache Weise, Finanz- und Versicherungsunterlagen übersichtlich zu verwalten und zu bearbeiten. Lose Zettelwirtschaften gehören mit dem digitalen Verwaltungstool der Vergangenheit an. Was vorrangig nach einem reinen Vorteilsmodell für den Endkunden klingt, birgt aber auch Highlights für den Makler selbst: Über das Serviceprogramm erfolgt die Kommunikation zwischen den einzelnen Parteien einfacher und direkter, und alle wichtigen Informationen verbleiben an einem Ort. Das courtageunabhängige Zusatzeinkommen für den Vertrieb des SEKRETÄR ist an dieser Stelle ein weiteres Extra, das noch mehr Anreiz schafft für erfolgreiche Makler.

WISSEN IST KUNDENSERVICE

„Wer schon länger mit uns zusammenarbeitet, weiß, dass wir immer auf der Suche nach neuen Möglichkeiten sind, die Bindung zwischen MAXPOOL und unseren Maklern zu stärken“, sagt Vorstandschef Oliver Drewes. Er führt weiter aus: „Sicherlich machen dabei reizvolle Bonus-Elemente den größten Charme aus, aber wir sehen es auch als unsere Aufgabe, ein entsprechendes Fortbildungsangebot zu schaffen. Der größte Kundenbestand ist nur die Hälfte wert, wenn man nicht weiß, wie man ihn pflegt.“

Aus diesem Ansatz wurde die maxAKADEMIE ins Leben gerufen, die fester Bestandteil von maxLIFE ist. In wechselnden Schulungen und Weiterbildungen referieren MAXPOOL-Fachexperten, Gastdozenten und namhafte Größen der Branche über die Entwicklung des Marktes und vermitteln neues Wissen – verständlich und aufbereitet. Ein voller Zeitplan und laufende Geschäfte verbauen oftmals den Weg, an Seminaren vor Ort teilzunehmen. Organisierte Onlineschulungen der digitalen maxAKADEMIE eignen sich als perfekte Alternative für Wissenshungrige, die sich dennoch weiterbilden möchten. Ganz klar: Sich zu informieren, wie es um aktuelle Stände und Gesetzeslagen steht, bildet einen der wichtigsten Eckpfeiler im täglichen Maklergeschäft. Nicht nur für sich selbst: Auch gegenüber den Kunden hat ein gut informierter Makler immer ein Ass im Ärmel.

ABGESICHERT IM RUHESTAND

Service, Fortbildungen, ein für den Sommer geplantes Mehrwertprogramm, der Beratungsjoker und kompetente Rechtsberatung durch die Kanzlei Michaelis: Ein Maklerleben wird bei MAXPOOL zum Spaziergang auf der Sonnenseite des Lebens. „Für uns zählt aber nicht nur das Hier und Jetzt, um unseren Partnern Sicherheit zu geben. Was passiert nach

der aktiven Zeit oder nach dem Tod des Maklers mit seinem Kundenbestand? Eine Frage, die wir mit einem weiteren Baustein in maxLIFE beantworten“, sagt Daniel Lamann, Marketingleiter der Gruppe. „Ganz neu haben wir seit Ende April die Makler-Rente angedockt, die sich individuell an Alterssicherungsmodelle und Bestände anpasst“, erklärt er. „Dabei geht der aktive Kundenstamm des Maklers in den MAXPOOL-Bestand über, wofür der Makler – je nach Modell – eine einmalige Auszahlung oder eine planbare Rente im Monat erhält.“ Das hart erarbeitete Lebenswerk ist somit in sicheren Händen, wenn der wohlverdiente Ruhestand bevorsteht. MAXPOOL hebt sich auch hier von der Masse ab: Im Todesfall des Maklers greift ein Hinterbliebenenschutz, der die Angehörigen weiterhin unterstützt. Ob es um das Fortführen des Geschäfts oder die Auflösung des Bestands geht: Partnerschaftlich werden die Entscheidungen im Sinne der Hinterbliebenen getroffen, um das Lebenswerk des Maklers zu sichern und rechtlich korrekt abzuwickeln.

„maxLIFE ist das ultimative Care-Paket für Makler, das wirklich alles bietet“, unterstreicht Kevin Jürgens stolz. „Besonders Neueinsteiger, die sich sicher auf neues Terrain bewegen möchten, finden unter diesem Dach für jede Herausforderung die maßgeschneiderte Lösung. Denn am Ende wollen wir alle die Reise durch unser Berufsleben entspannt antreten und ohne unnötige Zwischenstopps erleben. maxLIFE ist das perfekte Handgepäck für dieses Abenteuer.“ <



In unserem Erklärfilm bringen wir die Highlights von maxLIFE noch einmal auf den Punkt.
www.youtube.com/watch?v=20Mypyc6RI

Ein Thema, drei Meinungen

Mit neuem Format und in lockerer Atmosphäre verwandelt MAXPOOL sperrige Diskussionen und komplexe Themen in lebhaftere Talks. Der Branchentalk „Auf ein Glas“ nimmt Entwicklungen und heiß diskutierte Sachverhalte unterhaltsam, fachlich korrekt und mit einem Augenzwinkern unter die Lupe.

An spannenden Themen mangelt es der Versicherungsbranche keineswegs. Bevorstehende Gesetzesänderungen, die andauernden Bestimmungen der Pandemie oder polarisierende Entwicklungen sorgen für Redebedarf und Meinungsaustausch. Hitzige Gespräche und argumentative Schlagabtausche bleiben dabei nicht aus.

»Mit unserem Format ›Auf ein Glas‹ sprechen wir nicht nur Themen auf eine lockere Weise an, sondern bringen auch Menschen zueinander, die sich zu gewissen Sachverhalten nie ausgetauscht hätten.«

Oliver Drewes

„Wer mit einem guten Glas Wein und in netter Umgebung relevante Themen diskutiert, weiß, dass Tatsachen einfacher und verständlicher zu erläutern sind und Meinungen ungezwungener ausgetauscht werden können“, erklärt Vorstandschef Oliver Drewes und fasst kompakt zusammen, worum es in dem eigens kreierten Branchen-Talk „Auf ein Glas“ geht. In unregelmäßigen Abständen lädt MAXPOOL namhafte Vertreter und Akteure der Finanz- und Versicherungsbranche an die hauseigene Bar in den Büroräumen nahe der Alster ein, um aktuellen Themen auf den Grund zu gehen.

PILOTFOLGE IST IM KASTEN

Auf die Pilotfolge und den Start der neuen Reihe wurde bereits Anfang April angestoßen. In der ersten Episode begrüßte Oliver Drewes den renommierten Fachanwalt Stephan Michaelis und Geschäftsführer Tilman J. Freyenhagen vom

Alsterspree Verlag an der Bar zum Gespräch. Das Trio kam in dieser Konstellation nicht zufällig zusammen: Das Konzept ist eine Gemeinschaftsproduktion der drei Unternehmensvertreter, die aus ihren Blickwinkeln auf Themen schauen und bewerten. Kontrovers und mit viel leidenschaftlichem Einsatz diskutierten Jurist Michaelis, Medienvertreter Freyenhagen und POOL-Chef Drewes über das Thema der Betriebsschließungsversicherung, was für einen lebhaften Talk zwischen Gästen und Gastgeber sorgte. Umstritten war besonders die Leistungspflicht der Versicherer und deren Rolle im Schadenfall.

Auf dem YouTube-Kanal „Auf ein Glas mit“ ist die aktuelle Episode rund um die Uhr abrufbar. Weitere Folgen sind in Planung und werden in den kommenden Wochen produziert. In erster Linie dient das Format als unterhaltsame Ergänzung zur regelmäßig erscheinenden Nachrichtensendung maxTV und rundet das crossmediale Angebot ab. Oliver Drewes sieht darin aber auch eine Chance, den gemeinsamen Dialog mit externen Partnern oder Branchenkollegen auf ein neues Level zu heben: „Im Tagesgeschäft findet der regelmäßige Austausch meistens nur über offizielle Kanäle und zwischen bekannten Kontakten statt. Mit unserem Format ‚Auf ein Glas‘ sprechen wir nicht nur Themen auf eine lockere Weise an, sondern bringen auch Menschen zueinander, die sich zu gewissen Sachverhalten nie ausgetauscht hätten. Für beide Seiten kann daraus ein großer Vorteil entstehen, der spannende Sichtweisen und Ansätze liefert.“

Auf ein Glas



„AUF EIN GLAS“ ALS TEIL DER KOMMUNIKATIONSSTRATEGIE

Unterhaltung ist mit dem kurzweiligen und informativen Format in den nächsten Folgen auf jeden Fall garantiert. Die Produktion der Sendung bedeutet für den Maklerpool aber auch, die zur Verfügung stehenden Kommunikationsmöglichkeiten auszubauen. „Die Idee hinter unserem Talk-Format war, dass faktenbasierte und komplexe Themen leicht verständlich kommuniziert werden“, erläutert Daniel Lamann, Marketingleiter der Gruppe. „Die Sendung ermöglicht es, unseren hauseigenen B2B-Content in kreativer und emotionaler Weise aufzubereiten und Maklern zur Verfügung zu stellen. Somit können wir noch besser und umfangreicher informieren und einen einzigartigen Mehrwert schaffen.“

Neben dem Magazin POOLWORLD, den Social-Media-Kanälen und maxTV erweitert „Auf ein Glas“ die Bandbreite des Medienspektrums. Daniel Lamann ergänzt: „Moderne Wege zu gehen, ist unser Ziel. Dabei setzen wir stets auf den direkten Dialog mit Maklern und Partnern, der für alle Beteiligten in einem positiven Effekt resultieren soll. Unsere hauseigene Bar stellt den perfekten Rahmen, um diesen Raum für ungezwungene Gespräche zu schaffen. Wer schon einmal bei uns ein Glas Weißwein genossen hat, wird sich auch in unserer Sendung gut aufgehoben und unterhalten fühlen.“ Prost! <

Legen Sie den Fokus auf boomende Branchen



Ennedi Gargiso,

Mitglied der MAXPOOL-Geschäftsführung

»In vielen boomenden Wirtschaftszweigen besteht ein erhöhter Bedarf an Vorsorgelösungen, mit denen sich Fachkräfte gewinnen und Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen binden lassen.«

Ob trotz oder durch die Corona-Krise, sei mal dahingestellt: Viele Branchen in Deutschland boomen wie seit Jahren nicht. Digital agierende Unternehmen beispielsweise vermelden Rekordumsätze. Die gesamte Baubranche, einschließlich Tischler, Heizungsbauer, Elektroinstallateure und Landschaftsgärtner, sucht händelnd nach qualifizierten Fachkräften, um ihre überquellenden Auftragsbücher termingerecht abarbeiten zu können.

BETRIEBLICHE VERSORGUNGSWERKE VERMINDERN DIE MITARBEITERFLUKTUATION

Nutzen Sie dieses Vertriebspotenzial und machen Sie die genannten Unternehmen darauf aufmerksam, wie gut betriebliche Versorgungswerke dazu beitragen können, neue Fachkräfte zu gewinnen und die Mitarbeiterfluktuation zu minimieren. Viele Firmeninhaber sind inzwischen bereit, soziales Engagement für die Belegschaft zu zeigen und neue Versorgungswerke einzurichten bzw. bestehende Versorgungswerke zu optimieren. Viele Mitarbeiter wiederum nehmen eine vom Arbeitgeber mit einem großzügigen Zuschuss anteilig finanzierte betriebliche Altersversorgung positiver auf als eine Gehaltserhöhung.

VERSORGUNGSWERKE KÖNNEN WEITAUSS MEHR ALS BAV

Zeigen Sie Arbeitgebern bei dieser Gelegenheit, dass die betriebliche Versorgung deutlich mehr kann als Altersvorsorge. Nachdem sich die Absicherung der Arbeitskraft in der bAV etabliert hat, ist jetzt das Konzept der betrieblichen Krankenversicherung auf dem Vormarsch. Gerade in der Corona-Krise ist das Bewusstsein für betriebliche Gesundheitsvorsorgelö-

sungen allgemein gestiegen. Punkten Sie bei Ihren Firmenkunden, indem Sie ihnen die neuen, innovativen Lösungen der bKV vorstellen. Die neuen Budgettarife geben den Beschäftigten die Freiheit, individuell benötigte Gesundheitsleistungen nach ihrem jeweiligen Bedarf abzurufen. Neue Zeichen setzt in diesem Segment die jüngst eingeführte Tarifkombination „gesund“ der Allianz. Der Tarif steht bereits Kleinstkollektiven ab fünf Mitarbeitern zur Verfügung und glänzt durch nicht alltägliche Besonderheiten. So ist beispielsweise eine Beitragsbefreiung für entgeltfreie Zeiten integriert. Jeder Mitarbeiter erhält eine Versichertenkarte mit dem Logo seines Arbeitgebers. Dies fördert die Verbundenheit mit der Firma bei jedem Blick in die Briefftasche. Über eine App können Belege eingereicht und der aktuelle Bearbeitungsstand der Erstattung abgefragt werden. Der Budgettarif kann mit festen Bausteinen, beispielsweise für Zahnersatz oder Krankenhausaufenthalte, sinnvoll erweitert werden.

GÖNNEN SIE SICH ERFOLG UND WERDEN SIE AKTIV

Corona hat lediglich Teile der deutschen Wirtschaft, aber längst nicht in allen Branchen zum Erliegen gebracht. In vielen boomenden Wirtschaftszweigen besteht ein erhöhter Bedarf an Vorsorgelösungen, mit denen sich Fachkräfte gewinnen und Mitarbeiter langfristig an das Unternehmen binden lassen. Konzentrieren Sie sich auf diese Branchen und präsentieren Sie den Unternehmern schlüssige Gesamtkonzepte, bevor es andere tun. ◀

Kontakt:

Vorsorge-Management bAV
040 29 99 40-370
vorsorge@maxpool.de



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



So werden Marktführer entwickelt

Unsere hauseigenen Deckungskonzepte sind individuell, leistungsstark und am Puls der Zeit. Ein Einblick in die Produktschmiede der PHÖNIX Schutzgemeinschaft

Egal ob Hausrat-, Haftpflicht- oder Unfallpolice: Wer eine Versicherung braucht, findet am Markt ein breites Angebot vieler standardisierter Absicherungsprodukte. Menschen haben jedoch einen individuellen Bedarf und suchen entsprechende Lösungen. Daher bieten Assekuradeure individuelle Deckungskonzepte an, die sie in Zusammenarbeit mit einem Versicherer entwickeln und exklusiv über ihre Vertriebspartner vertreiben.

MAXPOOL und sein Assekuradeur, die PHÖNIX Schutzgemeinschaft, haben bereits Ende der 1990er-Jahre in Eigenregie ein Unfalldeckungskonzept mit für damalige Verhältnisse überdurchschnittlichen Leistungen und Alleinstellungsmerkmalen entwickelt. Über die Jahre ist das Produktportfolio stetig gewachsen und umfasst inzwischen neben der Unfallversicherung auch Absicherungs-lösungen für Tierhalter, Eigenheimbesitzer und Mieter. Auch

Versicherungsschutz für private Haftpflichtschäden ist über die Jahre dazugekommen. „Bei unseren Deckungskonzepten handelt es sich um unverbindliche Angebote für unsere Partner, die freie Hand bei der Tarifauswahl haben. Das Besondere ist, dass jedes unserer Deckungskonzepte durch ein marktführendes Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugt“, sagt Stefan Klahn, Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft.

ERFOLG FÜHRT ÜBER PREIS UND LEISTUNG

Die Entwicklung eines neuen Deckungskonzepts nimmt zwischen sechs und zwölf Monaten in Anspruch, je nachdem wie komplex der Versicherungsschutz ist. Von der Ideenfindung bis zum Produktlaunch ist es ein spannender Weg. Dabei sind viele Aspekte zu berücksichtigen, um allen Beteiligten ein gutes Gefühl im Hinblick auf den Produkt-Launch oder das Produkt-Update zu geben.

Ist eine Produkt- oder Update-Idee gefunden, gilt es, folgende Punkte zu prüfen:

- › Ist das neue Produkt oder die neue Leistungserweiterung sinnvoll und bietet es bzw. sie einen praktischen Mehrwert für den Versicherungsnehmer?
- › Wie groß ist das Innovationspotenzial des neuen Produkts oder der Leistungserweiterung – gibt es schon Wettbewerber oder betritt man einen neuen Markt?
- › Wie groß ist der Gesamtmarkt der mit dem Produkt theoretisch zu versichernden Risiken?
- › Wie viele Produkte werden in diesem Markt jährlich neu nachgefragt?
- › Wie viele dieser Nachfragen erreichen wir mit unserem neuen Produkt?
- › Kann eine auskömmliche Prämie kalkuliert werden, die trotzdem kein „Showstopper“ ist?

„Wir entwickeln marktführende und bedarfsgerechte Tarife, die für jeden bezahlbar sind. Dabei achten wir besonders darauf, dass das jeweilige Produkt nicht zu komplex, sondern für Kunden leicht verständlich ist“, fasst Stefan Klahn die Ansprüche bei der Produktentwicklung zusammen. Die Komplexität eines Produkts kann anhand der folgenden Beispiele festgemacht werden – wer hier beim Interessenten für zu viele Fragezeichen sorgt, zieht meist den Kürzeren.

Komplexität eines Produkts:

- › Anzahl der Tarife
- › Anzahl der Produktoptionen („Bausteine“)
- › Anzahl der Parameter für die Ermittlung der Prämie
- › Anzahl der benötigten Daten für die Policierung (Antragsdaten)
- › Leicht verständliche Struktur des Wordings

Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Zeit. „Das Timing muss stimmen: Wenn der neue Tarif herauskommt, muss er besser als die vorhandenen Angebote für die Zielgruppe sein“, weiß Stefan Klahn. „Das ist eine schwierige Vorgabe, da der Wettbewerb mitunter zeitgleich ganz ähnliche Ideen und Konzepte entwickelt. Außerdem muss das Deckungskonzept diverse Leistungskriterien für die diversen im Markt verwendeten Vergleichsrechner erfüllen, damit der neue Tarif auch schnell gefunden und vermittelt werden kann. Zu guter Letzt gibt es natürlich auch gewisse Anforderungen im Hinblick auf die Vertriebskomplexität wie etwa die Frage, ob ein Produkt zu fairen Vertriebskosten über Makler zu vertreiben ist. Denn wir entwickeln nur Produkte für den Maklermarkt, von denen Kunden, Makler, Assekuradeur und damit alle Beteiligten profitieren“, so Stefan Klahn weiter.

DIE AUSWAHL DES RISIKOTRÄGERS

Natürlich steht und fällt die Qualität mit der Auswahl des Risikoträgers. Stefan Klahn prüft hier mit seinem Team sowohl die Erfahrungen möglicher Kandidaten in der jeweiligen Sparte als auch die Unternehmenskennzahlen und trifft dann nach mehreren Gesprächen mit den Vorständen der infrage kommenden Versicherungen eine Entscheidung. Wenn die Chemie der beteiligten Personen untereinander stimmt und die betriebswirtschaftlichen Grundlagen passen, steht einer Kooperation in der Regel nichts im Wege.

Der gesamte Prozess von der Idee bis zum fertigen Produkt bindet natürlich Ressourcen. An der Entwicklung eines neuen Deckungskonzepts ist etwa ein Dutzend Kollegen aus allen Teams beteiligt.

REGELMÄSSIGE PRÜFUNG UND LEISTUNGSERWEITERUNGEN

Nach der Markteinführung ist die Arbeit aber nicht beendet. „Wir prüfen in jährlichen Abständen die Relevanz jedes einzelnen Deckungskonzepts und stellen die angebotenen Leistungen auf den Prüfstand: Hat sich der Bedarf der Versicherungsnehmer verändert, gibt es neue Ideen für sinnhafte Leistungserweiterungen, hat der Tarif nach wie vor ein marktführendes Bedingungswerk zu wettbewerbsfähigen Prämien? Stellt sich nach der Prüfung heraus, dass ein Deckungskonzept ein Update benötigt, wird dies in der Regel bestandswirksam und prämieneutral umgesetzt“, erklärt Stefan Klahn.

DIE AKTUELLEN RISIKOTRÄGER DER PHÖNIX DECKUNGSKONZEPTE**Landesschadenhilfe VaG (Bad Fallingbostal):**

- › Unfallversicherungstarife max-UV, max-UV Plus und max-UV Premium
- › Privathaftpflichttarife max-PHV Plus und max-PHV Premium

Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG (Wuppertal):

- › Tierhalterhaftpflichttarife max-THV Plus und max-THV Premium

Medien-Versicherung a. G. (Karlsruhe):

- › Hausrattarife max-Hausrat, max-Hausrat Plus und max-Hausrat Premium
- › Wohngebäudetarif max-Wohngebäude Premium

Ein besonderes Highlight der Deckungskonzepte ist der sogenannte max-Leistungsschutz. Diese Leistungserweiterung schließt Deckungsnachteile gegenüber Mitbewerbern

im Schadenfall aus. Das heißt am Beispiel der max-PHV Premium: Tritt ein Schaden ein, der im Deckungskonzept nicht oder nicht ausreichend mitversichert ist, durch einen anderen Tarif in Deutschland jedoch gedeckt wäre, leistet die max-PHV Premium trotzdem auf Grundlage des Bedingungswerks des Wettbewerbers. Den max-Leistungsschutz gibt es bereits in den Deckungskonzepten für PHV, THV und Hausrat.

WETTBEWERBSVORTEIL FÜR MAKLER

Makler, die auf die Deckungskonzepte der PHÖNIX Schutzgemeinschaft vertrauen, profitieren von einem besonderen Mehrwert. „Makler, die unsere Deckungskonzepte vermitteln, haben einen Wettbewerbsvorteil, da die Tarife teilweise über einzigartige Leistungsmerkmale und einen einzigartigen Leistungsumfang verfügen“, sagt Stefan Klahn. Darüber hinaus übernimmt MAXPOOL für alle Deckungskonzepte die Produktauswahlhaftung, was gleichzeitig das Haftungsrisiko des Maklers minimiert.

WARUM UNSERE DECKUNGSKONZEPTE?

„Wir entwickeln alle Deckungskonzepte stetig weiter und setzen mit neuen Produkten neue Maßstäbe am Markt. Makler können sich somit immer darauf verlassen, leistungsstarke Produkte mit einem exzellenten Preis-Leistungs-Verhältnis zu vermitteln. Das Thema „billig“ überlassen wir den Vergleichsportalen. Mit unseren Deckungskonzepten vermittelt der Makler seinen Kunden einen umfassenden Schutz, der alle Eventualitäten berücksichtigt“, erklärt Stefan Klahn und fährt fort: „Auch von Maklern sind Ideen für neue Produkte oder Produkterweiterungen herzlich willkommen, denn sie haben das Ohr am Kunden und stoßen im Zweifel viel eher auf Absicherungswünsche, die noch nicht existieren.“ <

So schaffen Sie Ordnung im Bestand

Durch eine Teilbestandsübertragung lassen sich Bestände deutlich optimieren. Ein besonderer Service für MAXPOOL-Partner in Kooperation mit der Landesschadenhilfe Versicherung

Während es für Versicherungsnehmer heutzutage unzählige Möglichkeiten gibt, ihre Versicherungsverträge per Knopfdruck über verschiedenste Online-vergleichsseiten prüfen zu lassen, müssen Vermittler mit viel Aufwand jeden Altvertrag in ihrem Bestand separat betrachten und prüfen. Dieses Problem hat sich die Landesschadenhilfe Versicherung zur Aufgabe gemacht und eine smarte Lösung geschaffen, um Teilbestände unkompliziert und ohne großen Aufwand zu optimieren.

Herr Riecke, über das Thema Teilbestandsumdeckung haben Sie ja bereits am 24. Februar 2021 auf der Tagung der Kanzlei Michaelis berichtet. Wie kam die Idee zu diesem umfangreichen Konzept?

In der Vergangenheit kamen Vermittler immer wieder mit bestehenden Herausforderungen in ihren Beständen auf uns zu – alte, vielleicht auch ungepflegte Bestände, unterschiedlichste Bedingungen und verschiedenste Ansprechpartner für diverse Sachverhalte, jede Menge Aufwand und das reinste Grauen für jeden Vermittler. Für genau diese Situationen in Teilbeständen haben wir ein umfangreiches, cleveres Konzept gestrickt, um einen hohen und einheitlichen Deckungsschutz im Bestand aufzubauen und dem Vermittler viel Zeit und Schweiß zu ersparen.

Das hört sich aber nach einem Muss für jeden Makler an. Was genau verbirgt sich hinter dem Konzept der Teilbestandsumdeckung?

Um zu prüfen, ob und inwiefern eine Teilbestandsoptimierung möglich ist, benötigen wir Bestandsdaten, welche wir in der Regel in Form von Bestandslisten erhalten. Zudem benötigen wir Informationen über Schadenquoten



Michael Riecke,
Vertriebsvorstand der LSH,
über das Konzept, den Ablauf
und dessen Möglichkeiten

und bestehende Wordings. Anhand der vom Makler zur Verfügung gestellten Listen haben wir die Möglichkeit, uns einen Überblick über Volumen, Sparten und Pricing zu verschaffen. Unser Vertriebs-Backoffice kann dann mit der Analyse des Bestands beginnen. Der Makler erhält innerhalb weniger Werkzeuge, je nach Komplexität des zu prüfenden Bestands, eine Ergebnispräsentation. Dabei stellen wir dem Makler Umsetzungsmöglichkeiten sowie Alternativen vor.

Mit welchen Sparten kann ein Makler eine Teilbestandsoptimierung bei Ihnen anfragen? Gibt es bestimmte Ausschlusskriterien?

In erster Linie kann die Bestandsoptimierung mit den Sparten Haftpflicht, Hausrat und Unfall umgesetzt werden. Bei entsprechenden Schadenquoten in Wohngebäudebeständen können diese mit den bereits genannten Sparten kombiniert werden. Dabei und allgemein setzen wir eine Schadenquote von unter 60 Prozent voraus. Wir verzichten auf ein Mindestbestandsvolumen für die Teilbestandsoptimierung, jedoch sollte bei den Anfragen auf eine effiziente Auskömmlichkeit geachtet werden, sodass das Kosten-Nutzen-Verhältnis für beide Seiten interessant ist.

Welche Vorteile hat ein Makler denn durch diesen Service?

Der Makler profitiert von unseren umfangreichen, einheitlichen Leistungskonzepten und vor allem von der operativen Unterstützung durch unsere Mitarbeiter. Ein einheitliches Leistungskonzept erleichtert dem Makler und seinen Mitarbeitern die Kommunikation mit der Gesellschaft. Bei auskömmlichen Bestandsteilen sind auch Eins-zu-eins-Umdeckungen mit Einschluss von Besitzstandsklausel und gegebenenfalls Bestleistungsgarantie möglich. Zudem können verbesserte Courtage- bzw. Gewinnbeteiligungsmodelle vereinbart werden.



Wie kann der Makler seine Mandanten auf diese Veränderung aufmerksam machen?

Grundsätzlich steht es dem Makler frei, in welcher Weise er seine Mandanten über den Versicherungswechsel informieren möchte. Dabei bieten wir unseren Maklern umfangreiche Unterstützung bei den Anschreibeverfahren. Zusätzlich geben wir den Maklern die Möglichkeit, die Policen nach eigenem Wunsch zu designen und damit gleichzeitig ihre Marke zu bewerben. Somit können die Mandanten über das neue Versicherungskonzept informiert werden.

Wie ist die Vorgehensweise, um diesen Prozess zu starten, an wen muss sich der Makler wenden?

Unser Maklerservice-Team, bestehend aus Vertriebsleitung, Maklerbetreuung und Backoffice, benötigt zunächst die Information des Maklers, um welche Art von Teilbeständen es sich handelt. Hierzu kann der Makler ganz einfach über unsere Homepage im

Bereich „Maklerservice-Rückruf“ die ersten benötigten Informationen zur geplanten Teilbestandsumdeckung einstellen. Ebenso ist es hier möglich, Anbindungsunterlagen und Produktinformationen zu erhalten. Die weitere Vorgehensweise bespricht das Maklerservice-Team mit dem Makler dann persönlich.

»Wir denken digital und beraten persönlich.«

Sind Sie als LSH nur regional tätig, oder zeichnen Sie auch bundesweit?

Wir zeichnen von unserem Sitz im Herzen Niedersachsens heraus bundesweit Geschäft. Wir legen großen Wert auf die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren angebotenen Maklern in der Region, verstehen uns aber auch bundesweit als partnerschaftlicher Risikoträger auf Augenhöhe.

DIE LANDESSCHADENHILFE VERSICHERUNG VAG

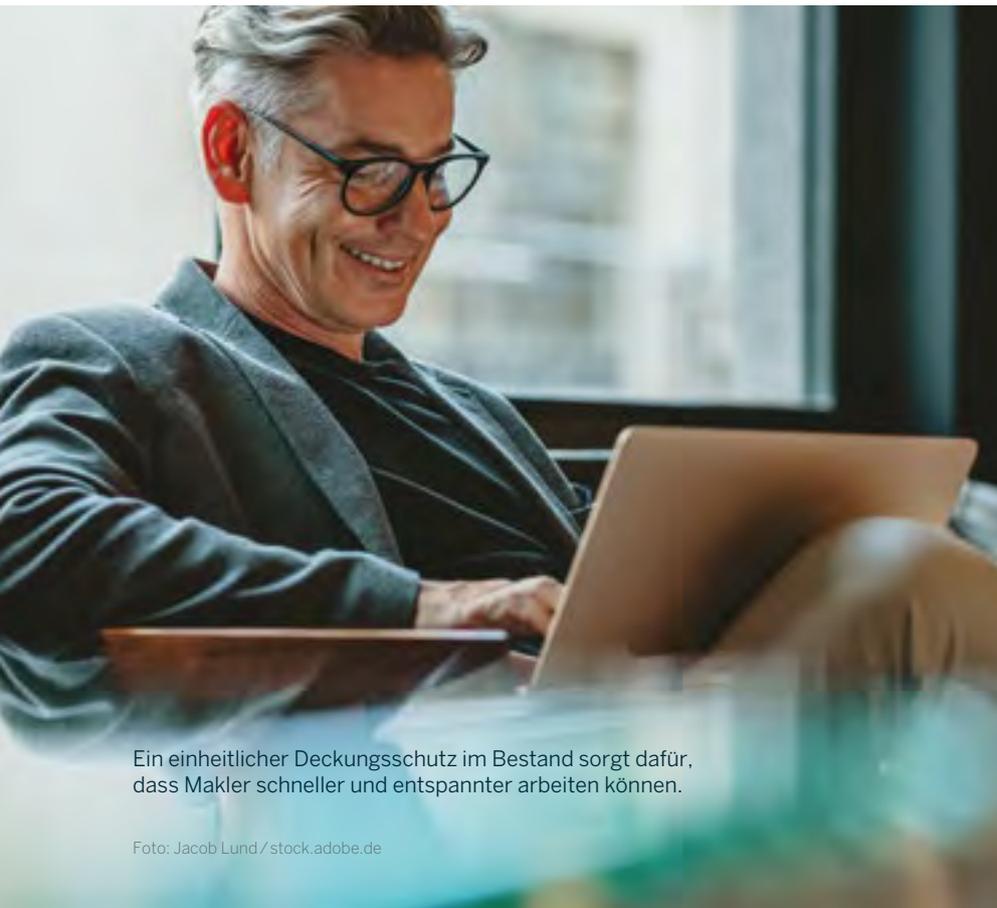
- › Gegründet 1904 als VVaG
- › 26 Mitarbeiter am Firmensitz Bad Fallingbostal
- › 16,5 Mio. € Beitragsvolumen Ende 2020
- › Ca. 25.000 Mitglieder mit 80.000 Verträgen
- › Privatkunden: Haftpflicht, Hausrat, Gebäude, Unfall, Rechtsschutzversicherung
- › Gewerbekunden: Haftpflicht-, Sach- und Gebäudeversicherung im Mittelstand
- › Landwirtschaft: Haftpflicht-, Sach- und Gebäudeversicherung



UNSER KONZEPT IN KÜRZE

- › Durchgängiges Konzept für Bestandsbündelungen im privaten Sach-, Haftpflicht- und Unfallversicherungsbereich
- › Intensive Zuarbeit bis hin zur „schrankfertigen“ Umdeckungslösung
- › Bei auskömmlichen Bestandteilen auch 1:1-Umdeckungen mit einheitlichem Deckungskonzept möglich
- › Digitale Datenlieferung auf Wunsch in BiPRO und anderen Formaten
- › Maklerlabel für Ihr persönliches Policen-Design
- › Attraktive Courtagemodelle auch mit Gewinnbeteiligung möglich

Kontakt Maklerservice:
maklerservice@lsh-versicherung.de
05162 4040



Ein einheitlicher Deckungsschutz im Bestand sorgt dafür, dass Makler schneller und entspannter arbeiten können.

Foto: Jacob Lund / stock.adobe.de

Expertise. Qualität. Kompetenz.

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

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

»VERANTWORTUNG VERBINDET«

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

Unser Kompetenz-Team gliedert sich in fünf Sparten auf. Als angebundener Partner können Sie sich also auf unabhängige, qualifizierte Vertriebsunterstützung durch bestens ausgebildete, lösungs- und vertriebsorientiert denkende Mitarbeiter freuen. Vertrauen Sie auf das kompetente Team an Ihrer Seite.



VORSORGE-KRANKEN

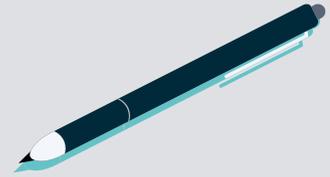
Unsere langjährig erfahrenen Mitarbeiter unterstützen Sie in allen Fragen zu privater Krankenvoll- und -zusatzversicherung sowie zur gesetzlichen Krankenversicherung. Sie bieten Ihnen außerdem Speziallösungen wie beispielsweise bKV, Auslands-KV und vieles mehr.





PHÖNIX VORSORGE MANAGEMENT

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



FINANZIERUNG

Unsere qualifizierten Mitarbeiter greifen auf langjährige Erfahrung zurück. Sie verstehen sich als kompetente Partner, wenn es um Immobilienfinanzierungen, Ratenkredite und Bausparlösungen geht, und arbeiten mit einem wertvollen Banken-Netzwerk zusammen. Das bietet insbesondere bei der Immobilienfinanzierung vollumfassende Serviceleistungen für Makler mit und ohne 34i. Makler mit 34c-Erlaubnis können von den vollumfassenden Serviceleistungen unseres Kooperationspartners PROCHECK24 profitieren. Ebenso wie von einer führenden Vergleichstechnik.



KOMPOSIT/GEWERBE

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



VORSORGE-LEBEN/INVESTMENT

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

Sofortauszahlung bei Widerspruch garantiert!

Fast jeder deutsche Haushalt hat sie noch: eine „alte“ Lebens- oder Rentenversicherung. Doch niedrige Zinsen, sinkende Überschussbeteiligungen sowie hohe Abschluss- und Verwaltungskosten machen das einst beliebte Vorsorgeprodukt heute umso unattraktiver.

Immer mehr Verbraucher sind verunsichert und stellen sich die Frage: Soll ich meinen bestehenden Vertrag kündigen? Ein gewagter Schritt, denn bei einer Kündigung werden häufig nur etwa 80 Prozent der eingezahlten Beiträge erstattet. Eine gewinnbringendere Lösung ist die Rückabwicklung. Viele der mehr als 108 Millionen in Deutschland abgeschlossenen Renten- und Lebensversicherungsverträge aus den Jahren 1995 bis 2007 weisen fehlerhafte Widerspruchsbelehrungen auf und machen heute einen Anspruch auf Rückabwicklung möglich. In dem Fall ist die Versicherung, basierend auf Urteilen des Bundesgerichtshofs, verpflichtet, den Vertrag ungeschehen zu machen, das heißt rückabzuwickeln. Neben den eingezahlten Beiträgen abzüglich Kosten für die versicherten Risiken sind dann auch Nutzungsentschädigungen an den Versicherungsnehmer (VN) zu erstatten. Das Problem dabei: Die rechtliche Durchsetzung von Rückabwicklungsansprüchen ist sehr komplex und aufwendig. So werden spezialisierte Anwälte benötigt, und die gerichtliche Durchsetzung muss finanziert werden. Die kann mitunter Jahre dauern.

Damit angebundene Makler ihre Kunden erfolgreich bei der Rückabwicklung unterstützen können, kooperiert MAXPOOL mit dem Luxemburger Investmentfonds Star Fund. Dessen Modell STAR bietet eine außerordentlich attraktive Möglichkeit, kurzfristig, einfach und gewinnbringend aus einem Lebens- oder Rentenversicherungsvertrag auszusteigen. Sofern der Versicherungsvertrag sich zur Rückabwicklung eignet, kauft der Fonds dem Versicherungsnehmer den Rückabwicklungsanspruch gegen eine beträchtliche Sofortzahlung ab. Das Entscheidende: Dem Versicherungsnehmer steht der ausgezahlte Betrag, sprich der Rückkaufswert, bei Vertragskündigung in voller Höhe zu. Dabei sind sowohl die zusätzliche Sofortzahlung als auch die Provision an den Makler völlig unabhängig vom Ausgang

des Rückabwicklungsverfahrens, das Star Fund im eigenen Namen führt. Mit Star Fund profitiert der Versicherungsnehmer zusätzlich von einer möglichen Erfolgsbeteiligung.

60 PROZENT \approx 60 MILLIONEN VERTRÄGEN

Modell STAR wird ausschließlich als B2B-Produkt vertrieben. Aktuell gibt es einen Marktanteil von 60 Prozent der am Markt existierenden Versicherungsgesellschaften. Das entspricht mehr als 60 Millionen möglichen Verträgen in Deutschland. Das Marktpotenzial ist also riesig. Und das Beste: Für Modell STAR eignen sich sowohl laufende oder bereits gekündigte als auch ausgelaufene Lebens- und Rentenversicherungsverträge.

Der Fokus des Unternehmens liegt auf dem deutschen Markt, auch wenn die Rechtslage in einigen europäischen Ländern vergleichbar ist. Ziel von Star Fund ist es, sämtliche Forderungen gegen Versicherer ohne Vorliegen einer Rechtsschutzversicherung durchzusetzen. Hier arbeiten die firmeninternen Volljuristen eng mit spezialisierten Anwaltskanzleien in ganz Deutschland zusammen und passen agil die rechtliche Strategie der Fallsetzung an.

LIQUIDITÄT GARANTIERT

Um Verbrauchern diese attraktive Variante der Rückabwicklung nahezubringen, arbeitet Star Fund mit einem stetig wachsenden Netzwerk an deutschen Vertriebspartnern zusammen. Neben Versicherungsmaklern und Finanzberatern eignet sich dieses Geschäftsmodell auch für Vermögensverwalter und Family Offices, da der Rückkaufswert lange gebundenes Kapital frei macht, welches dann von den Asset-Managern über attraktivere Angebote direkt am Kapitalmarkt professionell und gewinnbringender angelegt werden kann. Benefit: Es gibt keine Stornohaftung für Vertriebspartner.



Und der Kunde? Er kann mit dem zusätzlich von Star Fund gezahlten Kaufpreis entweder das Kapital aufstocken oder unmittelbar Liquidität erlangen. Über den vollen Rückkaufswert und die erwähnte Sofortzahlung kann der Kunde von mittlerweile interessanteren Geldanlagemöglichkeiten an den Kapitalmärkten profitieren.

DIGITALISIERUNG

Star Fund stellt Softwaretools zur Verfügung, damit Verträge und Daten schnell und einfach zur kostenlosen und unverbindlichen Prüfung transferiert werden können. Das ermöglicht im Umkehrschluss eine sofortige Rückmeldung über den Status der Bearbeitung. Intern gibt es Automatisierungslösungen, die bei der Beurteilung des Vertragswerks und bei der Anpassung der Strategie unterstützen.

Die eigens von Unternehmen entwickelte App ermöglicht es Maklern, vor Ort beim Kunden Informationen rund um den Vertrag zur Prüfung an Star Fund zu übertragen. Bereits innerhalb kürzester Zeit liegt die Beurteilung darüber vor, ob sich ein Vertrag für ein Sofortkaufangebot eignet.

QUINTESSENZ

Die besondere Möglichkeit des Forderungskaufs birgt ein enormes Potenzial. Mit dem Thema ergeben sich Gründe für die Neukundenansprache. Die Kunden verfügen sofort über Geld und tragen keinerlei Kosten oder Risiko. Bestandskunden können ebenfalls schnell begeistert werden.

STATEMENT VON STAR FUND

„Die am Markt einmalige Möglichkeit, selbst bei ausgelassenen und gekündigten Lebensversicherungsverträgen den Kunden Sofortzahlungen anzubieten, ist vertrieblich eine einzigartige Chance. Unsere Partner gehen mit großem Elan an diese Thematik und sichern sich neben hochzufriedenen Kunden erhebliche Provisionen – ebenfalls als Sofortzahlung. Wir bringen das Kapital und die Expertise, um das Modell STAR am Markt zu etablieren. Insbesondere stellen wir mit unseren Teams, schlanken Abläufen und Digitalisierungslösungen die Infrastruktur bereit, um eine Vielzahl an Verträgen zu prüfen, auszahlen und abzuwickeln.“ ◀

Warum Service für Sie überlebenswichtig ist

MAXPOOL hat die hauseigene Servicevereinbarung massiv weiterentwickelt und optimiert. Makler können sich auf viele neue Mehrwerte freuen.

In Zeiten sinkender Courtagen und gesteigerter Kundenansprüche werden zusätzliche Einnahmen für Makler nahezu überlebenswichtig. Viele setzen deshalb auf den Einsatz von Servicevereinbarungen. MAXPOOL zählt am Maklerpoolmarkt zu den Pionieren, wenn es darum geht, Maklern courtageunabhängige Ertragsquellen zu erschließen. Seit einigen Jahren bietet der Qualitätspool seinen Vertriebspartnern eine Servicevereinbarung an, die nach Einschätzung der renommierten Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte zu den besten am

Markt zählt. Dies ist nicht zuletzt auch dem jüngsten Make-over zu verdanken, bei dem die Servicevereinbarung grundlegend überarbeitet und in ihren Leistungen noch einmal deutlich aufgewertet wurde.

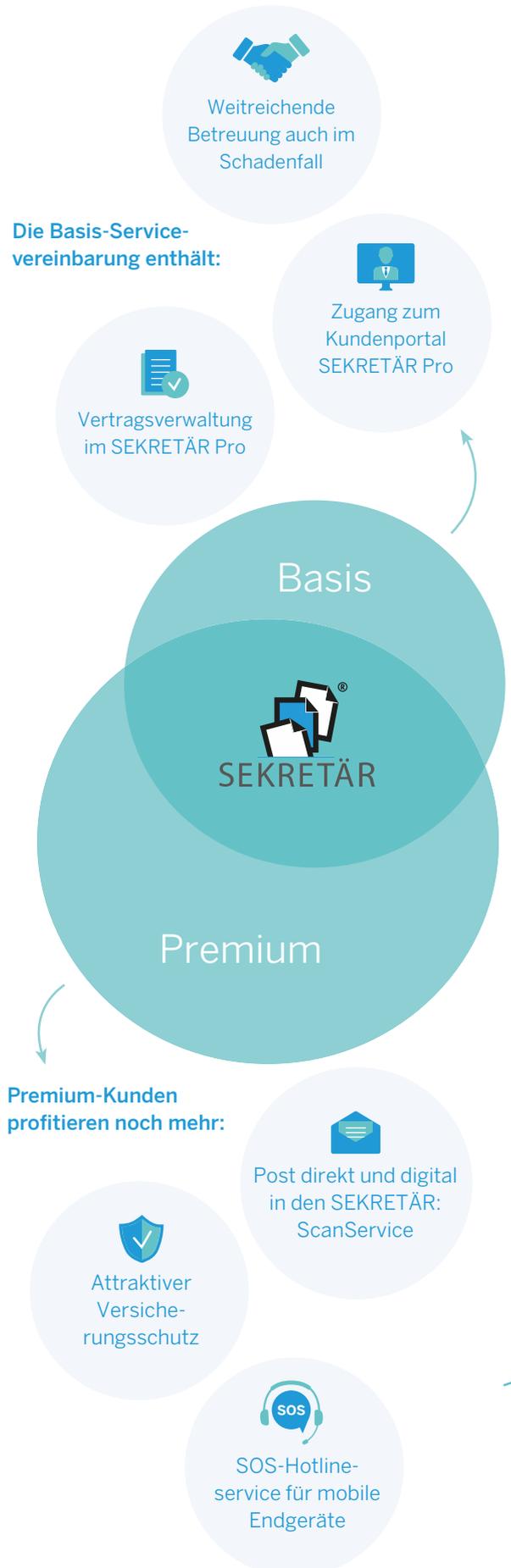
»Wir unterstützen Makler mit Endkundenmailings und individualisierbaren Endkundenfoldern dabei, die Servicevereinbarung bei ihren Kunden zu etablieren.«

Hanna Borchers,
Kooperations-Management

VEREINFACHTE PREIS-MODELLE

Getreu dem Motto „Weniger ist manchmal mehr“ wurden die Service-Stufen von drei auf zwei reduziert. Makler können ihren Kunden nunmehr die Varianten

„Basis“ und „Premium“ anbieten. Während sich die Basis-Variante ausschließlich auf das Endkundenportal SEKRETÄR Pro konzentriert, beinhaltet die Premium-Variante zusätzlich noch innovative Versicherungsleistungen. Durch den Verzicht auf eine dritte Servicestufe wird Maklern die Kundenansprache vereinfacht. Makler haben nun grundsätzlich drei Möglichkeiten, ihre Kunden anzusprechen: Ausschließlich über den SEKRETÄR Pro in



Verbindung mit der Basis-Variante, über die in der Premium-Variante zusätzlich enthaltenen innovativen Versicherungsleistungen oder über spezielle Eigenleistungen, die Makler in ihrer Servicevereinbarung individuell festlegen können.

VERBESSERTE VERTRIEBLICHE KOMPONENTEN

Auch in vertrieblicher Hinsicht profitieren Makler von einer ganzen Reihe neuer Mehrwerte. So enthalten die innovativen Versicherungsleistungen in der Premium-Variante neuerdings auch eine Unfallversicherung. Darüber hinaus lassen sich im Endkundenportal SEKRETÄR Pro jetzt bis zu vier zusätzliche Accounts anlegen. Auch für diese Accounts besteht Versicherungsschutz, sofern die jeweiligen Nutzer mit dem Nutzer des Hauptaccounts in einem Haushalt leben. „Gerade der sogenannte Partner-Account ist für Makler ein tolles Verkaufsargument. Sie können auf diese Weise wunderbar Servicevereinbarungen für Familien abschließen und sich dadurch ein noch größeres Ertragsfeld erschließen“, erklärt Hanna Borchers aus dem Kooperations-Management, die Maklern beim Thema Servicevereinbarung unter die Arme greift. „Zentrales Herzstück der Makler-Servicevereinbarung ist und bleibt der SEKRETÄR Pro. Neben dem Einblick in bestehende Finanz- und Versicherungsunterlagen können Kunden ihre komplette Haushaltsführung digital abwickeln und verwalten. Für Makler ist der SEKRETÄR Pro ein unschlagbares Kundenbindungsinstrument“, ergänzt Oliver Drewes, Vorstandsvorsitzender der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe.

Makler selbst profitieren darüber hinaus von einer noch umfassenderen Vertriebsunterstützung durch MAXPOOL. „Wir unterstützen Makler mit Endkundenmailings und individualisierbaren Endkundenfoldern dabei, die Servicevereinbarung bei ihren Kunden zu etablieren. Zudem führen wir regelmäßige Vertriebscoachings über Microsoft Teams durch, an denen Makler teilnehmen können, um Erfahrungen und Tipps auszutauschen“, erklärt Hanna Borchers. ◀



Mehr unter:
www.maxpool.de/loesungen/servicevereinbarung-sekretaer.html



Mit Investmentfonds raus aus der Zinsfalle!

Das Niedrigzinsumfeld frustriert viele Sparer und weckt ihr Interesse an lukrativen anderen Anlagemöglichkeiten. Eine Investition in Investmentfonds ist daher DIE rentable Lösung für Ihre Kunden.

Sie wollen jetzt auch mit dem Investmentgeschäft durchstarten und die zahlreichen Vorteile für Ihre Kunden nutzen...?

Dann sprechen Sie mich an, ich unterstütze Sie gern dabei.

André Nolte
 Sales Director / Prokurist
Telefon: 05551 91 41 00
E-Mail: andre.nolte@engineers-of-finance.de

Weitere Infos unter:
https://maxintern.maxpool.de/Investment_.html

Für die Extraportion Gesundheit

Mit der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) geben Arbeitgeber ihren Mitarbeitern eine Extraportion Gesundheit und stärken ihr Unternehmen im Wettbewerb. gesund* bietet neue Budgetpakete und mehr Services in der bKV.



Die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) gibt ihrer Produktfamilie in der bKV mit „gesund* – die Extraportion Gesundheit“ einen neuen Namen und erweitert zudem das Portfolio um Budgetangebote. Firmenkunden stehen mit MeinGesundheitsBudget nun drei neue, unterschiedliche Leistungspakete zur Verfügung. Die Budgetangebote ergänzen dabei die bestehenden Baustein-Tarife und können mit diesen kombiniert werden.

Bereits jetzt ist die bKV der APKV bei Vertrieben und Unternehmen sehr gefragt: 2020 ging gut ein Viertel des bKV-Marktwachstums an die Allianz. Jan Esser, Produktvorstand der APKV, sagt: „Wir wollen in der bKV weiterwachsen. Mit unseren neuen Budgetpaketen können wir nun Firmen für uns begeistern, die ihren Mitarbeiterinnen

und Mitarbeitern eine breite Palette an Gesundheitsleistungen bieten, sich dabei aber nicht auf bestimmte Bausteine festlegen wollen. Mit gesund* machen wir die bKV extrem individuell für jedes Unternehmen.“

»Unsere bKV ist immer da, wenn es auf unkomplizierte und schnelle Hilfe ankommt, auch im familiären Umfeld.«

DIE EXTRAPORTION GESUNDHEIT: BAUSTEINE UND BUDGETPAKETE KOMBINIEREN

So funktioniert gesund*: Das neue Konzept bietet Arbeitgebern großen Gestaltungsspielraum. Über die bekannten elf Baustein-Tarife können

sie – von Brille bis Zahnersatz – weiterhin gezielt Schwerpunkte in der Gesundheitsvorsorge der Belegschaft setzen. Firmen, die ihre Mitarbeiter frei entscheiden lassen wollen, welche Gesundheitsleistungen diese in Anspruch nehmen, können ihnen eines von drei neuen Gesundheitspaketen mit einem festen, jährlichen Budget zur Verfügung stellen. Auch die Kombination der Budgetpakete mit einem oder mehreren Bausteinen ist möglich.

DIE EXTRAPORTION SERVICES: MEHR LEISTUNGEN FÜR VERSICHERTE UND IHRE FAMILIEN

Mit gesund* erweitert die APKV ihre Gesundheitsservices für bKV-Neu- und -Bestandskunden um vier medizinische Angebote. Die Besonderheit: Alle Services können auch von Familienangehörigen der Versicherten genutzt werden. „Mit unserer bKV zeigen Unternehmen deutlich, wie wichtig ihnen die Gesundheit ihrer Belegschaft ist, und bieten Personalleistungen, die wirklich ankommen.“

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erleben ‚ihre‘ bKV direkt, kontinuierlich und mehrmals im Jahr. Die neuen bKV-Gesundheitsservices unterstreichen das: Unsere bKV ist immer da, wenn es auf unkomplizierte und schnelle Hilfe ankommt, auch im familiären Umfeld“, ergänzt Jan Esser. „Das macht sie einzigartig auf dem Markt.“ <

Für weitere Informationen kontaktieren Sie gerne:

Marc Lorbeer-Feldmann
0221 94 57-22278
marc.lorbeer@allianz.de

Allianz 



gesund^x – die Extraportion Gesundheit

Mit der betrieblichen Krankenversicherung
(bKV) der Allianz.

IT-Tools für Makler

Von Märchenwelt und Wirklichkeit – wenn Technik nicht immer begeistert

Ohne leistungsstarke IT-Unterstützung kann kein Versicherungsmakler mehr seinen Job erfolgreich bestreiten. Pools und IT-Dienstleister bieten eine breite, aber nicht immer schlüssige Palette technischer Serviceleistungen. Manches sollten Makler durchaus mehr hinterfragen.



In der heutigen Zeit müssen Makler vielfältige Herausforderungen meistern, um auf dem Markt zu bestehen. Die Konkurrenz von Ausschließlichkeitsorganisationen und Banken auf der einen Seite sowie den aufkommenden FinTechs und Robo-Beratungslösungen auf der anderen führt dazu, dass immer mehr Makler ihr Profil schärfen, ihre Unabhängigkeit unterstreichen und sich professionalisieren. Denn um sich langfristig erfolgreich im Markt zu positionieren, muss am Ende des Tages auch unternehmerisch die Rechnung aufgehen.

»Als Servicedienstleister möchten wir dem Makler Tools und Prozesse an die Hand geben, mit denen der Arbeitsalltag einfacher, effizienter und risikoärmer wird.«

Oliver Drewes,
Vorstandsvorsitzender
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe

Ein immer unübersichtlicher werdendes Produktangebot, schwierige Marktbedingungen in einer seit mehr als einer Dekade anhaltenden Niedrigzinsphase und die zunehmende Regulierung auf vielen Feldern des Beratungsprozesses erfordern viel Zeitaufwand und einen mit entsprechenden Kosten verbundenen hohen Organisationsgrad im Beratungsalltag. Als Sachwalter aufseiten der Kunden sind Makler verpflichtet, unabhängig von Provisionsanreizen die Interessen des Kunden bestmöglich wahrzunehmen und entsprechend individuellen und passenden Versicherungsschutz anzubieten.

Die Corona-Pandemie hat diese wichtige Aufgabe noch ein Stück weit anspruchsvoller gemacht, denn ohne eine möglichst leicht zu handhabende technische Lösung für eine kontaktlose Beratung, sprich eine entsprechende Terminierungs- und Videoberatungssoftware samt digitaler Abschlussmöglichkeit, war zuletzt kaum noch erfolgreiches Geschäft möglich.

WIE VIEL SOFTWARE BRAUCHEN MAKLER WIRKLICH?

Effizienz und Effektivität in der Kundenbeziehung setzen heutzutage digitale Lösungen praktisch voraus – bei Angeboten, Anträgen, Abwicklung und Bestandsverwaltung. Entsprechend werden Maklern eine Vielzahl von IT-Tools, vom kompletten Maklerverwaltungsprogramm bis hin zu verschiedenen Optimierungstools wie Vergleichsrechnern, Terminierungstools oder Onlineberatung mit digitaler Signatur, angeboten. Vorgangsüberwachungen und eine automatisierte Bestandspflege sollten mittlerweile eigentlich Standard sein. Die Lösungen für Makler stammen teils direkt von Versicherern, teils von Analysehäusern, IT-Dienstleistern oder von Maklerpools wie MAXPOOL.

„Als Servicedienstleister möchten wir dem Makler Tools und Prozesse an die Hand geben, mit denen der Arbeitsalltag einfacher, effizienter und risikoärmer wird“, sagt Oliver Drewes, Vorstandsvorsitzender der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe. Das ist zielführend, und die Partnerinnen und Partner von MAXPOOL wissen, dass sie sich darauf verlassen können. So oder so ähnlich behaupten das aber auch viele andere Marktteilnehmer. Doch mitunter spielen Partikularinteressen und Marketing-Kampagnen eine größere Rolle als das Wohl des Kunden.

Einige typische Beispiele aus der Praxis: Makler benötigen ständig Zugriff auf ihren Kundenbestand und nutzen diesen für verschiedene Beratungskampagnen, zum Beispiel für Abfragen nach bestimmten Bestandskriterien. Doch längst nicht alle Anbieter von CRM-Systemen bieten dem Makler einen simplen Datenexport im Excel-Format an. Anderswo werden immer neue technische Spielereien angeboten, die letztendlich zu einem Flickenteppich an Zugängen und Funktionen führen. Ein durchdachtes Konzept ist dabei aber nicht zu erkennen, der Makler soll mehr oder weniger impulsgesteuert agieren.

Längst nicht überall, wo sich künstliche Intelligenz einsetzen lässt, um Prozesse zu automatisieren und Daten digital auszutauschen, ist dies auch von unmittelbarem Nutzen für den Makler oder den Kunden. Ein Beispiel hierfür ist die sogenannte

Alien-Technologie für den digitalen Bestandsaufbau. Sie führt indes nicht ins digitale Schlaraffenland, sondern schafft Maklern eher neue Probleme. Kunden werden dabei über die Software vollautomatisiert auf Bedarfslücken aufmerksam gemacht, zum Beispiel wird ihnen drei Monate vor der nächsten Vertragshauptfälligkeit ein automatisiertes Vergleichsangebot berechnet. Der Endkunde erhält dies dann ohne Zutun des Maklers direkt in seine Endkunden-App eingestellt.

ALIEN-TECHNOLOGIE NICHT ZIELFÜHREND

Nehmen wir an, das Angebot ist günstiger und der Kunde nimmt es an. Er ist folglich zufrieden, etwas Geld gespart zu haben, und der Makler hat, ohne selbst tätig zu werden, den Endkunden zufriedengestellt und etwas verdient. Der Kunde weiß aber nicht, dass das Angebot maschinell erstellt wurde. Für dieses Szenario ist es natürlich eine extrem bedeutsame Voraussetzung, dass alle versicherungsrelevanten Daten sauber erfasst und alle speziellen Eigenheiten des Kunden dem System vertraut sind und dort auch entsprechend beachtet werden – dies kann branchenweit längst nicht garantiert werden.

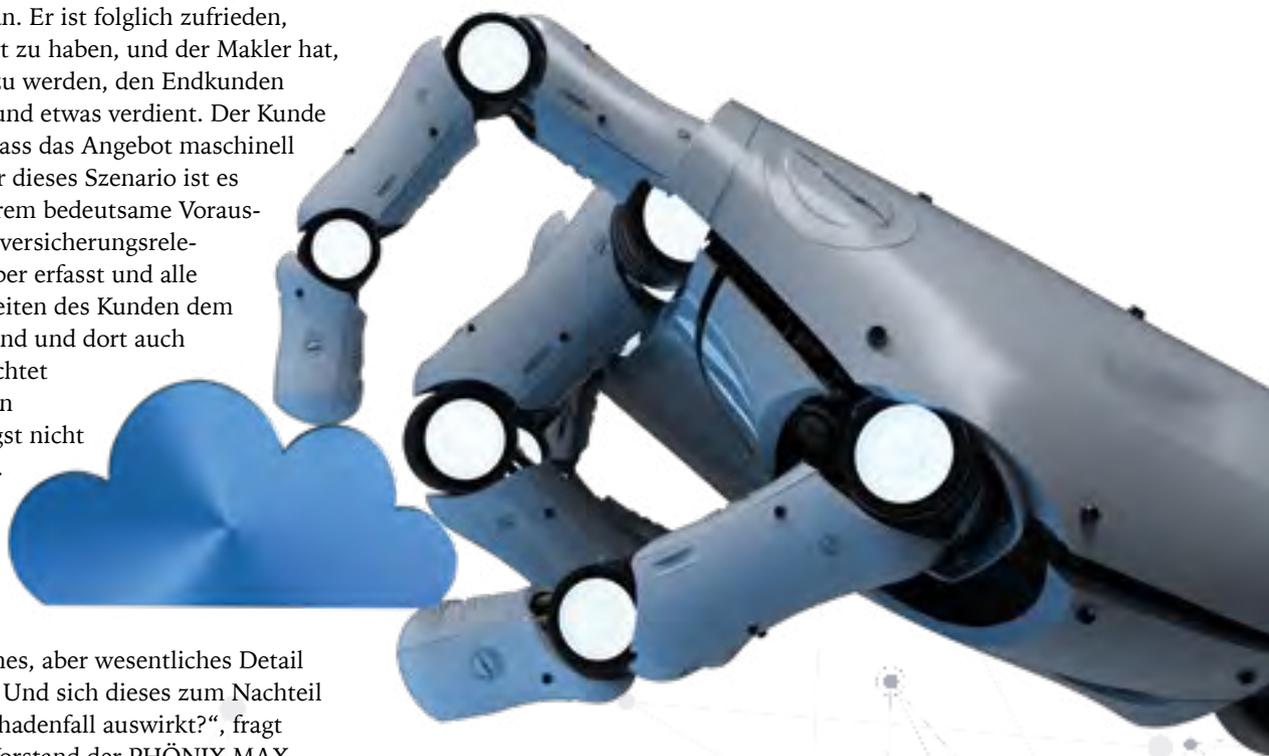
„Wer haftet aber nun in diesem Fall, wenn bei der Berechnung irgendwo ein kleines, aber wesentliches Detail vergessen wurde? Und sich dieses zum Nachteil des Kunden im Schadenfall auswirkt?“, fragt Andreas Zak, IT-Vorstand der PHÖNIX MAX-POOL Gruppe. Es ist daher wesentlich sinnvoller, dass auf Wunsch das maschinell generierte optimierte Angebot zuerst dem Makler bereitgestellt wird. In den einfacheren Versicherungssparten mit ausgewählten Produkten ist das durchaus denkbar.

Der Makler kann dies dann mit seinem Fachwissen prüfen und erst danach auf Wunsch dem Kunden das Angebot auf seiner Endkunden-App bereitstellen. „Wir beobachten solche technischen Entwicklungen sehr genau und sind jederzeit bereit unsere

Prozesse umzustellen. Den Mehrwert dieser und so manch anderer von Pools neu angebotenen IT-Services sehen wir flächendeckend zum heutigen Stand aber noch nicht“, fasst Andreas Zak die Position von MAXPOOL zusammen.

Wie kann ein Makler hinter die mitunter stark marketinggetriebene Support-Fassade vieler Dienstleister in Sachen Informationstechnologie und künstliche Intelligenz schauen? Eine direkte Gegenüberstellung sämtlicher aktueller IT-Dienst-

>>



»Den Mehrwert so manch anderer von Pools neu angebotenen IT-Services sehen wir flächendeckend zum heutigen Stand noch nicht.«

Andreas Zak,
IT-Vorstand
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe

Leistungsangebote von Maklerpools und Verbänden, verbunden mit einer kritischen Würdigung, ist der POOLWORLD-Redaktion – anders als für viele Versicherungsprodukte – bisher nicht bekannt. Auch ein unabhängiges IT-Rating für Pools aus Sicht der Makler existiert nicht. Die jährliche Marktstudie „PoolRadar“ von Brunotte Konzept erfasst immerhin das IT-Angebot von Pools, Verbänden, Plattformen und Dienstleistern für Makler, bietet insofern immerhin einen Marktüberblick und formuliert Branchentrends.

So kann zum Beispiel rasch überblickt werden, wer in welchem Umfang mit den üblichen Branchenstandards für den Austausch und die Verarbeitung von Daten agiert, etwa dem veralteten GDV-Standard zum Austausch von Vertragsinformationen zwischen Produktgebern und Vermittlern und den vielfältigen Normen des Brancheninstituts für Prozessoptimierung BiPRO e. V. Doch das allein ist kein Qualitätsausweis. „Wenn reguläre Updates immer wieder zu Datenchaos und Dubletten führen, fragt man sich schon, ob der hehre An-

spruch der branchenweiten Initiativen wirklich eingelöst wird“, ärgert sich ein der POOLWORLD-Redaktion bekannter MAXPOOL-Partner, der anonym bleiben möchte.

»Bis heute interpretieren viele Gesellschaften und Dienstleister die Detailfragen anders.

Manche Normen sind immer noch nicht umgesetzt, andere werden in der Vertriebspraxis nur marginal beachtet.«

Christina Beckmann,
Business Analystin
Digitale Prozesse MAXPOOL

PROBLEME MIT DATENQUALITÄT UND -STANDARDS

Die Initiative BiPRO wurde bereits vor 15 Jahren unter Mitwirkung des GDV und vieler Produktanbieter gegründet und sollte den GDV-Datenstandard zügig durch einen modernen und hochwertigen Datenstandard für alle Bereiche der Versicherungsvermittlung ablösen. Doch anstatt eine branchenweit einheitliche Schnittstelle zu definieren, wurden frühere Fehler wiederholt. „Bis heute interpretieren viele Gesellschaften und Dienstleister die Detailfragen anders. Manche Normen sind immer noch nicht umgesetzt, andere werden in der Vertriebspraxis nur marginal beachtet“, weiß Christina Beckmann, die bei PHÖNIX MAXPOOL die Schnittstelle zwischen Fachbereichen und IT betreut und unter anderem für die Anbindung von BiPRO-Schnittstellen über externe Dienstleister zuständig ist.

Maklern bleibt indes nur, die damit verbundenen Schwierigkeiten zähneknirschend hinzunehmen, denn auf dem heutigen Markt kommt man um diesen Standard nicht herum. BiPRO wird zwangsläufig die Zukunft von Pools und Versicherern mitbestimmen. „Wer aber nur auf die Technik



vertraut, wird am Ende scheitern. Das gilt sowohl für die Anbieter der Services als auch für die Makler“, prognostiziert IT-Experte Andreas Zak. Die qualifizierte Beratung der Kunden muss und wird immer das A und O des Maklerberufs bleiben.

FÜR MAXPOOL KOMMT DER MENSCH NICHT NACH DER TECHNIK

MAXPOOL hat sich in diesem Spannungsfeld mit traditionellen Stärken positioniert. „Uns als Pool zeichnet aus, dass wir neben sehr guter Technik vor allem auch den persönlichen Kontakt zum Makler besonders schätzen. Daher präsentieren wir nicht ständig neue IT-Features für die Makler, sondern unterstreichen unsere Devise ‚Qualität statt Quantität‘“, so Andreas Zak weiter. Das mithilfe der Anwender laufend optimierte Maklerverwaltungsprogramm MAXOFFICE hat sich in der Praxis bewährt und wird heute bereits von mehr als 1.000 Partnern genutzt.

Auch die OCR-Technik (Optical Character Recognition), eine Technologie, die die Umwandlung unterschiedlicher Poststücke in bearbeitbare und durchsuchbare Dateien ermöglicht, verbessert sich ständig. Derzeit können PDF-Dokumente schon wenige Stunden nach Eingang in MAXOFFICE aufgerufen und per Endkumentool SEKRETÄR an den Kunden weitergeleitet werden. Dokumente, die nicht automatisiert gelesen werden können, werden über das interne System DIMAS bearbeitet und benötigen in vier von fünf Fällen weniger als 24 Stunden bis zur Bereitstellung. Nur bei Störfällen, die etwa einen Anruf bei der Gesellschaft erfordern, ist noch eine manuelle Bearbeitung notwendig.

Ein weiteres Beispiel für Qualität statt Quantität ist die von MAXPOOL implementierte Maklerrente. „Es gab schon Maklerrenten am Markt, aber erst MAXPOOL bietet über mehrere Modelle für den individuellen Bedarf deutlich mehr an Flexibilität, denn nicht der Makler muss zum Rentenmodell passen, sondern das Rentenmodell zum Makler!“, betont MAXPOOL-Partner Andreas Harmann. Das Feedback der MAXPOOL-Partner fiel entsprechend positiv aus.

Nicht zuletzt erstreckt sich der hohe Qualitätsstandard von MAXPOOL auch auf Fragen der Ausbildung und Weiterbildung von Maklern und Mitarbeitern (siehe dazu auch Artikel auf Seite 88). „Wir investieren laufend in die Expertise unserer Maklerbetreuer. Bei Fragen sprechen Makler bei uns nicht mit irgendwelchen Callcenter-Aushilfen, sondern mit qualifizierten Fachkräften. Sie haben einen festen Ansprechpartner, aber bei Bedarf auch jederzeit Zugang zu Spezialisten-Know-how“, betont Kevin Jürgens, Vertriebsvorstand der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe. All diese genannten Punkte belegen anschaulich: Technik ist MAXPOOL sehr wichtig, der menschliche Faktor Makler aber steht stets im Vordergrund. <

»Wir investieren in unsere Maklerbetreuer. Bei Fragen sprechen Makler bei uns nicht mit irgendwelchen Callcenter-Aushilfen, sondern mit qualifizierten Fachkräften.«

Kevin Jürgens,
Vertriebsvorstand
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe



Markus Wolf,
Abteilungsleiter Abrechnung/
Finanzbuchhaltung und Mitglied der
MAXPOOL-Geschäftsführung

Läuft wie geschmiert

Vermittlerabrechnung: einfaches Unterfangen oder komplexer Vorgang?

Nicht nur die Vermittlerabrechnung, sondern der gesamte Bereich Courtage ist ein recht komplexes Themengebiet. Schon die Frage, wie viel Courtage ein Makler für welchen Vertrag erhält, ist nicht immer einfach zu beantworten, da jede Gesellschaft eigene Berechnungsgrundlagen und Faktoren in unterschiedlichster Art und Weise anwendet. Auch der Zeitpunkt, an dem die Courtage von den Versicherern ausgezahlt wird, hängt von den unterschiedlichsten Modalitäten ab. Manche Versicherer zahlen nach Policierung, manche nach dem technischen Beginn und wieder andere zahlen, sobald der Erstbeitrag eingegangen ist. Zusätzlich hat dann jeder Versicherer noch eigene Abrechnungsperioden, die von wöchentlich bis monatlich reichen.

Unsere Vermittlerabrechnung selbst haben wir vor gut eineinhalb Jahren in Eigenregie komplett erneuert. Ziel war es, die Vermittlerabrechnung einer besseren Verständlichkeit zuliebe mit mehr relevanten Informationen anzureichern. Auch Abrechnungsstrukturen wollten wir so einbinden, dass sich der Verwaltungsaufwand beim Makler deutlich reduziert. Last, but not least sollte natürlich auch die Anwendung für unsere Mitarbeiter deutlich vereinfacht werden. Um all diese Anforderungen unter einen Hut zu bekommen, war eine sehr komplexe Programmierung notwendig. Gerade in den ersten zwei bis drei Monaten nach dem Roll-out hatten wir noch kleinere Fehler, die uns zunächst niemals in den Sinn gekommen wären. Seitdem auch diese Fehler behoben sind, sind wir mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Auch das Feedback der Makler ist durchweg positiv.

Wie viele und welche Arbeitsschritte sind bis zur Auszahlung der Courtage an den Makler notwendig?

Eine Menge, denn auch im digitalen Zeitalter ist noch einiges an manueller Bearbeitung zu leisten. In der Regel stellen uns die Versicherer die Unterlagen nämlich per Post oder als Portaldownload zur Verfügung. In besonderen Fällen buchen wir auch die Abschlusscourtage noch manuell, um besser prüfen zu können, ob die eingegangene Courtage unserer automatischen Vorrechnung entspricht. Kommt es dabei zu größeren Abweichungen, hinterfragen wir diese direkt beim Versicherer, um etwaige Abrechnungsfehler auszuschließen. Anschließend buchen wir die Courtage unter Berücksichtigung des richtigen Verteilerschlüssels, damit der Makler

auch die Courtage bekommt, die ihm zusteht. Auch eventuelle Abrechnungsstrukturen werden berücksichtigt und müssen sauber hinterlegt sein, damit alles korrekt abgerechnet wird.

Wir verarbeiten stets alle Abschlusscourtage, die bis zum Vortag der aktuellen Abrechnung bei uns eingehen, und garantieren so, dass diese großen Courtage zeitnah beim Makler ankommen.

Die manuelle Bearbeitung ist zwar aufwendiger, aber wichtig und sinnvoll, da unsere Mitarbeiter durch ihre langjährige Erfahrung ein gutes (Bauch-)Gefühl für Auffälligkeiten haben, insbesondere bei großvolumigem Geschäft oder auch bei Maklerverbindungen. Das ist bei Einzelcourtage im vier- oder gar fünfstelligen Bereich nicht unerheblich.

Die in der Regel kleinvolumigeren, aber in hoher Stückzahl anfallenden Folge- bzw. Bestandscourtage verarbeiten wir zu fast 90 Prozent elektronisch. Hier nehmen wir die Datensätze der Versicherer, wandeln diese systemkonform um und importieren sie ins System. Anschließend erfolgt ein Abgleich, ob alles richtig im System angekommen ist. Sollten dabei Fehler auftauchen, beginnt die Fehlersuche. Bei etwa 10 Prozent der Bestandscourtage müssen wir manuell nachsteuern, zum Beispiel weil sich nach einer Bestandsübertragung die Vertragsnummer geändert hat oder auch mal ein Vertrag im System fehlt.

Im 14-tägigen Rhythmus erfolgt dann die Abrechnung an die Makler. Am 1. bzw. 16. des Monats starten wir einen Abrechnungslauf, mit dem wir die



Vorgangserfassung leicht gemacht

Mit der neuen Vorgangserfassung in MAXOFFICE gehört die Erfassung von Einzelvorgängen der Vergangenheit an. Stattdessen können Sie zukünftig mehrere Vorgänge für einen Kunden in einem Prozess erfassen. Zudem ist es nun möglich, die Erfassung vorzubereiten und zu unterbrechen, ohne dass die eingegebenen Daten verloren gehen. Auch die Maklervollmacht muss pro Kunde nur noch einmal hochgeladen werden, was Ihnen bei weiteren Bestandsübertragungen zugutekommt. Selbstverständlich sind die neuen Eingabemasken an die aktuelle Technik und Optik in MAXOFFICE angepasst.

vorangegangenen zwei Wochen abrechnen. Die Erstellung selbst nimmt je nach Umfang etwa 1 bis 1,5 Tage in Anspruch, wobei der größte Zeitanteil auf den reinen digitalen Druckvorgang entfällt. Wir erstellen regelmäßig mehrere Tausend Abrechnungen mit zum Teil mehreren Tausend Abrechnungspositionen auf einer Abrechnung. Das dauert etwas.

Nach Fertigstellung werden die Abrechnungen im MAXOFFICE des Maklers hinterlegt. Dies geschieht an zwei unterschiedlichen Stellen. Einmal direkt in der Eingangspost und einmal im Abrechnungsarchiv.

Zum Abschluss der Abrechnung geht eine Überweisungsdatei an unsere Finanzbuchhaltung, die dann die Überweisung der einzelnen Abrechnungsbeträge veranlasst. Und dann beginnt der Prozess wieder von vorne. <



Makler können ihre Abrechnungen im MAXOFFICE sowohl in der Eingangspost als auch im Abrechnungsarchiv abrufen.

Neu in Mr-Money: Tierkrankenversicherung für Hunde

Im Tarifrechner Mr-Money lassen sich nun auch Tierkrankenversicherungen für Hunde online berechnen und abschließen. Für Sie wird die Vermittlung dieser Versicherungsart damit erheblich einfacher, da Sie keine zeitaufwendige Recherche mehr betreiben müssen und das Herunterladen von Antragsunterlagen im maxINTERN entfällt. Anlässe, eine Tierkrankenversicherung für Hunde zu vermitteln, gibt es genug. Mr-Money können Sie aus dem maxINTERN oder aus dem MAXOFFICE heraus abrufen.



Christopher Carallo,
Abteilungsleiter Vorsorge-
und Komposit-Management
MAXPOOL



Final Countdown für die Lebensversicherung?

Es geht weiter abwärts. Zum 1. Januar 2022 will das Bundesfinanzministerium den Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung für Neuverträge von 0,9 auf 0,25 Prozent senken. Seit dieses Vorhaben publik geworden ist, wird in der Branche bisweilen rege über die Zukunft der Lebensversicherung diskutiert. Manche sehen in der neuerlichen Absenkung sogar das endgültige Todesurteil für die Lebensversicherung. Es stimmt, dass diese aufgrund der nun schon jahrelang anhaltenden Zinsflaute nicht mehr zu den renditestärksten Vorsorgeprodukten zählt. Trotzdem würde ich nicht so weit gehen zu sagen, dass ein noch niedrigerer Höchstrechnungszins den Tod der klassischen Lebensversicherung nach sich ziehen wird.

Warum? Weil bei der Vorsorgeberatung auch immer die individuelle Kundensituation berücksichtigt werden muss. Letztlich kommt es einzig und allein darauf an, gemeinsam mit dem Kunden eine Anlageform auszuwählen, mit der er zufrieden ist und die ihm ein gutes Gefühl gibt. Dazu gehört natürlich auch, dem Kunden klar und transparent aufzuzeigen, welche Vor- und Nachteile die unterschiedlichen Produkte bieten. Inzwischen gibt es sicherlich bessere und modernere Produkte und Anlageformen für Kunden als die klassische Lebensversicherung – insbesondere im Hinblick auf längere Laufzeiten. Dennoch muss am Ende der Kunde

entscheiden. Folglich bietet es sich an, ihn immer aktiv in die Auswahl der für ihn passenden Vorsorgeform einzubinden. Ihm aufzuzeigen, dass es gute Alternativen zur klassischen Lebensversicherung gibt, die sich passgenau auf sein Risikoverhalten abstimmen lassen – wie etwa Indexpolicen oder die fondsgebundene Rentenversicherung. Bei Letzterer lassen sich beispielsweise Beitragsgarantien auswählen, die individuell zum Kunden passen. Zudem stehen kostengünstige und vielfältige Fondslösungen wie beispielsweise ETF-Portfolios zur Auswahl, die komplett gemanagt werden und bei denen der Kunde nicht aktiv eingreifen muss. Und wenn er sich trotz dieser Alternativen und einer umfassenden Beratung für eine klassische Lebensversicherung entscheidet, warum nicht? Das wird sicherlich auch weiterhin vorkommen, selbst wenn der Garantiezins bei 0,25 Prozent liegt. Mit Spannung erwarte ich übrigens, was das Bundesfinanzministerium zu Riester-Produkten zu sagen hat. Bei einem Höchstrechnungszins von nur 0,25 Prozent wird es unmöglich sein, eine 100-prozentige Beitragsgarantie abzubilden. In diesem Zusammenhang kann ich absolut verstehen, dass einige Branchenteilnehmer mit Nachdruck die eigentlich schon längst überfällige Riester-Reform fordern, um diese Form der Altersvorsorge auch in der anhaltenden Niedrigzinsphase zukunftsfähig zu halten. ◀

Der optimale Schutz für Beamte

Gerade am Anfang ihrer Laufbahn haben Beamte meist keinen Anspruch auf Dienstunfähigkeitsrente vom Dienstherrn. Genau hier greift die neue Allianz Berufs- und DienstunfähigkeitsPolice.

Beamte sind eine interessante Zielgruppe, die immer weiter wächst. Insgesamt gibt es, Stand 2019, 1,8 Millionen berufstätige Beamte in Deutschland, und eine Umfrage der FAZ unter Studierenden zeigte kürzlich, dass sogar jeder zweite eine Verbeamtung anstrebt. Zusätzlich verfügen Beamte mit durchschnittlich etwa 4.400 Euro im Monat über ein relativ hohes Nettohaushaltseinkommen und gehören damit zu den Besserverdienern. Sie sind nahezu unkündbar, genießen steuerliche Vorteile und sind staatlich abgesichert. Also alles in Ordnung?

Nicht ganz! Viele Beamte unterschätzen das Risiko, durch eine Erkrankung ihren Arbeitsplatz zu verlieren und dadurch in finanzielle Engpässe zu geraten. Beamte haben zwar bei Dienstunfähigkeit Anspruch auf staatliche Unterstützung, doch oft reicht die Versorgung nicht aus, um die bisherigen Ausgaben zu decken. Zum anderen haben Beamte am Anfang ihrer beruflichen Laufbahn – in vielen Fällen in den ersten fünf Jahren – keine gesetzliche Absicherung, weil sie die Voraussetzungen für eine Leistung noch nicht erfüllen. Somit haben sie speziell in dieser Phase einen hohen Absicherungsbedarf.

Für diese besonderen Fälle bietet Allianz Leben seit Anfang 2021 einen passgenauen Schutz an: Die Allianz Berufs- und DienstunfähigkeitsPolice. Beamte erhalten dabei die versicherten Leistungen, wenn sie gemäß der üblichen Definition berufsunfähig sind oder wenn Dienstunfähigkeit vorliegt. Der Clou:



Genau auf den Punkt: die neue Allianz Dienst- und Berufsunfähigkeitsversicherung für Beamte

Dieser Tarif sieht vor, zwei Phasen der Leistungshöhe zu vereinbaren, und zwar zu einem konstanten Beitrag über die gesamte Laufzeit. Die Rentenhöhe für beide Phasen ist bei Abschluss wählbar. Darüber hinaus gibt es spezielle anlassabhängige Erhöhungsoptionen, zum Beispiel bei Erreichen einer höheren Besoldungsgruppe oder bei Ernennung zum Beamten auf Lebenszeit.

Ein Beispiel: Janina K. absolviert gerade ihr Referendariat und interessiert sich für eine Einkommensvorsorge. Solange noch keine gesetzliche Absicherung als Beamtin besteht, benötigt sie einen

höheren Schutz und entscheidet sich für eine monatliche Absicherung von 2.000 Euro in der ersten Phase. In der zweiten, in der sie aufgrund der Versorgung durch ihren Dienstherrn als lebenslange Beamtin eine kleinere Versorgungslücke hat, entscheidet sie sich für 1.000 Euro Absicherung. Der Vorteil: Sie muss für den anfangs höheren Schutz keinen entsprechend hohen Beitrag zahlen, sondern der Bruttobeitrag bleibt über die gesamte Laufzeit konstant. Das Beispiel zeigt: Im Bereich der Einkommensvorsorge geht Allianz Leben damit konsequent den Weg des Zielgruppenansatzes weiter. <

Neukundengewinnung leicht gemacht

Wie Sie mit dem Alt-Tarif-Vergleich von Mr-Money mühelos Umdeckungsgeschäft generieren können

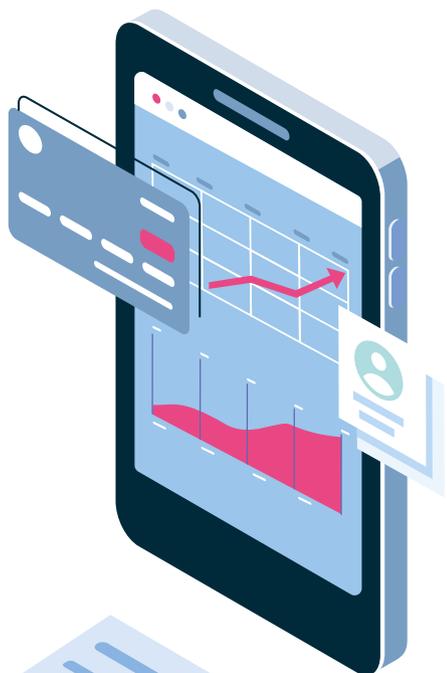


Der Versicherungsmarkt wird immer vielfältiger. Die Gesellschaften umwerben Kunden mit einem fast unüberschaubaren Tarifangebot, denn ständig werden neue, immer leistungsfähigere Tarife entwickelt oder bestehende überarbeitet. Die meisten Gesellschaften bieten in jeder Sparte verschiedene Produktlinien mit unterschiedlichen Deckungssummen und verschiedenen Leistungsmerkmalen an. Selbst sogenannte Basistarife, die für vergleichsweise geringe Versicherungsprämien einen Grundschutz bieten sollen, weisen oft ein Leistungsspektrum auf, das vor wenigen Jahren nicht einmal in den besten Tarifen enthalten war. Marktführende Tarife überbieten sich mit ihren Leistungsversprechen. War es vor Kurzem beispielsweise noch undenkbar, dass eine Wohngebäude- oder Hausratversicherung ausdrücklich

auch dann leistet, wenn bei der Schadenverursachung grobe Fahrlässigkeit im Spiel war oder wenn Sicherheitsvorschriften nicht beachtet wurden, kann dies heute bei den zur Spitzengruppe gehörenden Tarifen fast schon als Selbstverständlichkeit vorausgesetzt werden. Einige Anbieter gehen sogar so weit und geben für ihre Produkte eine sogenannte Best-Leistungs-Garantie, die in der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe unter dem Begriff „max-Leistungsschutz“ bekannt ist.

MIT VERGLEICHSCHEUNERN DEN ÜBERBLICK BEHALTEN

Die große Tarifvielfalt und die ständigen Neuerungen stellen Sie als Versicherungsmakler vor die große Herausforderung, stets einen aktuellen Überblick über die besten Tarife am Markt zu



behalten. Schließlich sollen Ihre Kunden stets optimal versichert sein. Es wäre ermüdend und zeitraubend, wenn Sie stets aufs Neue Bedingungswerke wälzen müssten, um für Ihre Kunden aktuelle Marktvergleiche auszuarbeiten. Heute geht es einfach und schnell, denn es stehen Ihnen laufend aktualisierte Vergleichsrechner zur Verfügung, mit deren Hilfe Sie in Minutenschnelle speziell auf den Bedarf Ihres Kunden zugeschnittene Anbietervergleiche und Angebote ausarbeiten können.

ERSTKLASSIGE VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG VON MR-MONEY

Über MAXPOOL können Sie zum Beispiel kostenfrei den Mr-Money-Versicherungsvergleich nutzen, der in ausgesuchten Sparten seit einiger Zeit über ein weiteres Highlight verfügt. Mit dem „Alt-Tarif-Vergleich“ können Sie die bestehenden Verträge Ihrer Kunden mit den aktuellen Tarifen vergleichen und ihnen die Marktpositionierung ihres jeweiligen Vertrages mithilfe eines Balkendiagramms aufzeigen. Clou: Der Text im Kasten „Auswertung“ über dem Balkendiagramm ist immer an die Marktposition des Tarifs angepasst und so formuliert, dass der Kunde Interesse an einem weiteren Vergleich bekommt.

Weiter in die Tiefe gehen können Sie mit dem Leistungsvergleich. Hier werden die Leistungen des vorhandenen Vertrages mit denen jener Tarife verglichen, die Sie für Ihren Kunden ausgewählt haben. Lücken im Versicherungsschutz werden hier sehr übersichtlich und für Ihren Kunden leicht nachvollziehbar abgebildet. Mit dem Alt-Tarif-Vergleich steht Ihnen somit ein hervorragendes Instrument zur Verfügung, um für Ihre Kunden zu prüfen, ob bestehende Verträge noch zu ihren aktuellen Bedürfnissen passen. Ganz besonders bietet sich der Einsatz dieses Features natürlich an, wenn es um Verträge geht, die Ihr Kunde seinerzeit bei einem Wettbewerber wie etwa einem Ausschließlichkeitsvertreter abgeschlossen hat. Hier können Sie die Vorteile, die Sie Ihren Kunden als Makler mit einer breiten Angebotspalette bieten können, spielend leicht aufzeigen. Beste Argumente also für Sie, Umdeckungsgeschäft zu generieren und neue Kunden zu gewinnen. <

UND SO EINFACH GEHT'S :

1. Mr-Money starten.
2. Klick auf „Alt-Tarif-Vergleich“.
3. Klick auf „Jetzt analysieren“.
4. Klicken auf „Alt-Tarif übernehmen“ und „Weiter“, anschließend auf „Filter“.
5. „Detailfragen“ mit dem Kunden beantworten. Das Berechnungsergebnis offenbart geeignete Tarife.
6. Im Bereich „Leistungsvergleich“ auf „Versnavi“.
7. Den aktuellen Versicherungsbeitrag des Alt-Tarifs eintragen. Der Preis-Leistungs-Index zeigt mithilfe der Ampelmethode an, wie leistungsstark der jeweilige Tarif ist.
8. „Kündigungshilfe“ nutzen und den Alt-Tarif bequem direkt aus Mr-Money kündigen.

Unterstützung und weitere Auskünfte erhalten Sie beim Kooperations-Management.

Kontakt:

Komposit-Management
040 29 99 40-390
komposit@maxpool.de

Abschließen – nicht verunsichern lassen



Christopher Carallo,
Abteilungsleiter Vorsorge- und
Komposit-Management
MAXPOOL

*Natürlich ist der Abschluss
einer BU nach einer
ausgeheilten Covid-19-
Erkrankung möglich.*

Seitdem Corona die Welt in Atem hält, hat sich bei den Deutschen das Bewusstsein für die Bedeutung der eigenen Arbeitskraft spürbar geändert. Die finanzielle Absicherung des Einkommens für den Fall einer langen oder sogar dauerhaften Krankheit steht mehr denn je im Vordergrund des Denkens. Weite Teile der Bevölkerung zeigen sich für den Abschluss von Krankentagegeld- und Berufsunfähigkeitsversicherungen wesentlich aufgeschlossener als bisher. Da lediglich jeder sechste Deutsche eine Berufsunfähigkeitsversicherung unterhält, besteht gerade in diesem Bereich immenser Nachholbedarf. Nutzen Sie dieses Potenzial, integrieren Sie das Thema BU gerade jetzt verstärkt in Ihren Beratungsalltag und sprechen Sie Ihre Kunden gezielt auf dieses äußerst wichtige Thema an.

In jüngster Zeit wurden in der Branche Gerüchte über angeblich unfaires Verhalten der Versicherungsgesellschaften im Umgang mit an Covid-19 Erkrankten verbreitet. Dies führte sowohl bei Vermittlern als auch bei Interessenten und Versicherten zu unnötiger Verunsicherung. Die verbreiteten Vorwürfe wurden von Medien naturgemäß gerne aufgegriffen, sie erwiesen sich jedoch größtenteils als haltlose Meinungsmache. Natürlich ist der Abschluss einer BU nach einer ausgeheilten Covid-19-Erkrankung möglich.

Bei Antragsstellung muss eine Covid-19-Erkrankung unbedingt angegeben werden, sofern im Antrag nach allgemeinen Infektionen und Erkrankungen der Atmungsorgane gefragt wird. Es empfiehlt sich, im Zweifelsfall bei der infrage kommenden Gesellschaft eine Risikovorabfrage zu stellen und einen Arztbericht beizufügen.

Sind bei der Antragsstellung wahrheitsgemäße Angaben gemacht worden, zählt im Leistungsfall einzig und allein, ob der zuletzt ausgeübte Beruf aus gesundheitlichen Gründen zu mehr als 50 Prozent ausgeübt werden kann oder nicht. Ob der Versicherte an Covid-19 erkrankt ist oder an einer anderen Krankheit leidet, ist nicht relevant. Der Leistungsservice von MAXPOOL unterstützt bei der Durchsetzung der Ansprüche gegenüber den Versicherungsgesellschaften, sofern der Vertrag über MAXPOOL geführt wird (siehe Fallbericht ab Seite 14).

HANDELN SIE JETZT

Lassen Sie sich nicht irritieren und widmen Sie sich verstärkt dem Vertrieb der von Ihren Kunden dringend benötigten BU-Absicherung. Covid-19 kann im Beratungsgespräch als aktuelles Beispiel herangezogen werden, wie schnell man aus dem blühenden Leben herausgerissen werden kann und seinen Beruf für lange Zeit, oder sogar dauerhaft, nicht mehr ausüben kann. Falls dann kein ausreichender Versicherungsschutz besteht, steht man im Zweifelsfall schnell vor dem Scherbenhaufen seiner wirtschaftlichen Existenz. ◀

Kontakt:
Vorsorge-Management LV
040 29 99 40-370
vorsorge@maxpool.de

DELA

füreinander



DELA – Dein Experte für die Hinterbliebenenabsicherung.

Mit der Risikolebens- und Sterbegeldversicherung
voll auf den Schutz der Liebsten spezialisiert.

Du hast Fragen? Dann melde Dich unter:

 0211 / 542686-78  vertriebspartner@dela.de

Jetzt informieren unter:
vertriebspartner.dela.de

Die Einschläge kommen immer näher ...

COGITANDA

COGITANDA ist ein mehrfach prämiertes Cyberanbieter für Makler, die ihre Unternehmenskunden aus einer Hand mit umfangreichen Präventionsleistungen, einem von ASSEKURATA als bester Cyberarif ausgezeichneten Deckungskonzept und hochkompetentem Schadenmanagement versorgen.

Interview mit Kevin Jürgens (KJ), Vorstand Vertrieb der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG, Hamburg, und Stephan Best (SB), Leiter Maklerregion Nord der COGITANDA Dataprotect AG

Spielt Cyber im Gewerbesegment überhaupt eine Rolle?

KJ: Durchaus, das Thema gewinnt zunehmend an Bedeutung. Immer mehr Makler nehmen die Cyberversicherung in die Gewerbekundenansprache auf, seit Hackerangriffe auf große Konzerne publik geworden sind. Trotzdem sind die Vertriebspotenziale im Bereich Cyberversicherung bei Weitem noch nicht ausgeschöpft.

SB: Ein klares Ja, denn kleine und mittlere Unternehmen erkennen die unverzichtbare Bedeutung ihrer IT, und das über alle Branchen und Betriebe hinweg. Ohne die IT ist heute kein laufender Geschäftsbetrieb mehr möglich. Daher fragen viele Entscheider: Wie können wir unsere Sicherheitslücken schließen und die unvermeidlichen Restrisiken beherrschbar machen? Hier schlägt die Stunde kompetenter Versicherungsmakler mit einem erfahrenen Versicherungspartner!

Welche Unterstützung bieten Sie Maklern, um erfolgreich Cyber anzusprechen und zu verkaufen?

KJ: Makler können über MAXPOOL alle gängigen Cyberversicherungen vermitteln. Zudem verfügen wir im Komposit-Management über ein gut ausgebildetes Expertenteam, das Makler bei der Vermittlung von Cyberversicherungen professionell unterstützt.



Kevin Jürgens,
Vorstand Vertrieb
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG



Stephan Best,
Leiter Maklerregion Nord
COGITANDA Dataprotect AG

SB: COGITANDA bietet MAXPOOL-Partnern persönliche und digitale Schulungen, um Cyberrisiken und ihre Versicherbarkeit zu verstehen. Besonders Hilfe bei der Ermittlung der richtigen Versicherungssummen und Deckungskonzepte ist sehr gefragt. Als besonderen Service begleiten wir VermittlerInnen zu Kundengesprächen. Auch unser Vertriebs- und Argumentationstraining findet großen Anklang.

Wie wird sich Cyber in den kommenden Jahren entwickeln?

KJ: Die Nachfrage nach Cyberversicherungen steigt auch bei MAXPOOL seit Jahren spürbar an. Aus unserer Sicht gehört Cyber zweifellos zu den größten Wachstumsmärkten der Zukunft.

SB: Cyber wird immer mehr zu einer der zentralen Sparten werden. Laut Bitkom waren 77 Prozent aller Unternehmen im Jahr 2020 von Cyberangriffen betroffen. Datenrechtsverletzungen, Betriebsunterbrechungen, Zahlungsmittelverluste und Identitätsdiebstahl sind an der Tagesordnung. Und denken Sie zum Beispiel an autonomes Fahren: Hier werden Cyberthemen bald bedeutsamer sein als jede klassische Kaskodeckung. Denn was machen Sie, wenn Ihr Auto nicht mehr startet, weil es von außen gesteuert wird? Cyber ist ein stark wachsender, riesiger Zukunftsmarkt. Und die Zukunft hat bereits begonnen. <

Berufsunfähigkeitsvorsorge mit Weitblick

Die Arbeitswelt wandelt sich rasant. Umso wichtiger ist es, dass die Absicherung der Arbeitskraft auch in Zukunft passt.

Drohnenpilot und Roboterprogrammierer – durch Digitalisierung und Automatisierung entstehen neue Berufe. Zudem ändern sich viele Berufsbilder und damit auch die Berufsrisiken. Als einer der Markt- und Innovationsführer in der Vorsorge für den Fall der Berufsunfähigkeit (BU) hat die Continentale Lebensversicherung ihr umfassendes Angebot auf die Anforderungen der Zukunft ausgerichtet. Vor allem überzeugt der Schutz durch Flexibilität und Sicherheit.

GROSSER GESTALTUNGSSPIELRAUM

Die BU-Absicherung der Continentale lässt sich flexibel anpassen. Aufgrund sinnvoller Zusatzoptionen und umfassender Nachversicherungsgarantien hat der Kunde vielfältige Möglichkeiten, wenn sich seine Lebenssituation ändert. Vor allem mit dem Karriere-, Plus- oder Pflege-Paket kann er seinen Schutz individuell ausbauen, und das nur zu einem geringen Mehrbeitrag. Generell gilt: Je früher man mit der BU-Vorsorge beginnt, desto niedriger sind die Startbeiträge.

BESTSELLER KARRIERE-PAKET

Besonders beliebt ist das Karriere-Paket. Diesen Baustein bietet die Continentale sowohl bei der Premium BU als auch bei den beiden preisgünstigeren Start-Varianten für Berufseinsteiger, Azubis und Studierende sowie für Schüler ab zehn Jahren. Bei Abschluss der Ausbildung oder des Studiums kann der Kunde die BU-Rente auf bis zu 2.500 Euro verdoppeln. Nach einer Weiterbildung oder einem Berufswechsel kann er prüfen lassen, ob ein günstigerer Beitrag möglich ist.

Ein weiterer Pluspunkt ist der Starter-Bonus. So bekommen junge Leute in den ersten fünf Berufsjahren bei Erwerbsunfähigkeit (EU) eine zusätzliche EU-Rente von bis zu 500 Euro. Denn eine gesetzliche Rente erhält der Betroffene im Fall einer EU unter anderem erst dann, wenn er vor Eintritt der Erwerbsminderung mindestens fünf Jahre versichert war.

SEIT JAHREN BEWÄHRT: PLUS- UND PFLEGEPAKET

Entscheidet sich der Kunde für das Pflege-Paket, bekommt er im Pflegefall zusätzlich eine lebenslange Pflege-Rente.

Zudem sichert er sich die Option auf eine Pflegerentenversicherung – und das ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Auch das Plus-Paket ist im Ernstfall sehr hilfreich: Es bedeutet eine schnelle Leistung bei langer Arbeitsunfähigkeit. Darüber hinaus steht bei Pflegebedürftigkeit ein Pflege-Sofortkapital zur Verfügung. Der Zusatzschutz Krebs Plus greift bei den Diagnosen Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall: In diesem Fall zahlt die Continentale bis zu 15 Monate lang eine Leistung in Höhe der vereinbarten monatlichen BU-Rente. <



Die BU-Absicherung der Continentale lässt sich flexibel anpassen.

Versicherungen für Haus- und Grundbesitzer

Sie sind ein absolutes Muss für jeden Hausbesitzer: Hausrat- und Wohngebäudeversicherung. Für einen gelungenen Rundum-Schutz sind jedoch noch weitere Versicherungen erforderlich. Welche das sind, verrät unsere Übersicht für Kunden.

Sie sind süßer und schmecken einfach besser – die Kirschen aus Nachbars Garten.

Aber Vorsicht: Ohne Zustimmung dürfen Sie auch in Ihren Garten hineinragende Früchte nicht ernten. Eine gute **Rechtsschutzversicherung** schützt Sie vor den entstehenden Anwalts- und Gerichtskosten.

Auch das Rauchen auf dem Balkon kann einen Nachbarschaftsstreit auslösen. Achten Sie darauf, dass Ihre **Rechtsschutzversicherung** auch für **Mediation** leistet, denn wer will schon gern vor Gericht?

Schwere Unwetter werden auch in Zukunft weiter zunehmen.

Ein vollgelaufener Keller kann hohe Folgekosten verursachen. Achten Sie deshalb darauf, dass Ihr Haus auch gegen **Elementarschäden** versichert ist – selbst wenn Sie nicht in einem Hochwassergebiet leben.

Als Bauherr haften Sie für alle Schäden, die an und auf der Baustelle passieren. Bei größeren Bauvorhaben ist der Abschluss einer speziellen **Bauherren-Haftpflichtversicherung** unerlässlich, da Privathaftpflicht und Rohbauversicherung nicht uneingeschränkt leisten.

Sie treten freundlich und seriös auf, zahlen aber nicht. Wenn Sie Teile Ihres Eigenheims vermieten, kommt die **Mietnomadenversicherung** in Verbindung mit einer **Mietausfallversicherung** im Ernstfall für finanzielle Schäden auf.

Verantwortungsvoller Hausbesitzer
Nicht nur Sie, sondern auch Ihr Mieter sollte über eine gute **Privathaftpflichtversicherung** verfügen. Sie kommt für Schäden auf, die Ihr Mieter in der Wohnung und am Gebäude verursacht.

Vorsicht: Rutschgefahr

Vor Ihrem Haus rutscht jemand aus, weil Sie Ihrer Räum- und Streupflicht nicht nachgekommen sind oder nasses Laub nicht beseitigt haben? Das kann teuer werden! Eine gute **Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung** hilft Ihnen aus der Patsche.





Private Krankenversicherung: Abgesichert im Alter

Das Thema Gesundheitsversorgung ist so präsent wie nie.

Im Verlauf der Corona-Pandemie ist den Menschen zunehmend bewusst geworden, welch hohes Gut ein gesundes Leben darstellt. Damit steigt auch der Kundenbedarf an qualifizierter Beratung zu privaten Krankenversicherungslösungen. Sie als Makler sind mehr denn je mit Ihrer Expertise gefragt. Gilt es doch, Menschen bestmöglich abzusichern und ihnen die dafür geeigneten Produkte zu vermitteln.

Neben der Tatsache, dass Deutschland über eines der besten Gesundheitssysteme der Welt verfügt, was auch auf die Dualität aus privater und gesetzlicher Versicherung zurückzuführen ist, gibt es zahlreiche Vorteile der PKV, die Sie Ihren Kunden näherbringen können.

Am Anfang sollte immer die Frage nach den individuellen Bedürfnissen des Kunden hinsichtlich seiner Gesundheitsvorsorge stehen. Darüber hinaus geht es in der Beratung oftmals um die Frage steigender Beiträge im Alter. Die PKV bietet eine Vielzahl an Instrumenten, die Ältere vor überproportionalen Beitragserhöhungen schützen.

Die Beitragskalkulation ist grundsätzlich so gestaltet, dass der Beitrag in jungen Jahren höher ausfällt, als es mit Blick auf das jeweilige Risiko notwendig ist. So baut der PKV-Versicherte mit jeder Beitragszahlung einen Puffer für

sein Alter auf. Diese Altersrückstellung wird vom Versicherer verzinst und entfaltet ihre Wirkung dadurch, dass ein Ansteigen der Prämie altersbedingt nicht notwendig ist. Zukünftige Beitragsanpassungen, im Wesentlichen durch Kosteninflation oder stärkere Zinsveränderungen bedingt, werden zusätzlich durch Mittel aus der Rückstellung für Beitragsrückerstattungen begrenzt.

Zur weiteren Reduzierung bieten viele Unternehmen Altersentlastungstarife an. Dabei zahlen die Versicherten einen zusätzlichen Beitrag, der verzinslich angelegt und für eine spätere garantierte Beitragssenkung genutzt wird. Der Staat fördert diesen Sparvorgang mit Steuervorteilen und mit der Arbeitgeberzuschussfähigkeit der Beiträge.

Zudem verringert sich der Gesamtbeitrag merklich, indem ab 60 Jahren der gesetzliche 10-Prozent-Zuschlag und mit Renteneintritt ein eventuell vereinbartes Tagegeld entfallen.

Auch ein Wechsel in den Basis- oder Standardtarif oder die Tarifoptimierung nach § 204 VVG sind wirksame Instrumente, um für ältere Versicherte eine Beitragsentlastung zu schaffen. Die HanseMerkur bietet hier eine Besonderheit: einen Tarifbaustein, der

die Selbstbeteiligung im Alter übernimmt. So kann der Kunde in eine höhere Selbstbeteiligungsstufe wechseln und von den Vorteilen eines geringeren Beitrags profitieren.

Sie als Makler und wir als PKV-Anbieter haben das gemeinsame Ziel einer hohen Kundenzufriedenheit – jetzt und über den gesamten Versicherungszyklus hinweg. Wir sind überzeugt: Mit Ihrer hochwertigen Beratungsleistung werden Sie dem gemeinsamen Anspruch gerecht. MAXPOOL und die HanseMerkur stehen Ihnen hierbei gerne zur Seite. <



Kontakt:

Dennis Goldberg
Vertriebsdirektor der HanseMerkur
Krankenversicherung AG
Warburgstraße 50
20354 Hamburg
040 41 19-4045
040 41 19-7245
0172 529 88 71
dennis.goldberg@hansemerkur.de

Richtig abfahren auf Strom

Der Markt der E-Mobilität boomt! Mit der Weiterentwicklung elektrischer Fahrzeuge und Hybridmodelle wächst die Nachfrage nach alternativen Fortbewegungsmitteln, die den Klimaschutz vorantreiben und uns mit jedem gefahrenen Kilometer näher an eine grüne Zukunft bringen, rasant an. Wer auf diesem Weg die richtige Versicherungsauswahl für sein Elektrofahrzeug trifft, kommt definitiv weiter.

Klimaschutz ist das Thema der Stunde. Die Verringerung von Müll und Plastikartikeln, die Senkung der CO₂-Emissionen oder der Ersatz fossiler Brennstoffe beschäftigen Politik und Umweltschützer stärker denn je. Obwohl die Arbeit an einer klimafreundlichen Lebensweise begonnen und die gesellschaftliche Aufmerksamkeit einen Wandel in Gang gesetzt hat, ist das erklärte Ziel noch in weiter Ferne.

Mit Förderpaketen und dem bis Ende 2021 geltenden Umweltbonus platziert die Automobilbranche allerdings immer wieder Anreize, um die Umstellung auf eine grüne Zukunft – im wahrsten Sinne des Wortes – auf die Straße zu bringen. Die Grundlagen sind geschaffen und der Ausbau der Ladestationen, der laut Bundesnetzagentur im April 2021 bei 35.845 Normallade- und 5.906 Schnellladepunkten deutschlandweit notiert, geht

voran. Für Fahrzeughalter wird es somit immer leichter, die Hybrid- und E-Modelle der Anbieter im Straßenverkehr zu nutzen.

UNTERNEHMEN RÜSTEN UM

Dass nicht nur im privaten Bereich ein Umdenken stattfindet, zeigt sich in der fortschreitenden Neuausrichtung vieler Unternehmensflotten. Das



Drehen an dieser Stellschraube kann für Firmen einen kostensparenden und nachhaltigen Effekt aufweisen, mit dem weitsichtige Betriebsverantwortliche eine Vorreiterrolle und Beispiel-funktion einnehmen. Namhafte Lieferdienste oder Logistikunternehmen wie DHL, Joey's Pizza oder Lieferando setzen bereits teilweise oder ganz auf Elektrotransporter und Fahrzeuge mit E-Antrieb.

„Mittelständische Unternehmen und Konzerne, die ihren Fuhrpark jetzt klimaschutzgerecht anpassen möchten, sollten die Gelegenheit nutzen“, empfiehlt Stefan Klahn, Produktentwickler und Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft. „Neben attraktiven Boni und Umweltprämien, die für einen Wechsel und Austausch der Betriebsflotte sprechen, haben auch Versicherer derzeit interessante Tarife zu bieten. Sie sind speziell darauf ausgerichtet, die wertvollen Anschaffungen in zahlreichen Punkten abzusichern.“

AUF ZWEI RÄDERN STARTEN

Dass der komplette Wechsel auf Elektromobilität nicht innerhalb eines kurzen Zeitraums erfolgen kann, ist eine Organisations- und Kostenfrage. Ambitionierte Unternehmen, die dennoch kurzfristig ihren Beitrag leisten und Mitarbeitern die Chance auf mehr Bewegung geben möchten, können auf E-Bikes und Pedelecs setzen. Eine Entscheidung, die aus der Portokasse finanziert werden kann, ist auch diese Alternative aufgrund von Preisen bis zu 5.000 Euro nicht – doch der Anfang wäre getan.

„Mit mehr als zwei Millionen verkauften Exemplaren wurden 2020 etwa viermal so viele E-Bikes abgesetzt wie 2015“, sagt Stefan Klahn. „Diese Entwicklung zeigt eindeutig, dass die Relevanz im privaten sowie unternehmerischen Bereich zunimmt und entsprechend abgesichert werden

muss. MAXPOOL bietet in diesem Segment tatkräftige Vertriebsunterstützung, mit der Versicherungsmakler ihren Kunden den passenden Tarif und Leistungsumfang anbieten können.“

VERGLEICHEN LOHNT SICH

Mit dem kostenfreien Vergleichs- und Analysetool Mr-Money haben angeschlossene MAXPOOL-Makler die verfügbaren Sicherungspakete der Anbieter im Überblick. Individuelle Betrachtungen der Policen und Tarife sind schon hinsichtlich des gewerblichen oder privaten Einsatzes des Elektrofahrzeugs, des Erwerbsgrunds oder der Häufigkeit der Nutzung notwendig. Stefan Klahn führt aus:

Durch die schnell ansteigende Nachfrage nach Elektromobilität müssen Versicherer zügig agieren.

„Durch die schnell ansteigende Nachfrage nach Elektromobilität müssen Versicherer zügig agieren. Vorgestellte Policen decken dabei nicht alle Eventualitäten ab, was hinsichtlich des boomenden Marktes verständlich und nachvollziehbar ist. Es ist ein Feld, dessen Potenziale noch längst nicht ausgeschöpft und etwaige Schadenfälle derzeit nicht geläufig sind. Einen intensiven Vergleich zwischen den Anbietern empfehlen wir unseren Maklern daher immer wieder.“

VOLLE LEISTUNG

Prinzipiell lässt sich dennoch festhalten, dass besonders drei Faktoren immer berücksichtigt werden sollten. Gute Versicherer klammern in ihrem Leistungsbrief den Schutz der Akkus mit ein und schützen sie vor Verlust, Beschädigung oder falschem Laden – sei es unbeabsichtigt durch den Halter



oder auch durch eine defekte Ladesäule. Ein anschauliches Beispiel für ein solches Portfolio ist die Top Drive-Versicherung der Itzehoer Versicherung. Eine Allgefahrendeckung, keine Abzüge in Abhängigkeit vom Alter des Akkus und Mitversicherung der Ladestation gehören zu den weiteren Inhalten der Police, die Autofahrer bei eventuellen Schäden entlasten.

„E-Mobilität ist ein komplexes Thema, mit dem sich Versicherungen und wir in den nächsten Monaten und Jahren noch intensiv beschäftigen werden. Umso wichtiger ist es, bereits jetzt den Einstieg zu finden und Optionen auszuloten“, ist sich Stefan Klahn sicher. „Wer seine Bestände und Neuerwerbe überprüft und auf ausreichenden Versicherungsschutz kontrolliert, ist der Masse schon jetzt einen enormen Schritt voraus. Natürlich stehen wir mit unserer Fachexpertise bei Fragen zur Verfügung, um den Schritt Richtung Zukunft zu einer nachhaltigen und guten Entscheidung zu machen.“ <

Irren ist menschlich

Besonders im Versicherungsbereich kann es leicht zu falschen Annahmen kommen. Die häufigsten Irrtümer im Überblick



GROBE FAHRLÄSSIGKEIT WIRD NICHT VON DER KFZ-VERSICHERUNG ÜBERNOMMEN

Auch Kfz-Versicherer können grob fahrlässig verursachte Schäden längst nicht mehr komplett auf den Versicherten abwälzen. Vielmehr müssen sie in derartigen Fällen eine angemessene und differenzierte Teilleistung erbringen, die auf dem Verhalten des Versicherten beruht. Aber Vorsicht: Dies gilt zwar beispielsweise, wenn der Versicherte über eine rote Ampel fährt und einen Unfall verursacht, nicht aber für Schäden, die infolge einer Trunkenheitsfahrt entstehen.



BEI UNFALL ZAHLT DIE UNFALLVERSICHERUNG

Das stimmt zwar grundsätzlich. Voraussetzung dafür ist aber, dass der Schaden durch den Versicherten selbst oder durch die mitversicherten Personen verursacht worden ist. Für Schäden von Dritten kommt hingegen die Haftpflichtversicherung auf. Zudem kommt es darauf an, was in der Police als Unfallrahmen definiert wird. Denn bei eigenen Folgen aus einem selbst verschuldeten Unfall kann der Versicherer unter Umständen Regressforderungen stellen. Ein prüfender Blick auf den Versicherungsrahmen in der Police kann also nicht schaden.



HAFTPFLICHT DECKT KEINE ALLMÄHLICHKEITSSCHÄDEN

Dies hat sich inzwischen geändert. Allmählichkeitsschäden – also Schäden, die über einen längeren Zeitraum entstehen wie beispielsweise Schimmel – werden schon seit 2008 nicht mehr grundsätzlich von der Versicherungsleistung ausgeschlossen. Für Makler ist das ein guter Anlass, besonders ältere Policen ihrer Kunden zu überprüfen und gegebenenfalls aufzufrischen.



ELTERN HAFTEN FÜR IHRE KINDER – ODER ZUMINDEST DIE HAFTPFLICHT

Kinder gelten als nicht deliktfähig und können damit auch nicht für einen Schaden haftbar gemacht werden. Sind die Eltern darüber hinaus ihrer Aufsichtspflicht nachgekommen, bleiben die Kosten am Geschädigten hängen. Wer seine Kinder also guten Gewissens bei Freunden spielen lassen und im Ernstfall für den Schaden aufkommen will, kann eine Familienversicherung abschließen.



DOPPELT HAFTET BESSER

Gerade nach einer Heirat laufen Haftpflicht- oder Hausratversicherungen oft noch Jahre unbemerkt doppelt weiter. Dies verursacht nicht nur unnötige Kosten, sondern kann auch für Ärger sorgen, wenn der Versicherungsfall eintritt. Wer zweimal die gleiche Versicherung abgeschlossen hat, macht sich des Betrugs verdächtig und muss im Zweifel das Gegenteil beweisen.



MIT UNTERSCHRIFT KOMMT LEISTUNGSPFLICHT

Die meisten Versicherungen sind mit einer Wartezeit bis zur Leistungspflicht verbunden, die von der Versicherungsart und von der Beitragshöhe abhängt. Bei einigen privaten Krankenversicherungen müssen Kunden mehrere Wochen oder sogar Monate warten, bis sie Leistungen wie beispielsweise einen Krankenhausaufenthalt in Anspruch nehmen können. Allerdings besteht die Möglichkeit, Wartezeiten durch die Zahlung höherer Beiträge zu verkürzen. ◀



WIR SIND FÜR SIE DA. PERSÖNLICH. DIGITAL.

Ihre Expertengemeinschaft für Haftpflichtversicherungen

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.

Wir liefern Ihnen maßgeschneiderte Haftpflichtversicherungslösungen für alle Branchen. Und mit der R+V-Haftpflicht All Inclusive (HAI) haben Sie künftig ein noch kundenfreundlicheres Spitzenprodukt zur Auswahl. Digital, übersichtlich, transparent und nachhaltig.

Profitieren Sie direkt von unseren Experten für Ihr Firmenkundengeschäft.
Jetzt informieren auf makler.ruv.de/haftpflicht



KRAVAG

R+V

CONDOR

Die R+V Versicherungsgruppe

Courtageerhöhungen 2021

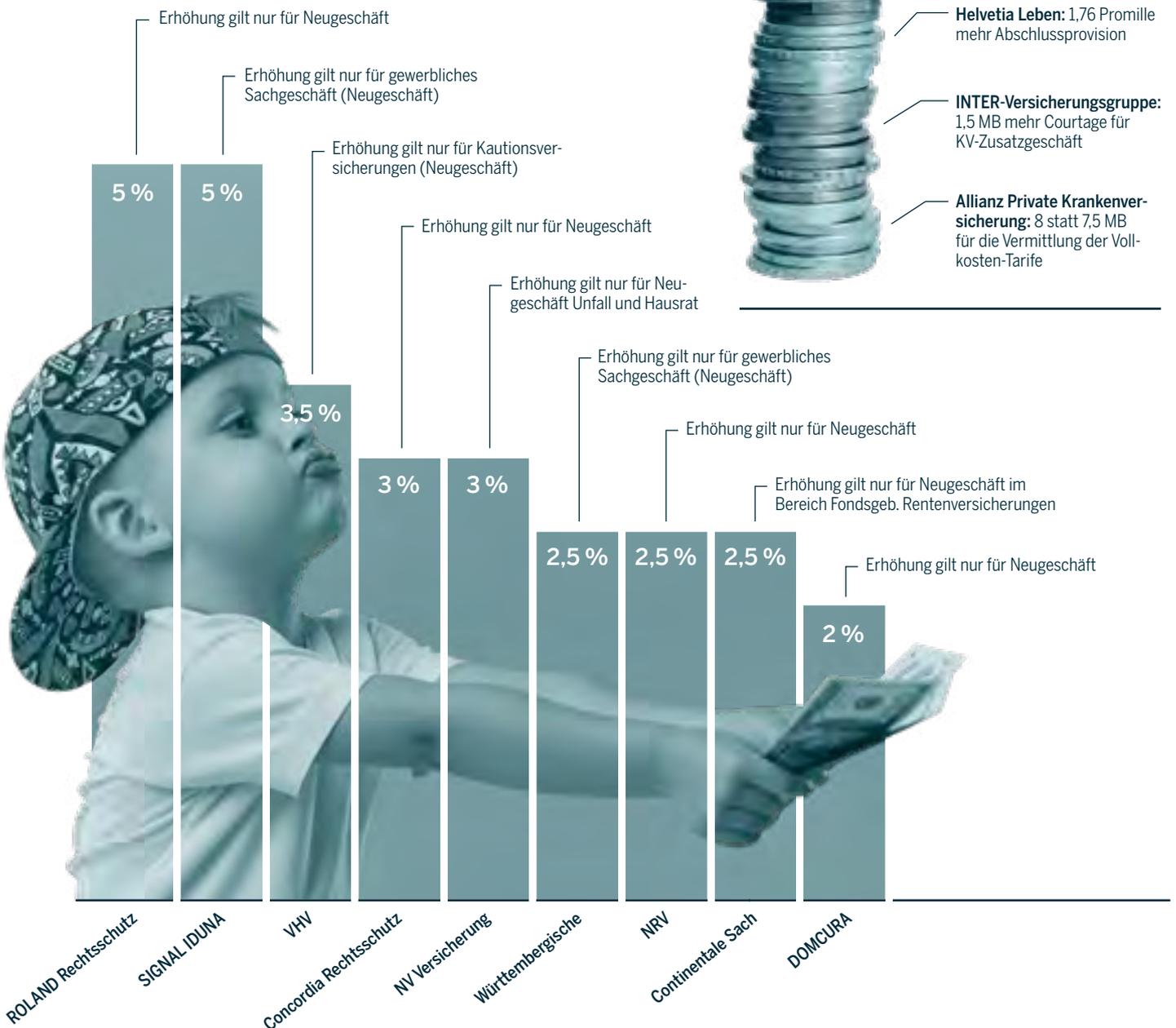
Mehr Courtage für Sie! Mit diesem Ziel haben wir mit unseren Produktpartnern für Sie nachverhandelt.

KOMPOSIT

Egal, ob private oder gewerbliche Sachversicherung – hier winken Ihnen bis zu 5 Prozent mehr Courtage auf die bisherigen Courtagehöhen.

VORSORGE

Auch bei diesen Lebens- und Krankenversicherern erhalten Sie mitunter einige Promille mehr.



Für Kinder nur die bestmögliche medizinische Versorgung

Rund 5,5 Millionen Kinder in der GKV stehen aktuell ohne den hierfür notwendigen Versicherungsschutz da. Hier fehlt ganz klar die Beratung der Eltern.

Kinder brauchen Liebe, Zuwendung und ganz viel Sicherheit. Schützen Sie die Gesundheit der Kinder Ihrer Kunden. Denn welcher Elternteil wünscht sich für sein Kind im Fall der Fälle nicht die bestmögliche medizinische Versorgung?

Sie können mit allen Eltern über den Rundum-KV-Schutz für Kinder sprechen und diesen ganz bequem auf nur einem Antrag beantragen. Rundum bedeutet das: ambulante, stationäre, zahnärztliche und kieferorthopädische Absicherung für nur 24,88 Euro im Monat. Sie können den Eltern für ihre Kinder hiermit die beste Behandlung sichern und die Eltern selbst vor hohen Zuzahlungen schützen: Mit dem Kinder-Gesundheitsschutz von SIGNAL IDUNA (mit vereinfachtem Beantra-

gungsverfahren). Und mit starken Tarifen, die von unabhängigen Experten immer wieder ausgezeichnet werden.

Der Kinder-Gesundheitsschutz beinhaltet für insgesamt 24,88 Euro monatlich die Tarife:

- › Tarif clinic+ für unschlagbare 2,97 Euro
- › Tarif AmbulantPLUSpur für 11,24 Euro
- › Tarif ZahnTOPpur für 10,67 Euro

SIGNAL IDUNA bietet freie Krankenhauswahl, bestmögliche Behandlung durch Spezialisten und die Unterbringung im komfortablen Einbettzimmer. Gerade weil für die Kleinsten ein Aufenthalt im Krankenhaus eine

ungewisse Zeit ist, sorgt SIGNAL IDUNA dafür, dass sie nicht beschwerlicher als nötig wird. Dank Rooming-in können die Eltern ihr Kind Tag und Nacht im Krankenhaus begleiten.

Im ambulanten Bereich sieht der Tarif AmbulantPLUSpur unter anderem auch Erstattungen für alternative Behandlungsmethoden vor. Die meisten Kassen leisten hierfür nicht. Und wenn doch, sind dies Satzungsleistungen, die täglich wieder rückgängig gemacht werden können.

Mehr als die Hälfte aller Kinder benötigen heute eine kieferorthopädische Versorgung – und jede vierte Behandlung muss komplett aus eigener Tasche bezahlt werden. Das können schnell einige Tausend Euro sein. Sobald ein Zahnarzt/Kieferorthopäde eine Diagnose gestellt hat, ist ein Vertrag leider nicht mehr möglich. Auch Zahnschäden mit der Folge von kostspieligen Zahnbehandlungen und Zahnersatz treten bei Kindern vermehrt auf.

Sicher denkt das eine oder andere Elternteil auch an sich – wenn es die überzeugenden Argumente gehört hat. Denn die Situation für die Eltern in der GKV unterscheidet sich nicht viel von der der Kinder. Und für Erwachsene hat SIGNAL IDUNA ebenfalls die passenden Tarife im Angebot! <

Glücklich, gesund und gut versichert eine unbeschwernte Kindheit erleben



Auf die richtige Formulierung kommt es an



Mario Cristiano,
Fachberater für Krankenversicherung
MAXPOOL

Geben Sie den Risikoprüfern die Chance, Ihre Anträge ohne zeitraubende Nachbearbeitungsaufträge oder Arztanfragen durchzuwinken.

Kontakt:
Vorsorge-Management KV
040 29 99 40-370
vorsorge@maxpool.de

Hat Ihr Kunde den Entschluss gefasst, in die private Krankenversicherung zu wechseln, und sich nach einer ausführlichen Beratung für einen Anbieter entschieden, stehen Sie als Versicherungsmakler vor der nächsten Herausforderung. Denn jetzt wartet die verantwortungsvolle Aufgabe auf Sie, den Versicherungsantrag gemeinsam mit Ihrem Kunden ausführlich und präzise aufzubereiten. Bei der Beantwortung der Gesundheitsfragen ist allergrößte Sorgfalt geboten. Unbedingt sind alle Krankheiten, Beschwerden, Arztbesuche und Krankenhausaufenthalte der abgefragten Zeiträume vollständig anzugeben. Wer hier nicht sorgfältig arbeitet, muss damit rechnen, dass die Versicherungsgesellschaft statt der erhofften Police erst noch weitere, vom Kunden auszufüllende und zu unterzeichnende Fragebögen schickt oder zeitraubende Anfragen bei den behandelnden Ärzten tätigt. Sofern Vorerkrankungen, und seien es auch nur vermeintliche Kleinigkeiten, nicht vollständig angegeben wurden, kann es bereits beim ersten Leistungsfall zum Vorwurf einer Verletzung der Anzeigepflicht kommen.

PRÄZISE ANGABEN ERSPAREN ZEITRAUBENDE NACHBEARBEITUNGEN

Geben Sie den Risikoprüfern die Chance, Ihre Anträge ohne zeitraubende Nachbearbeitungsaufträge oder Arztanfragen durchzuwinken. Hierzu werden unbedingt vollständige und genaue Angaben zu Art und Zeitraum der Erkrankung, Medikation, Krankheitsverlauf und Istzustand sowie je nach Krankheitsbild weitere Informationen benötigt, denn nur dann ist eine fachgerechte Risikobeurteilung und Entscheidungsfindung ohne Rückfragen möglich.

Wir stellen Ihnen deshalb Formulierungshilfen für die fachgerechte Beschreibung und Erläuterung der jeweiligen Krankheit zur Verfügung, die Sie im Maklerbereich unserer Homepage in der Rubrik „Krankenversicherung“ herunterladen können. Die Mitarbeiter des Kompetenzteams Vorsorge-KV haben sich die Mühe gemacht und für Sie Formulierungshilfen zur präzisen Beschreibung der 30 gängigsten Krankheiten beziehungsweise Beschwerden ausgearbeitet. Für jede Krankheit individuell, wurden für die häufigsten denkbaren Krankheitsverläufe, deren Behandlungsmethoden, die Medikation, die Nachbehandlung sowie weitere krankheitsspezifische Angaben professionelle Beispieltexte hinterlegt, die es Ihnen ermöglichen sollen, den Risikoprüfern genau die jeweils benötigten Informationen zur Verfügung zu stellen.

Natürlich können das gewissenhafte Ausfüllen des Versicherungsantrags und das professionelle Beantworten der Gesundheitsfragen im Einzelfall nicht die Notwendigkeit einer vorherigen, anonymisierten Risikovorfrage durch das Vorsorgeteam-KV von MAXPOOL ersetzen. Hier wird im Vorfeld mit den Gesellschaften geklärt, ob dem Antrag weitere Unterlagen wie beispielsweise Arztberichte, Entlassungsberichte oder Selbstauskünfte beigelegt werden sollten. ◀

Die betriebliche Pflegelösung für Weltenvereiner

Der Pionier in der bKV bringt seine neueste Innovation: **FEELcare**

Die Vereinbarkeit von Pflege und Beruf steht jedem gut zu Gesicht. Begeistern Sie Ihre Firmenkunden mit einem einzigartigen Konzept.

Mehr Infos unter: www.vermittlerportal.de/bkvfeelcare





Sparquote erreicht neuen Spitzenwert

Lieber sparen als ausgeben – so lautet aktuell die Devise vieler Menschen. Laut dem Statistischen Bundesamt ist die Sparquote der privaten Haushalte im ersten Quartal auf 23,6 Prozent und damit auf einen neuen Höchstwert gestiegen. Zum Vergleich: Im zweiten Quartal 2020 lag die Sparquote noch bei 20,5 Prozent. In den letzten 20 Jahren war der gesparte Anteil am verfügbaren Einkommen mit 9 bis 11 Prozent sogar noch niedriger. Grund für den eisernen Sparwillen der Deutschen ist die Corona-Pandemie, die bei vielen für Verunsicherung sorgt. Auch die Tatsache, dass Restaurants und Geschäfte für lange Zeit geschlossen waren, sorgte dafür, dass weniger Geld ausgegeben wurde. Folglich ist auch der Konsum im ersten Quartal um 5,4 Prozent gesunken. ◀

Quelle: „Sparquote schnell auf Rekordhoch“ | AssCompact – News für Assekuranz und Finanzwirtschaft

Neu: DSL-Verträge und Kreditkarten

Seit Kurzem können Sie über Ihren PROCHECK24-Zugang bei MAXPOOL auch DSL-Internetverträge und Kreditkarten vermitteln und so Ihre Vertragsdichte beim Kunden weiter ausbauen. Zur Vermittlung von DSL-Internetverträgen stehen 300 Internetanbieter zur Auswahl, zudem ist ein einfacher und sicherer Vertragswechsel möglich. Im Bereich Kreditkarten können Sie Ihre Kunden kostenlos und unverbindlich mit Mastercards und Visa-Karten ausstatten. Zudem winkt ein exklusiver Bonus von bis zu 50 Euro. Auf der Plattform von PROCHECK24 können Sie zudem Ratenkredite, Strom- und Gasverträge sowie Girokonten vergleichen. Sie erreichen die Plattform über das maxINTERN. ◀



Jan Köhler,
Fachberater für Investment
MAXPOOL

Sie möchten mehr über die Investment-Offensive erfahren? Sprechen Sie uns gern an!

Auch Sie können Geldanlage!

Was schlagen Sie Maklern vor, die ihr Investmentgeschäft ankurbeln wollen?

Das Thema Geldanlage sollte standardmäßig in den alltäglichen Beratungsprozess übernommen werden. Nahezu jeder Kunde spart, egal ob einmalig oder monatlich. Durch die derzeit sehr niedrige Verzinsung klassischer Garantieprodukte und die Strafzinsen, die von immer mehr Banken auf Kontoguthaben erhoben werden, stoßen Makler bei Kunden meist auf offene Ohren. Das gilt natürlich auch für Kunden, von denen man weiß, dass in der nächsten Zeit Gelder beispielsweise aus dem Ablauf einer Lebensversicherung fällig werden.

Wie unterstützt MAXPOOL bei der Umsetzung?

Unsere Unterstützung ist sehr vielfältig und reicht von diversen Selektionsmöglichkeiten im MAXOFFICE-Bestand bis hin zur nahezu vollständigen Umsetzung im Rahmen des Tippgebermodells. Hier kommt es auf die individuelle Absprache an. In diesem Zusammenhang möchte ich unseren Vermittlern auch unsere Investment-Offensive ans Herz legen.

Was bedeutet das konkret?

Im Rahmen der Investment-Offensive begleiten wir Makler gemeinsam mit unserem Kooperationspartner „The Engineers of Finance“ zwölf Monate lang individuell zum Beispiel mit Coachings, Workshops und Potenzialanalysen im Kundenbestand, um gemeinsam Investmentpotenziale freizulegen, Neugeschäft zu generieren und den eigenen Investmentbestand aufzubauen. Neben einer ohnehin schon ertragreichen und stornofreien Einnahmequelle können Makler sich im Rahmen dieser Aktion auch noch zusätzliche Sachpreise sichern! ◀

Einfach, flexibel und günstig

Die Risikolebensversicherung von Verti – garantierte Beiträge und digitale Prozesse bei der Verti Versicherung AG



Ob für junge Eltern, Alleinverdiener oder Häuslebauer – faktisch jeder hat gute Gründe, seine Hinterbliebenen mit einer Risikolebensversicherung abzusichern.

Naturgemäß beschäftigt sich niemand gern mit dem eigenen Ableben. Umso besser ist es deshalb, wenn Kunden ein einfaches und günstiges Angebot für die Risikolebensversicherung präsentiert werden kann.

Anbieter dafür gibt es viele – die Verti Versicherung AG sticht dabei besonders hervor. Bereits seit 2017 bietet Deutschlands zweitgrößter Kfz-Direktversicherer auch Risikolebensprodukte an.

Doppelt ausgezeichnet wurden die Verti-Risk-Life-Produkte in gleich zwei aktuellen FOCUS-MONEY-Rankings. Zum einen untersuchte das Magazin Lebensversicherungen auf ihre Finanzstärke, zum anderen erstellte es in Zusammenarbeit mit dem Ratinghaus Franke und Bornberg ein Ranking der besten Risikopolicen.

Im Fall des Finanzstärke-Ratings der Lebensversicherer erreichte Verti mit einer Topnote von 1,75 das drittbeste Ergebnis. Im Ranking der besten Risikopolicen wurde der Tarif „RLV

Klassik“ als TOP RISIKOSCHUTZ mit dem Prädikat „sehr gut“ in den Kategorien „20 Jahre Laufzeit“ und „30 Jahre Laufzeit“ unter den Direkttarifen bewertet.

BEITRAGSGARANTIE FÜR IHRE KUNDEN

Bei Verti müssen die Kunden im Gegensatz zu anderen Versicherungsanbietern nicht mit einer überraschenden Beitragssteigerung rechnen und können sich auf einen stabilen und dennoch günstigen Preis verlassen.

Durch die Beitragsgarantie besteht die Sicherheit, dass sich der Zahlbeitrag während der Laufzeit nicht erhöhen kann. Sie und Ihre Kunden profitieren zudem von einem komfortablen Onlineprozess. Vom Versicherungsantrag bis zur Policierung kann alles schnell und einfach online durchgeführt werden – auch die Gesundheitsprüfung.

Bei Veränderungen der Lebenssituation bietet die Nachversicherungsgarantie ebenfalls flexible Lösungen. Und das

ganz ohne erneute Gesundheitsprüfung. Durch attraktive Zusatzoptionen lässt sich die Absicherung Ihrer Kunden individuell gestalten.

Trotz komfortabler digitaler Prozesse gibt es bei Verti aber auch noch etwas Unersetzliches: menschliche Ansprechpartner. Bei Fragen oder persönlichen Anliegen steht ein Serviceteam per Telefon oder Mail zur Verfügung – ganz direkt, von Mensch zu Mensch. <

ÜBER VERTI

Die Verti Versicherung AG hat 2021 erstmalig eine Million Kraftfahrzeuge sowie weitere Haftpflicht- und Rechtsschutzrisiken versichert. Sie ist damit das zweitgrößte Kfz-Direktversicherungsunternehmen in Deutschland. Gegründet wurde das Unternehmen 1996 und hat seither seinen Hauptfirmensitz in Teltow bei Berlin. Seit 2017 gibt es Verti als Teil der weltweiten Digitalmarke des globalen Versicherungskonzerns MAPFRE in Deutschland, zuvor firmierte das Unternehmen hier als Direct Line.

Maren Straatmann,
Abteilungsleiterin Finanzierung
und Prokuristin
MAXPOOL



Baukrise wider Willen

Wie die Verknappung von Rohstoffen eine ganze Branche in die Zeitlupe schickt

Wir haben eine Krise, eine Corona-Krise. Sie hat uns in den letzten anderthalb Jahren viel abverlangt und wird noch nicht genau bezifferte wirtschaftliche Einschnitte hinterlassen. Trotzdem bleibt die Nachfrage nach Immobilien ungebremst hoch. Durch den stärker gewordenen Wunsch nach Geborgenheit und Unabhängigkeit lässt sich sogar eine Steigerung wahrnehmen.

Doch im eigentlich so rosaroten Himmel der „eigenen vier Wände“ ist die Stimmung zunehmend angespannt, Immobilien müssen quasi ungesehen vom Papier weg gekauft werden, Kaufinteressenten überbieten sich bei den Preisen gegenseitig, die schwarzen Schafe unter den Immobilienmaklern lassen ihren Machtspielchen freien Lauf, und wer nicht schon mit einem genehmigten Darlehensvertrag zum Besichtigungstermin erscheint, hat kaum eine Chance, den Zuschlag zu erhalten.

Seit vielen Jahren kämpfen Städte, Gemeinden und Bürger denselben Kampf. Es entsteht schlichtweg weniger neuer Wohnraum als nachgefragt wird. Die Baufirmen kommen nicht hinterher, denn die Auftragsbücher sind teilweise bis zu anderthalb Jahren im Voraus voll. Und nun DAS.

Die Baubranche erfährt aktuell extreme Preisexplosionen für Baumaterial und hat zudem mit ungekannten Lieferengpässen zu kämpfen. Besonders betroffen sind Basisbaustoffe wie Holz, Dämmmaterial, Stahl und Betongemische.

WIE KONNTE DAS PASSIEREN?

Die Hintergründe sind vielfältig und summieren sich unglücklich. Billionenschwere Konjunkturprogramme in den USA und China sowie der frisch befeuerte Wettstreit um den Titel der stärksten Volkswirtschaft haben zu einer unerwartet hohen Nachfrage und Abnahme an Baustoffen geführt. Nach einer anfänglichen Export-Euphorie musste Deutschland dann dabei zusehen, wie diese beiden Einkäufer den Materialmarkt auf einen Schlag leer saugten.

Zudem haben Grenzsicherungen, der zeitweise verstopfte Suezkanal und auch ein Wintersturm in Texas zu einem instabilen Warenverkehr und wochenlangen Lieferverzögerungen geführt.

Und am Ende können wir noch ein wenig vor der eigenen Haustür kehren, denn nicht zuletzt hat auch der Heimwerkerboom in der Corona-Pandemie zu leer gekauften Regalen in den Baumärkten geführt.

WER ZAHLT DIE ZECHE?

Betroffen sind zurzeit vor allem die Generalunternehmen, die durch Pauschalpreisangebote und bereits geschlossene Werkverträge mit Festpreisgarantien gebunden sind.

Hier bleibt nur zu hoffen, dass diese Baufirmen sich entweder gut abgesichert haben oder zumindest über ausreichende Liquiditätsrücklagen verfügen. Eine Insolvenzwelle bei Bauunternehmen und Neubauten mit doppelt langen Bauzeiten fallen am Ende auch den Bauherren finanziell empfindlich auf die Füße.

Kleinere Handwerksbetriebe, die Einzelgewerke anbieten, sowie Bauplanungen mit Einzelgewerksvergabe stehen im Gegenzug vor der Herausforderung, dass der Werkstoffmarkt so sprunghaft geworden ist wie Jahrzehnte nicht mehr. Es wird gehandelt wie an der Börse. Die Preise ändern sich stündlich, und wer noch einen Hauch von Planungssicherheit haben möchte, muss sofort zusagen.

Dass Baustoffe nur verspätet oder teilweise gar nicht lieferbar sind, führt zu einem weiteren traurigen Phänomen. Die Auftragsbücher der Handwerksbetriebe sind randvoll, und trotzdem müssen die Mitarbeiter in Kurzarbeit geschickt werden. Es gibt einfach nichts zum Verarbeiten.

WO FÜHRT UNS DAS HIN?

Angebot und Nachfrage werden sich nach der Beruhigung der vorgenannten Hintergründe wieder annähern. In der zweiten Jahreshälfte wird sich voraussichtlich schon eine

Art neues Gleichgewicht ergeben und die Preise werden sich einpendeln. Allerdings sollte man nicht auf einen Rückgang zu alten Zeiten hoffen, die Preise werden höher bleiben.

Zudem rechne ich damit, dass Baufirmen hinsichtlich ihrer Preispolitik aus dieser neuen Erfahrung lernen und die Werkverträge inhaltlich anpassen müssen, um für die Zukunft gewappnet zu sein.

Wie die Banken im Rahmen einer Immobilienfinanzierung auf solche möglichen Schwankungsbreiten in den Baukosten reagieren werden, bleibt abzuwarten. Klar ist jedoch, dass es den finanzierenden Instituten nicht grenzenlos möglich sein wird, steigende Neubaupreise zu begleiten.

Eine so einschlagende Veränderung, wie die Baubranche sie derzeit erlebt, wird eine ganz neue Transparenz hinsichtlich der Kostenplanung und der Objektbewertung nötig machen.

Ein positiver Gedanke zum Abschluss:

Da in jeder Krise auch immer eine Chance steckt, könnte die aktuelle Situation einem anderen Thema allerdings ganz neuen Aufwind geben. Wenn neue Baustoffe rar sind, eröffnet sich schwungvoll der Markt für recycelte oder wiederverwendete Materialien. Und so können wir aus der Not wieder eine Tugend machen. <

PREISERHÖHUNG UND LIEFERKETTEN BEI BAUSTOFFEN

Produkt	normale Lieferzeit	aktuelle Lieferzeit	Preiserhöhung
Gipskartonplatten	3–4 AT	4–6 Wochen	5–7 %
Trockenbauprofile	14 AT	10–12 Wochen	über 30 %
Styropor	3–4 AT	8 Wochen	über 20 %
Eisenwaren (Schrauben/Nägels)	2 AT	3–4 Wochen	9 %
Mineralwolle	7 AT	12–16 Wochen	ca. 15 %
Folien	2–3 AT	2–4 Wochen	20 %
KG-Rohre	10 AT	Auftragsannahmestopp	über 100 %
Holzweichfaserdämmung	10 AT	3 Monate	tagesaktuell (Preise vorher nicht klar)
Schnittholz	10 AT	2–3 Monate	ca. 300 %
XBS-Dämmstoffe	5 AT	4 Wochen	150 %

Grafik vom 30.04.2021
Quelle: Baustoffe Gebhardt Erlangen

EASY GOING

So wird der Einstieg in Anschlussfinanzierung zur einfachen Nummer



Kathleen Rajkov,
Finanzierungsspezialistin
MAXPOOL

Grundsätzlich ist es weder möglich noch sinnvoll, nur einzelne Darlehensteile neu zu finanzieren. Meist muss man „das ganze Paket anfassen“, und so wird schnell aus einem anfangs kleinen Bedarf ein interessantes Finanzierungsvolumen.

Kontakt:
Finanzierungsservice
040 29 99 40-860
finanzierung@maxpool.de

Ihre Kunden zahlen bereits ein Darlehen für ihre Immobilie ab? Perfekt!
Dann haben wir hier ein paar nützliche Tipps und Hinweise, wie Sie schnell und gezielt herausfinden, wo bzw. wann bei Ihren Kunden ein Finanzierungsgeschäft schlummert.

TIPP 1: SEIEN SIE FRÜHER DRAN ALS GEDACHT

Was Ihre Kunden wissen sollten: Auch wenn für die laufende Finanzierung eine Zinsbindung von 15 oder 20 Jahren abgeschlossen wurde, können sie dieses Darlehen vorzeitig und ohne Vorfälligkeitsentschädigung anschlussfinanzieren.

So regelt es § 489 im BGB, wonach ein Darlehen zehn Jahre nach der Vollauszahlung immer und ab dann jederzeit mit einer Kündigungsfrist von sechs Monaten gekündigt werden kann.

Fragen Sie Ihren Kunden, wann der damalige Kaufpreis oder die Schlussrate an die Baufirma gezahlt wurde, so lässt sich der mögliche Kündigungstermin einfacher berechnen.

TIPP 2: HEUTE SICHERN, WAS IN ZUKUNFT KOMMT

Mit einem Forwarddarlehen können sich Finanzierungskunden auf Basis des heutigen Zinsniveaus ihre Anschlussfinanzierung schon jetzt für die Zukunft sichern. Die Kollegen aus dem Finanzierungsteam von MAXPOOL greifen bei der Angebotskalkulation auf nahezu alle Finanzierungsinstitute aus dem deutschen Markt zu, sodass wir Ihnen Anschlussfinanzierungen für bis zu fünf Jahre im Voraus anbieten können.

Im Umkehrschluss und in Kombination mit TIPP 1 bedeutet dies, dass nahezu jeder Kunde fünf bis sechs Jahre nach Abschluss seines laufenden Vertrages berechnen lassen kann, wie seine Anschlussfinanzierung aussieht.

TIPP 3: AUS KLEIN MACH GROSS

Steht ein Darlehen Ihres Kunden kurz vor einem Zinsbindungsende, spricht man häufig nur über das betroffene Darlehen. Nicht selten verrät ein Blick in die Darlehensverträge aber, dass noch weitere Bausteine wie zum Beispiel KfW-Förderkredite, Nachfinanzierungen oder Modernisierungskredite bestehen. Ein Blick ins Grundbuch kann helfen, auch die Darlehen zu finden, an die sich der Kunden nicht mehr so genau erinnern kann.

Grundsätzlich ist es weder möglich noch sinnvoll, nur einzelne Darlehenssteile neu zu finanzieren. Meist muss man „das ganze Paket anfassen“, und so wird schnell aus einem anfangs kleinen Bedarf ein interessantes Finanzierungsvolumen.

TIPP 4: DARF ES NOCH EIN BISSCHEN MEHR SEIN?

Bei den meisten Anschlussfinanzierungen ergibt sich aktuell durch bereits eingebrachte Tilgung und steigende Immobilienwerte aus Sicht der Bank ein gutes Risikoverhältnis.

Spielraum, um dem Kunden ein wenig Flexibilität zu verschaffen.

Es gibt einige Institute, die im Zusammenhang mit einer Anschlussfinanzierung auch eine Kapitalbeschaffung zur freien Verwendung oder auch die

Wir wollen Welten bewegen!

*„Alles Große in unserer
Welt geschieht nur,
weil jemand mehr tut,
als er muss.“*

Hermann Gmeiner



FURAHA PHÖNIX

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

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e. V.

c/o PHÖNIX Vorsorgemanagement AG
Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg
Telefon: 040 / 23 85 66-0 / Telefax -10

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

Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

Registrierung des Vereins:

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

Mittel für anstehende Modernisierungen problemlos mitfinanzieren. Neben der einfach zu beschaffenden Liquidität, wirkt sich ein höheres Darlehensvolumen meist auch positiv auf die Konditionen aus. Ganz zu schweigen davon, dass auch der Berater mehr Freude hat.

TIPP 5: EINFACH LÄNGER DORT BLEIBEN, WO MAN IST

Eine Prolongation ist die Verlängerung einer Immobilienfinanzierung bei dem Institut, bei dem sie bereits läuft. Das klingt einfach, ist es auch.

Im Normalfall sind keine Unterlagen notwendig – der Kunde muss nur das von der Bank ausgesprochene Angebot annehmen. Dadurch, dass meist keine erneute Bonitätsprüfung nach WIKR erfolgt, ist eine Prolongation gerade für Kunden in einer finanziellen Umbruchphase wie bei Jobwechsel oder Renteneintritt eine hervorragende Lösung.

Und auch die Verprovisionierung für dieses Geschäft entspricht bei vielen Banken mittlerweile dem Neugesäftsbereich.

Aber lassen Sie sich den alten Darlehensvertrag zeigen, damit Sie wissen, womit Sie es zu tun haben, denn auch bei einer Prolongation greifen TIPP 1 und 2.

TIPP 6: DIE ÜBERHOLSPUR NEHMEN UND DRANBLEIBEN

Die Bank, bei der das Darlehen Ihres Kunden aktuell läuft, ist gesetzlich verpflichtet, diesem drei bis sechs Monate vor Ablauf der Zinsbindung ein Verlängerungsangebot zu unter-

breiten. Nehmen Kunden dieses Angebot an, gibt es für sie kein Zurück mehr. Terminieren Sie die Abläufe deshalb weit vorher. Nutzen Sie dabei ruhig die möglichen fünf Jahre Vorlaufzeit beim Forwarddarlehen voll aus – denn Gucken kostet ja nichts. Haben wir einmal die Kundendaten angelegt, können wir jederzeit die aktuellen Konditionen abrufen und Sie haben die Möglichkeit, Ihren Kunden regelmäßig über die Veränderungen zu informieren. So bleiben Sie der Begleiter auf der Suche nach dem perfekten Zeitpunkt.

UNTERLAGEN – WO SCHAUEN WIR AM LIEBSTEN ZUERST REIN?

Sie kennen Ihre Kunden und wissen im besten Fall, wie viele Kinder gerade im Haus leben und wer seit wann welchen Job ausübt.

Konzentrieren Sie sich bei der ersten Datenaufnahme für eine Anschlussfinanzierung daher ruhig auf die wichtigen Finanzierungsdaten.

Im Idealfall lassen Sie sich für einen ersten Finanzierungsvorschlag den alten Darlehensvertrag sowie den aktuellen Jahreskontoauszug (gibt's immer im Januar) geben.

Wenn Sie dazu einen Grundbuchauszug erhalten und der Kunde Ihnen das Vollauszahlungsdatum nennt, dann ermitteln wir mit nur wenigen Klicks einen ersten Zinssatz für Ihren Kunden. <

Einfach mal machen. Könnte ja gut werden.



Die Digitalisierung veränderte auch den Ratenkredit in den vergangenen Jahren deutlich. Noch immer kann man den Kredit klassisch mittels Antrag und POSTIDENT beantragen, doch bereits seit 2015 etablierte sich die Online-Legitimation im B2B-Bereich. Mit der Einführung des Onlineabschlusses für Ratenkredite 2018 wurde der Abschlussweg dann zu 100 Prozent digital. Die Nutzung war bis Corona jedoch zögerlich, da bei Maklern der persönliche Kontakt zum Kunden „Face2Face“ zählt. Die große Unsicherheit seit Beginn der Pandemie führte jedoch zu einem Umdenken und einem Boom für den Onlineabschluss.

Neben den vielfältigen Möglichkeiten, Ratenkredite online anzufragen, um hier schnell und vor allem in der heutigen Zeit kontaktlos einen Kredit zu beantragen, haben sich die Bankpartner auch zunehmend für das Angebot eines Onlineabschlusses über die Plattform von PROCHECK24 entschieden. Makler können nun nahezu bei allen Bankpartnern den Kredit völlig papierlos abwickeln.

UND SO GEHT'S:

Schritt 1: Die Identität des Kunden wird durch einen zertifizierten Dienstleister rechtssicher festgestellt. Dieser Prozess ersetzt auf Wunsch das bisherige POSTIDENT-Verfahren. Der Dienstleister kann zum Beispiel über das Smartphone kontaktiert werden. Anschließend gleicht er über die Kamerafunktion das übertragene Bild des Kunden mit dem Personalausweis ab.

Schritt 2: Nun erfolgt die elektronische Signatur des Kreditantrags. Der Kreditvertrag wird dazu auf dem Smartphone angezeigt und der eben legitimierte Kunde nach seiner Zustimmung gefragt. Diese gibt er über einen parallel zugesendeten PIN-Code zu Protokoll. Die entsprechende Rückmeldung über die erfolgte Legitimation und die Unterzeichnung des Kreditantrags erhalten der Kunde sowie der Vermittler sofort.

Ist der Antrag digital signiert, können auch sämtliche Dokumente wie Kontoauszüge oder Gehaltsabrechnungen

über das Portal von PROCHECK24 hochgeladen werden. Hat der Kunde diese Unterlagen nicht dabei, kann er sie später einfach abfotografieren und dem Vermittler zusenden.

Die Ratenkreditvermittlung wird so nicht nur immer beliebter, sondern auch immer einfacher und schneller!

DAS SOLLTEN SIE WISSEN:

Die Kombination von Face2Face-Beratung und Onlinepräsenz hat gerade in Zeiten von Corona an Wichtigkeit gewonnen. PROCHECK24 unterstützt Makler hier mit personalisierten Vergleichsrechnern für die Website, Endkundenvideos und einem Kampagnentool von digidor, mit dem sich neben dem perfekten Internetauftritt auch E-Mails an Kunden senden lassen. Darüber hinaus können Makler hier mit wenig Aufwand Social-Media-Content erzeugen. Diese und weitere Tools bietet PROCHECK24 kostenlos an.

MAXPOOL kooperiert seit vielen Jahren erfolgreich mit PROCHECK24 und bietet seinen Maklern einen Zugang zu diesen Services und zur Vergleichsplattform in den Produktparten Ratenkredit, Konten, Gas und Strom sowie seit Kurzem auch DSL-Verträge und Kreditkarten.

TIPP: Mit QR-Code oben im Bild Erklärung zum Online-Abschluss starten. ◀

Kontakt:
Finanzierungsservice
040 29 99 40-860
ratenkredit@maxpool.de

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

Wussten Sie schon? MAXPOOL kann auch Investment!



Und Sie können das jetzt auch! Denn mit unserem starken Partner „The Engineers of Finance“, welcher bereits eine über 20-jährige Expertise auf dem Gebiet der Investmentfonds-Vermittlung hat, ist es jetzt für jeden MAXPOOL-Makler, auch ohne 34f, ganz einfach möglich, Investmentfonds seinen Kunden anzubieten!

STARTEN SIE JETZT DURCH MIT DEM INVESTMENTFONDSGESCHÄFT!

„Ich kann allen MAXPOOL-Partnern nur empfehlen ins Investmentgeschäft einzusteigen. Die tolle Unterstützung durch die Experten der Engineers of Finance und die attraktiven Provisionen haben mich letztendlich überzeugt“, sagt der Versicherungs- und Finanzvermittler Heinz Friedrich. „Ich bin mit der Entscheidung, Investmentfonds zu vermitteln, mehr als zufrieden und kann dadurch nun regelmäßig circa 10.000 Euro im Jahr an Bestandsprovision zusätzlich einstreichen.“ ◀

PROFITIEREN AUCH SIE VON FOLGENDEN VORTEILEN:

- › Nutzbar sowohl für 34d- als auch für 34f-Makler
 - › Attraktive Vorabprovision ohne Stornohaftung für Sparpläne und Einmalanlagen
 - › Lukrative Bestandsprovision, Sie profitieren dabei von der Wertentwicklung der Depots und erhalten eine lukrative laufende Vergütung.
 - › Weniger Bürokratie mit dem EASY OFFICE-SERVICE
 - › Risikoanalysetool – mit einem einfachen Tool wird die Risikoneigung Ihres Kunden ermittelt und ausgewertet, welche Kapitalverteilung für die Erreichung seiner Wünsche und Ziele die richtige ist.
 - › Auswahl verschiedener Modellportfolios, je nach Risikoneigung der Kunden
 - › BERATER-SUPPORT 360+
 - › Durch einen EDV-gestützten Beratungsprozess können Sie mit geringem Zeitaufwand alle erforderlichen Dokumente für eine professionelle Anlageberatung erstellen.
-

Die Deutschen – so reich wie nie zuvor

Würde man das Geldvermögen der privaten Haushalte in Deutschland in 50-Euro-Scheinen aufeinanderstapeln, entspräche die Höhe des Turms etwa dem Durchmesser der Erde. Denn die Deutschen sind so reich wie nie zuvor.

Ende 2020 belief sich ihr Vermögen auf rund 6,7 Billionen Euro, wovon etwa 2,6 Billionen Euro, also rund 40 Prozent, in Sicht- und Spareinlagen bei Banken angelegt waren. Wer jedoch mehr als den sogenannten Notgroschen auf klassischen Bankanlagen deponiert, verbaut sich die Chance auf attraktive Vermögenszuwächse. Anders sieht es bei Aktienanlegern aus: Wer im Mai 2020 beispielsweise 10.000 Euro in den MSCI-World-Aktienindex investiert hat, konnte sich ein Jahr später über einen Depotwert von sagenhaften 14.500 Euro freuen. Natürlich handelt es sich um eine Momentaufnahme und der Kapitalmarkt unterliegt Schwankungen. Über einen längeren Zeitraum betrachtet, erzielen sorgfältig ausgewählte Fonds jedoch regelmäßig ansehnliche Renditen.

ENORMER BERATUNGSBEDARF

Die Deutschen investieren erstaunlich wenig in chancenorientierte Anlageprodukte. Während die sogenannte Aktionärsquote beispielsweise in der Schweiz und in den Niederlanden bei beachtlichen 20 und 30 Prozent liegt, setzt lediglich weniger als jeder zehnte Deutsche auf Aktien oder Fonds. Die Geldpolitik der EZB mit dem Phänomen der Strafzinsen motiviert jetzt viele Sparer dazu, sich damit auseinanderzusetzen, auf Aktien und Fonds auszuweichen. Dieser unerfahrene Kundenkreis benötigt dringend fachkundige Beratung. Erschließen Sie sich dieses lukrative Betätigungsfeld! Holen Sie Kunden behutsam ab und vermitteln Sie ihnen, dass der Markt für jede

Anlegermentalität passende Produkte bereithält. Sie sind gefordert, die Risikobereitschaft jedes Kunden sorgfältig zu ermitteln, seinen Anlagehorizont und seine Prioritäten bei der Geldanlage zu hinterfragen, um ihm dann ein maßgeschneidertes Anlagekonzept vorzustellen. So lassen sich viele Kunden für Fonds begeistern, die in nachhaltige Projekte investieren. Oft erweist es sich als schlagendes Vertriebsargument, wenn der Fonds nicht in die Rüstungsindustrie oder in Kohlekraftwerke investiert, sondern alternative Energieprojekte fördert oder das Kapital nach sozial-ethischen Grundsätzen anlegt.

DIREKTANLAGE IN FONDS – ODER LIEBER EINE FONDSPOLICE?

Angebliche Verbraucherschützer und vermeintliche Fachmagazine verunsichern Vermittler und Kunden oft, wenn sie wegen angeblich zu hoher Kosten vor dem Abschluss fondsgebundener Rentenversicherungen warnen und die Direktanlage in Fonds empfehlen. Natürlich sind pauschale Aussagen immer wenig zielführend. Sofern es sich um eine langfristige Anlage handelt oder das Produkt der Altersversorgung dienen soll, geht an der Rentenversicherung meist kein Weg vorbei. Mögliche Steuervorteile und insbesondere die Versicherungsleistung in Form der lebenslangen Rentenzahlung machen dieses Produkt alternativlos. <



Jan Köhler,
Fachberater für Investment
MAXPOOL

*Die Deutschen investieren
erstaunlich wenig
in chancenorientierte
Anlageprodukte.*

Kontakt:
Investment
040 29 99 40-370
investment@maxpool.de



Von wegen Maklersterben!

Im ersten Quartal 2021 ist die Zahl der Versicherungsmakler um 56 auf 46.018 gestiegen. Das geht aus den aktuellen Daten des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) hervor. Damit scheint die Abwärtsspirale für den Berufsstand durchbrochen zu sein, denn noch im letzten Jahr hatte die Zahl der hierzulande tätigen Versicherungsmakler stagniert bzw. war weiter gesunken. Dabei gibt es aus unserer Sicht nichts Besseres als den Beruf des unabhängigen Versicherungsmaklers. In kaum einer anderen Position lassen sich Kunden besser gegen finanzielle Risiken absichern. Und eine Zusammenarbeit mit MAXPOOL macht den Maklerberuf zur erfüllenden und sorgenfreien Tätigkeit, denn wir halten Ihnen mit umfassenden Mehrwerten den Rücken frei. ◀

Offene Zielgruppenaktion für Ärzte

Ärzte sind hohen Belastungen und damit einem erhöhten BU-Risiko ausgesetzt. Nutzen Sie diese Tatsache, um mit Ärzten ins Gespräch zu kommen – die aktuelle Zielgruppenaktion „BU 2 Go“ für Ärzte unseres Produktpartners HDI hilft Ihnen dabei. Bis zum 30. April 2022 profitieren Humanmediziner sowie Zahn- und Tierärzte im Berufsunfähigkeitsstarif EGO Top von stark verkürzten Gesundheitsfragen und damit von einem vereinfachten Zugang zum BU-Schutz für monatliche Renten bis zu 2.500 Euro. Zudem bietet der Tarif einen optimalen Preis-Leistungs-Mix und zielgruppenspezifische Bedingungs-Features wie etwa eine Infektionsklausel, einen Umorganisationsverzicht oder eine Absicherung humanitärer Einsätze. Weitere Informationen finden Sie hier: www.hdi.de/aktionen/toolbox-bu. ◀



Hand in Hand zu mehr Zusatzeinkommen

Hanna Borchers,
Fachberaterin für Kooperations-
Management, MAXPOOL

Angenommen, ein Makler möchte mit der MAXPOOL-Servicevereinbarung arbeiten. Was muss er dafür tun?

Zunächst einmal muss der Makler an MAXPOOL angebunden sein. Dann empfehlen wir ihm, seine Bestände auf MAXPOOL zu übertragen bzw. Neuverträge ausschließlich über uns abzuschließen. Nur so kann er den größtmöglichen Nutzen aus der Servicevereinbarung ziehen, die ihm ja ein courtageunabhängiges Zusatzeinkommen bescheren soll. Im nächsten Schritt stellen wir sicher, dass die Kunden des Maklers ihre Verträge auch sicher in ihrem jeweiligen SEKRETÄR-Zugang sehen können. Dies ist jedoch kein Muss. Vielmehr kann der Makler seine Direktbestände auch selbstständig ins MAXOFFICE einspielen und so dafür sorgen, dass die Verträge für seine Kunden sichtbar werden.

Wie unterstützen Sie den Makler anschließend konkret dabei, die Servicevereinbarung bei sich einzuführen?

Wir unterstützen den Makler mit unterschiedlichen vertriebsunterstützenden Maßnahmen wie individualisierbaren Postern und Endkundenflyern oder Endkundenmailings. Zusätzlich bieten wir ihm auch die Möglichkeit, sich in Onlinekonferenzen mit uns und seinen Maklerkollegen auszutauschen. Die Teilnehmerzahl dieser Konferenzen halten wir bewusst klein, um besser in Erfahrung bringen zu können, wo und wie wir am besten unterstützen können. Bei der Einführung der Servicevereinbarung sind wir generell sehr eng am Makler und stehen ihm auch mit individuellen Terminen unterstützend zur Seite.

Können Sie auch individuelle Wünsche des Maklers berücksichtigen?

Wenn der Makler eine eigene Vertriebsidee hat, aber an der Umsetzung scheitert, unterstützen wir ihn natürlich ebenfalls. Wenn ein Großteil seiner Kunden etwa keine E-Mails liest, können wir jederzeit eine Briefaktion starten. Grundsätzlich gibt der Makler die Richtung vor, da er seinen Kundenstamm am besten kennt. Und solange es uns möglich ist, gehen wir immer mit. ◀



Rundum
abgesichert:
ab **24,88 €**
monatlich

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

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

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



Deutscher Ring
Krankenversicherung

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

Tim Grevecke,
Maklerbetreuer
MAXPOOL



Heben Makler die Potenziale in ihrem Bestand ausreichend?

Bei einem Kundenbestand von über 750 Mandanten betreut ein Makler in der Regel weit über 2.000 Verträge. Jeder Maklerbestand ist so individuell wie der Mandant selbst, und dennoch schlummert noch sehr viel mehr Potenzial in den Beständen jedes Maklers.

Wer auf die konzeptionelle Beratung verzichtet und schon nach dem ersten Abschluss damit aufhört, hartnäckig, aber höflich kontinuierliches Cross-Selling zu betreiben, verschenkt nicht nur Courtage, sondern auch die wertvolle Kundenbindung. Denn je geringer das Cross-Selling ausfällt, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass Kunden einen anderen Vermittler als Vertrauensmann hinzuholen.

Dass Sie als Makler vielleicht keine Erlaubnis haben, beispielsweise Finanzierungsgeschäft zu vermitteln, sollte für Sie kein Grund sein, die Finger von dieser Sparte zu lassen. Über MAXPOOL können Sie Ihre Kunden mithilfe des Tipgebermodells ganz einfach mit unseren Finanzierungsspezialisten vernetzen. Unter Ihren

Kunden, die eine Wohngebäudeversicherung über Sie abgeschlossen haben, findet sich bestimmt der eine oder andere, dem sie in Sachen Anschlussfinanzierung helfen können. Hat ein Kunde seine neue Rolex über Sie versichert, so ist vielleicht noch etwas Geld übrig, um in eine andere Anlageform zu investieren. Diese Cross-Selling- und damit vertrieblischen Potenziale gehen allerdings oft an Maklern vorbei, weil sie oft weder die Zeit noch das Know-how oder die technischen Hilfsmittel haben, um diese Potenziale ausfindig zu machen.

Als Makler müssen Sie pro Woche etwa drei bis vier reine Kundenberatungen durchführen und brauchen circa 30 Stunden, um diese Beratungstermine vor- und nachzubereiten.

Da bleibt Ihnen kaum noch Zeit, sich eingehend damit zu befassen, bei welchem Kunden noch Beratungspotenzial vorhanden ist. Hinzu kommt, dass Bestände oft in mehreren Verwaltungsprogrammen erfasst sind oder sogar noch die gute alte Excel-Liste gepflegt wird.

CHECKLISTE POTENZIALE:

Wetten, dass in diesen Bereichen Potenzial schlummert?

- Geschäftskunden bAV
 - Geschäftskunden bKV
 - Wohngebäude -> Anschlussfinanzierung
 - Baufinanzierung über MAXPOOL
 - Beratungsjoker MAXPOOL
 - Rückabwicklung Star Fund
-

Es wäre jedoch schade, wenn Sie das Geschäft einfach liegen lassen bzw. dem Wettbewerb überlassen würden. Der erste Schritt in die richtige Richtung ist sicherlich, die Bestände zu bündeln.

Als MAXPOOL-Partner sind Sie den anderen Maklern schon einen Schritt voraus. MAXOFFICE macht die Verwaltung kinderleicht und bietet vielfältige Selektionsmöglichkeiten nach Sparten, Versicherungen, Kunden oder Postleitzahlen. Nach einer erfolgreichen Einarbeitung in ein neues Kundenverwaltungsprogramm gelingt es Ihnen mit MAXOFFICE, Kundenprozesse zu verschlanken und sich digital jederzeit auf die Bedürfnisse Ihrer Mandanten einzustellen. Digitale Kundenakten, einfache Antragsstrecken und schnelle Bestandsauswertungen sparen Ihnen zusätzlich wertvolle Zeit.

Zudem profitieren Sie von vielen Mehrwerten, wie etwa der intensiven Unterstützung bei der Antragsstellung, die Ihnen die Arbeit erleichtern. Wie bereits angesprochen liegt ein nicht unerheblicher Vorteil in einer Zusammenarbeit mit uns darin, neue Geschäftsbereiche zu erschließen, die Sie bislang mangels Zulassung oder Know-how nicht bedienen konnten.

Kommen Ihre Mandanten auf Sie zu und wollen eine Immobilie bei Ihnen finanzieren, aber Sie haben keine 34i-Gewerberegistrierung? Kein Problem, füllen Sie kinderleicht innerhalb von zwei Minuten den Kundenüberleitungsbogen aus und unsere Finanzierungsabteilung übernimmt die Beratung und die gesamte Abwicklung.

Sie pflegen eine jahrelang gute Kundenbeziehung zu einem Geschäftsführer mit 30 Angestellten, aber haben noch nie über eine betriebliche Altersvorsorge für die Angestellten gesprochen? Kein Problem, leiten Sie den Kontakt an unsere bAV-Abteilung weiter und wir übernehmen den Rest!

Sie brauchen weder das Know-how, noch müssen Sie viel Zeit investieren und generieren trotzdem aus Ihrem bestehenden Bestand zusätzliche Umsätze.

Sprechen Sie uns Maklerbetreuer gerne an und lassen Sie uns gemeinsam eine Potenzialanalyse machen, um das Maximum aus Ihrem Bestand rauszuholen. <



INVESTMENT-OFFENSIVE

von The Engineers of Finance AG und MAXPOOL

Bringen Sie die Cash-Cow zum Fliegen!

- › Sichern Sie sich 50.000 Euro zusätzliche Provision und exklusive Sachpreise
- › Schon ab 100.000 Euro Bewertungssumme durch Neugeschäft oder Bestandsübertragung in die Fondsverwaltung maxINVEST erhalten Sie eine stornofreie Courtage und attraktive Sachpreise im Wert von 4.000 Euro.

Und das auch ohne Erlaubnis nach § 34f GewO!

Melden Sie sich ganz einfach per E-Mail an:
investmentoffensive@maxpool.de

Einer für alle, alle für einen!

Sind Versicherungsmakler geldgeil und gierig? Definitiv, zumindest wenn es nach der Deutschen Vermögensberatung AG (DVAG) geht. MAXPOOL will das so nicht stehen lassen und hat juristische Schritte gegen den Finanzvertrieb eingeleitet.

Im Frühjahr wurde MAXPOOL ein sogenannter „Mandantenschutzbrief“ zugespielt, den die Berater der DVAG offenbar seit einiger Zeit in der Kundenberatung einsetzen. Der Inhalt dürfte wohl jeden Makler schwer schlucken lassen, denn er suggeriert, dass Makler vor allem monetäre Interessen im Blick haben und deshalb pauschal behaupten, eine vorzeitige Kündigung von Berufsunfähigkeits-, Lebens-, Renten- und fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherungsverträgen sei mit erheblichen Vermögensverlusten verbunden.

BESTÄTIGUNGSSCHREIBEN ZUM SCHUTZ VOR „BÖSEN“ MAKLERN

Berater, die ihren Kunden eine vorzeitige Kündigung oder Änderung der von der DVAG vermittelten Verträge empfehlen, müssen deshalb ein undifferenziertes „Bestätigungsschreiben“ ausfüllen, den jeweiligen Vertrag und den möglicherweise entstehenden Verlust angeben und anschließend bestätigen, den betreffenden Kunden über alle Nachteile aufgeklärt zu haben, die mit der Kündigung in Zusammenhang stehen. Außerdem muss der Berater in dem Bestätigungsschreiben anerkennen, dass Schadenersatzansprüche gegen ihn gestellt werden können, wenn er den Kunden nicht vollständig über die Nachteile aufklärt.

ABMAHNUNG WEGEN WETTBEWERBSRECHTLICHER VERSTÖSSE

Nach eingehender rechtlicher Prüfung war schnell klar, dass der Einsatz des Mandantenschutzbriefs als irreführende und damit unzulässige geschäftliche Handlung gemäß § 1 Absatz 1 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) einzustufen ist, da er insbesondere Versicherungsmakler unzulässigerweise herabsetzt, verunglimpft und gezielt behindert¹ und die Entscheidungsfreiheit des Kunden durch eine unzulässige Beeinflussung erheblich beeinträchtigt.² Der DVAG ging daraufhin eine schriftliche Abmahnung zu.

„MAXPOOL sieht sich unter den Pools als DER Interessenvertreter unabhängiger Makler. Deshalb können und wollen wir derartige wettbewerbsrechtliche Verstöße nicht hinnehmen“, stellt Kevin Jürgens klar.

BESTÄTIGUNGSSCHREIBEN IST UNKONKRET UND IRREFÜHREND

„Die von der DVAG erstellten Bestätigungsschreiben sind für die Bewertung von Verträgen nicht ausreichend und in der Form somit nicht ausfüllbar. Worauf bezieht sich denn der anzugebende mögliche Verlust – etwa auf die zu zahlenden Prämien? Darüber hinaus wird suggeriert, ein möglicher Verlust könne fest errechnet

werden. Wie soll ein Berater die negative Entwicklung eines Fonds errechnen können? Für einen Vertragswechsel sind mehr Kriterien als nur ein möglicher Verlust maßgebend. Das Bestätigungsschreiben ist somit undifferenziert“, erklärt Syndikusanwältin Sevilay Srouji. Ein Berater ist schon rechtlich dazu gezwungen, eine Gesamtbewertung des Vertrages vorzunehmen und die Kundeninteressen zu wahren. Mit dem Mandantenschutzbrief wird dem Berater ein Bestätigungsschreiben vorgelegt, das unkonkret und so nicht ausfüllbar ist, aber das Ausfüllen und Unterzeichnen durch den Berater soll suggerieren, dass der Berater nur an seinen eigenen Verdienst dächte. „Dies stellt eine bewusste Irreführung des Kunden dar, die rechtlich relevant ist, da die Vorgehensweise der DVAG die Entscheidung des Kunden massiv beeinflusst“, fasst Sevilay Srouji zusammen.

Die DVAG hat inzwischen auf die Abmahnung reagiert, bei Redaktionsschluss lagen jedoch noch keine neuen Erkenntnisse vor. ◀

1 (§ 3 Abs. 1 i. V. m. § 5 Abs. 1 Nr. 3 UWG)
2 (§ 4 a Abs. 1 Nr. 3 UWG)

Mit der betrieblichen Krankenversicherung auf Wachstumskurs gehen

Neue Möglichkeiten durch innovative Ideen bietet die Hallesche im Firmengeschäft.

Als bKV-Spezialist ist die Hallesche bekannt für ihre innovativen Produktlösungen. Die Nachfrage auf Firmenseite steigt stark. Für 2020 vermeldete der PKV-Verband einen Zuwachs von 3.000 Unternehmen (circa 30 Prozent). Inzwischen bieten 13.500 Firmen ihren Mitarbeitern eine arbeitgeberfinanzierte bKV an. Speziell FEELfree, der erste Budgettarif am Markt, konnte maßgeblich zum jüngsten Wachstumsschub beitragen. Das erfolgreiche betriebliche Gesundheitskonzept hat die Beratung deutlich vereinfacht und gleichzeitig den Mehrwert der bKV für Firmen und ihre Mitarbeiter signifikant erhöht – was Vermittlern den Einstieg in das bKV-Geschäft leicht macht. Hinzu kommt der umfassende Vertriebsupport: Von der Angebotspräsentation über die umfassende Begleitung bei der Einrichtung der bKV bis hin zu firmenindividuellen Kommunikationsmaßnahmen.

bKV-APP ZEIGT NUTZEN AUF

Zusätzliche vertriebliche Unterstützung bietet die neue bKV-App. Die Argumente für die bKV sind bekanntlich vielfältig,

jedoch oft nicht immer sofort griffbereit. Wer in der Beratung von seinem Firmenkunden nach dem finanziellen Nutzen der Investition gefragt wird, kann dank der App und weniger Klicks mit einer ökonomischen Betrachtung überzeugen. So lassen sich die bKV-Beiträge zum Beispiel mit den Krankheits- oder Fluktuationskosten gegenrechnen und die Rentabilität darstellen. Zugang zur App gibt es über den Hallesche-Ansprechpartner Lars Peters.

NEU: DIE BETRIEBLICHE PFLEGE LÖSUNG FEELCARE

Auch die Doppelbelastung von Beruf und Pflege stellt Arbeitnehmer und Arbeitgeber zunehmend vor Herausforderungen. Bereits jeder elfte Beschäftigte übernimmt neben seinem Beruf Verantwortung für eine pflegebedürftige Person. Über 70 Prozent berichten von zeitlichen Vereinbarkeitsproblemen, die aus dieser Situation resultieren. Deshalb setzt das Pflegekonzept FEELcare genau dort an, wo schon heute ein ganz akuter Bedarf besteht: direkt im betrieblichen Kontext.

FEELcare ist ein modernes Unterstützungsangebot für Arbeitgeber in exklusiver Kooperation mit dem Malteser Hilfsdienst. Es sorgt für die zeitliche, finanzielle, körperliche und emotionale Entlastung von Mitarbeitern, die als Pflegeperson einen nahen Angehörigen versorgen.



Die neueste bKV-Innovation der Hallesche vereint umfassende Beratungs-, Betreuungs- und Organisationsleistungen mit finanzieller Unterstützung. Weil zwischen Pflege und Beruf kein „Oder“ gehört! Weitere Informationen unter www.vermittlerportal.de/bkvfeelcare <



Kontakt:

Lars Peters
Accountmanager Kranken
lars.peters@hallesche.de
0174 158 62 39

Bettina Precht
Direktionsbevollmächtigte Firmenkunden
bettina.precht@hallesche.de
0174 158 57 13

Haftung minimieren und Erträge optimieren



Sugand Chanra,
Teamleiterin Komposit-Management
MAXPOOL

Eine Umdeckungsaktion erhöht nicht nur den Digitalisierungsgrad Ihrer Bestände, sondern kann sich auch finanziell für Sie lohnen.

Gut sortierte, voll digitalisierte und laufend gepflegte Versicherungsbestände bei einer überschaubaren Anzahl von Gesellschaften reduzieren Ihren Verwaltungsaufwand immens und bilden eine solide Grundlage für die erfolgreiche Bestandsarbeit.

Die Realität sieht aber meist anders aus. Denn die durchschnittliche Maklerfirma unterhält Kompositbestände bei sage und schreibe 34 Versicherungsgesellschaften. Die Zusammenarbeit mit einem Teil der Gesellschaften existiert oft nur noch auf dem Papier, und teilweise ist sie sogar ganz in Vergessenheit geraten. Zwangsläufig liegen den Verträgen oft veraltete Bedingungen zugrunde, und viele Versicherungsbeiträge stehen nicht in angemessener Relation zu den gebotenen Leistungen. Für den Versicherungsmakler besteht dann natürlich ein nicht zu unterschätzendes Haftungspotenzial. Schließlich trägt er als Sachwalter seiner Kunden die Verantwortung für deren Versicherungsschutz. Erleidet ein Kunde im Schadenfall mangels aktualisierter Vertragsbedingungen finanzielle Nachteile, so muss der Makler dafür geradestehen – und verliert außerdem seinen Kunden. Da der Digitalisierungsgrad bei diesen Beständen im Regelfall ebenfalls zu wünschen übrig lässt, verliert der Makler schnell den Überblick und das Chaos nimmt seinen Lauf. Jedenfalls ist an wirtschaftliche und kundenorientierte Bestandsarbeit nicht zu denken und der Firmenwert reduziert sich rapide.

BESTÄNDE BÜNDELN UND OPTIMIEREN

Erkennen Sie sich wieder? Dann sollten Sie jetzt handeln. Damit Sie effektiv agieren können, sollten diese Verträge zuerst digitalisiert werden.

Wenn Sie Ihre Bestände bei MAXPOOL bündeln, werden alle Kunden und deren Verträge übersichtlich im MAXOFFICE geführt. Dann sind Selektionen im Bestand für Sie ein Kinderspiel, und mit wenigen Klicks lassen sich Verträge mit Handlungsbedarf identifizieren. Aus dem MAXOFFICE heraus können Sie mithilfe mehrerer Vergleichsrechner für Ihren Kunden passende Alternativen identifizieren und online beantragen. Mit dem in Mr-Money enthaltenen Alt-Tarif-Vergleich können Sie die Leistungsfähigkeit bestehender Tarife mit den Marktführern vergleichen und Ihren Kunden so spielend leicht den Handlungsbedarf erläutern (siehe Seite 44).

Übrigens lohnt sich die Umdeckungsaktion meist auch finanziell, denn Ihren alten Beständen liegen oft noch Courtagезusagen mit längst nicht mehr aktuellen Courtagесätzen zugrunde.

Nachdem Sie Ihren Kunden optimalen Versicherungsschutz vermittelt haben, besteht für Sie Haftungssicherheit, und der Verwaltungsaufwand in Ihrem Büro reduziert sich enorm. Dies spart Kosten und schafft für Sie Freiräume für die Betreuung Ihrer Kunden, um die durchschnittliche Vertragsdichte je Kunde zu erhöhen. ◀

Kontakt:
Komposit-Management
040 29 99 40-390
komposit@maxpool.de

Haftpflicht mit neuem Konzept: einfach, digital und immer aktuell

Die bisherige R+V-GlobalPolice und die R+V-GlobalPolice Plus wurden im Februar dieses Jahres von der R+V-Haftpflicht All Inclusive (HAI) abgelöst.

Der innovative Nachfolger orientiert sich dabei an den sich immer schneller verändernden Marktgegebenheiten. Bestandsverträge lassen sich künftig einfach auf die jeweils neueste Bedingungsausgabe umstellen.

KUNDENFREUNDLICH, INDIVIDUELL UND ZEITGEMÄSS

Die R+V-Haftpflicht All Inclusive punktet mit vielen Vorteilen: ein weit über dem Marktstandard gebotener Grundschutz, optionale, auf den jeweiligen Bedarf zugeschnittene Deckungserweiterungen wie zum Beispiel eine erweiterte Produkthaftpflicht, ein Rückruf- und Produktmanipulationsbaustein sowie die Absicherung von ITK-Services und 3D-Druckschäden.

Auch das Layout wurde moderner und kundenfreundlicher gestaltet: Mit der tabellarischen Leistungsübersicht lassen sich zum Beispiel alle Versicherungssummen, Ersatzleistungen und Selbstbeteiligungen transparent auf einen Blick erfassen. Dank interaktiver Bedingungen können Kunden schnell und einfach über das Inhaltsverzeichnis in die gewünschte Textpassage springen, ohne lange suchen zu müssen. Außerdem schont der papierlose Versand ganz im Sinne der Nachhaltigkeit die Umwelt.



Kunden profitieren mit der Leistungs-Update-Garantie automatisch von zukünftigen Verbesserungen des Versicherungsschutzes, da diese auch für bereits abgeschlossene Verträge gelten.

ZUKUNFTSORIENTIERT UND EINFACH IM HANDLING

Dank modularem Konzept mit durchgeschriebenen Bedingungsmerkmalen ist die R+V-Haftpflicht All Inclusive besonders einfach in der Handhabung. Die bisher übliche Fülle von Einzeldokumenten entfällt. Je nach Bedarf lassen sich optionale Deckungserweiterungen im Baukastenprinzip einfach per Ankreuzverfahren hinzufügen. Außerdem werden durch die Aufnahme von Marktneuheiten Deckungslücken geschlossen und die Beratungsqualität verbessert.

Mit dem Aktualisierungs-Versprechen der LeistungsUpdate-Garantie bleibt der Versicherungsschutz für Kunden

auch ohne ständige Neuordnung immer auf dem aktuellsten Stand. Um sich langfristig ihre Bestände gegenüber anderen Marktteilnehmern zu sichern, sollten Makler daher auf die neue, innovative R+V-Haftpflicht All Inclusive umstellen.

Weitere Informationen finden Sie im Maklerportal der R+V Versicherungsgruppe unter **R+V-Haftpflicht All Inclusive (HAI)** <



kurzelinks.de/qoyu

Sprechen Sie uns an!
R+V Poolbetreuung Nord
040 33 43 58 90
ruv.pool.nord@ruv.de

Die AGB-Erklärungsfiktion bei Schweigen ist tot



Kolumne
von Rechtsanwalt
Stephan Michaelis,
Kanzlei Michaelis
Rechtsanwälte

Wir haben für diejenigen eine wichtige Eilmeldung, die in ihren Versicherungsmaklerverträgen die sogenannte „Erklärungsfiktion“ vereinbart haben. Jahrzehntlang wurde eine solche Klausel rechtlich nicht beanstandet. So war es gerade in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Banken üblich, dass die Allgemeinen Geschäftsbedingungen einseitig durch den Verwender (Bank) geändert werden konnten, wenn die Kunden den geänderten Regelungen nicht widersprechen. Dann sollte über die Klausel „Erklärungsfiktion“ die Zustimmung des Kunden zur Änderung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen als akzeptiert gelten, wenn also insbesondere der Kunde schweigt. Die Möglichkeit, der vertraglichen Änderung zu widersprechen, oder das Recht zur Kündigung bleibt einem Kunden natürlich immer unbenommen.

Daher war es mit einer solchen Regelung auch dem Versicherungsmakler möglich, seine vertraglichen Grundlagen des Maklervertrages mit dem Kunden in der Zukunft gegebenenfalls relativ leicht anzupassen und Vertragsänderungen zu erwirken, wenn der Kunde schweigt, wovon in der Regel auszugehen ist.

Versicherungsmakler haben nach meinem Kenntnisstand von einer solchen vertraglichen Änderungsmöglichkeit bislang keinen Gebrauch gemacht. Derartige inhaltliche Vertragsänderungen wären nicht wirksam! Es gab aber zum Glück keinen

wirklichen Änderungsbedarf in den Versicherungsmaklerverträgen, und in der Regel wurde eher ein neuer Versicherungsmaklervertrag eingeholt, der den alten dann ersetzte.

Künftig wird wohl nur noch diese Regelung möglich sein. Eine automatisierte Änderung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Versicherungsmaklervertrages auf den gesamten Versicherungsbestand eines Maklers wird nach aktueller Rechtsprechung (BGH-Urteil vom 27.04.2021, Az. XI ZR 26/20) nicht mehr möglich sein.

Wenn Sie Vertragsänderungen wünschen, brauchen Sie die aktive Zustimmung Ihrer Kunden. Eine stillschweigende Vertragsänderung ist nicht möglich.

Als Konsequenz dieser aktuellen BGH-Entscheidung vom 27.04.2021 haben wir daher aus den Musterverträgen von app-RIORI die Klausel „Erklärungsfiktion“ herausgenommen.

Zunächst einmal möchte ich Ihnen sehr zusammengefasst von dieser aktuellen BGH-Entscheidung berichten:

Derartige Klauseln unterliegen vollumfänglich der AGB-Kontrolle. Die Regelungen der AGB betreffen alle Änderungen dieser Geschäftsbedingungen, die das gesamte Tätigkeits-



spektrum (der Bank) umfassen. Die AGB-Regelung betrifft nicht nur die Anpassung einzelner Details der vertraglichen Beziehungen der Parteien mittels einer fingierten Zustimmung, sondern ohne inhaltliche oder gegenständliche Beschränkung jede vertragliche Änderungsvereinbarung.

Eine solche Regelung weicht damit vom wesentlichen Grundgedanken der §§ 305 Abs. 2, 311 Abs. 1 und 145 ff. BGB ab, indem sie das Schweigen des Verwendungsgegners (Kunde) als Annahme eines Vertragsänderungsantrags qualifiziert. Diese Abweichung benachteiligt die Kunden unangemessen nach § 307 Abs. 1 Satz 1, Abs. 2 Nr. 1 BGB. Die allgemeine Änderungsklausel bietet eine Handhabe, unter Zuhilfenahme einer Zustimmungsfiktion im Falle einer fehlenden fristgerechten Ablehnung das Vertragsgefüge insgesamt umzugestalten. Für so weitreichende, die Grundlagen der rechtlichen Beziehung der Parteien betreffenden Änderungen, die dem Abschluss eines neuen Vertrages gleichkommen könnten, ist vielmehr ein Änderungsvertrag nötig (siehe hierzu die Mitteilung der Pressestelle des Bundesgerichtshofs zum Urteil vom 27.04.2021, Az. XI ZR 26/20).

Obwohl es jahrzehntelang eine andere praktische Handhabung gab, gilt es, diese BGH-Entscheidung nicht zu beanstanden. Es wird vielmehr sehr deutlich klargestellt, dass nach wie vor einer der obersten Grundsätze in unserer Rechtsprechung Bestand hat:

„Schweigen ist keine Zustimmung“

Der BGH untersagt mit dieser strengen Rechtsprechung eine vorherige Aufweichung dieses Grundsatzes, denn ohne die vertraglich zugrunde liegende Klausel der „Erklärungsfiktion“ wäre eine einseitige Vertragsänderung durch Schweigen des Kunden ohnehin nicht möglich. Daher bedürfte man der vorweggenommenen Einwilligung des Kunden, dass er die künftigen Geschäftsbedingungen akzeptieren wird und damit auch die einseitige Änderungsmöglichkeit des Vertragspartners, wenn der Kunde auf einen vertraglichen Änderungswunsch schweigt.

Dieser bislang gültigen Systematik wird mit der vorliegenden Entscheidung ein Ende bereitet. Der BGH erachtet derartige Klauseln nunmehr als unangemessene Benachteiligung und als Abweichung von wesentlichen Grundgedanken zum Vertragsschluss.

Der bislang zumindest theoretisch bestehenden Möglichkeit der einseitigen Vertragsanpassung ist nunmehr auch bei den Versicherungsmaklerverträgen eine Absage erteilt worden.

Sie sollten von der Möglichkeit einer vorherigen „Erklärungsfiktion durch Schweigen“ nunmehr dringend Abstand nehmen. Es kommt also das zum Tragen, was Versicherungsmakler in der Regel schon immer gemacht haben:

Eine Vertragsänderung des Versicherungsmaklervertrages bedarf des Neuabschlusses durch zwei übereinstimmende Willenserklärungen. Eine sich auf den Bestand aller bestehenden Versicherungsmaklerverträge beziehende automatische Änderung durch einseitige Änderungsformulierung des Versicherungsmaklers ist mithin nicht möglich. Wenn Sie Vertragsänderungen wünschen, brauchen Sie die aktive Zustimmung Ihrer Kunden. Eine stillschweigende Vertragsänderung ist nach dieser strengen Rechtsprechung nicht mehr möglich. <

Abmahnwelle für vermeintlich fehlerhafte Maklerhomepages

Mit dem Makler Protekt Siegel sind Sie auf der sicheren Seite – Maklerhomepages wurden in der Vergangenheit immer wieder durch vermeintliche Verbraucherschützer oder Mitbewerber abgemahnt. Der vorliegende Beitrag soll die größten drei Abmahnfallen skizzieren und dem Leser kurze Mechanismen an die Hand geben, diese zu umgehen.



Gastbeitrag von:
Fabian Kosch,
Kanzlei Michaelis
Rechtsanwälte

1. IMPRESSUM

Ein Impressum ist gemäß § 5 TMG für geschäftliche Websites vorgeschrieben. Aufgrund der nicht unerheblichen Bedeutung des Impressums empfiehlt es sich daher, einen sogenannten Impressums-Generator zu nutzen. Hierfür sind mehrere Anbieter auf dem Markt. Auch ein Vergleich mit anderen Maklerhomepages ist empfehlenswert. Unbedingt enthalten muss das Impressum Namen und Anschrift sowie Rechtsform des Maklers, die Mail-Adresse, unter der mit Ihnen Kontakt aufgenommen werden kann, und den Verweis auf die behördliche Zulassung bzw. Verweis auf die Erstinformation.

2. ERSTINFORMATION

Die zweite spannende Frage ist, ob tatsächlich immer eine Pflicht zur Mitteilung der Erstinformation auf der Homepage eines Maklers besteht. Das Urteil in Sachen BVK gegen Check24 (OLG München, Az. 29 U 3139/16) sorgt nach wie vor für einige Unsicherheiten. In jedem Fall sollte eine Erstinformation dann erfolgen, wenn eine Beratungssituation entsteht bzw. Rechner genutzt wird. Eine Erstinfopflicht sehen wir jedoch dort nicht, wo der Makler sich und seine Leistungen lediglich präsentiert, wo er Werbung betreibt. Rechtsicherheit besteht hier ausdrücklich aber nicht.

3. MAKLERVERTRÄGE MIT AGB ONLINE STELLEN

Das im Ergebnis wohl einschneidendste Risiko für Abmahnungen ist das Onlinestellen von Makler-AGB. So hat etwa das LG Leipzig (Urteil vom 16.12.2016, Az. 8 O 321/16) zwölf Klauseln für unwirksam und damit abmahnfähig erachtet. Dabei waren unter anderem Klauseln wie: Der Makler berücksichtigt bei seiner Tätigkeit keine Direktversicherer oder Unternehmen, welche dem Makler keine marktübliche Vergütung zahlen, oder der Kunde willigt ein, dass der Makler ihm per Fax, Telefon, SMS bzw. auch per E-Mail Informationen jedweder Art zukommen lässt.

4. AUSBLICK

Gerade der Kampf mit Verbraucherschutzorganisationen ist, selbst wenn man das Recht auf seiner Seite hat, aufgrund des Kostenumfangs wenig lohnend. Da diese ihre Vergütung kaum über solche Abmahnungen generieren, wird man sie durch das Protekt Siegel kaum abschrecken. Ganz anders sieht das jedoch bei den klassischen Abmahnanwälten aus. Da diese schnelles Geld wollen, haben sie in der Regel kein Interesse daran, sich mit gegnerischen Rechtsanwälten abzukämpfen. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass durch das „Anti-Abmahn-Gesetz“ die Hürden für Abmahnungen nach oben gesetzt worden sind. Ein Risiko besteht dennoch fort. <



SCHNELL ZUR HAND:



Laden Sie das Makler Protekt Siegel ganz bequem auf unserer Website herunter: <https://kanzlei-michaelis.de/michaelis-makler-protekt-siegel-einbauanleitung-auf-ihrer-homepage/>

YouGov-Studie: Fehlende finanzielle Vorsorge für den letzten Tag

Vermittler sollten Hinterbliebenenvorsorge aktiv ansprechen!
Über den eigenen Tod wird zwar gesprochen, doch Vorsorge betreiben die wenigsten.
Hier liegt eine Chance für Vermittler. Das stellt eine Studie heraus, die das Meinungsforschungsinstitut YouGov im Auftrag der DELA Lebensversicherungen durchgeführt hat.

Dass sich drei Viertel aller Deutschen schon Gedanken über den eigenen Tod gemacht haben, spricht für einen offeneren Umgang mit einem Thema, das lange Zeit tabu war. Das ergab die Studie¹ „Tod und Sterben in unserer Gesellschaft“, die YouGov im Auftrag der DELA durchgeführt hat. Ein Großteil der Menschen setzt sich aufgrund des eigenen Älterwerdens mit dem Sterben auseinander (62 Prozent). Häufig sind es auch Todesfälle und Krankheiten im familiären Umfeld oder eine eigene Krankheit, die dazu führen, sich mit dem Tod zu befassen. Dann wird auch der eigene Tod zum Inhalt von Unterhaltungen.

NUR 7 PROZENT HABEN VORGESORGT

So positiv der offene Umgang mit dem eigenen Tod ist, so kritisch ist die fehlende Vorsorge für die finanziellen Folgen. Nur knapp die Hälfte aller Befragten (47 Prozent), die schon an den eigenen Tod gedacht haben, hat auch den nächsten Schritt getan und vorgesorgt. Übertragen auf alle Befragten haben nur 7 Prozent der Bevölkerung in irgendeiner Form für den Tod vorgesorgt.

GROSSES BERATUNGSPOTENZIAL FÜR VERMITTLER

Aus Sicht von Vermittlern weist die Studie auf einen erheblichen Beratungsbedarf hin. Wer genauer hinschaut,

findet in den Studienergebnissen wichtige Hinweise für die Kundenansprache. Unklar ist vielen Befragten auch, welches das richtige Alter für die Todesfallvorsorge ist. Viele denken, dass es das nicht gibt (40 Prozent).

STERBEGELDVERSICHERUNG GEEIGNET FÜR BESTATTUNGSVORSORGE

Die Möglichkeit, mit einer Sterbegeldversicherung vorzusorgen, ist 67 Prozent bekannt, und 50 Prozent halten sie für eine geeignete finanzielle Vorsorge. Große Unsicherheit herrscht auch über die benötigte Summe für eine Bestattung. Hier schätzen viele den Bedarf zu gering ein; gute Beratung ist gefragt.

VERMITTLER ALS VORSORGEBERATER

Die Ergebnisse der Studie sind auch ein Appell an Makler, ihre Aufgabe als umfassender Vorsorgeexperte wahrzunehmen. Viele Menschen zeigen sich heute offen für das Thema und fordern sogar die Aufklärung und Beratung über die Möglichkeiten der Vorsorge über den Tod hinaus. <

Mehr Informationen zur Studie und ein Whitepaper unter:



<https://vertriebspartner.dela.de/studie-b2b>

¹ Die verwendeten Daten beruhen auf einer Onlineumfrage der YouGov Deutschland GmbH im Auftrag der DELA Lebensversicherungen, an der 1.036 Personen zwischen dem 29.09.2020 und 05.10.2020 teilnahmen. Die Ergebnisse wurden gewichtet und sind repräsentativ für die deutsche Bevölkerung ab 18 Jahren.



Foto: Christin Hume / unsplash Studie

Jubilare

Auf viele weitere Jahre

Wir lieben Mitarbeiterjubiläen. Im ersten Halbjahr konnten wir insgesamt 30 Jahre Firmentreue feiern.



20 Jahre

Gülnur Durgut aus dem Team Abrechnung wurde am 02.04.2021 offiziell zum „MAXPOOL-Urgestein“, denn sie ist nun schon ganze 20 Jahre Teil des Teams.



10 Jahre

Syndikusanwältin Yvonne Czernetzki machte ihre 10 Jahre Firmenzugehörigkeit am 01.06.2021 voll.

Willkommen an Bord

Mitte April konnten wir **Janina Mäder** im Team willkommen heißen. Als Assistentin der Geschäftsführung hält sie unseren Geschäftsführern gemeinsam mit Kerstin Renk und Anna Maria Tiessen den Rücken frei und sorgt zudem für einen reibungslosen Ablauf am Empfang.

Ebenfalls seit Mitte April an Bord ist **Heike Kuhn**. Sie verstärkt das Marketingteam als Grafikerin und sorgt zukünftig dafür, dass unser Erscheinungsbild in der Öffentlichkeit optisch stets einwandfrei bleibt.

Standortwechsel

Denise Straube hat nicht nur die Abteilung, sondern auch den Standort gewechselt. Für sie ging es vom Sekretariat in den Bestands- und Schadenservice und folglich von der Innenstadt an unseren Standort in Hamburg-Wandsbek. Dort verstärkt sie das Team um Dennis Kröger nun als Sachbearbeiterin und hat sich im Team schon sehr gut eingelebt.

Bis bald!

Tschüs sagen mussten wir jüngst zu **Claudia Lübtow** aus dem Kompositmanagement – wenn auch aus einem sehr erfreulichen Grund und nur für absehbare Zeit. Sie ist im Frühjahr nämlich Mutter geworden und wird sich in den nächsten Monaten voll und ganz der Betreuung ihres Sohnes widmen. Liebe Claudia, genieße die Zeit – wir freuen uns schon auf Deine Rückkehr. <



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

Immer in Bewegung

Zwischen zwei Welten: Für Maklerbetreuer Oliver Schlotjunker ist Stillstand keine Option – im wahrsten Sinne des Wortes.



Herr Schlotjunker, seit wann sind Sie bei MAXPOOL?

Seit April 2013 gehöre ich zur Mannschaft.

Anfangs hatte ich mich für den Innendienst in der Vertriebsunterstützung beworben und war in diesem Bereich bis Oktober 2019 tätig. Danach wechselte ich in die Maklerbetreuung, wo ich mich seither um die Belange der MAXPOOL-Vertriebspartner kümmere. Eine sehr vielfältige Aufgabe: Man ist das Gesicht nach außen, der erste Ansprechpartner, nimmt Lob sowie Kritik auf und stellt die Weichen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit MAXPOOL. Mein zuständiges Gebiet erstreckt sich vom Süden Bremens bis über das Ruhrgebiet, Rheinland nach Trier sowie Wiesbaden, Münsterland, Eifel und Sauerland. Für die dort ansässigen Vertriebspartner bin ich Ansprechpartner und Erstkontakt bei MAXPOOL.

Ein großes Gebiet, das Sie betreuen! Leiten Sie alles aus der Zentrale in Hamburg heraus oder gehören lange Autofahrten zur täglichen Routine?

Bevor ich das Gebiet betreute, wurde der Großteil von Hamburg aus geleitet. Meine Situation ist jedoch etwas anders: Ich lebe seit 2009 in Hamburg, wo ich meinen Erstwohnsitz habe. Seit 2009 pendle ich aber auch zwischen Hamburg und Paderborn, wo sich mein privater Lebensmittelpunkt befindet. Während mein Vorgänger noch ausgehend von Hamburg lange Fahrten auf sich nehmen musste und vieles aus der Zentrale steuerte, ist es für mich deutlich angenehmer, wenn ich nach zwei Stunden Fahrtzeit aussteige und in mein eigenes Bett kann. Eine komfortable Situation, da ich nicht immer vom Norden aus in die jeweiligen Gebiete fahren muss.

Sie kennen sich an der Küste und Westen Deutschlands somit ganz gut aus. Wo gefällt es Ihnen besser?

Das ist das Spannende! Wo andere den Horizont suchen und entspannen müssen, freue ich mich über einen permanenten Ausgleich. Auf der einen Seite schätze ich Hamburg als Großstadt mit allen Vor- und Nachteilen. Andererseits steht Paderborn mit seinen 150.000 Einwohnern für Entschleunigung. Mit Garten, Balkon und dem Blick ins Grüne komme ich dort schneller runter. Die Möglichkeiten, Mountainbike zu fahren, zu wandern oder sich sportlich zu betätigen, sind natürlich auch deutlich vielfältiger. Fairerweise muss ich gestehen: Nach vier Tagen in Paderborn beginne ich aber mit den Hufen zu scharren und freue mich auf Hamburg. Beide Städte haben ihre guten Seiten. Wenn dem nicht so wäre, würde ich diesen Lebensstil nicht seit zwölf Jahren aufrechterhalten. Ich möchte beides nicht missen!

Sie sind somit auch ein Profi, was die Tipps und Tricks der Pendelei betrifft?

Zumindest ein bisschen! Hilfreich ist es, antizyklisch unterwegs zu sein. Montag am frühen Morgen oder Freitag zum Feierabend über die Elbbrücken zu fahren und eine Stunde im Stau zu stehen, kann mit etwas Planung vermieden werden. Zudem lege ich mir meine Routen so, dass Termine auf dem Weg nach Paderborn oder Hamburg liegen. Wer Leerfahrten macht, kommt nicht weit mit dieser Lebensweise. Es ist vergleichbar mit einem Kellner im Restaurant: Jeder Gang mit einem leeren Tablett ist ein Weg umsonst.



Gipfelstürmer: Seine Freizeit verbringt Oliver Schlotjunker gern in Bewegung wie etwa beim Wandern in Südtirol.



Neben guter Planung und Organisation braucht es aber auch viel Ausdauer, diesen Arbeitsstil so konsequent durchzuziehen.

Zweifellos! Doch wenn ich keine Lust auf den Arbeitgeber hätte, würde ich es auch nicht machen. Das ist kein Geschwafel oder Schönmalerei. Wenn ich jedes Mal mit der Faust in der Tasche im Auto sitzen oder genervt im Zug nach Hamburg fahren würde, könnte ich mir direkt im Ruhrgebiet einen Job suchen und bin jeden Abend zu Hause. Ich weiß und schätze, was MAXPOOL für Freiheiten bietet. Es stehen viele Möglichkeiten zur Entfaltung innerhalb der Maklerbetreuung zur Verfügung, die natürlich voraussetzen, dass Aufgaben verlässlich erledigt werden. 50 Jahre Lebens- und Berufserfahrung geben mir aber ein sicheres Gefühl zu wissen, worauf es in dem Job ankommt und was wichtig ist.

Zum Beispiel?

Man sollte sein Gegenüber kennen, wissen, worauf Vermittler Wert legen oder welche Nöte, Sorgen oder Ansprüche sie beschäftigen. Da ich lange Zeit im Innendienst tätig war und den Wechsel der Geschäftsführung Ende 2012 vom damaligen Inhaber zu Herrn Drewes miterlebt habe, habe ich Entwicklungen und Fortschritte des Unternehmens erlebt und begleitet. Mit diesem Wissen sind Argumente fundierter und Kritik kann gezielter eingeordnet werden. Sei es positiv wie auch negativ. In dieser Hinsicht bin ich ehrlich und direkt.

Eine offene Haltung ist als Maklerbetreuer das A und O?

Es ist wichtig, authentisch zu sein. Ich spiele keine Rolle, höre anderen zu und gebe wiederum von mir viel preis in Terminen, um zu zeigen, dass ich nichts zu verbergen habe. Klar, am Ende geht es in erster Linie um den Vertrieb und das Geschäft. Aber ich habe für mich einen roten Faden im Gespräch, weiß, was mein Ziel ist, und bin mir aber auch nicht zu schade, Privates von mir zu offenbaren. Die Makler erhalten von mir Zuverlässigkeit, Verbindlichkeit, und wenn ich etwas zusage, mache ich es. Diesen Anspruch an mich selbst pflege ich und will ihn mir auch beibehalten. In vielen Fällen ist es so, dass die nachkommenden Generationen diesen Ehrgeiz nicht mehr haben, was sehr schade ist. Ich bin eben, wie ich bin, und spreche Sachen gern direkt an. Eines sollte sich immer vor Augen geführt werden: >>

Das Leben basiert auf Entscheidungen. Ich muss nicht mit jedem Kaffee trinken gehen, nicht jeden Job annehmen oder Aufgaben erledigen, die mich unglücklich machen. Dinge einfach wegzulächeln, hat noch niemandem geholfen.

Ecken und Kanten machen den Menschen am Ende erst aus.

Es gibt Kollegen, die sagen: Wer Schlotjunker kauft, der bekommt Schlotjunker! (lacht) Ich bin der Ansicht, dass wir für jeden Makler dankbar sein sollten, der sich mit MAXPOOL befasst und Kritik und Anmerkungen mit uns teilt. Die Vertriebspartner, die wie U-Boote sind und niemals auftauchen, nie Meinungen äußern und irgendwann weg sind, helfen uns nicht dabei, Fehler oder Schwachstellen im Unternehmen zu erkennen – egal, ob IT-Anliegen oder Produktportfolio. Ansprechpartner, die Kritik kommunizieren, helfen uns weiter, Verbesserungen anzugehen.



Weltenbummler: Auch in seiner Freizeit kommt Oliver Schlotjunker viel herum – und das nicht nur in den Harz oder nach Rügen, sondern auch in die Wüste Nevadas.



Mit Blick auf Ihre sportlichen Aktivitäten nimmt Optimierung auch im Privatleben einen großen Teil ein.

Eher ist es ein gutes Gegengewicht zum Beruf. Früher in Paderborn war ich im Fußballverein und habe selber gespielt. Hier in Hamburg bin ich leider keinem Verein angeschlossen, da muss das Fitnessstudio mit Kraft- und Kardiotraining ausreichen. In Paderborn konzentriere ich mich darauf, Mountainbike mit Freunden zu fahren, was im Sauerland sehr schön ist. Es gibt wundervolle Strecken, die zwei bis drei Stunden durch die Natur führen und den Kopf frei machen. Aktives Bewegen ist ein toller Ausgleich, auf den ich einfach Lust habe. Kein Stressventil, nur Entspannung.

Wie sieht es mit Reisen und Urlauben aus? Ist das noch Entspannung für Sie bei aller Pendelei oder sind die eigenen vier Wände zum Lieblingsurlaubsort geworden?

Ich liebe die kleinen Guerillaurlaube! Lieber viele lange Wochenenden an einem tollen Ort verbringen als einen großen Jahresurlaub planen. Ob Stadt oder Strand: Ich bin da sehr flexibel und kompatibel, was die Reiseziele angeht. Hauptsache, man sieht mal andere Tapeten.

Wie fühlte sich das letzte Jahr für Sie an, als Reisen kaum möglich waren?

Glücklicherweise konnten wir noch die letzten Tage nutzen und waren in Südtirol und im Schwarzwald. Eigentlich waren weitere Trips geplant, aber die entfielen aufgrund der bekannten Situation. Die Chance, wenigstens etwas herauszukommen, hatte ich aber dadurch dennoch. Man muss eben spontan bleiben.

Das Pendeln ermöglicht es sicherlich auch, neue Orte innerhalb Deutschlands zu entdecken und als Reiseinspiration zu nutzen. Haben Sie einen guten Tipp?

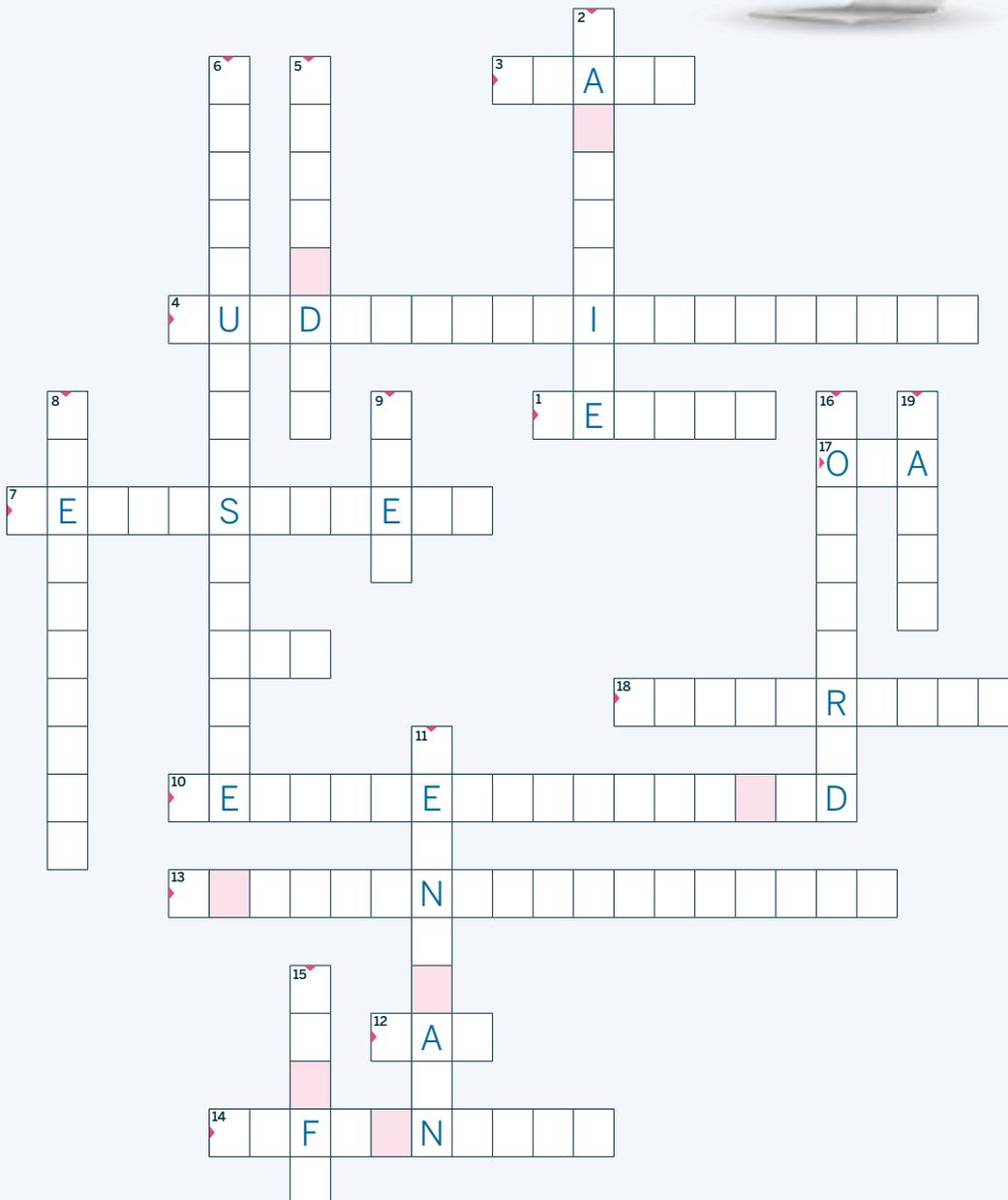
Es kommt schon vor, dass ich immer wieder Orte entdecke, die begeistern. Eher hat sich aber ein kleiner Plan über die Zeit entwickelt: Ziel ist es, in den 16 Bundesländern jeweils den höchsten Berg zu erklimmen. In Hamburg, Bremen und Schleswig-Holstein sollte das nicht allzu schwer sein (lacht). Die Hälfte habe ich schon geschafft! Solche Ideen entstehen, wenn ich in Deutschland unterwegs bin. Es sind eben die unscheinbaren Dinge, die es links und rechts der Straßen zu entdecken gilt. ◀

Kreuzworträtsel

Wie gut kennen Sie MAXPOOL?
Testen Sie Ihr Wissen!



Verlosung: Gewinnen Sie einen Gutschein im Wert von 300 Euro für den MAXPOOL-Marketingshop!



LÖSUNG

Senden Sie das Lösungswort bis zum 02.08.2021 an abstimmung@maxpool.de

Einsendeschluss ist der 02.08.2021 um 0:00 Uhr. Der Gewinner wird am 05.08.2021 ausgelost. Ein Umtausch oder die Auszahlung des Gewinns sowie der Rechtsweg sind ausgeschlossen. Der Gewinner wird nach Ende des Gewinnspiels/ Preisausschreibens per E-Mail benachrichtigt. Sofern der Gewinner nicht erreichbar ist und sich nicht innerhalb von 72 Stunden nach der Kontaktaufnahme zurückmeldet, verfällt der Gewinn und es wird ein neuer Gewinner ermittelt.

LOS GEHT'S ...

► Horizontal

- 1 In diese Richtung schaut der PHÖNIX
- 3 Diese Person kehrte 2021 in die Unternehmensgruppe zurück
- 4 Damit wurde Oliver Drewes 2015 ausgezeichnet
- 7 Dieses Prädikat wurde MAXPOOL vom Magazin „Finanzwelt“ im Mai 2021 gleich dreimal verliehen
- 10 Diese Position bekleidet Kevin Jürgens seit Ende 2020
- 12 Nachname eines Vorstands der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe
- 13 Sitz der Unternehmensgruppe PHÖNIX MAXPOOL
- 14 Unregelmäßig regelmäßiger Branchentalk für Versicherungsmakler
- 17 Das Werbegesicht der MAXPOOL-Maklerrente
- 18 FURAHA PHÖNIX ist ein

▼ Vertikal

- 2 Das MAXPOOL-CRM heißt
- 5 Bevorzugte Automarke im Fuhrpark der MAXPOOL Gruppe
- 6 Hilft MAXPOOL-Partnern bei der Durchsetzung von Leistungsansprüchen
- 8 Geschwisterpaar unter den Mitarbeitern mit gleichem Nachnamen
- 9 Anzahl der Unternehmen in der Holding PHÖNIX MAXPOOL Gruppe
- 11 Größter Mann an Bord von MAXPOOL
- 15 Name der Maultier-Dame von bAV-Expertin Claudia Tüscher
- 16 Lesen Sie gerade
- 19 Gründer der heutigen Unternehmensgruppe im Jahr 1916



Denn sie wissen, was sie tun! Eine Ausbildung bei MAXPOOL

MAXPOOL steht bereits seit über 100 Jahren für Qualität und Verantwortung, und das nicht nur im Versicherungsbereich.

Die Ausbildung von Nachwuchskräften macht da keine Ausnahme, und so verwundert es nicht, dass MAXPOOL als IHK-zertifizierter und mehrfach ausgezeichneter Ausbildungsbetrieb auch bei seinen Nachwuchskräften höchste Ansprüche ansetzt und ein aufwendiges Auswahlverfahren betreibt. Ein Interview mit den Ausbilderinnen Hanna Borchers und Sissy Wolter.

POOLWORLD: Welche Berufe bildet MAXPOOL aus?

Sissy Wolter: Wir bilden sowohl zum Kaufmann bzw. zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen als auch zum Kaufmann bzw. zur Kauffrau für Bürokommunikation aus. Seitdem wir die IT in die hausinterne Unternehmensstruktur integriert haben, können sich Nachwuchskräfte bei MAXPOOL auch zum Fachinformatiker bzw. zur Fachinformatikerin mit dem Schwerpunkt Anwendungsentwicklung ausbilden lassen. Im Versicherungsbereich bilden wir pro Jahrgang zwei bis vier Azubis aus, in der IT besetzen wir eine bis zwei Ausbildungsstellen.

Sissy Wolter ist Diplom-Betriebswirtin (BA) und seit 2013 bei MAXPOOL tätig. Nach mehrjähriger Tätigkeit in der Vertriebsunterstützung KV fand sie 2016 im MAXPOOL-Leistungsservice ihre „berufliche Heimat“. Seitdem unterstützt sie Makler dabei, die Leistungsansprüche derer Kunden durchzusetzen.

Welche Auswahlkriterien gelten für Bewerber?

Hanna Borchers: Gute Noten allein sagen wenig bis gar nichts darüber aus, wie gut ein Bewerber die Ausbildung meistern wird. Deshalb legen wir viel Wert auf die sogenannten Soft Skills. Dazu zählen Eigeninitiative, die übrigens schon beim Bewerbungsschreiben anfängt, ein gutes Ausdrucksvermögen und Kommunikationsstärke. Zudem achten wir darauf, dass ein Bewerber Interesse an den Ausbildungsinhalten zeigt und absolut motiviert ist, den Beruf zu erlernen. Stimmt die Kombination aus Noten, Soft Skills und Interesse bzw. Motivation, hat ein Bewerber sehr gute Chancen, einen der begehrten Ausbildungsplätze bei uns zu ergattern.

Sissy Wolter: Sehr wichtig ist uns auch, ob ein Bewerber ins Team passt. Unser erklärtes Ziel ist es, die Auszubildenden nach der bestandenen Prüfung zu übernehmen und sie bestenfalls auch langfristig in der MAXPOOL-Familie zu halten. Dass MAXPOOL neben einer soliden Ausbildung auch sehr gute Entwicklungschancen bietet, zeigt sich an gleich zwei Beispielen – unseren Vorständen Kevin Jürgens und Andreas Zak. Beide haben einst ihre Ausbildung bei MAXPOOL absolviert und sich durch ihr Können bis in den Vorstand gearbeitet.

Wie läuft die Ausbildung zum Beispiel zum Kaufmann bzw. zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen bei MAXPOOL ab?

Hanna Borchers: Am ersten Tag steht das gegenseitige Kennenlernen im Vordergrund. Während der Ausbildung durchlaufen die Azubis an beiden Standorten eine Art Rallye von A wie Abrechnung bis Z wie Zentrale, um alle relevanten Ausbildungsinhalte zu erlernen. Darüber hinaus geben wir unseren Nachwuchskräften auch Einblicke in Bereiche, die nicht im klassischen Sinne ausbildungsrelevant sind. Dazu zählen etwa die Marketing- und Rechtsabteilung oder die Maklerbetreuung.

Sissy Wolter: Jeder Azubi bleibt etwa drei bis vier Monate in einer Abteilung, um das Fachwissen aufzubauen, und absolviert blockweise den Berufsschulzeit. Spannend wird es am Ende des zweiten Lehrjahres, hier bewerten wir intern das Können der jeweiligen Nachwuchskräfte, berücksichtigen deren fachliches Interesse und legen anhand der Ergebnisse das Aufgabengebiet fest, um jeden Auszubildenden bestmöglich zu fördern. Vertrieblisch engagierte Azubis können ihre Tätigkeit dann in die Vertriebsunterstützung bzw. in ihre „Lieblingssparte“ verlagern. Liegt das Interesse hingegen eher im betrieblichen Bereich, arbeiten wir die betreffenden Azubis intensiv in die Vertrags- und Schadenabteilung ein.

Wann werden die Azubis in das Tagesgeschäft eingebunden?

Hanna Borchers: Nur danebensitzen und zugucken gibt es bei uns nicht. Unsere Azubis werden ab dem ersten Tag als feste Mitglieder in die einzelnen Teams integriert. Zwar hat jede Abteilung einen Ausbildungsbeauftragten, allerdings geben alle Teammitglieder ihr Wissen weiter und begleiten die Azubis auf dem Weg zur selbstständigen Bearbeitung von Vorgängen.

Auch die Einarbeitung am Telefon erfolgt bereits nach einigen Wochen, selbstverständlich auch hier mit genügend Unterstützung und Training. Wir sind davon überzeugt, dass Azubis anhand von Makleranfragen am meisten und auch am schnellsten lernen. Das ist es auch, was unsere Makler an MAXPOOL schätzen: Bei uns wartet kein Callcenter-Mitarbeiter, sondern ein fachlich gut ausgebildeter Mitarbeiter.

Wie engmaschig erfolgt die Betreuung der Azubis?

Sissy Wolter: Wir betreuen unsere Azubis sehr intensiv. Nachdem der Einsatz in einer Abteilung beendet wurde – also alle drei bis vier Monate – erfolgt ein Feedbackgespräch mit dem Ausbildungsbeauftragten der Abteilung und auch mit Hanna Borchers und mir. Zudem stehen unsere Türen immer offen, die Azubis können mit allen Themen jederzeit zu uns kommen. Da Hanna am Glockengießerwall sitzt und ich im Frühjahr zum Friedrich-Ebert-Damm gewechselt bin, können wir die Azubis an beiden Standorten jederzeit in den Abteilungen besuchen.

In welchem Verhältnis stehen Forderung und Förderung zueinander?

Hanna Borchers: Forderung und Förderung stehen bei MAXPOOL in einem sehr engen Verhältnis zueinander. Natürlich erwarten wir Leistung und Einsatzbereitschaft. Genauso viel Wert legen wir aber auch darauf, unsere Nachwuchskräfte zu fördern – sei es mit Telefon- und Verkaufstrainings oder durch die Vermittlung von Präsentationstechniken. Jeder Azubi wird von uns ganz individuell betrachtet und dementsprechend gefördert. Hier liegt übrigens auch der deutliche Vorteil unserer kleinen Azubigruppen: Wir können auf jeden Azubi eingehen und eine individuelle Förderung sicherstellen. <

Hanna Borchers ist Kauffrau für Versicherungen und Finanzen und Bachelor of Arts (BA). Sie ist seit 2020 bei MAXPOOL und unterstützt Makler als Mitarbeiterin im Kooperations-Management bei allen Belangen rund um die Themen Servicevereinbarung und Bestandsübertragung.



Unsere Teams bei MAXPOOL

PARTNERANBINDUNG UND -VERWALTUNG SOWIE EINRICHTUNG VON SOFTWARE UND VERGLEICHSCHEUNERN:

› Kooperations-Management

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

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

› Vorsorge-Management

(Leben, bAV, Kranken, Investment)

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

› Komposit-Management

(Sach, Gewerbe, Deckungskonzepte)

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

› Finanzierung

(Immobilienfinanzierung, Ratenkredite, Bausparen)

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

BESTAND, COURTAGES UND UNTERSTÜTZUNG IN VERTRAGSANGELEGENHEITEN:

› Bestands- und Schadenservice

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

› Abrechnung

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

› Leistungsservice

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

› SOS-Abteilung (echte Notfälle)

sos@maxpool.de

FIRMENVERZEICHNIS

Allianz	20,56
Alsterspree Verlag	18
ASSEKURATA	48
Barmenia	23
Brunotte Konzept	38
Check24	80
COGITANDA	48
Concordia	56
Condor	56
Deutsche Maklerakademie	10
DHL	53
DOMCURA	56
DVAG	3, 74
HDI	70
Helvetia	56
INTER	56
ltzehoer	53
Joey's Pizza	53
Landesschadenhilfe	23 ff.
Lieferando	53
Medien-Versicherung	23
Michaelis Rechtsanwälte	12 f., 17, 24, 30, 78, 80
Mr-Money	41, 44 f., 53, 76
NRV	56
NV Versicherung	56
PROCHECK24	27, 60
ROLAND	56
SIGNAL IDUNA	56
Star Fund	28, 72
The Engineers of Finance	27, 60, 68
VHV	56
Württembergische	56

PERSONENVERZEICHNIS

Beckmann, Christina	38
Best, Stephan	48
Boels, Robert	12 f.
Borchers, Hanna	31, 70, 88 f.
Carallo, Christopher	42, 46
Chanra, Sugand	76
Cristiano, Mario	58
Czernetzki, Wonne	82
Drewes, Oliver	11, 17 f., 31, 36, 85
Durgut, Gülnur	82
Freyenhagen, Tilman J.	18
Friedrich, Heinz	68
Gargiso, Ennedi	7, 20
Gin, Cigdem	10
Grevecke, Tim	72 f.
Jürgens, Kevin	11, 16 f., 39, 48, 74, 88
Klahn, Stefan	22 f., 53
Köhler, Jan	60, 69
Kosch, Fabian	80
Kröger, Dennis	82
Kuhn, Heike	82
Lamann, Daniel	17, 19
Lübtow, Claudia	82
Mäder, Janina	82
Michaelis, Stephan	18, 78 f.
Rajkov, Kathleen	64
Renk, Kerstin	82
Riecke, Michael	24 f.
Schlotjunker, Oliver	84 ff.
Srouji, Sevilay	74
Straatmann, Maren	62 f.
Straube, Denise	82
Tiessen, Anna Maria	82
Wolf, Markus	40 f.
Wolter, Sissy	14 f., 88 f.
Zak, Andreas	11, 37, 39, 88

Impressum

Herausgeber:

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

Vertretungsberechtigte Geschäftsführer:

Oliver Drewes, Kevin Jürgens, Andreas Zak
Registergericht: Amtsgericht Hamburg
Registernummer: HRB 68382

Projektleitung:

Daniel Lamann
E-Mail: daniel.lamann@maxpool.de

Redaktion:

Nina Kollar (Leitung)
E-Mail: nina.kollar@maxpool.de

Autoren:

Stephan Best, Dr. Robert Boels, Hanna Borchers, Christopher Carallo, Sugand Chanra, Mario Cristiano, Hans Joachim Feyerherd, Ennedi Gargiso, Cigdem Gin, Tim Grevecke, Constantin Jacob, Kevin Jürgens, Stefan Klahn, Nina Kollar, Fabian Kosch, Jan Köhler, Daniel Lamann, Oliver Lepold, Stephan Michaelis, André Nolte, Michael Riecke, Peter Paschke, Kathleen Rajkov, Katharina Schlender, Oliver Schlotjunker, Maren Straatmann, Markus Wolf, Sissy Wolter, Andreas Zak

Layout und Gestaltung:

Heike Kuhn
E-Mail: heike.kuhn@maxpool.de

Lektorat:

TextSchleiferei.de

Herstellungsführung:

Daniel Lamann

Anzeigenverkauf und Anzeigenservice:

Katharina Schlender
Telefon: 040 299 940-862
E-Mail: katharina.schlender@maxpool.de

Druckerei:

Druckhaus Menne GmbH
Rapsacker 10
23556 Lübeck

Erscheinungsweise: 3 Mal im Kalenderjahr
Einzelpreis: 5,00 Euro brutto

Jahresabonnement: 12,00 Euro brutto

Mediadaten mit Preisliste:

E-Mail: redaktion@maxpool.de

Haftung:

Den Artikeln, Empfehlungen, Tabellen und Grafiken liegen Informationen zugrunde, die in der Regel dynamisch sind. Weder Herausgeber noch Redaktion können eine Haftung für die Richtigkeit des Inhalts übernehmen.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge unserer Mitarbeiter und Autoren geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

© 2021 Copyright für alle Beiträge bei MAXPOOL Maklerkooperation 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 Onlinedienste 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.

Jetzt über 500 Zukunftsberufe noch günstiger!

Die BU-Vorsorge mit Karriere-Paket. Für maximales Entwicklungspotenzial!

Continentale PremiumBU

Karriere kann vieles sein – wie auch der Abschluss von Beruf oder Studium. Vielleicht macht Ihr Kunde auch die Meister-Prüfung. Könnte das passieren? Dann buchen Sie das Karriere-Paket mit tollen Extras zur PremiumBU dazu.

- **Starter-Bonus** – in den ersten fünf Berufsjahren erhält Ihr Kunde bei Erwerbsunfähigkeit eine zusätzliche EU-Rente.
- **Option auf Verdopplung der BU-Rente** – nach erfolgreichem Abschluss von Ausbildung oder Studium kann die BU-Rente auf bis zu 2.500 Euro monatlich verdoppelt werden – ohne erneute Risikoprüfung.
- **Qualifikationsbonus für mögliche Besserstufung** – bei erfolgreicher Weiterbildung oder einem Berufswechsel prüfen wir auf Wunsch, ob der Beitrag gesenkt werden kann.
- **Rabatt auf Nachversicherungen** – exklusiver 50%-iger Nachlass auf alle zukünftigen Nachversicherungen.



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





Genau Deine Versicherung

Vertrauen.
Versichern.
Verti.



Seit 25 Jahren vertrauen Menschen auf unsere Expertise und unseren Service. Das macht uns stolz und treibt uns an, auch weiterhin clevere Lösungen für Kunden und Partner zu entwickeln. Denn: Ihre Zufriedenheit ist unser Erfolg.



Die Risikolebensversicherung

- ✓ Garantierte und attraktive Beiträge über die gesamte Laufzeit
- ✓ Nachversicherungsgarantie und individuelle Zusatzoptionen
- ✓ Einfacher Online-Prozess inkl. digitaler Gesundheitsprüfung



Die Kfz-Versicherungen

- ✓ Clevere Produkte und Sondertarife
- ✓ Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- ✓ Exklusive Leistungen für Maklerkunden

Mehr Informationen finden Sie auf verti.de/partner

Ihr Kontakt
bei Verti

Ganz direkt, von Mensch zu Mensch

Risikolebensversicherung
Mail: makler-leben@verti.de
Tel: 030 - 890 003 014

Kfz-Versicherungen
Mail: maxpool@verti.de
Tel: 030 - 890 004 416