

# POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

## Die unterschätzten Risiken Wenn Mutter Natur die Muskeln spielen lässt!

### Das gute „B“

Bars, Bier, BBQ und Bestandsübertragung – und was Sie dazu wissen sollten!

### Assekuradeurgeschäft

Ein Plädoyer über die Vorteile für die Versicherungsbranche und deren Umsatzpotenzial!

### Grüner wird's nicht

Wie nachhaltige Versicherungen die Welt ein klein wenig besser gestalten und Umsatz versprechen!

Zielgruppen  
passgenau  
ansprechen:  
unser neuer Flyer-  
Generator

## DIE NEUE KÖRPERSCHUTZPOLICE

# Mehr drin für körperlich Tätige

Mit der Allianz KörperSchutzPolice bieten Sie körperlich Tätigen finanziellen Schutz, wenn der Körper nicht mehr mitspielt.

Das ist neu:

- **Mehr Schutz:** neue und verbesserte Grundfähigkeiten
- **Mehr Möglichkeiten:** zusätzlich wählbare Leistungsauslöser
- **Mehr Freiheit:** BU-Wechseloptionen

→ Mehr dazu bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung  
oder unter [makler.allianz.de/ksp](https://makler.allianz.de/ksp)



Allianz KörperSchutzPolice  
ASSEKURATA in Kooperation mit  
BIOMETRIE Expertenservice 07/2021  
[www.assekurata.de](https://www.assekurata.de)

## Liebe Maklerinnen und Makler,

obwohl wir uns erst im Oktober befinden und das zweite Halbjahr noch nicht allzu sehr vorangeschritten ist, halten Sie unsere letzte POOLWORLD-Ausgabe für 2021 in den Händen. Aber keine Sorge: Wir möchten Sie auf den nächsten rund 90 Seiten keineswegs mit Jahresrückblicken und Best-of-Listen langweilen. Auf Sie warten spannende Themen und interessante Einblicke in neue Projekte, von denen Sie in den kommenden Monaten noch viel hören werden.

An erster Stelle steht die überarbeitete Version der umfangreichsten Privathaftpflichtversicherung, die es aktuell auf dem Markt gibt. Gemeinsam mit der Landesschadenhilfe Versicherung VaG als Risikoträger ist es uns gelungen, die – wie wir finden – weltbeste PHV zu konzipieren, die MAXPOOL zum Marktführer macht. Ab Seite 42 erfahren Sie alles, was Sie über die einzigartigen Highlights der revolutionären Eigenentwicklung und die neue Benchmark am Markt wissen müssen.

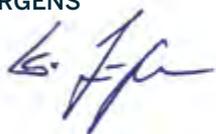
Von unserem Mehrwertprogramm konnten wir Sie bereits in der vorherigen Ausgabe begeistern und freuen uns, welchen positiven Zuspruch das Angebot erhielt. Die erfolgreiche Integration eines weiteren Maklertools macht uns nicht nur sehr stolz, sondern unterstreicht gleichzeitig die gute Zusammenarbeit zwischen Ihnen und uns.

Die neue Serviceleistung der Direktvertragsverwaltung knüpft daran an. Zeit sparen, effektiver arbeiten, den gesamtheitlichen Überblick behalten: MAXOFFICE bietet Ihnen ab sofort die Möglichkeit, kostenfrei Ihre Direkt- und Fremdverträge an einem Ort zu verwalten. Sie optimieren Ihre Kundenportfolios, wir optimieren Ihre Arbeitsroutine.

Freuen Sie sich auch auf unsere Kooperation mit STAR FUND, mit der Sie Ihren Kunden etwas Gutes tun können und Neugeschäft schreiben. Wie der Kauf von Rückabwicklungsansprüchen aus unrentablen Renten- und Lebensversicherungsverträgen, die sich überwiegend im Run-off befinden, funktioniert, verraten wir Ihnen auf Seite 68.

Sie sehen: Das verbleibende Jahr hat noch viele Überraschungen zu bieten. Stellvertretend für das gesamte MAXPOOL-Team wünsche ich Ihnen ein erfolgreiches Jahresendgeschäft und viel Spaß beim Entdecken der neuen Ausgabe. Wir lesen uns im kommenden Jahr!

HERZLICHST  
IHR KEVIN JÜRGENS



---

Über  
**50**  
Maklerinnen und  
Makler vertrauen  
bereits jetzt auf  
die Maklerrente von  
MAXPOOL.

---



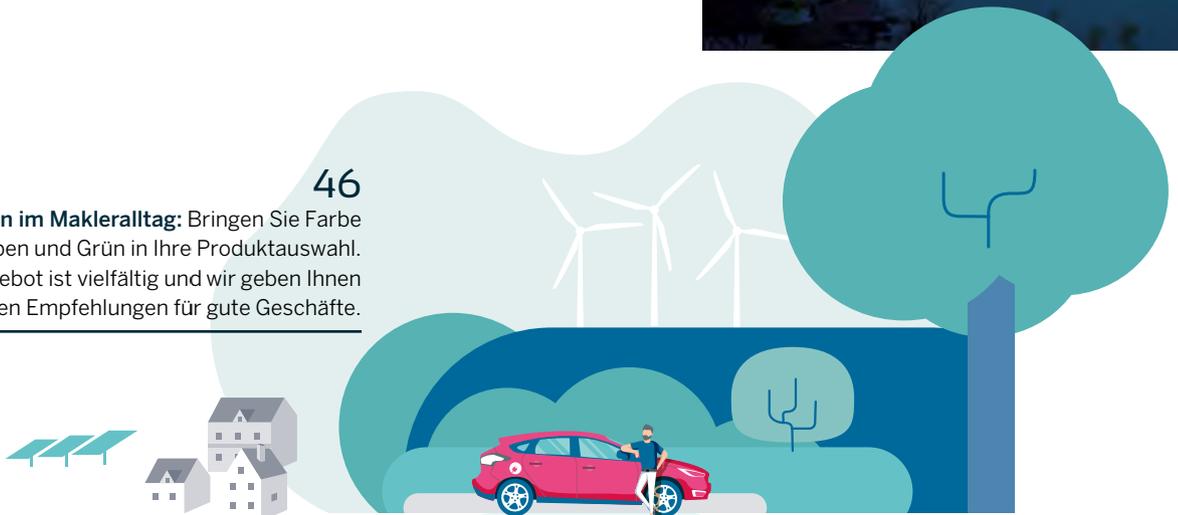
## 42

**Ohnegleichen, ohne Grenzen:** Nicht nur wegen seines breiten Leistungsspektrums und hohen, weltweit geltenden Versicherungsschutzes gilt der Tarif max-PHV Premium als Marktführer. Lernen Sie die anderen Highlights unseres optimierten Deckungskonzepts kennen.



## 46

**Das Grün im Makleralltag:** Bringen Sie Farbe in Ihr Leben und Grün in Ihre Produktauswahl. Das Angebot ist vielfältig und wir geben Ihnen die besten Empfehlungen für gute Geschäfte.



## 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:

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

### Autoren:

Hanna Borchers, Christopher Carallo,  
Mario Cristiano, Hans Joachim Feyerherd,  
Oliver Honigmann, Constantin Jacob,  
Kevin Jürgens, Stefan Klahn, Daniel Lamann,  
Oliver Lepold, André Nolte, Katharina  
Schlender, Katja Sievert, Maren Straatmann,  
Sissy Wolter, Andreas Zak

### Layout und Gestaltung:

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

### Lektorat:

TextSchleiferei.de

### Herstellungsleitung:

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.



## 28

**Sturmfest machen:** 2021 gehört bereits zu den Jahren mit den höchsten Zahlungen für Schäden aus Naturgefahren und Hochwasser für die Versicherungen. Dabei sind die meisten Gebäude gegen Extremwetterereignisse sehr gut versicherbar. Wann, wenn nicht jetzt, sollen Makler das Thema im Interesse ihrer Kunden aktiv angehen?

---

## 22

**Das gute „B“:** Bars, Bier, BBQ und Bestandsübertragung – und was Sie dazu wissen sollten! Unsere BÜ-Expertin Hanna Borchers nimmt Sie mit in die Welt der Einzel- und Gesamt-BÜs.

---



## 54

### Immobilienmakler – Segen oder Fluch?

Viele kennen sie, die Vorurteile rund um den Beruf des Immobilienmaklers. Aber was ist haltlos und was gerechtfertigt? Unsere Finanzierungsexpertin Maren Straatmann verrät es Ihnen.

---



## 88

**Ab geht die wilde Reise:** MAXPOOL tauscht Anzug und Krawatte gegen ein wetterfestes Dschungel-Outfit und nimmt die Gewinner der Herbst-Safari mit auf eine abenteuerliche Reise. Welche wilden Tiere es zu sehen, welche Abenteuer es zu bestehen galt und warum Afrika gleich hinter Hamburg liegt, verraten wir Ihnen in diesem Beitrag.

---



# 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.

Im ersten Halbjahr lag die  
**telefonische Erreichbarkeit** der  
MAXPOOL-Vertriebsteams bei

## 93,4 %

der **Zentrale** sogar bei **99,3 %**



Mehr als

## 70 %

der Erträge erwirtschaftet  
MAXPOOL in den SHU-/  
GEW-Sparten



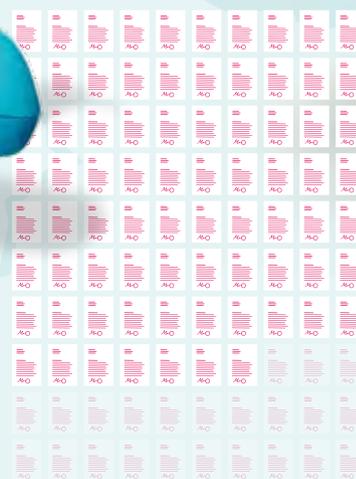
Der **3.-häufigste Ablehnungsgrund**  
in der Leistungsprüfung der BU:  
keine Reaktion der Kunden (13%)

Quelle: [www.gdv.de](http://www.gdv.de), Zahlen aus 2018

Das **Durchschnittsalter** des MAXPOOL-  
Teams liegt gerade einmal bei

# 37,5

Jahren



## 77 %

der **BU-Verträge** wurden ohne  
Zuschläge oder Ausschlüsse poliziert

Quelle: [www.gdv.de](http://www.gdv.de), Zahlen aus 2018

Günstigste und teuerste Region für den **Immobilienkauf**:

**590** €/m<sup>2</sup>

Günstigster Kreis: Kyffhäuser

**7.558** €/m<sup>2</sup>

Teuerster Kreis: München Stadt

Quelle: McMakler



Im Jahr 2020 war laut der Verbrauchs- und Medienanalyse in den Haushalten von rund

**24,6%**

der deutschsprachigen Bevölkerung **mindestens eine Versicherung** bei der **Allianz** abgeschlossen. Damit ist die Allianz die beliebteste Versicherung der Deutschen

Quelle: www.statista.de



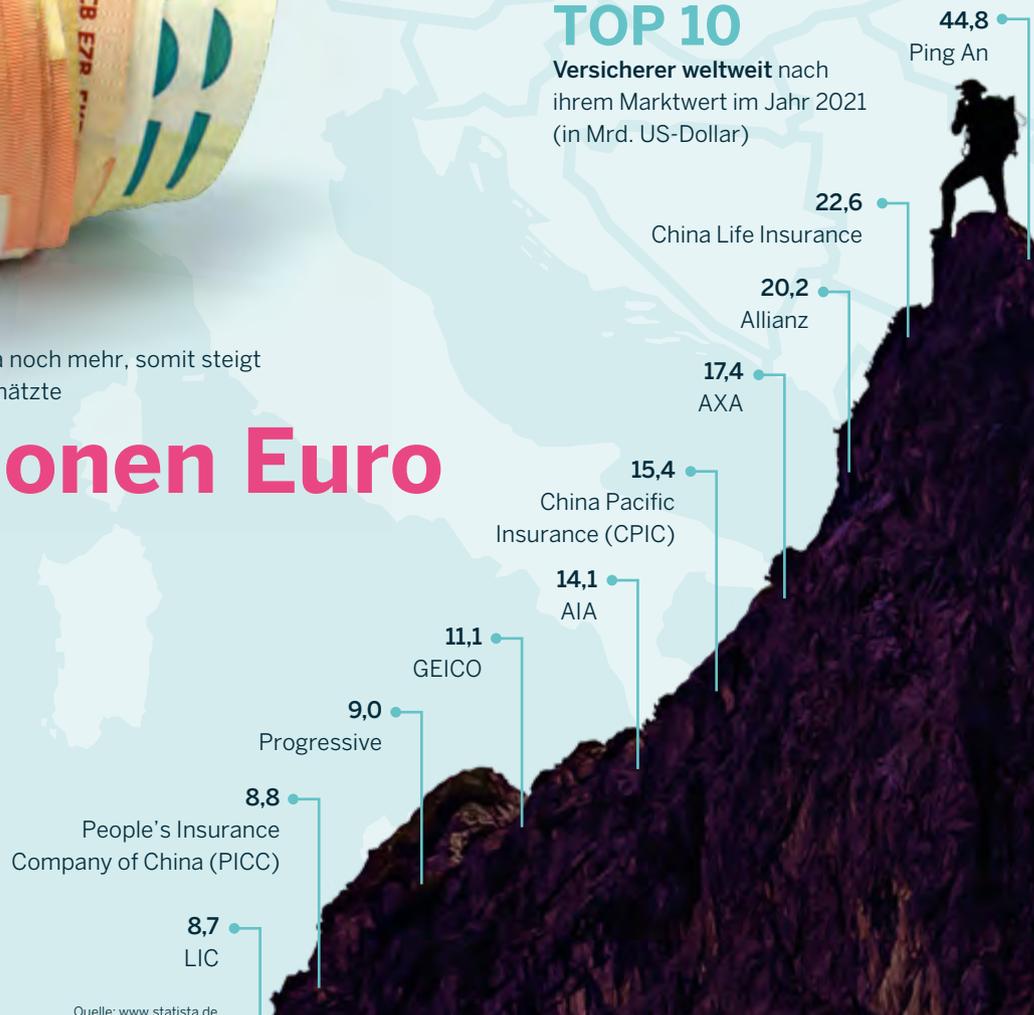
Deutsche sparen seit Corona noch mehr, somit steigt das **Geldvermögen** auf geschätzte

**7,1 Billionen Euro**

Quelle: DZ Bank Volkswirt

## TOP 10

**Versicherer weltweit** nach ihrem Marktwert im Jahr 2021 (in Mrd. US-Dollar)



Quelle: www.statista.de

# Rückblick und Ausblick

## Neue Produkte und Dienstleistungen bei MAXPOOL

Ein spannendes erstes Halbjahr liegt hinter uns, und die nächsten Monate werden nicht minder aufregend. Das Jahr 2021 haben wir als MAXPOOL, ganz im Sinne unserer Makler, unter das Motto „Machen“ gestellt, um die angebotenen Produkte und Dienstleistungen noch besser zu machen oder an die Bedürfnisse unserer Makler anzupassen. Auf unsere Maklerrente, das Mehrwertprogramm und das neue PHV-Deckungskonzept max-PHV sind wir dabei besonders stolz. Wir wollen Sie begeistern und absichern, damit Sie den Kopf frei haben, Ihren Kunden die beste Beratung mit den besten Produkten anbieten zu können. Freuen Sie sich schon heute auf die Bestandsbörse und den SEKRETÄR for free, die in den nächsten Monaten folgen werden.



Januar 2021

Gesellschaftskontaktdateien  
im maxINTERN

Februar 2021

Gründung des Maklerbeirats und  
Rechtsberatungspaket Michaelis

März 2021

Erneuerung des Serviceversprechens

April 2021

Einführung der MAXPOOL-  
Maklerrente

Mai 2021

maxLIFE geht online

Juni 2021

MAXPOOL-Mehrwertprogramm gestartet

Juli 2021

Mailversand aus dem MAXOFFICE  
freigeschaltet

August 2021

Markteintritt der neuen max-PHV,  
Direktvertragsverwaltung und  
BÜ-Listemverarbeitung MAXOFFICE

Q3.2021

Courtage mit über zehn Versicherern  
nachverhandelt

Q3.2021

NaFi-Einführung für Makler

Q4.2021

SEKRETÄR for free

Q1.2022

MAXPOOL-Bestandsbörse und  
neues maxINTERN



**EINKOMMENSICHERUNG**  
Krankengeld.plus

# Länger krank und trotzdem alles gut abgedeckt.

Einfacher geht's nicht: Schließen Sie jetzt online  
die Einkommenslücke Ihrer Kunden.

[www.vermittlerportal.de/krankengeldplus](http://www.vermittlerportal.de/krankengeldplus)

**Einfach. Schnell. Digital.**

# Planen Sie Ihren Ruhestand frühzeitig und setzen Sie auf unsere Maklerrente!

Wir empfehlen mindestens zwei Jahre vor dem gewünschten Rentenbezug den Angebotsprozess zu starten. Um die bestmögliche Verrentung vorzubereiten und umzusetzen, sieht der MAXPOOL-Ablaufplan fünf Phasen vor. Die Zeitfenster zwischen den Ablaufphasen sind variabel. Sie können kürzer oder teilweise auch länger ausfallen.



## Stimmen zur Maklerrente:

Wir haben drei unserer Vertriebspartner gefragt, was sie von der MAXPOOL-Maklerrente halten und ob sie diese selber nutzen.



**RAINER DOHLE:**

*„Mega gut“ – die Maklerrente ist für mich genau das richtige Modell. Bis alles definiert ist und die Bestände übertragen sind, dauert es zwar einige Monate, dafür bin ich dann aber für den Rest meines Lebens bestens abgesichert.*



**TORSTEN KÖTZ:**

*Die 90-Prozent-Modelle ohne Service und Betreuung haben mir noch nie zugesagt. Aus Kunden werden mit der Zeit Freunde, und diese möchte man als guter Makler später auch noch in guten Händen wissen. Eine Maklerrente mit aktiver Vor-Ort-Betreuung der Kunden ist für mich einmalig am Markt und genau richtig.*

**THOMAS SCHOLL:**

*Die Maklerrente war das Argument für mich, die Zusammenarbeit zu intensivieren. Ich kann jederzeit entscheiden, wie viel ich noch arbeiten möchte, und kann mich so später langsam auf den Ruhestand vorbereiten. Noch bin ich jung und denke nicht daran aufzuhören, aber irgendwann kommt der Tag, und dann habe ich für mich bereits alles geregelt.*

*bis zu 12 Monate*

### Rentenphase (lebenslang)

- › Volle Transparenz und Zugriff auf die Bestandsentwicklung
- › Auf Wunsch weitere Mitwirkung in der Kundenbetreuung

In der Regel ist die Bestandsauswertung sehr zeitintensiv. Die Daten müssen durch den Makler von diversen Anbindungen abgerufen und in eine Gesamtbestandsliste umgewandelt werden. Die Gesamtvertragsliste ist Vertragsbestandteil. In vielen Fällen kann aber auch eine verkürzte Zeit eingehalten werden, zum Beispiel wenn ein Großteil der Bestände bereits bei MAXPOOL verwaltet wird – dann kann eine gute Abwicklung auch auf ein Jahr verkürzt werden.



»

## Fragen an Thomas Walter, MAXPOOL-Partner und Nutzer der Maklerrente:

**Sie haben sich für eine Verrentung Ihrer Bestandscourtage entschieden. Welche Gründe sprachen gegen einen Bestandsverkauf?**

Ich wollte den Übergang vom Berufs- ins Privatleben mit größtmöglicher finanzieller Unabhängigkeit umsetzen. Letztendlich standen für mich die Maklerrente und der Bestandsverkauf zur Wahl. Gegen einen Bestandsverkauf sprach, dass die einmalige Zahlung im Vergleich zur Maklerrente geringer ausfällt und die aufwendige Suche nach einem Nachfolger viel meiner Zeit in Anspruch nimmt. Darüber hinaus habe ich nach einem Bestandsverkauf keinen Einfluss mehr darauf, wie bestehende Privat- und Geschäftskundenverbindungen gepflegt werden.

**Was waren für Sie die entscheidenden Kriterien, welche Sie dazu bewogen haben, auf die Maklerrente von MAXPOOL zu setzen?**

Entscheidend für mich ist die Tatsache, dass ich Spielräume im Rahmen der Vereinbarungen meiner Maklerrente mit einem langjährigen Geschäfts- und Vertragspartner treffe, der mir persönlich gegenüber zu jeder Zeit zuverlässig und vertrauensvoll war. Die Modellberechnungen der Maklerrente gaben mir zudem detaillierte Ergebnisse zur Entwicklung meiner Maklerrente in den kommenden Jahren, die mich überzeugten.

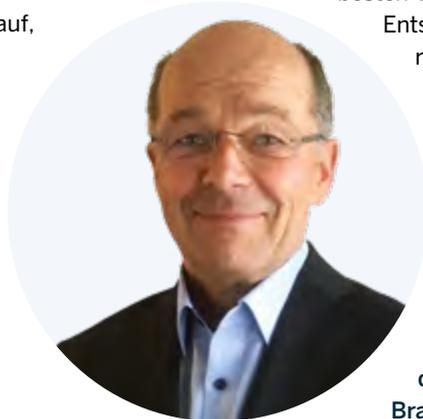
**Was halten Sie von der Option, eine Hinterbliebenenrente zu vereinbaren – hat dies Ihre Entscheidung beeinflusst?**

Diese Versorgungsvereinbarung mittels einer Rentengarantiezeit als Hinterbliebenenschutz vertraglich zu regeln, war zweifellos ein wichtiges Argument.

**Welchen Eindruck haben Sie von der Beratung durch MAXPOOL zum Thema? Fühlten Sie sich kompetent und umfassend informiert?**

**Was war richtig gut, was können wir in Zukunft besser machen?**

Als MAXPOOL die Grundlagen der Maklerrente letztes Jahr abgeschlossen hatte, waren die Gespräche mit Frau Gin sehr zielführend und konstruktiv für mich. Sehr angenehm war die Tatsache, dass wir vereinbarte Telefontermine ohne zeitliche Einschränkung in vollem Umfang geführt haben und alle Fragen beantwortet wurden. Ein gutes Gefühl, den besten Vertragspartner meiner Entscheidung für eine Maklerrente gefunden zu haben.



**Sie verfügen über jahrelange Erfahrung als Versicherungsmakler und daher auch über ausgezeichnete Markt- und Branchenkenntnisse.**

**Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten der Branche, wo sehen Sie die Zukunft der Versicherungsmakler in**

**fünf Jahren? Haben Sie einen Tipp für Ihre jungen Kollegen, welchen diese im Tagesgeschäft unbedingt beherzigen sollten?**

Für die Zukunft ist Flexibilität gefordert, sich mit ändernden Marktsituationen und Beratungsstrategien als Versicherungsmakler auseinanderzusetzen. Dies und der Einsatz digitaler Medien sind die großen Themen, mit denen sich junge Versicherungsmaklerkollegen meines Erachtens bewusst auseinandersetzen müssen.

Voraussetzung, sich persönlich den großen Herausforderungen stellen zu können, ist ein hohes Maß an Fach- und Beratungskompetenz. Diese Branchen- und Marktkenntnisse sind mit dem Backoffice von MAXPOOL sehr gut zu erzielen.



**Cigdem Gin,**  
Geschäftsführerin der  
Phoenix Versicherungsmakler GmbH

---

*Wir haben unsere Maklerrente mit viel Liebe zum Detail kreiert und uns dafür bewusst Zeit gelassen, obwohl zwischenzeitlich bereits unterschiedliche Verrentungsmodelle an den Start gegangen sind.*

*Wir wollten eine wirklich durchdachte Lösung ausarbeiten, von der in erster Linie der Makler profitiert – das braucht nun mal seine Zeit. Umso zufriedener sind wir mit dem Ergebnis, und nach eingehender Recherche können wir mit Recht behaupten, die ehrlichste Maklerrente am Markt entwickelt zu haben. Bei uns gibt es keine Fallstricke, kein Kleingedrucktes und keine Einschränkungen. Glauben Sie nicht? Sprechen Sie uns gern an.*

---

Alle Infos rund um die Maklerrente finden Sie hier:  
[maxpool.de/maklerrente](https://maxpool.de/maklerrente)



# maxLIFE

Wechseln Sie auf die Sonnenseite  
des Maklerlebens – inklusive  
Hinterbliebenenschutz

Alle Infos finden Sie auf  
[www.maxpool.de/maxLIFE.html](https://www.maxpool.de/maxLIFE.html)



# Ein geplatzter Reifen, die Versicherung und wir!

Eine Posse über absurde Fallstricke von Bedingungswerken,  
die Maklern fast den letzten Nerv rauben

„Guten Morgen nach Hamburg, leider habe ich schon wieder einen Fall, welcher für mich so nicht begreifbar ist.“

Mit dieser E-Mail übergibt Makler P. einen neuen Fall an den MAXPOOL-Leistungsservice.

*Sissy Wolter:* „Ich habe in den letzten Jahren sehr viele unterschiedliche Leistungsfälle bearbeitet – über alle Sparten hinweg. Dennoch ist jeder neue Vorgang anders, und auch ich muss mich erst mal in den Fall einarbeiten und nachvollziehen, welcher Schaden eingetreten ist und wie die Gesellschaft reguliert hat.“

In der E-Mail des Maklers befand sich ein Ablehnungsschreiben eines Kfz-Versicherers mit dem Hinweis, dass eine Vollkaskoversicherung bei Unfallschäden schütze, jedoch Betriebsschäden nicht versichert seien, da kein Unfallschaden im Sinne der Bedingungen vorliege. Weiterhin führt der Versicherer an, dass anhand der Schadenschilderung sowie des Gutachtens sämtliche Schäden am Fahrzeug durch die Reifenteile des eigenen Fahrzeugs verursacht worden seien und der Versicherungsnehmer um Verständnis gebeten werde, dass der Schaden nicht ersetzt werden könne.

## EIN BLICK, EIN SCHADEN

Der erste Blick des Leistungsservice richtet sich auf die Schadenanzeige bzw. die Schadenschilderung. Den Unterlagen zufolge hatte der Versicherungsnehmer auf der

Autobahn einen Unfall aufgrund eines geplatzten Reifens und kollidierte dadurch mit der Leitplanke. Nach erster Einschätzung liegt der Schaden bei circa 10.000 Euro. Glücklicherweise wurde bei dem Unfall niemand verletzt.

Nach Durchsicht der Schadenschilderung ist nicht ganz eindeutig, aus welchem Grund der Reifen geplatzt und es somit zu einem Unfall gekommen ist. Laut Gutachten sowie diversen Fotos sind deutliche Spuren an der Schwellerblende sichtbar, welche nicht im Zusammenhang mit der Kollision mit der Leitplanke stehen. Diese Art der Beschädigung kann darauf hindeuten, dass ein Fremdkörper gegen das Auto geprallt ist und den Reifenplatzer ausgelöst hat. Allerdings hat der Gutachter keine eindeutige Schadenursache für den geplatzten Reifen aufgeführt, sodass die Versicherung einen Betriebsschaden unterstellt hat.

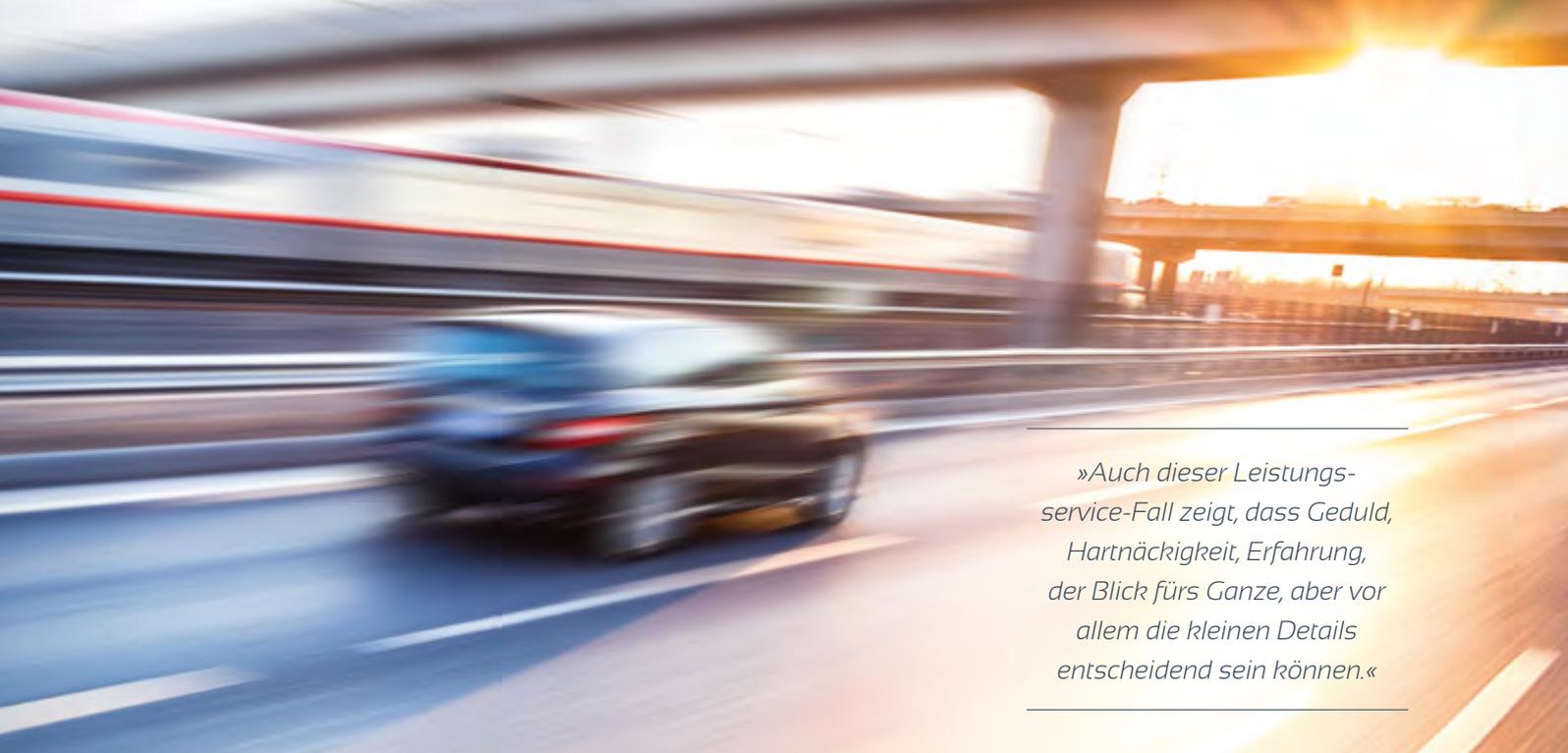


**Sissy Wolter,**  
MAXPOOL-Leistungsservice

## EIN AUSFLUG MIT TEUREN FOLGEN

Laut Bedingungen liegt ein Betriebsschaden vor, wenn sich ein gewöhnliches und zu erwartendes Risiko nach dem Verwendungszweck des Fahrzeugs verwirklicht hat. Normale Abnutzung – wie hier der Verschleiß des Reifens – ist als Betriebsschaden einzustufen. Damit wäre die Ablehnung gerechtfertigt, wenn der Unfall durch einen aufgrund von Abnutzung geplatzten Reifen verursacht worden wäre – wie die Gesellschaft behauptet.

An dieser Stelle begibt sich der Leistungsservice nun auf die Suche nach der tatsächlichen Ursache. Nach Rücksprache mit Makler und Kunden wird schnell deutlich, dass es sich um



---

*»Auch dieser Leistungs-service-Fall zeigt, dass Geduld, Hartnäckigkeit, Erfahrung, der Blick fürs Ganze, aber vor allem die kleinen Details entscheidend sein können.«*

---

keine gewöhnliche Abnutzung des Reifens handeln kann. Der Kunde war mit seinem Auto zwei Tage vor dem Unfall beim TÜV und die Hauptuntersuchung – inklusive Sichtprüfung des Fahrzeugs – wurde ohne jegliche Mängel abgenommen. Weiterhin wurde das Auto nach der Hauptuntersuchung nur wenige Kilometer gefahren, bis der Versicherungsnehmer am Tag des Unfalls die Autobahn befahren hat.

Auch teilt uns der Kunde mit, dass er kurze Zeit vor dem Reifenplatzer in einer Baustelle über einen kleineren Gegenstand gefahren sei, sich aber nichts dabei gedacht und dieses Ereignis nicht in Zusammenhang mit dem später erfolgten Unfall gebracht habe.

Mit diesen Fakten konfrontiert der MAXPOOL-Leistungsservice die Schadenabteilung und fordert zur Regulierung auf. Kurze Zeit später liegt die Antwort der Gesellschaft vor – der beschädigte Reifen soll an die DEKRA zur Begutachtung geschickt werden, um eine mögliche Fremdeinwirkung prüfen zu können.

*Sissy Wolter:* „Im ersten Moment hörte sich das Schreiben vielversprechend an. Allerdings gab es keinen beschädigten Reifen, sondern nur zerfetzte Reifenteile, welche durch die Straßenmeisterei bei der Reinigung der Fahrbahn entsorgt wurden.“

#### **MIT GEDULD UND RUHE IST FAST ALLES MÖGLICH**

Nach einem längeren Telefonat mit der Schadenabteilung soll der Kunde einen schriftlichen Beleg einreichen, dass die Reifenteile nicht mehr vorhanden sind. Gesagt, getan. Die Straßenmeisterei bzw. der Abschleppdienst bestätigen, dass die einzelnen Reifenteile bereits entsorgt wurden und

somit nicht mehr besichtigt werden können. Somit kann allerdings der Kunde seiner Beweispflicht nicht nachkommen bzw. kann kein Gutachten darüber erstellt werden, ob eine Fremdeinwirkung den Reifen platzen ließ. Weiterhin kommt erschwerend hinzu, dass der Kostenvoranschlag der Werkstatt bei 23.000 Euro liegt und somit mehr als das Doppelte der anfangs kalkulierten Schadenhöhe beträgt.

Viel Überzeugungsarbeit, eine enge Zusammenarbeit mit dem Versicherer und die „Kraft“ von MAXPOOL haben dazu geführt, dass eine Nachbesichtigung des Fahrzeugs beauftragt wurde. Da die Reifenteile nicht mehr vorhanden sind, kann nur das Fahrzeug – speziell auf eine mögliche Fremdeinwirkung – begutachtet werden.

Mittlerweile sind seit dem Unfall über zwei Monate vergangen und die Entscheidung steht immer noch aus. Nach telefonischen Rückfragen und Erinnerungen durch MAXPOOL erhält der Kunde schließlich nach vier weiteren Wochen ein Schreiben der Gesellschaft:

„... nach erneuter Prüfung aller vorliegenden Unterlagen treten wir doch in die Regulierung ein.“

Weiter heißt es in dem Schreiben, dass die Reparaturrechnung – in Anlehnung an das zweite Gutachten bzw. die Nachbesichtigung – zur vollständigen Regulierung eingereicht werden soll.

Auch dieser Leistungsservice-Fall zeigt wieder einmal, dass Geduld, Hartnäckigkeit, Erfahrung, der Blick fürs Ganze, aber vor allem die kleinen Details entscheidend sein können. ◀

# Mit Edelmetallen sicher durch die Krise

Die Pandemie hält die Welt wesentlich länger in Atem als erwartet.

Die künftigen Auswirkungen bedrohen eine Vielzahl von Vermögenswerten, und auch das Ersparte kann gefährdet sein. Die staatlichen Hilfen werden auf irgendeine Weise zurückgezahlt werden müssen. Das gilt nicht nur für Deutschland, sondern auch für andere Staaten. Die weltweite Staatsverschuldung erreicht eine neue Dimension. Laut Weltbankverband IIF ist per Ende 2020 die Staatsverschuldung weltweit auf circa 365 Prozent bezogen auf das BIP angestiegen. Mit 277 Billionen US-Dollar ist das mehr als eine Vervierfachung seit 1996, als die Staatsverschuldung noch bei 63 Billionen Dollar lag. Ein Trend und eine Dimension an weltweiter Verschuldung, die besorgniserregend sind und Geld weiter an Wert verlieren lassen!

## WO ES VERLUSTE GIBT, ERGEBEN SICH AUCH CHANCEN UND GEWINNER

Eine Verzinsung von Guthaben wird vorerst nicht erwartet, im Gegenteil, der Negativzins wird uns noch eine Weile erhalten bleiben. Aktuell liegt die Verzinsung einer zehnjährigen Bundesanleihe bei -0,47 Prozent (17.08.2021). Es besteht die Möglichkeit, dass der Negativzins sich noch erhöht. Auch die Gefahr, dass die Eurozone weiter auseinanderdriftet, ist deutlich gestiegen, so wie das Risiko eines Währungswechsels, wie zum Beispiel eines Nord-

oder Süd-Euro oder in eine Vielzahl neuer (auch alter) Landeswährungen! Betrachtet man die deutsche Historie, ist schon mehrfach ein Währungswechsel erfolgt, und ein Menschenleben hielt im Durchschnitt länger als eine Währung in Deutschland.

Ob es mittelfristig zu einem Währungswechsel kommt, ist natürlich ungewiss, aber dagegen gut abgesichert zu sein ist bestimmt eine Überlegung wert. Bekanntlich sind Edelmetalle dafür die erste Adresse. Meist ist nur Gold im Fokus, dabei ist man mit einem Mix aus Gold, Silber, Platin und Palladium in den letzten zehn Jahren deutlich besser gefahren, mit einer Wertsteigerung von rund 70 Prozent.

10-Jahres-Übersicht in EURO

AUREUS The Bullion Experts

17.08.11 → 17.08.21

Gold	1.240	1.524	+	23 %
Silber	27,66	20,31	-	27 %
Platin	1.270	867	-	32 %
Palladium	527	2.186	+	315 %
4er Mix			+	70 %

## DARÜBER HINAUS GILT „STREUUNG BRINGT SICHERHEIT“

Um die optimale Sicherheit bei Edelmetallen zu nutzen, ist es wichtig, die Edelmetalle in Form von 100 Prozent physischem Eigentum zu erwerben. Im Gegensatz dazu trägt man bei einem Zertifikat das Emittenten- und Kontrahenten-Risiko, welches sich speziell in extremen Krisenzeiten deutlich erhöhen kann. Bei einem 100 Prozent physischen Erwerb und Lagerung in einem Hochsicherheits-/Zollfreilager ist das Edelmetall gesichert und versichert gelagert. Vor allem fällt bei Silber, Platin und Palladium hier beim Kauf und Verkauf nicht die deutsche 19-Prozent-Mehrwertsteuer an, ein echter Einkaufsvorteil. Eine sichere Lösung mit leichter und einfacher Handhabung. <



Mehr Informationen:  
[www.aureus-golddepot.de/](http://www.aureus-golddepot.de/)



Gemeinsam erfolgreich  
seit 1998 in  
Kooperation mit

**MVK**  
VERSICHERUNG

**ASCORE**

AUSGEZEICHNET



PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuradeur GmbH  
max-Wohngebäude Premium  
Wohnflächentarif

Wohngebäude

07 | 2020

[ascore.de/scorings](https://ascore.de/scorings)

# max Wohngebäude

## Wir schützen das Zuhause Ihrer Kunden

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

**Verantwortung verbindet.**

# Einfach mal abschalten

MAXOFFICE ist das CRM-System für alles, mehr braucht es nicht.

# D

as MAXOFFICE ist Ihr treuer Begleiter, wenn es um die Bestandsverwaltung der bei MAXPOOL geführten Verträge geht. Ab sofort können Sie Ihre hauseigenen Verwaltungssysteme für den Direktbestand abschalten und Geld sparen, denn das MAXOFFICE ist ein vollumfängliches Verwaltungssystem auch für Ihre direkten Bestände geworden. Was heißt das für Sie? Alle Verträge die über MAXPOOL geführt sind, werden weiterhin automatisch verwaltet und von uns im Hinblick auf Dokumente und Daten auf dem neuesten Stand gehalten. Zusätzlich können Sie jetzt Ihre direkten Bestände bei Versicherungsgesellschaften oder anderen Maklerpools via Listenimport in das MAXOFFICE einspielen lassen oder auch selbst einzelne Verträge nebst Spartendetails erfassen. Der Vorteil liegt auf der Hand: Ein System für alles und endlich der komplette

Überblick über Ihre Kunden, Verträge, potenzielle Versorgungslücken, Vertriebsansätze und vieles mehr. Ihr Bestand wird durch die Migration skalierbar und selektierbar. Die Pflege der Daten für nicht bei MAXPOOL geführte Kunden und Verträge liegt jedoch weiterhin bei Ihnen, da MAXPOOL selbstverständlich aus datenschutzrechtlichen Gründen keinen Zugriff auf Ihren Direktbestand hat. Geplant ist, dass Sie per BiPRO über Drittdienstleister die Daten von Gesellschaften abfragen können und somit auch bei Ihrem Direktbestand Dokumente automatisch abgelegt bekommen können.

Die Termin- und Aufgabenfunktion im MAXOFFICE erleichtert es Ihnen, auch bei Direktverträgen die Fristen für eine Kündigung oder Bestandsübertragung immer im Blick zu behalten.



### **E-MAIL VERSAND OHNE MEDIENBRUCH**

Die Direktvertragsverwaltung war nur der erste Streich. Sie können jetzt auch E-Mails direkt aus dem MAXOFFICE verschicken und so Ihre Arbeitsabläufe noch weiter verschlanken. Beispielsweise eine Rückfrage kann einfach aus dem Kundendatensatz zum Kunden oder zur Gesellschaft versendet werden. Es können beliebig viele E-Mail-Konten hinterlegt werden, zwischen denen Sie jederzeit wechseln können. Sämtlicher E-Mail-Verkehr aus dem MAXOFFICE wird automatisch am Kunden oder am Vertrag mit Historie abgelegt.



### **KONTAKTDATEN IMMER IM ZUGRIFF**

Jeder kennt die Situation: Man ist gerade in einem Vorgang und braucht plötzlich die Telefonnummer eines Ansprechpartners bei der Gesellschaft. Bisher mussten Sie dafür in unseren internen Bereich der Maklerhomepage, das maxINTERN, wechseln. Dieser lästige Zwischenschritt gehört nun der Vergangenheit an. Seit einiger Zeit stehen Ihnen die Kontaktdaten der Versicherungsgesellschaften auch direkt in MAXOFFICE zur Verfügung. Sie können einfach aus dem Vertrag direkt in die Kontaktdaten der Gesellschaft wechseln. Neben den Kontaktdaten werden Ihnen hier auch Informationen zu Bestandsübertragungen angezeigt.



### **1-KLICK-KÜNDIGUNG**

Die Vereinfachung der Kündigungshilfe für Verträge war ein vielfacher Wunsch unserer Makler. Mit dem letzten Update sind wir diesem nachgekommen und haben die 1-Klick-Kündigung eingeführt. Alle relevanten Daten werden im Prozess natürlich vorausgefüllt und der fristgerechte Kündigungstermin ermittelt.



### **SAFETY FIRST FÜR SORGLOSES MAKLERLEBEN**

Ihren Kunden raten Sie sicher regelmäßig dazu, für den Ernstfall immer eine kleine Karte mit dem Namen und der Telefonnummer eines Notfallkontakts bei sich zu führen. Wir wollen Sie und Ihr Maklerunternehmen im Ernstfall auch gut versorgen und haben daher im MAXOFFICE in der Rubrik Office den „Notfallkontakt“ eingeführt. Hier können Sie Ihre engsten Vertrauten, Familienmitglieder oder Geschäftspartner mit vollständigen Kontaktdaten hinterlegen, an die MAXPOOL sich im Falle von langer Krankheit oder Ableben wenden kann, um das weitere Vorgehen in Ihrem Interesse zu besprechen. Der „Notfallkontakt“ ist ein weiterer Baustein von MAXLIFE, der Hinterbliebenenabsicherung und der Maklerrente, um Ihnen das Maklerleben so sorglos wie möglich zu gestalten. <

# Vorteile kassieren statt Punkte sammeln

Braucht es wirklich ein weiteres Kundenbindungssystem?

Ja, besonders wenn es Vorteile schafft, die sinnvoll für die tägliche Arbeit sind. Easy, simpel, clever: Das MAXPOOL-Mehrwerteprogramm punktet da, wo es sich lohnt.

**K**omplizierte Berechnungsformeln, Auf- und Abstiegsmodelle oder Punkteverfallsrechnungen für Zusatzstatus verkomplizieren die Lust an Mehrwertprogrammen. Die Bedingungen und Vorgaben, wann welche Punkte gesammelt, gutgeschrieben oder eingetauscht werden können, klingen in vielen Fällen wie eine Doktorarbeit und kosten wertvolle Zeit. Daher haben wir uns entschieden, es einfach und mit maximalem Effekt anzugehen.

Bei MAXPOOL belohnen wir, was wirklich zählt: die eigene Leistung. Jeder unserer Vertriebspartner nimmt automatisch am Programm teil und kann auf den ersten Blick sehen, welche Vorteile aktuell genutzt werden können. Auf umständliche Anmeldeprozesse und zähe Abwicklungen verzichten wir.

## ÜBERZEUGUNGSTÄTER – VORTEILE, DIE BEGEISTERN

Einfach mehr erreichen mit gleicher Arbeit! Wir haben uns Zeit genommen, um unseren Partnern ein faires Mehrwerteprogramm sowie hochwertige Accessoires für den Alltag anbieten zu können. Egal ob Füller, Aktentasche, Gürtel oder Technik-Gadget: Mit unserem Partner Montblanc wird Understatement und Klasse mit kleinen Dingen bewiesen, während der passende Anzug von unserem exklusiven Partner Rooks&Rocks maßgeschneidert wird. Für Stil und Sicherheit auf allen Wegen sorgt Mercedes-Benz. Die eigene Fitness bringt das Kooperationsprogramm mit Fitness First in Schwung, um aktiv und sportlich durch das Jahr zu kommen. Wem diese Angebote nicht genug sind, der findet in den vielfältigen Corporate Benefits sicherlich das richtige Extra zur Belohnung.



## TAGESGESCHÄFTE NOCH EFFEKTIVER GESTALTEN

Neben zahlreichen Produkten und einzigartigen Partnerangeboten bieten die einzelnen Programmstufen zudem umfangreiche Service-Vorteile. Der Aufstieg in höhere Maklerkategorien lohnt sich, um von exklusiver Betreuung, telefonischer Urlaubsvertretung, direktem Zugang zum Backoffice und zu den Vorständen zu profitieren. Auch bei Umdeckungsaktionen erhalten Makler Support, damit Abwicklungsprozesse problemlos durchgeführt werden können. Spezielle Optionen wie die Maklerrente, Vorsorgevollmacht oder die weitreichende Unterstützung für eine schnelle Bestandsübertragung stehen ebenfalls bereit.

## ERFOLG VON MORGEN BEQUEM VERARBEITEN

Mit dem hauseigenen CRM-System bleiben Kunden, Vorgänge und Aufgaben im Blick und ermöglichen über die vielfältigen Selektionsfilter potenziellen Zusatzumsatz. Die Kommunikation geschieht direkt per E-Mail aus dem MAXOFFICE, und dank des Cross-Sellings können effektive Kombinationen ausgelesen werden. Zweifellos sind die Chancen, die sich mit jedem weiteren Level ergeben, eine zusätzliche Option auf größere Abschlüsse und Absicherungen, die Makler und Kunden gleichermaßen gefallen dürften.

Sprechen Sie uns an, um mehr über die attraktiven Leistungen und Bonus-Möglichkeiten zu erfahren. In einem persönlichen Gespräch erklären wir ausführlich, welche weiteren Extras wir Ihnen zur Verfügung stellen können. Lassen Sie sich von der Vielfalt MAXPOOLS begeistern. Claus Hipp sagte so schön: „Dafür stehe ich mit meinem Namen.“ Wir halten unser Wort noch dazu! Versprochen. ◀



# OHNE DICH

ist Dienst kein Dienst  
an der Gesellschaft.

**Ihre Kunden sind für andere da. Wir sind für Sie da.**  
Die Versicherungen der Allianz für Beamte

Für Details und Beratung wenden Sie sich bitte  
an Ihren Allianz Maklerbetreuer:

**Marc Lorbeer-Feldmann**

Telefon: 02 21.94 57-222 78

E-Mail: [marc.lorbeer@allianz.de](mailto:marc.lorbeer@allianz.de)

[makler.allianz.de](http://makler.allianz.de)

**Allianz** 

# Alle guten Dinge fangen mit B an

Bars, Bier, BBQ und Bestandsübertragung (BÜ) – alles, was Sie dazu wissen sollten, hat Ihnen Hanna Borchers als Expertin für BÜs zusammengestellt.

Am Ende eines jeden Monats diverse Courtageabrechnungen von Versicherern und Pools zu sichten und zu prüfen, das kostet nicht nur Zeit, sondern eventuell auch den Überblick – und damit bares Geld. Warum also nicht alles bündeln und damit viele Vorteile genießen? Wäre da nicht der zeitliche und operative Aufwand, den eine Bestandsübertragung in Anspruch nimmt, würden wohl die meisten Makler auf diese Frage antworten. Genau hier kommt das Team Bestandsübertragung von MAXPOOL ins Spiel. Durch einfache digitale Prozesse, aktive persönliche Beratung und Unterstützung der BÜ-Experten wird die Bestandsübertragung zum Kinderspiel – egal ob es sich um Einzelverträge oder Gesamtbestände handelt.

## EINZEL-BÜ bis zu 20 Verträgen

Vollmacht des Kunden wurde zusammen mit dem Maklervertrag unterschrieben – wichtig für die BÜ ist die Vollmacht

Einzelner Vertrag soll in die Betreuung des Maklers übergehen: Vertragsdaten oder Police liegen vor

Einfache Beauftragung durch den Makler über das MAXOFFICE (mit nur 3 Klicks wird die Einzel-BÜ angesteuert)

Das MAXOFFICE leitet automatisch die BÜ an die Gesellschaft weiter

Automatische regelmäßige Erinnerungen durch MAXOFFICE an die Gesellschaften

FINALE Erfolgsmeldung durch MAXOFFICE



**Hanna Borchers,**  
Fachberaterin für Kooperations-  
Management, MAXPOOL

---

## WARUM DAMIT WARTEN? WENN DIE LÖSUNG SO NAHE IST:

- › Ihre Bestände sind durch das Datenanderkonto bei der Kanzlei Michaelis gesichert
  - › Sie und Ihre Kunden profitieren im Schadenfall von unserem Leistungsservice
  - › Sie erhalten alle Courtagen 14-tägig auf nur einer Abrechnung zusammengefasst
  - › Sie erhöhen Ihren Umsatz bei MAXPOOL und genießen viele Vorteile unseres Mehrwertprogramms, etwa höhere Courtagen und Vorstandstreffen
  - › Durch einfache Vertragsselektionen wird aktive Bestandsarbeit einfacher und effizienter
  - › Sie erhöhen Ihren Unternehmenswert für einen zukünftigen Bestandsverkauf oder die Inanspruchnahme einer Maklerrente
- 

### GESAMT-BÜ ab 20 Verträgen

Kundenmusterschreiben gem. CoC versenden oder Bestätigung über Vorliegen der Vollmachten mit korrekter Firmierung auf MAXPOOL an MAXPOOL senden

MAXPOOL unterstützt bei Serienbriefferstellung und Versand

Kundenliste samt Vertragsdaten an MAXPOOL senden, MAXPOOL spielt diese ins MAXOFFICE ein

MAXPOOL unterstützt dabei, die Daten korrekt fürs Einspielen aufzubereiten

Formular zur Beauftragung der BÜ an MAXPOOL senden

MAXPOOL bereitet Ihnen alle Formulare vor, Sie müssen nur unterzeichnen und zurücksenden

Team BÜ beauftragt bei den Gesellschaften

Regelmäßige Erinnerungen durch das Team BÜ

FINALE Erfolgsmeldung durch das Team BÜ

## HANNA BORCHERS ZU DEN AM HÄUFIGSTEN GESTELLTEN FRAGEN:

### „Ich habe nicht alle Vertragsdaten vorliegen. Kann ich den Bestand trotzdem übertragen?“

Um beim Einspielen Doppelanlagen von Kunden zu vermeiden und auch einen Mindestanspruch an Datenqualität im MAXOFFICE gewährleisten zu können, sind aus unserer Sicht die wenigen folgenden Daten erforderlich:

- › zum Kunden: Vorname, Name, Adresse
- › zum Vertrag: Versicherungsart, Vertragsnummer, Beginn, Ablauf, Prämie und Zahlweise

Sollten Sie diese Angaben in Teilen nicht vorliegen haben, dann nicht aufgeben, sondern stattdessen das Team BÜ kontaktieren. Wir prüfen gern, inwieweit wir bei der Vervollständigung unterstützen können. Wir lassen Sie damit nicht alleine.

### „Ich habe von allen Kunden eine Vollmacht mit der richtigen Firmierung auf MAXPOOL vorliegen, diese verwende ich seit Jahren. Muss ich dennoch meine Kunden per CoC-Verfahren (Kundenmusterschreiben) über den Wechsel der bestandsführenden Stelle informieren?“

Nein, in diesem Fall bestätigen Sie uns einfach auf einem Extra-Schreiben (erhalten Sie von uns) mit Ihrer Unterschrift, dass Sie alle Vollmachten vorliegen haben.

### „Wie erfahre ich, welche Gesellschaft ich zu MAXPOOL übertragen kann?“

Am besten rufen Sie das Team BÜ oder Ihren Maklerbetreuer an. Gerne können Sie uns auch eine Liste mit Gesellschaften, die Sie zu uns übertragen wollen, zuschicken. Wir prüfen dann für Sie, welche einer Bestandübertragung zustimmen, und geben Ihnen eine gebündelte Rückinfo. In naher Zukunft werden wir diese Informationen aber auch im MAXOFFICE für Sie jederzeit abrufbar bereitstellen.

### „Warum dauert eine Bestandsübertragung immer so lange?“

BÜs werden bei den Gesellschaften nicht mit hoher Priorität bearbeitet, daher gibt es auch häufig große Bearbeitungsrückstände. MAXPOOL verliert Ihre Bestandsübertragung aber nie aus den Augen und erinnert die Gesellschaften regelmäßig bis zur vollständigen Übertragung und erster Courtagebuchung.

»

Unser

**TOP 3**

Gesellschaften  
in Sachen Schnelligkeit bei  
Bestandsübertragung

JE SCHNELLER, DESTO BESSER!  
IM DURCHSCHNITT DAUERT  
EINE BESTANDSÜBERTRAGUNG  
ZWISCHEN 6 UND 8 WOCHEN.

1. Platz  DIE HAFT  
PFLICHT  
KASSE

2. Platz SIGNAL IDUNA 

3. Platz  Ammerländer  
Versicherung  
Versicherungsverein auf übergangslos® WAG



#### DIESE BESONDERHEITEN SOLLTEN SIE KENNEN UND BEACHTEN:

1. In den Maklervollmachten (Einzel-BÜ) und den Kundeninformationsschreiben (Gesamt-BÜ) muss zwingend unsere vollständige und aktuelle Firmierung stehen: MAXPOOL Maklerkooperation GmbH, Friedrich-Ebert-Damm 143, 22047 Hamburg.

Entsprechende Vorlagen und Musteranschreiben können Sie bei uns abrufen.

2. Folgende Gesellschaften akzeptieren NUR die eigenen Formulare:

- a. Allianz
- b. ERGO
- c. R+V
- d. Haftpflichtkasse Darmstadt
- e. Barmenia
- f. Medien-Versicherung

Die Formulare erhalten Sie selbstverständlich auf Anfrage von uns.

3. Die HDI beispielsweise korrespondiert nur postalisch, dies verzögert folglich den kompletten Bearbeitungsprozess erheblich. Hier müssen Sie und wir gemeinsam etwas mehr Geduld mitbringen.

4. Bei Übertragungen von einem anderen Maklerpool zu uns muss zuvor eine Bestandsfreigabe eingeholt werden. Das übernehmen selbstverständlich wir für Sie. ◀

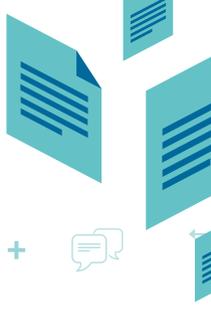


Mit dem **SI Handelsschutz** haben Ihre Kunden alle Risiken „eingetütet“.

Es ist Ihren Kunden wichtig, flexibel und möglichst vollständig auf die Kunden einzugehen. Uns auch! Deshalb bieten wir mit dem neuen SI Handelsschutz eine einzigartige Rundum-Absicherung gegen die wichtigsten Gefahren für Ihren Betrieb an. Natürlich ganz so, wie es Ihre Kunden brauchen.

**Maklerdirektion Nord/Ost**  
**Kai Obermöller**  
**Hans-Henny-Jahnn-Weg 49**  
**22085 Hamburg**  
**Telefon 040 4124-7704**  
**kai.obermoeller@signal-iduna.de**

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen



# Umdeckung von Beständen: Welche Lösungen bietet der Markt?



**Stefan Klahn,**  
Geschäftsführer  
der PHÖNIX Schutzgemeinschaft

»Es gibt nicht den einen definierten Ablauf, jede Umdeckung muss individuell betrachtet werden.«

Die Umdeckung von Verträgen ist immer mit Aufwand verbunden, ohne dass sich in der Regel die Einnahmen aus den umgedeckten Verträgen erheblich verbessern. Aus Haftungs-sicht ist es aber unerlässlich, insbesondere Verträge älteren Datums im Auge zu behalten und dem Kunden Leistungserweiterungen nicht vorzu-enthalten. Häufig ist bei Bestands-verträgen auch die Konstellation, dass diese ein veraltetes Bedingungs-werk haben und nur zu einem spürbar höheren Beitrag neu versichert werden können.

Mit einer Umdeckung kann der Makler folgende Vorteile umsetzen:

- › Der Kunde erhält einen gleichwertigen, in der Regel deutlich höherwertigen Versicherungsschutz zur aktuellen oder einer günstigeren Prämie.
- › Der Kunde kann sich hinsichtlich des Leistungsumfangs nur verbessern, da über eine Besserstellungsklausel der neue Versicherer mindestens die Leistungen garantiert, die der Kunde bisher versichert hat.

## **AKTUELLE UMDECKUNGS- ANGEBOTE – EINE AUSWAHL ZUSAMMENGESTELLT VON MAXPOOL**

Nachfolgend stellen wir vier Möglichkeiten vor, Randbestände und veraltete Verträge auf den neuesten Stand zu bringen. Es gibt nicht den einen definierten Ablauf, jede Umdeckung muss individuell betrachtet werden. Denn, auch wenn es abgedroschen klingt: Ohne Fleiß kein Preis – die Daten der umzudeckenden Verträge müssen beschafft werden und die Verträge selbst gekündigt werden.

## **1) PHÖNIX SCHUTZ- GEMEINSCHAFT**

und

## **2) LANDESSCHADENHILFE VERSICHERUNG VAG (LSH)**

### **Was wird benötigt?**

Bestandslisten mit Informationen über Prämien, Schadenquoten und bestehende Bedingungen.

### **Welche Sparten können umgedeckt werden?**

Insbesondere Haftpflicht, Hausrat und Unfall – bei entsprechenden Schadenquoten in Wohngebäudebeständen können diese mit den bereits genannten Sparten kombiniert werden. Vorausgesetzt wird eine Schadenquote von unter 60 Prozent. Verzicht auf ein konkretes Mindestbestandsvolumen – wünschenswert sind als Zielmarke 100 Verträge oder 5.000 Euro Prämien-volumen, wobei die Verträge von unterschiedlichen Versicherern kommen können. Selbstverständlich wird eine Besitzstandsklausel gegen-über dem Vorvertrag eingeschlossen.

### **Umsetzung**

Anhand zur Verfügung gestellter Daten wird der Bestand analysiert und ein Ergebnis mit Umsetzungsmöglich-keiten präsentiert.

Umdeckung definieren wir grundsätz-lich so, dass der Versicherungsnehmer mit der Umdeckung seinen Versiche-rungsschutz verbessert und die neue Prämie nicht die aktuelle übersteigt.

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



### 3) RHION.DIGITAL

Der 2005 gegründete Maklerversicherer der Rheinland Versicherungsgruppe ist spezialisiert auf das Kompositgeschäft. Die rundum verbesserten Tarife der Hausrat- sowie der Privathaftpflichtversicherung bieten Vermittlern jetzt noch mehr Vertriebsansätze und Kunden starken Versicherungsschutz.

Wer zu rhion.digital umdeckt, zahlt auf Basis des Plus-Pakets pauschal 10 Prozent weniger Beitrag (Premium: zum aktuellen Beitrag) inklusive einer Leistungsgarantie gegenüber dem Vorvertrag. Zielgröße ist ein Prämienvolumen von 5.000 Euro.

### 4) AXA

Die AXA macht Umdeckungen im Firmenkundengeschäft mit dem neuen Portfoliotransfer-Tool einfacher. In wenigen Schritten können Verträge „umziehen“. Zielgröße ist ein Prämienvolumen von 20.000 Euro.

Das Portfoliotransfer-Tool funktioniert für die Tarife

- › Profi-Schutz Haftpflicht
- › Profi-Schutz Inhalt
- › Profi-Schutz Gebäude

Bei einer entsprechenden Vorschadenquote können Verträge mit 10 Prozent Rabatt übernommen werden.

#### Vorteile auf einen Blick:

- › Aktualisierung veralteter Bestände für besseren Versicherungsschutz und Haftungssicherheit
- › Zusammenführung von Splitterbeständen
- › Deutliche Reduzierung der erforderlichen Tarifmerkmale
- › Prämienneutrale Umdeckung auf den aktuellen Profi-Schutz-Tarif von AXA
- › Nutzung individueller Excel-Dateien möglich
- › Beitragsstabilität für drei Jahre ◀

## Nafi, Trixi oder einfach beides?

Das Kfz-Geschäft ist wohl nach wie vor ein notwendiges Übel für nahezu jeden Versicherungsmakler und jede Versicherungsmaklerin. Auf der einen Seite öffnet es einem die Tür zu neuen Kunden und bringt meist auch Folgegeschäft. Auf der anderen Seite ist es betreuungsintensiv durch die Schadenregulierung, es ist schlecht vergütet und es raubt einem jedes Jahr im November fast den letzten Nerv, wenn Kunden um die letzten Euros für die Kfz-Versicherung feilschen.

Grund genug für uns, das Kfz-Geschäft so schlank und einfach wie möglich für Sie als Makler zu gestalten. Die größten Player am Markt in puncto Vergleichstechnik sind Trixi und Nafi. Sie haben die Wahl: Nutzen Sie Trixi, Nafi oder einfach beides! Seit dem 1. Oktober 2021 stellt MAXPOOL neben Trixi auch Nafi kostenfrei allen angebotenen Versicherungsmaklerinnen und -maklern zur Verfügung.

---

»Wir sind den Wünschen unserer MAXPOOL-Partner nachgekommen und haben Nafi zusätzlich implementiert.«

---

Selbstverständlich sind beide Vergleichsprogramme vollumfänglich mit dem MAXOFFICE verschnittstellt, um eine einfache und schnelle Datenübergabe zu gewährleisten.

„Damit bieten wir die maximale Vielfalt an Vergleichstechnik für den Kfz-Bereich“, erklärt Kevin Jürgens, Vertriebsvorstand PHÖNIX MAXPOOL. ◀



Wenn Flüsse ertrinken,  
Häuser schwimmen lernen  
und selbst der Wind  
die Hose voll hat, sollten  
Ihre Kunden bestmöglich  
abgesichert sein.  
Denn besser wird es nicht!

Der Klimawandel führt häufiger zu Extremwetterereignissen, die große Schäden verursachen. Die meisten Gebäude sind gegen diese Gefahren sehr gut versicherbar. Makler sollten das Thema im Interesse ihrer Kunden jetzt aktiv angehen.





---

### DIE SCHLIMMSTEN UNWETTERJAHRE DER LETZTEN 50 JAHRE

In folgenden Jahren lag der Schadenaufwand der Sachversicherung für Sturm, Hagel und weitere Naturgefahren (Elementar) bei über 4 Milliarden Euro.

1990 – 9,9 Mrd. Euro

2002 – 9,3 Mrd. Euro

2013 – 7,0 Mrd. Euro

1972 – 6,0 Mrd. Euro

1976 – 6,0 Mrd. Euro

2007 – 5,3 Mrd. Euro

1984 – 4,6 Mrd. Euro

---

**B**ernd' hieß das Tief, das Mitte Juli dieses Jahres zu Chaos in Teilen Westdeutschlands und Bayerns führte. Zwischen 12. und 15. Juli fiel nahezu ununterbrochen Starkregen, insbesondere im Westen von Rheinland-Pfalz und der Südhälfte Nordrhein-Westfalens. Flüsse und Bäche wie Ahr, Emscher, Erft, Kyll, Lippe, Prüm, Ruhr, Rur, Sieg und Wupper traten über die Ufer und sorgten für eine schwere Hochwassersituation von der Eifel über das Rheinland und dem Ruhrgebiet bis hin nach Südwestfalen.

Mehr als 180 Menschen verloren ihr Leben, viele Menschen ihr Hab und Gut und teilweise auch ihre Existenzgrundlage. Die enormen Sachschäden sind noch nicht abschließend beziffert, werden aber vom Branchenverband GDV bereits auf mehr als 7 Milliarden Euro geschätzt. Damit ist die

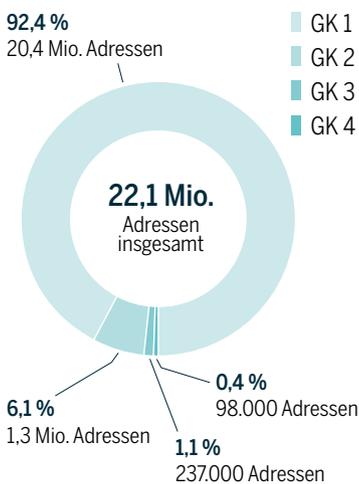
Sturzflut historisch gesehen die schlimmste Naturkatastrophe in Deutschland. 2021 gehört damit bereits zu den Jahren mit den höchsten Zahlungen für

Schäden aus Naturgefahren und Hochwasser für die Schadenversicherung (siehe Kasten), denn im Frühjahr gab es zudem vermehrt Hagelschäden. Aktuell rechnen die Versicherer durch das Sturmtief Bernd mit einer viertel Million neuer Schadenfälle, rund 200.000 an Häusern, Hausrat und Betrieben und rund 50.000 an Kraftfahrzeugen.

„Sturmtief Bernd hat schlimme Verwüstungen hinterlassen und viel Leid über die Menschen gebracht. Als Versicherungspartner können wir jetzt nur möglichst schnell und unkompliziert agieren, um die finanziellen Nöte unserer Kunden zu mindern. Die aktuellen Ereignisse zeigen mit voller Wucht, wie existenziell wichtig die Elementarschadenabdeckung ist“, so Christine Fricke, Mitglied des Vorstands bei der MVK Versicherung.

## GEFÄHRDUNG DURCH HOCHWASSER

Verteilung der Adressen auf die Gefährdungsklassen (GK) in ZÜRS Geo 2021



Statistisch tritt Hochwasser auf in:  
 GK 1: nach gegenwärtiger Datenlage nicht von Hochwasser größerer Gewässer betroffen; GK 2: Hochwasser seltener als 1x in 100 Jahren, insbesondere Flächen, die bei einem sogenannten „extremen Hochwasser“ ebenfalls überflutet sein können; GK 3: Hochwasser 1x in 10 bis 100 Jahren; GK 4: Hochwasser mind. 1x in 10 Jahren



Quelle: GDV 2021  
[www.gdv.de](http://www.gdv.de) | Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)



## NUR JEDER ZWEITE IST GEGEN ELEMENTAR-GEFAHREN VERSICHERT

Mit einer sogenannten Elementarschadenversicherung (ELV) können Naturereignisse wie Hochwasserschäden zu großen Teilen abgesichert werden.

Die ELV ging historisch aus der Feuerversicherung hervor und ist bis heute keine eigenständige Versicherung, sondern ein Annexprodukt der Wohngebäude- oder Hausratversicherung. Mittlerweile bieten zwar viele Versicherer den Einschluss von Elementargefahren automatisch an, Bestandskunden haben diesen speziellen Schutz jedoch oftmals noch nicht. „Bundesweit sind derzeit lediglich 46 Prozent der Hausbesitzer gegen Elementarschäden versichert.

Das liegt sowohl am Vertrieb, als auch an der Sorglosigkeit der Eigentümer, die sich einen solchen Schaden nicht vorstellen können“, sagt Stefan Klahn, Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuradeur GmbH.

---

*»Bundesweit sind derzeit lediglich 46 Prozent der Hausbesitzer gegen Elementarschäden versichert. Das liegt sowohl am Vertrieb als auch an der Sorglosigkeit der Eigentümer.«*

---

**Stefan Klahn,**  
Geschäftsführer  
der PHÖNIX Schutzgemeinschaft  
Assekuradeur GmbH

In einer verbundenen Wohngebäudeversicherung sind zwar stets Schäden durch Sturm- und Hageleereignisse versichert, bei Sturm muss dabei allerdings mindestens Sturmstärke 8 vorliegen. Ebenso sind Schäden durch Blitzschlag und Leitungswasser versichert. Doch andere Naturgefahren wie Überschwemmungen inklusive Rückstau und Starkregen oder Erdbeben, Erdfall, Erdbeben und Erdsenkung sind nur über eine Elementar-Zusatzdeckung abschließbar. Auch Lawinen, die Folgen eines Vulkanausbruchs oder Schneedruck gehören zu diesen versicherten Elementargefahren.

Hier besteht für viele Makler akuter Handlungsbedarf bei ihren Bestandskunden. „Angesichts der jüngsten Katastrophenbilder sollte

es nicht schwerfallen, einen entsprechenden Gesprächsaufhänger für eine Beratung zu finden. Denn der Klimawandel, der vermehrt zu solchen Kumul-Schadenereignissen führt, gilt als unbestritten“, sagt Kevin Jürgens, Vertriebsvorstand PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG. Unwettergefahren und Naturkatastrophen nehmen zu – auch in Mitteleuropa. Eine aktuelle Studie der World Weather Attribution in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Wetterdienst (DWD) weist die extremen Starkregenfälle vom Juli und die damit verbundenen Hochwasserschäden auch als eine Folge des Klimawandels aus. Experten rechnen bis zum Jahr 2100 damit, dass Sturmschäden in Deutschland um mehr als 50 Prozent zunehmen werden, die Überschwemmungsschäden sollen sich gar verdoppeln.

## SENSIBILISIEREN SIE IHRE KUNDEN

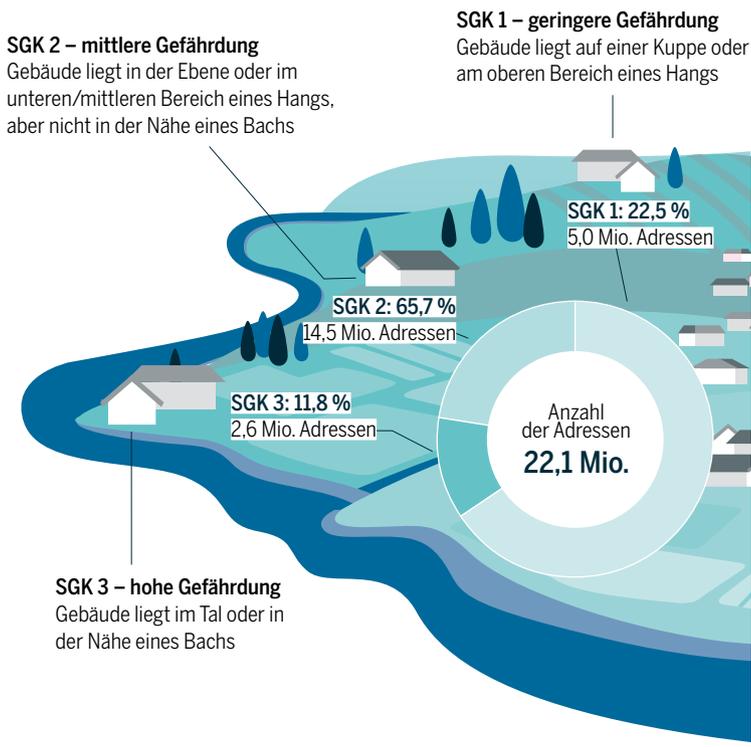
„Makler können ihre Kunden zum Beispiel zunächst per Mailings und dann in persönlichen Gesprächen für das Thema sensibilisieren“, so Jürgens. Da helfen zum Beispiel die Tools des GDV, die das Risiko abhängig vom Wohnort berechnen siehe Kasten auf Seite 35 oder auch Starkregenkarten, wie sie regionale Versorger wie etwa Hamburg Wasser anbieten.

»



## STARKREGENGEFÄHR: AUF DEN STANDORT DES GEBÄUDES KOMMT ES AN

### Aufteilung der Adressen in drei Starkregengefährdungsklassen (SGK)



Quelle: GDV 2021  
www.gdv.de | Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

In der Regel sind Hauseigentümer die Adressaten der ELV, daher steht die Wohngebäudeversicherung hier speziell im Fokus. Aber auch Mieter können Schaden durch Naturereignisse nehmen, insofern ist die Elementardeckung in der Hausratversicherung bei beiden Zielgruppen zu berücksichtigen. Zumal in beiden Fällen bereits für einen überschaubaren Beitrag ein umfassender Elementarschutz gewährleistet ist.

Die Unterschiede der angebotenen Tarife sind insgesamt nicht sehr groß im Vergleich zu anderen Sachsparten. „Die Elementarschadenversicherung ist vom Leistungsumfang her eher ein Einheitsprodukt, eine Differenzierung findet allenfalls über unterschiedliche Selbstbeteiligungsmodelle statt“, sagt Stefan Klahn. In der Regel kostete die Elementarschadenversicherung zusätzlich rund 20 bis 30 Prozent der Gebäudeprämie.

Das können zum Beispiel 100 Euro sein, die gut angelegt sind. Setzt man diese Summe in Relation zum Wert eines Wohnhauses, wird klar, dass die Risikoprämie verschwindend gering ausfällt. Natürlich sind nicht alle Gebiete in Deutschland gleich gefährdet. Die Versicherungswirtschaft hat vier verschiedene Risikozonen für Überschwemmung, Rückstau und Starkregen entwickelt. Mit diesem „ZÜRS Geo“-System können darüber hinaus auch Umweltrisiken eingeschätzt werden.

### ZÜRS-ZONEN BESTIMMEN DAS RISIKO

Je näher ein Gebäude an einem Gewässer oder an anderen ausgewiesenen Risikogebieten liegt, desto höher das Risiko und desto teurer die Police. Aber auch Gebiete in der tiefsten Risikoklasse 1 waren von den Starkregenschäden im Juli betroffen. Für gefährdete Regionen müssen Kunden mit einem Zuschlag rechnen. In der höchsten Risikoklasse, ZÜRS-Zone 4, gelten Objekte als kaum versicherbar, doch das betrifft nur eine überschaubare Anzahl: Dort liegen nur 0,4 Prozent der Adressen. „Insgesamt liegt die Zahl der nicht versicherbaren Gebäude laut GDV bundesweit lediglich zwischen 1 und 2 Prozent“, ergänzt Stefan Klahn.

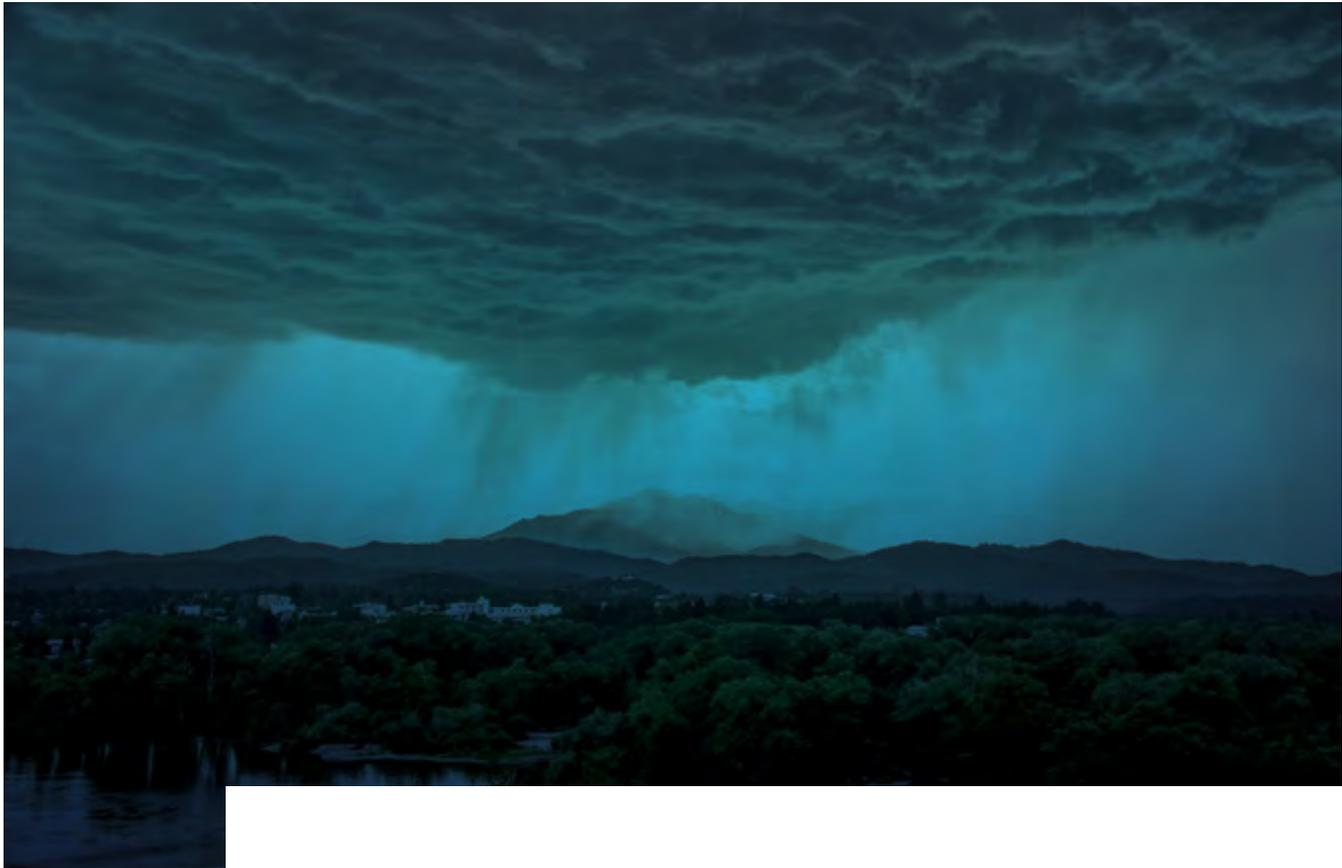
Bei einer Elementargefahredeckung sollten Makler in jedem Fall auf den genauen Leistungsumfang achten. Sind auch Nebengebäude auf dem Grundstück und ist auch Grundhochwasser mitversichert? Wie lange fällt eine eventuelle Wartezeit aus? Manche Policen leisten zum Beispiel erst nach 30 Tagen. Die Beiträge können mitunter deutlich ermäßigt werden, wenn der Kunde gewillt ist, eine Selbstbeteiligung in Kauf zu nehmen. Auch hierüber sollte man in der Beratung sprechen.

»

Hier finden Sie den aktuellen Naturgefahrenreport des GDV



<https://kurzelinks.de/wsea>



## DAS BIETET DIE ELV ÜBER PHÖNIX MAXPOOL UND MVK

### Absicherung über Wohngebäudeversicherung

max-Wohngebäude: Wohnflächentarif für ein Einfamilien- oder Zweifamilienhaus mit maximal 300 m<sup>2</sup> Wohnfläche. Der Nettobeitrag ist abhängig von der Lage:

	Erdbebenzone 1	Erdbebenzone 2
ZÜRS-Zone 1	75 Euro	100 Euro
ZÜRS-Zone 2	100 Euro	130 Euro

Hinzu kommen 16,34 Prozent Versicherungssteuer. Für das erweiterte Elementarschadenrisiko gilt zudem eine generelle Selbstbeteiligung von 10 Prozent, mindestens 500 und maximal 5.000 Euro.

### Absicherung über die Hausratversicherung

max-Hausrat, Einschluss Elementar:  
Die Grundbeiträge gelten je 1.000 Euro Versicherungssumme des Hausrats.

	Erdbebenzone 1	Erdbebenzone 2	Erdbebenzone 3 Ausschluss des Erdbebenrisikos
ZÜRS-Zone 1	0,15 ‰	0,19 ‰	0,12 ‰
ZÜRS-Zone 2	0,29 ‰	0,33 ‰	0,26 ‰
ZÜRS-Zone 3 und 4 Ausschluss Überschwemmung durch Gewässer	0,13 ‰	0,17 ‰	0,10 ‰

Hinzu kommen 16,34 Prozent Versicherungssteuer. Für das erweiterte Elementarschadenrisiko gilt zudem eine generelle Selbstbeteiligung von 10 Prozent, mindestens 500 und maximal 5.000 Euro.



Alternativ zu den Annexbausteinen für Wohngebäude- oder Hausratversicherung gibt es seit einigen Jahren sogenannte Allgefahrendeckungen auf dem Markt. Hier sind alle Schäden an versicherten Sachen durch Zerstörung, Beschädigung oder Abhandenkommen versichert, sofern sie nicht explizit vom Versicherungsschutz ausgeschlossen sind. Das betrifft auch Elementarschäden. Allerdings ist das Produkt noch nicht vollends ausgereift, es sind zudem nicht alle möglichen Elementarschäden abgedeckt.

*»Makler können ihre Kunden per Mailings und in persönlichen Gesprächen für das Thema ELV sensibilisieren. Risikotools und regionale Starkregenkarten können dabei die Beratung sinnvoll unterstützen.«*

**Kevin Jürgens,**  
Vertriebsvorstand  
PHÖNIX MAXPOOL

### WIE ENTWICKELT SICH DER MARKT WEITER?

Mit dem Klimawandel wird der Bedarf an einer leistungsstarken Absicherung gegen Naturereignisse steigen. Eine Weiterentwicklung der Allgefahrenversicherung sei daher wünschenswert, meint Stefan Klahn von der PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuradeur GmbH, denn sie würde die Unterscheidung in Wohngebäudeversicherung und Elementarschadenversicherung künftig überflüssig machen. Auch eine Pflicht

### DAS BIETET DIE BAYERISCHE ZUSAMMEN MIT IHRER TOCHTERGESELLSCHAFT ASSPARIO:

#### Absicherung über Wohngebäudeversicherung

- › Pauschal mit abgesichert in der Wohngebäudeversicherung sind ELV-Risiken für Objekte bis 400 m<sup>2</sup>, Einfamilien- und Zweifamilienhäuser. Liegt das Objekt in der ZÜRS-Zone 1 oder 2, werden 92,44 Euro Prämie inkl. Versicherungssteuer zusätzlich fällig. Liegt das Objekt in ZÜRS-Zone 3, muss das Risiko individuell geprüft werden. Objekte in ZÜRS 4 sind nicht versicherbar.
- › Es gilt eine Selbstbeteiligung von 10 Prozent der entschädigungspflichtigen Schadenssumme, mindestens 500 Euro und maximal 5.000 Euro. Dazu gilt eine Wartezeit von einem Monat als vereinbart. Bei Erdbeben gilt eine generelle Selbstbeteiligung von 5.000 Euro. Weist das Objekt einen Vorschaden durch das Tief „Bernd“ aus, gilt darüber hinaus eine Wartezeit von drei Monaten als vereinbart.

#### Absicherung über die Hausratversicherung

- › Pauschal mit abgesichert in der Wohngebäudeversicherung sind ELV-Risiken für Objekte bis 250 m<sup>2</sup>, Einfamilien- und Zweifamilienhäuser sowie Wohnungen in Mehrfamilienhäusern. Je nach Größe der Wohnung und der Lage in einer ZÜRS-Zone werden folgende Zusatzbeträge erhoben:

	Bis 75 m <sup>2</sup>	Bis 150 m <sup>2</sup>	Bis 250 m <sup>2</sup>
Prämie ZÜRS 1	30,00 Euro	45,00 Euro	90,00 Euro
Prämie ZÜRS 2	45,00 Euro	67,50 Euro	135,00 Euro
Prämie ZÜRS 3	75,00 Euro	95,00 Euro	180,00 Euro

- › Es gilt eine Selbstbeteiligung von 10 Prozent der entschädigungspflichtigen Schadenssumme, mindestens 250 Euro, maximal 2.500 Euro. Dazu gilt eine Wartezeit von einem Monat als vereinbart. Weist das Objekt einen Vorschaden durch das Tief „Bernd“ aus, gilt darüber hinaus eine Wartezeit von drei Monaten als vereinbart.

zum Abschluss der ELV für Immobilienbesitzer hält Stefan Klahn künftig für denkbar, da dann das Risiko gefährdeterer Objekte über das große Kollektiv ausgeglichen werden kann. „Kritisch ist diese Lösung aber zu sehen für Überschwemmungsgebiete, die von Kommunen als Bauland ausgewiesen wurden und nicht geschützt sind. Hier kann nicht die Versicherungsbranche für Fehler des Staates aufkommen, in solchen Fällen müsste der Staat haften“, so Stefan Klahn beim Blick in die Zukunft.

Das Thema ist wichtig und brandaktuell. Nehmen Sie das Thema ernst und sprechen Sie Ihre Kunden aktiv an. PHÖNIX MAXPOOL unterstützt Sie gern bei der Beratung zum Thema Elementarschadenversicherung. „Wir empfehlen das kombinierte Wohngebäude- und Elementarschadenkonzept, das wir zusammen mit der Medien-Versicherung aus Karlsruhe (MVK) anbieten“, so PHÖNIX MAXPOOL-Vorstand Kevin Jürgens. Die Zusam-

menarbeit mit der MVK existiert bereits seit mehr als 20 Jahren. Details zu dieser ELV über Wohngebäude wie auch über die Hausratversicherung finden Sie im Kasten auf Seite 33. Fragen Sie uns gern nach weiteren Details. ◀

---

### NATURGEFAHREN UND HOCHWASSER-CHECK DES GDV

Der GDV bietet für Deutschland einen Elementargefahren-Check an. Nach Eingabe von PLZ bzw. Adresse lässt sich das Risiko für Schäden durch Naturgefahren oder Hochwasser einschätzen.

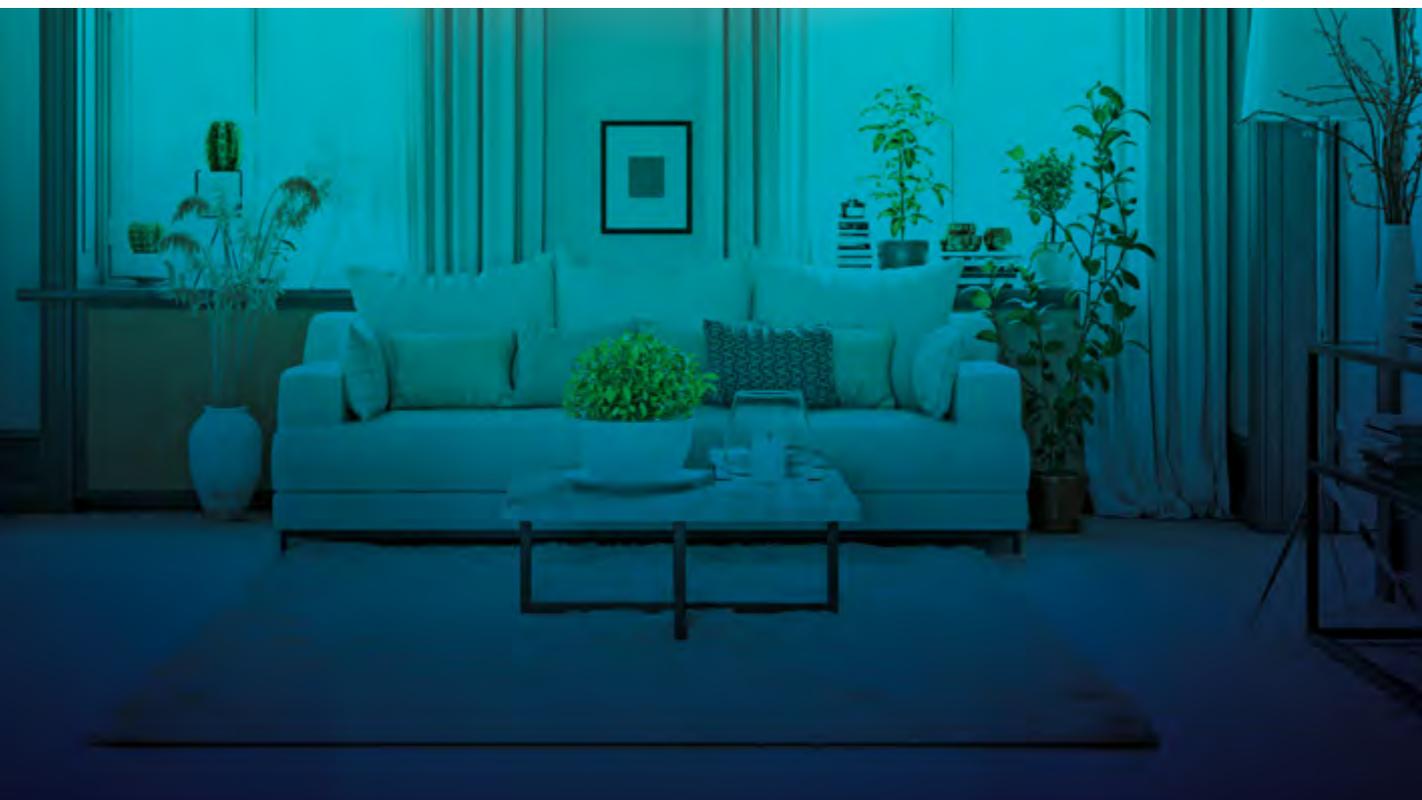


<https://kurzelinks.de/mrb3>



<https://kurzelinks.de/nt8h>

---



# Warum Assekuradeurgeschäft Zukunft hat!

Fangen wir einmal mit den beiden Argumenten an, die den einen oder anderen Makler hauptsächlich davon abhalten könnten, Versicherungsprodukte von Assekuradeuren zu vermitteln, ganz gleich ob sie zum Beispiel PHÖNIX Schutzgemeinschaft, asspario, degenia oder DOMCURA

heißen. Häufig heißt es „Was mache ich, wenn der Assekuradeur pleitegeht?“ oder „Da weiß ich ja nie, welcher Versicherer gerade dahintersteht“.

Das erste Argument lässt sich relativ einfach entkräften, da in einem solchen Fall der Risikoträger (= Erstversicherer) in der Regel über alle Daten verfügt, um die vorhandenen Verträge auch operativ zu betreuen und dem Makler eine Courtage zu zahlen. Das zweite Argument ist streng genommen ein Vorteil, denn der Assekuradeur hat absolute Flexibilität bei der Auswahl seiner Risikoträger und dabei immer das Wohl der Versicherungsnehmer im Blick.

## DIE VORTEILE DES ASSEKURADEURS

Kommen wir somit zu den Vorteilen, die ein Assekuradeur gegenüber Versicherern hat. Ein Assekuradeur entwickelt in der Regel Produkte im Bereich der privaten und gewerblichen Sachsparten (zum Beispiel auch für bestimmte Zielgruppen).

Der Vorteil des Assekuradeurs ist es, sich für seine Produktidee den Versicherer zu suchen, der aus seiner Sicht für dieses Produkt am besten geeignet ist und bei dem es zwischen den handelnden Personen auch zwischenmenschlich passt.

Auf den Punkt gebracht: Der Assekuradeur hat eine Produktidee und ein vertriebliches Netzwerk von Versicherungsmaklern. Und der Risikoträger „leiht“ dem Assekuradeur seine Bilanz – handwerklich betrachtet, schließen Versicherer und Assekuradeur einen Funktionsausgliederungsvertrag miteinander.

## DIE VORTEILE FÜR DEN MAKLER

Für die PHÖNIX Schutzgemeinschaft ist klar, warum das Assekuradeurgeschäft Zukunft hat: Wir wollen unseren Vertriebspartnern fairen, transparenten, sinnvollen und bezahlbaren Versicherungsschutz für deren Kunden anbieten. Und der direkte und persönliche Kontakt zu uns ist dabei ein nicht zu unterschätzender Vorteil für die Produktentwicklung.

Ideen für neue Produkte oder Produkterweiterungen sind daher jederzeit herzlich willkommen – schließlich ist es der Makler, der sein Ohr am Kunden hat und somit viel eher auf Absicherungswünsche stößt, für die noch kein (ausreichendes) Produkt existiert.

Für den Makler allein wäre es ungleich schwieriger, für eine neue Produktidee das Gehör des Underwriters eines Versicherers zu finden. Und auch dann kann es sehr lange dauern, bis das Geschäftskonzept verstanden wurde und eine Umsetzung erfolgt.

## FAZIT

Assekuradeure sind als Produktschmiede die Schnellboote des Versicherungsvertriebs im 21. Jahrhundert – ganz gleich in welchem Vertriebskanal man unterwegs ist, ob B2B2C oder B2C, alles ist möglich. <

**Stefan Klahn,**  
Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft

## Beraterleitfaden & Notfallplan – der Beratungsansatz

# Gut, wenn Sie alles geregelt haben. Aber haben Sie das wirklich?



Immer wieder kommt es vor, dass der Ernstfall plötzlich und völlig unerwartet eintritt. Es kann ein schwerer Unfall oder eine Krankheit sein, der Tod lässt sich nicht planen. Doch was muss geklärt werden, und an welche Stellen können sich Hinterbliebene wenden? In so einem Fall ist es Gold wert, gemeinsam mit seinen Kunden vorgesorgt zu haben. Mit dem Notfallplan und dem Beraterleitfaden der DELA können Sie Ihren Kunden einen klaren Plan geben, der ihnen Sicherheit bietet, und Sie können in Ihrer Beratung auf eine ganzheitliche Lösung eingehen, anstatt nur ein Produkt zu verkaufen.

### DER BERATERLEITFADEN ZEIGT LÜCKEN IN DER BESTEHENDEN VORSORGE AUF

Der Beraterleitfaden hilft Ihnen und Ihren Kunden alle wichtigen Fragen für den Ernstfall von Krankheit oder Tod zu klären. Er visualisiert aufgeteilt in vier Bausteine, welche Dinge vor dem Eintreten des Ernstfalls geregelt sein sollten, und zeigt mögliche Lücken auf. Durch verständliche und einfache Fragen werden Themen geklärt, die man gerne von sich wegschiebt.

---

*»In der Beratung lieber  
auf eine ganzheitliche Lösung  
eingehen, anstatt nur  
ein Produkt zu verkaufen.«*

---

### DER NOTFALLPLAN GIBT EINEN UMFASSENDEN ÜBERBLICK

Ergänzend zum Beraterleitfaden stellt DELA einen neuen Notfallplan zur Verfügung, der dazu dient, alle wichtigen Informationen für den Ernstfall zu erfassen. „Ich weiß aus eigener Erfahrung, wie es sich anfühlt, im Ernstfall handeln zu müssen, ohne vorab etwas geregelt zu haben. Im Trauerfall fällt es zudem schwer, den Überblick über die zu erledigenden Aufgaben zu behalten. Damals habe ich mir einen Notfallplan gewünscht, an dem ich mich hätte orientieren können“, so Steffen Moser.

Der Notfallplan ist ein Dokument, in dem Kundinnen und Kunden ihre persönlichen Daten, wichtige Informationen über Vollmachten, Vorsorgeverfügungen, Kontoverbindungen, Verträge und Mitgliedschaften bis hin zum digitalen Nachlass erfassen.

Ein weiterer Teil des Notfallplans widmet sich dem eigenen Abschied und bietet die Möglichkeit, über einen Link auf den „Abschiedsplaner“ und die „Stillen Wünsche“ für die eigene Bestattung und Trauerfeier zu gelangen. „Der Notfallplan ist ein umfassendes Vorsorgedokument, das es Kundinnen und Kunden ermöglicht, alles Wichtige bis ins Detail zu regeln und damit in jeder Phase ihres Lebens selbstbestimmt zu handeln, auch über den Tod hinaus“, so Walter Capellmann, CEO German Branch DELA. <



Den Beraterleitfaden und den Notfallplan finden Sie als Download im Downloadcenter des Vertriebspartnerportals unter [dela.de](https://dela.de)

# UPDATE für die max-Hausrat-Tarife

Mehr Leistungen, bessere Tarife und sinnvolle Vertragserweiterungen

Die Phönix Schutzgemeinschaft und die Medien-Versicherung aus Karlsruhe entwickeln seit mehr als zwei Jahrzehnten erfolgreiche Hausratversicherungs-Konzepte, die immer ein Ziel verfolgen: dem Versicherungsnehmer einen umfassenden Versicherungsschutz zu bieten, der alle wesentlichen und existenzbedrohenden Risiken deckt.

In der Hausratversicherung profitieren die Versicherungsnehmer im Tarif max-Hausrat Premium zusätzlich vom max-Leistungsschutz. Dieser sorgt dafür, dass der Kunde im Schadenfall keinen Deckungsnachteil gegenüber Wettbewerbsstarifen hat. Mit dem Slogan „Der gesamte Markt in einer Police“ ist der max-Leistungsschutz kurz und knapp auf den Punkt gebracht.

Nun ist es wieder Zeit für sinnvolle Leistungserweiterungen, um die Tarife noch besser zu machen. Dank Leistungs-Update-Garantie gelten diese auch für Bestandskunden!

## NEU: DER BAUSTEIN „UNBENANNTE GEFAHREN“

Komplett neu ist das Angebot der Mitversicherung unbennannter Gefahren gegen Mehrbeitrag. Dieser Einschluss kann eine sinnvolle Erweiterung der Elementarschadendeckung sein, sodass der Versicherungsnehmer maximalen Versicherungsschutz genießt.

Entschädigung wird geleistet für versicherte Sachen nach § 6 VHB 2008, die durch andere als gemäß § 1 VHB 2008 versicherbare Gefahren und Schäden unvorhergesehen zerstört oder beschädigt werden.

Gesellschaft und Tarif/Jahresprämien für verschiedene Risikoorte	PHÖNIX Schutzgemeinschaft max-Hausrat Premium mit max-Leistungsschutz	Die Haftpflichtkasse Einfach komplett	VHV Exklusiv	Ammerländer Excellent	InterRisk XXL	Basler Ambiente Top
Grobe Fahrlässigkeit auch bei Verletzung von Obliegenheiten oder Sicherheitsvorschriften	bis zur VS	bis zur VS	bis 5.000 Euro	Der Verzicht gilt für a) die Einhaltung aller gesetzlichen, behördlichen Sicherheitsvorschriften und b) die Obliegenheit, in der kalten Jahreszeit die Wohnung zu beheizen	bis zur VS	bis 2.500 Euro
Best-Leistungs-Garantie	ja	ja	ja	ja	nein	ja
70173 Stuttgart, Bolzstraße 1	69,46 Euro	80,03 Euro	115,96 Euro	64,93 Euro	146,49 Euro	123,16 Euro
80331 München, Blumenstraße 1	71,72 Euro	99,66 Euro	119,95 Euro	64,93 Euro	83,63 Euro	100,06 Euro
51371 Leverkusen, Solinger Straße 1	103,43 Euro	99,66 Euro	177,12 Euro	119,29 Euro	146,49 Euro	150,76 Euro
06132 Halle/Saale, Stendaler Straße 1	126,08 Euro	129,10 Euro	201,86 Euro	119,29 Euro	146,49 Euro	150,76 Euro
22523 Hamburg, Holsteiner Chaussee 1	144,20 Euro	164,58 Euro	228,21 Euro	119,29 Euro	188,23 Euro	170,65 Euro

Berechnungsgrundlage: Mehrfamilienhaus mit 100 m<sup>2</sup> Wohnfläche und Unterversicherungsverzicht (kein Glas, kein Elementar, fünf Jahre schadenfrei, VS Fahrrad mind. 2%)  
Quelle: softfair, Stand: 10.02.2021

## WEITERE HIGHLIGHTS

Insbesondere im Tarif Premium gibt es einige sinnvolle Leistungserweiterungen:

### NEU:

- › Beitragsfreie Differenzdeckung
- › Schäden durch Kurzschluss- und Stromschwankungen bis 3.000 Euro
- › Einfacher Taschendiebstahl bis 500 Euro
- › Diebstahl am Arbeitsplatz bis zur Versicherungssumme
- › Opfer einer polizeilich angezeigten Straftat bis 1.000 Euro
- › Wasser- und Gasverlust infolge eines versicherten Rohrbruchs bis 5.000 Euro
- › Beschädigung von Installationen bis 1.000 Euro
- › Sturm- und Hagelschäden an Gartenmöbeln, -figuren, -geräten, Sport- und Spielgeräten auf dem Versicherungsgrundstück der versicherten Wohnung bis zur Versicherungssumme
- › Fehlalarm durch Rauchmelder bis 1.000 Euro
- › Miet-/Ersatzgeräte aufgrund eines versicherten Schadens bis 2.000 Euro
- › Psychologische Betreuung nach Einbruch, Raub, Brand bis 1.000 Euro
- › Hausrat einer Pflegekraft bis zur Versicherungssumme
- › Kinderbetreuung im Notfall nach versichertem Schaden bis 500 Euro
- › Unterversicherungsverzicht bei Schäden bis 6.000 Euro



Mehr Infos zu unseren Highlights finden Sie in unserem Flyer unter: [www.maxpool.de/deckungskonzepte/hausrat.html](http://www.maxpool.de/deckungskonzepte/hausrat.html)



## DER GANZE MARKT IN EINER POLICE

Der Tarif max-Hausrat Premium bietet ein führendes Preis-Leistungs-Verhältnis. Dies honorieren auch die Ratingagenturen Franke und Bornberg sowie ASCORE – der Tarif max-Hausrat Premium wird seit Jahren konstant mit der jeweiligen Höchstwertung FFF bzw. 6 Kompassse bewertet.

Die Tabelle auf der linken Seite veranschaulicht, dass der Tarif max-Hausrat Premium den Vergleich mit den fünf bei Maklern im Jahr 2020 beliebtesten Hausratversicherern gemäß „AssCompact Award – Privates Sachgeschäft 2020“ nicht scheuen muss und das vielleicht beste Preis-Leistungs-Verhältnis in diesem Segment des Marktes bietet. ◀

# Teilzeitkräfte punkten ab sofort mit der Günstigerprüfung der Swiss Life

Die Swiss Life bietet mit der Günstigerprüfung eine neue attraktive Lösung für Teilzeitkräfte im Bereich Berufsunfähigkeitsversicherung (BU).



Beschäftigten in Teilzeit. Damit schlägt Swiss Life bei der Leistungsfallregulierung wieder einmal neue Wege ein und bietet dadurch ab sofort zusätzliche Vorteile für Kunden und Vermittelnde.

Konkret: Ist die versicherte Person bei Eintritt der Berufsunfähigkeit als Teilzeitkraft tätig und wird aufgrund einer gesundheitlichen Beeinträchtigung der notwendige Berufsunfähigkeitsgrad von 50 Prozent nicht erreicht, greift eine sogenannte Günstigerprüfung. Hierbei wird untersucht, ob die versicherte Person ihre Berufstätigkeit noch für drei Stunden oder mehr täglich ausüben kann bzw. könnte.

Ist dies nicht der Fall, erbringt Swiss Life die vereinbarten Berufsunfähigkeitsleistungen. Dabei ist es unerheblich, ob die versicherte Person bereits bei Vertragsabschluss oder erst später eine Teilzeittätigkeit ausübt.

„Führt beispielsweise eine psychische Erkrankung bei einer in Teilzeit tätigen Bankkauffrau dazu, dass sie von ihren bisher vier Stunden täglich nur noch

2,6 Stunden täglich arbeiten könnte, würde nur ein Berufsunfähigkeitsgrad von 35 Prozent erreicht werden. Da das Restleistungsvermögen der Kundin aber weniger als drei Stunden täglich beträgt, kann als Folge der neuen Günstigerprüfung die Berufsunfähigkeitsrente gezahlt werden“, sagt Stefan Holzer, Leiter Versicherungsproduktion und Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Life Deutschland.

## SWISS LIFE IST AKS-KONSORTIALFÜHRERIN BEI DEN BRANCHENLÖSUNGEN

Die drei großen Versorgungswerke MetallRente, KlinikRente und ChemieRente (AKS Flex IG BCE) setzen bei der privaten Arbeitskraftsicherung auf Swiss Life als Konsortialführerin. Damit profitieren auch die Berufsunfähigkeits tarife der Versorgungswerke von allen Produktneuerungen. Insgesamt können sich über die drei Branchenversorgungswerke gut 17 Millionen Berechtigte und deren Familienangehörige umfassend gegen die finanziellen Folgen bei Verlust der eigenen Arbeitskraft absichern. ◀

Ein Wechsel von einer Vollzeit- in eine Teilzeittätigkeit und wieder zurück ist heutzutage an der Tagesordnung – umso wichtiger, dass die Berufsunfähigkeitsversicherung mit dieser Entwicklung Schritt hält.

Swiss Life bietet nun im Rahmen des aktuellen BU-Updates mit der neuen Günstigerprüfung eine besonders attraktive Lösung speziell für alle



Wirkt  
angestaubt,  
wird aber  
Ihr Leben

# ROCKEN

Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit fast 150 Jahren Erfahrung wirken wir vielleicht etwas un-cool. Aber wir bieten sehr moderne Vorsorgelösungen. „**StartKlar – die Garantierente**“ und „**MeinPlan – die Fondsrente**“ bieten schon ab 25 Euro monatlich einen Vermögensaufbau mit Fonds, mit dem Ihre Kunden später rocken können. Mehr Infos unter: [www.lv1871.de/rockt](http://www.lv1871.de/rockt)

 **LV 1871**

# Die Alleskönnerin unter den Privathaftpflichtversicherungen

Mit der neuen max-PHV Premium setzt PHÖNIX MAXPOOL Maßstäbe!

**M**it Versicherungstarifen ist es ein bisschen wie mit Smartphones – neben den regelmäßigen Updates des Betriebssystems benötigt man irgendwann ein neues Gerät, um Funktionen und neue Apps auch zukünftig vollumfänglich nutzen zu können.

Auch Versicherungstarife werden ständig weiterentwickelt, dafür sorgen der Wettbewerb unter den Anbietern und auch die Vorgaben der Ratingagenturen. Das sorgt im Sinne des Versicherungsnehmers für ein mittlerweile sehr hohes Leistungsniveau in vielen Sparten.

Auch das Privathaftpflicht-Deckungskonzept von PHÖNIX MAXPOOL hat in der Vergangenheit Maßstäbe gesetzt und erfreut sich großer Beliebtheit unter Maklern.

Nun war es an der Zeit, mit dem neuen Risikoträger Landesschadenhilfe Versicherung VaG die Tariflinien komplett neu zu gestalten und dabei weiterhin für jeden Bedarf und jede Geldbörse ein attraktives Angebot zu kreieren.

Zukünftig kommt das komplette Produkt aus einer Hand, denn

PHÖNIX MAXPOOL poliziert, dokumentiert, inkassiert das Produkt und übernimmt auch die Schadenregulierung. Das verkürzt Kommunikationswege und beschleunigt Abläufe – alles im Sinne des Versicherungsnehmers.

## **HERZSTÜCK DES TARIFS IST DAS MITVERSICHERTE GARANTIEPAKET**

Zum Garantiepaket gehören der max-Leistungsschutz, die Differenzdeckung, die Innovationsgarantie und ab sofort auch die Besitzstandsgarantie und die Anschlussdeckung bei Versichererwechsel. All dies bedeutet eine umfassende Sicherheit für den Kunden in Bezug auf einen möglichen Vorvertrag, bessere Leistungen am Markt oder auch einen zu überbrückenden Zeitraum in einem leistungsschwächeren Tarif bis zum Beginn der neuen max-PHV Premium.

## **NEUE ÜBERSICHTLICHKEIT BEI DEN DECKUNGSSUMMEN**

Übersichtlicher wird auch die Wahl der Deckungssumme – im Tarif Premium sind es pauschal 50 Millionen Euro, im Tarif Plus 30 Millionen Euro – das lästige Diskutieren über die richtige Summe entfällt.



## DER SINGLE-TARIF, DER VIEL MEHR ALS SINGLES VERSICHERN KANN

Eine weitere Neuerung betrifft die Praxistauglichkeit von Single-Tarifen. Hier ist der Makler immer gefordert, sich über den Beziehungs- bzw. Familienstatus seines Kunden zu informieren. In den max-PHV-Tarifen Plus und Premium gilt ab sofort Folgendes: In der Tarifvariante Single sind sowohl Alleinerziehende mit ihren Kindern versichert als auch hinzukommende Lebenspartner, auf eine Meldepflicht wird verzichtet, nach einem Schaden würde der Tarif zur nächsten Hauptfälligkeit auf die Familienvariante umgestellt werden.



## WEITERE HIGHLIGHTS

### DIE NEUE MAX-PHV PREMIUM

Auch der weitere Leistungsumfang der max-PHV Premium ist sinnvoll erweitert worden.

#### HIGHLIGHTS:

- › 50 Mio. Euro Deckungssumme
- › Im Single-Tarif sind auch Alleinerziehende versichert.
- › Folgekosten nach Schlüsselverlust bis 5.000 Euro
- › Diensthaftpflicht für Lehrer obligatorisch mitversichert – auch für Partner
- › Nebenberufliche Tätigkeiten bis 22.000 Euro Umsatz ohne Ausschlüsse
- › Neuwertenschädigung auch für elektronische Artikel und Brillen
- › Diverse Sublimits bis zur Deckungssumme erhöht

### DIE NEUE MAX-PHV PLUS

Mit dem neuen Plus-Tarif erhält der preisbewusste Versicherungsnehmer einen modernen Versicherungsschutz.

#### HIGHLIGHTS:

- › 30 Mio. Euro Deckungssumme
- › Im Single-Tarif sind auch Alleinerziehende versichert.
- › Rechtsschutz für die Forderungsausfalldeckung
- › Versicherungspflichtige Drohnen bis 5 kg sind versichert.
- › Schlüsselverlust: bis 100.000 Euro mitversichert
- › Haftpflichtansprüche wg. Sachschäden am Arbeitsplatz
- › Diverse Sublimits erhöht



Mehr Infos zu unseren Highlights finden Sie unter:  
[www.maxpool.de/deckungskonzepte/privat-hv.html](http://www.maxpool.de/deckungskonzepte/privat-hv.html)





### AUCH BEIM THEMA SELBST-BETEILIGUNG MACHEN WIR EIN INNOVATIVES ANGEBOT

Sowohl im Plus- als auch im Premium-Tarif kann die max-PHV mit einer Selbstbeteiligung von 150 Euro pro Schaden vereinbart werden – dafür ist die Jahresprämie im Gegenzug erheblich günstiger. Der Clou: Nach fünf schadenfreien Vertragsjahren entfällt die Selbstbeteiligung dauerhaft – der niedrigere Beitrag bleibt.

Wenn Schäden in einem Rahmen bis 150 Euro liegen, tut das zwar weh, wird aber für nahezu niemanden ein existenzielles finanzielles Risiko darstellen. Die Privathaftpflichtversicherung hat die Aufgabe, größere Schäden zuverlässig zu regulieren und den Versicherungsnehmer von gegebenenfalls existenzbedrohenden finanziellen Forderungen freizustellen.

### DIE PRÄMIEN – JETZT WIRD ES ÜBERSICHTLICH!

Mit acht Prämien kommen die beiden Tarife Plus und Premium aus. Die Familie kann sich in der Premium-Variante ab 69 Euro p. a. versichern, im Plus-Tarif schon ab 54 Euro p. a.

Singles und Alleinerziehende können sich im Tarif Premium ab 54 Euro p. a. versichern, in der Plus-Variante schon ab 44 Euro p. a.

### DIE NEUEN MAX-PHV-DECKUNGSKONZEPTE SIND DIE BENCHMARK FÜR DEN MARKT

Fazit: Mit den Tarifen max-PHV Plus und Premium gelingt PHÖNIX MAXPOOL die Markführerschaft im Preis-Leistungs-Verhältnis im jeweiligen Segment. ◀

#### MAX-PHV PREMIUM

Tarif max-PHV Premium	PHÖNIX PHV Premium	PHÖNIX PHV Premium	PHÖNIX PHV Premium	PHÖNIX PHV Premium
Variante	Familie	Single (auch mit Kind/ern)	Familie	Single (auch mit Kind/ern)
Selbstbeteiligung	ohne	ohne	150 Euro	150 Euro
Deckungssumme	50 Mio. Euro	50 Mio. Euro	50 Mio. Euro	50 Mio. Euro
Jahresprämie inkl. VSt.	84,00 Euro	69,00 Euro	69,00 Euro	54,00 Euro

#### MAX-PHV PLUS

Tarif max-PHV Plus	PHÖNIX PHV Plus	PHÖNIX PHV Plus	PHÖNIX PHV Plus	PHÖNIX PHV Plus
Variante	Familie	Single (auch mit Kind/ern)	Familie	Single (auch mit Kind/ern)
Selbstbeteiligung	ohne	ohne	150 Euro	150 Euro
Deckungssumme	30 Mio. Euro	30 Mio. Euro	30 Mio. Euro	30 Mio. Euro
Jahresprämien inkl. VSt.	64,00 Euro	54,00 Euro	54,00 Euro	44,00 Euro

# Wertvolle Tipps auf dem Weg zur neuen Kfz-Versicherung

Bei Neuverträgen sparen mit der Verti Versicherung AG



Das Jahr neigt sich bald dem Ende zu und ein Wechsel der Kfz-Versicherung steht für viele Ihrer Kunden an. Das bedeutet: Fahrzeugbesitzer sind auf der Suche nach dem günstigsten Versicherungstarif und den besten Angeboten. Die Verti Versicherung AG bietet dabei ein vielfältiges Tarifangebot mit großem Sparpotenzial.

Davon profitieren nicht nur Autofahrer, auch Besitzer eines Motorrads, eines Lieferwagens, eines Wohnmobils sowie einer Mini- oder Kleinflotte finden bei Verti spezielle Tarife, die auf die jeweiligen Lebensumstände abgestimmt sind. Ihre Kunden sparen zum Beispiel durch eine Sondereinstufung mit dem Zweitfahrzeug-Tarif bares Geld, wenn sich mehrere Fahrzeuge in einem Haushalt befinden. Der große Vorteil hierbei: Um von der Schadenfreiheitsklasse des Erstfahrzeugs für das Zweitfahrzeug zu profitieren, muss das erste Kraftfahrzeug nicht bei Verti versichert sein.

Auch und gerade für Selbstständige und Kleinunternehmer bietet die Sondereinstufung nach dem Zweitfahrzeug-Tarif von bis zu zehn Fahrzeugen eine günstige Alternative, um Firmenfahrzeuge kostengünstig zu versichern.

Darüber hinaus haben frei wählbare Zusatzoptionen – wie zum Beispiel der Rabattschutz „Nix-Passiert-Tarif“, der Fahrerschutz, der Schutzbrief sowie der GAP-Schutz – einen echten Mehrwert.

## **VERTI – AUCH FÜR SIE EIN VERLÄSSLICHER PARTNER**

Das Partnergeschäft startete die Verti Versicherung AG, die dieses Jahr ihr 25-jähriges Jubiläum feiert, im Jahr 2005. Unter dem Motto „Versichern. Vertrauen. Verti.“ wächst der B2B-Bereich stetig und baut über die Jahre hinweg seine Produkte sowie Dienste aus. Auch das Team wächst kontinuierlich und erarbeitet exklusive Produktlinien und innovative Sonder-

tarife, die auf dem gemeinsamen Geschäftserfolg der Kfz-Versicherung beruhen.

## **ÜBER VERTI**

Die Verti Versicherung AG erreichte Anfang 2021 die Marke von einer Million Bestandspolicen. Sie ist damit das zweitgrößte Kfz-Direktversicherungsunternehmen in Deutschland. Das 1996 gegründete Unternehmen hat seither seinen Hauptfirmensitz in Teltow bei Berlin. Mehr als 550 Mitarbeiter sind bei Verti beschäftigt. Seit 2011 ist Verti die internationale Digitalmarke des globalen Versicherungskonzerns MAPFRE. In Deutschland gibt es Verti seit 2017, zuvor firmierte das Unternehmen hier als Direct Line. MAPFRE ist der weltweit größte spanische Versicherer und die größte multinationale Versicherungsgruppe in Lateinamerika. ◀

# Für mehr Grün im (Versicherungs-)Grau

Mit nachhaltigen Versicherungen die Welt ein klein wenig besser gestalten

Faszinierend, beruhigend und ermutigend zugleich ist, dass viele Deutsche in allen Lebensbereichen den Fokus immer mehr auf Ökologie und Nachhaltigkeit legen, um zu einer noch lebensfreundlicheren Zukunft unserer Gesellschaft beizutragen. Allgegenwärtig ist der Wunsch, sich durch den verantwortungsvollen Umgang mit den Ressourcen dem Klimawandel, der wohl größten globalen Herausforderung unserer Zeit, zu stellen. Natürlich macht sich das auch im Kauf- und Konsumverhalten bemerkbar. So wird beispielsweise auch bei der Entscheidung für Versicherungsprodukte immer mehr auf die nachhaltige Ausrichtung des Versicherungsunternehmens, auf dessen Kriterien bei der Auswahl geeigneter Kapitalinvestitionen und auf den ökologischen Nutzen geachtet. Versicherungsgesellschaften reagieren nun auch auf dieses geänderte Nachfrageverhalten der Kunden und kreieren Produkte mit vielfältigen ökologischen und sozial-ethischen Mehrwerten.

## EINBLICKE IN DIE PRODUKTSCHMIEDE

Die Ansätze und Lösungen für grüne Produkte sind vielseitig. Der wohl bekannteste unter ihnen ist das Pflanzen eines Baumes für jeden eingereichten Versicherungsantrag, um so die weltweiten CO<sub>2</sub>-Emissionen etwas zu kompensieren. Aber es werden auch andere innovative Mehrwerte geboten, die das Klima schützen, die Verschmutzung der Umwelt reduzieren und so unsere Lebensqualität nachhaltig verbessern sollen. Beispielsweise übernehmen einige Sachversicherer im Schadenfall anteilig die Mehrkosten für Reparaturen mit nachhaltigen Materialien, für die Anschaffung nachhaltig produzierter Ersatzprodukte oder für den Erwerb elektronischer Produkte mit der höchsten Effizienzklasse. Andere Versicherungsunternehmen stellen durch die Unterstützung zertifizierter Klimaschutzprojekte bei einem Brand entstehendes CO<sub>2</sub> klimaneutral. Anbieter nachhaltiger Produkte zur Einkommensabsicherung und

Altersvorsorge bevorzugen unter anderem Kapitalanlagen in Unternehmen, welche die ESG-Kriterien (Umwelt-, Gesellschafts- und Unternehmensführungskriterien) erfüllen. So werden Investitionen in die Rüstungsindustrie oder in Kohlekraftwerke vermieden und Projekte der regenerativen Energiegewinnung gefördert. Die Investition in nachhaltige Kapitalanlagen geht übrigens selten zulasten der Rendite – oft erwirtschaften derartige Anlagen erstaunlich attraktive Gewinne.

Jede grüne Versicherung leistet ihren Beitrag zum Erhalt unseres Lebensraums. Daher begrüßt MAXPOOL die positive Entwicklung der grünen Versicherungen sehr und fordert die Produktgeber dazu auf, ihr Engagement in diesem Bereich noch weiter zu intensivieren. Unseren Maklern empfehlen wir, ihr Produktportfolio grüner werden zu lassen und ihre Kunden mit tollen Mehrwerten und dem gemeinsamen Nachhaltigkeitsgedanken zu begeistern. <

### ! Anmerkungen:

Das Angebot grüner, nachhaltiger Versicherungen ist groß. Hier werden lediglich die Angebote einiger Versicherungsgesellschaften beispielhaft aufgezeigt.

Bei „bessergrün“ handelt es sich um einen Marktplatz nachhaltiger Versicherungslösungen der NV-Versicherung und der Itzehoer Versicherungen. Die Angebote von „bessergrün“ sind MAXPOOL besonders positiv aufgefallen und werden ausdrücklich empfohlen.

Die Bayerische hat mit Pangaea Life eine Tochtergesellschaft für nachhaltige Investment- und Versicherungslösungen gegründet. Die Kapitalanlage erfolgt über einen eigenen Fonds, welcher direkt in konkrete Sachwertanlagen zur regenerativen Energieerzeugung investiert. Es werden auch Direktinvestments angeboten.

**K** Kompositversicherungen

**A** Altersvorsorge und Einkommensabsicherung

**K NV Versicherungsgruppe  
Privathaftpflicht „bessergrün“**

Ersetzt wird nicht nur der Schaden, sondern bis zu 50 % der für die nachhaltige Wiederbeschaffung oder Reparatur durch ein nachhaltiges Unternehmen entstehenden Mehrkosten. Für jeden Antrag wird ein Baum in Deutschland gepflanzt.

**K NV Versicherungsgruppe  
Hausratversicherung „bessergrün“**

Für die Wiederbeschaffung von Elektrogeräten wie Kühl- oder Gefrierschränken mit der höchsten Effizienzklasse werden bis zu 50 % der Mehrkosten getragen. Für jeden Antrag wird ein Baum in Deutschland gepflanzt.

**K Die Bayerische  
Hausratversicherung „Pangaea Life“**

Für die Ersatzbeschaffung versicherter Gegenstände wird bis zu 20 % Mehrleistung erstattet, sofern es sich um nachhaltig produzierte Dinge oder um Elektrogeräte der höchsten Effizienzklasse handelt. Bei versicherten Brandschäden entstehendes CO<sub>2</sub> wird durch eine Kompensationszahlung an ein zertifiziertes Klimaschutzprojekt klimaneutral gestellt. Für jeden Antrag wird ein Baum gepflanzt.

**K Itzehoer Versicherungen  
Kfz-Versicherung „bessergrün“**

Bei E-Autos sind Akkus, Ladestation und Ladekabel mitversichert. Extra-Erschädigung in Höhe von 2.000 Euro, wenn der Ersatz-Pkw auf Elektro- oder Wasserstoffantrieb wechselt. Für jeden Antrag wird ein Baum in Deutschland gepflanzt.

**K Die Bayerische  
Kfz-Versicherung „Pangaea Life, E-Drive“**

Ladestation und Ladekabel sind mitversichert. Kurzschlusschäden am Antriebs-Akku und Folgeschäden an der Verkabelung sowie Folgeschäden nach Tierverbiss sind bis zu 20.000 Euro mitversichert. Pannenhilfe auch bei einer nicht vorsätzlich herbeigeführten Entladung des Antriebs-Akkus. Für jeden Antrag wird ein Baum gepflanzt.

**K Die Bayerische  
Betriebshaftpflicht-Versicherung  
„Pangaea Life“**

Nach versichertem Schaden bis zu 2 % höhere Entschädigung, wenn die Reparatur durch ein als nachhaltig zertifiziertes Unternehmen durchgeführt wurde. Kompensationszahlung in Abhängigkeit von der Schadenhöhe, wenn ein versicherter Schaden die Umwelt negativ beeinflusst hat. Für jeden Antrag wird ein Baum gepflanzt.

**K Die Bayerische  
Betriebsinhaltsversicherung „Pangaea Life“**

Nach versichertem Schaden bis zu 20 % höhere Entschädigung, wenn die Reparatur durch ein als nachhaltig zertifiziertes Unternehmen durchgeführt wurde. Kompensationszahlung in Abhängigkeit von der Schadenhöhe, wenn ein versicherter Schaden die Umwelt negativ beeinflusst hat.

**A NÜRNBERGER Lebensversicherung AG  
Einkommenschutz „EKS4Future“**

Bei EKS4Future handelt es sich um den ersten Einkommenschutz mit besonderem Fokus auf Nachhaltigkeit. Wird für BU, DU und EU angeboten. Für jeden Antrag wird ein nachhaltiges Wiederaufforstungsprojekt im Nürnberger Umland gefördert. Kapitalanlage nach ESG-Kriterien. Gesundheitsapp für alle Kunden mit mehr als 3.000 digitalen Gesundheitskursen.

**A Die Bayerische  
Pangaea Life Fondsrente**

Für private, steuerlich geförderte und betriebliche Altersvorsorge verfügbar. Beiträge fließen in den eigenen Pangaea Life Fonds, der direkt in konkrete Sachwertanlagen zur regenerativen Energiegewinnung investiert.

**A Stuttgarter Lebensversicherung a.G.  
„Grüne Rente“**

Für private, staatlich geförderte und betriebliche Altersvorsorge verfügbar. Drei Assetklassen, von sicherheitsorientiert bis chancenreich. Kapitalanlage nach ESG-Kriterien.



---

# Kinderpolice – der Weg zum Vermögen



**Christopher Carallo,**  
Abteilungsleiter Vorsorge- und Komposit-  
Management, MAXPOOL

---

*»Es ist ganz einfach,  
den Grundstein für ein ansehn-  
liches Vermögen zu legen –  
Pläne und Wünsche kommen  
später von ganz allein.«*

---

## UNSERE EMPFEHLUNG:

Kinderpolices werden von verschiedenen Versicherungsgesellschaften angeboten. MAXPOOL empfiehlt, den Tarifen der Allianz, der LV 1871, der NÜRNBERGER und der Stuttgarter Lebensversicherung a. G. besonderes Augenmerk zu schenken.

---

## Kontakt:

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

## FRÜHZEITIG STARTEN – MIT KLEINEN BETRÄGEN GROSSE WÜNSCHE ERFÜLLEN

Jeder wünscht seinen Kindern, Enkeln, Nichten, Neffen oder seinen Patenkindern eine unbeschwertere und glückliche Zukunft, zu der natürlich auch finanzielle Unabhängigkeit gehört. Es ist ganz einfach, den Grundstein für ein ansehnliches Vermögen zu legen – Pläne und Wünsche kommen später von ganz allein. Je früher man beginnt, desto lukrativer kann es werden. Wer beispielsweise die Taufe des Patenkindes zum Anlass nimmt, monatlich 50 Euro in eine Kinderversicherung einzuzahlen, erleichtert seinem Schützling den späteren Start in das Leben als Erwachsener ganz beträchtlich. Sei es der heiß ersehnte Führerschein, die Einrichtung eines Studentenappartements oder sogar die spätere Familiengründung – das alles lässt sich über die Kinderpolice finanzieren, denn innovativ gestaltete Verträge ermöglichen die Entnahme von Teilbeträgen. Auch Zuzahlungen sind jederzeit möglich. Kinderpolices können als indexbezogene oder fondsgebundene Rentenversicherung abgeschlossen werden. Bei längeren Laufzeiten sind also ansehnliche Renditen möglich.

## MODERNE TARIFE ERMÖGLICHEN KREATIVE VERTRAGSGESTALTUNG

Die Versicherungen können mit einer Laufzeit bis zum 67. Lebensjahr des Kindes ausgestattet werden und so auch den Grundstein für die spätere Altersversorgung bilden. Zunächst sind die „Versorger“, wie beispielsweise die Eltern, Großeltern oder die Paten, als Versicherungsnehmer vorgesehen und das Kind als versicherte oder mitversicherte Person.

Verdient das Kind eigenes Geld und ist volljährig, kann es den Vertrag übernehmen und die Beiträge selbst weiterzahlen. Solange der Versorger als Versicherungsnehmer geführt wird, kann sein Tod oder seine Berufsunfähigkeit in der Police abgesichert werden. Stirbt er oder wird berufsunfähig, übernimmt die Versicherungsgesellschaft die Zahlung der Beiträge bis zum Ende der vereinbarten Versorgungszeit. Die meisten Anbieter sehen sogar eine Berufsunfähigkeitsoption für das Kind vor. Sie kann den späteren Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung erleichtern.

## VERTRIEBSERFOLG IST GANZ EINFACH

Als Versicherungsmakler sollten Sie den Vertrieb von Kinderversicherungen offensiv angehen, denn hier bietet sich Ihnen ein weites und lukratives Betätigungsfeld. Es ist ganz einfach, da das Thema bei Ihren Kunden meist positiv belegt ist und fast jeder Kunde in seinem engen Umfeld Kinder hat, die ihm nahestehen und an deren unbeschwerter Zukunft ihm liegt. Sprechen Sie alle diese Kunden an und argumentieren Sie mit der emotionalen Bindung zwischen ihnen und dem Kind und mit dem geringen Mindestbeitrag von meistens nur 25 Euro monatlich, der es im Zusammenspiel mit dem Rendite- und Zeitfaktor ermöglicht, den Kindern später auch größere Wünsche zu erfüllen. Sprechen Sie Eltern darauf an, einen kleinen Teil des Kindergeldes in die Zukunft ihres Nachwuchses zu investieren – meistens sind sie Ihnen für diesen Vorschlag dankbar, denn von selbst denken sie oft nicht daran. ◀



**Investieren in die Welt,  
in der Sie leben wollen.**

*Mit der Anlagestrategie BlueMix.*

*Wir alle wünschen uns eine saubere, faire und nachhaltige Welt – für uns und unsere Kinder. Die Fondspolice der Condor bietet mit BlueMix beste Voraussetzungen, um Kapital verantwortungsvoll anzulegen und damit selbst einen Teil dazu beizutragen. BlueMix – eine Anlagestrategie, bei der es um mehr geht als nur um Rendite.*

*Mehr Infos unter  
[www.makler-leuchttuerme.de/Fondspolice](http://www.makler-leuchttuerme.de/Fondspolice)*



# Kleiner Invest, große Wirkung



**Mario Cristiano,**  
Fachberater für Krankenversicherung  
MAXPOOL

## RECHENBEISPIELE

Eintrittsalter 30 Jahre	Berechnung 1	Berechnung 2
Pflegegrad- absicherung 5	1.500,00 Euro	1.500,00 Euro
Pflegegrad- absicherung 4	1.500,00 Euro	750,00 Euro
Monatsbeitrag, anfänglich	16,08 Euro	11,83 Euro

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

## WIE WENIGE EUROS EINE OPTIMALE PFLEGEABSICHERUNG ERMÖGLICHEN

Ist es nicht schön, wenn man sich nach einem erfüllten und arbeitsreichen Leben auf einen sorgenfreien Ruhestand freuen kann und weiß, auch bei Pflegebedürftigkeit bestens betreut zu werden? Es gibt durchaus Pflegeheime, die sich um ihre Bewohner mit besonderen Extras und umfangreichen Leistungen bemühen. Nicht nur gut ausgebildetes Personal und die Unterbringung in geräumigen, ansprechenden Einzelzimmern machen den Unterschied. Sondern auch Angebote attraktiver Freizeitgestaltung wie beispielsweise gemeinsame Ausflüge ins Grüne, Veranstaltungen, Fitnesskurse oder Unterhaltungsprogramme. So wundert es nicht, dass es manche Einrichtungen sogar ermöglichen, Haustiere, beispielsweise Hunde, mitzubringen. Die Bewohner sollen sich in der neuen Umgebung nicht einsam, sondern zu Hause fühlen. Das ist keine Zukunftsutopie – nein, das alles ist bereits real.

Naturngemäß kosten Einrichtungen, die bessere Unterbringung, mehr Service und aufmerksamere Pflege anbieten, deutlich mehr Geld – und dieses ist bei den Kunden häufig nicht oder nur in geringer Höhe vorhanden. Kaum zwölf Euro monatlich als Invest können im ersten Schritt genügen, um die Leistungen der staatlichen Pflegeversicherung spürbar aufzustocken und sorgenfrei in die Zukunft zu sehen.

## JETZT STARTEN – NICHT WARTEN

Dank moderner, innovativer Tarifgestaltung ist es möglich, in jungen Jahren mit geringen Monatsbeiträgen

zu starten, um später Erhöhungsoptionen ohne erneute Gesundheitsprüfung zu nutzen. Eventuell denkt man dann auch über den Wechsel in einen Tarif mit Altersrückstellungen nach. Junge Menschen können naturgemäß die beim Abschluss obligatorische Gesundheitsprüfung leichter bestehen. Also spricht alles dafür und nichts dagegen, rechtzeitig vorzusorgen. Wer erst im fortgeschrittenen Alter beginnt, kann oft die dann sehr hohen Beiträge für eine optimale Absicherung nicht aufbringen oder erhält wegen eventuell zwischenzeitlich aufgetretener Krankheiten überhaupt keinen Versicherungsschutz.

## ES ZÄHLT NICHT DAS WIE, SONDERN DAS OB

Machen Sie als Versicherungsmakler Ihre jungen Kunden „Pflege-sicher“. Sprechen Sie unbedingt alle Ihre jüngeren Kunden an und empfehlen Sie ihnen, jetzt gleich mit einem geringen Monatsbeitrag einzusteigen. Denn nur dann sichert man sich alle späteren Optionen. Wichtiger, als bedarfsgerecht abzuschließen, ist der sofortige Einstieg mit dem Ziel der späteren Optimierung. Überzeugen Sie Ihre Kunden davon, dass sehr guter Versicherungsschutz den Schlüssel für die Unterbringung in einem besonders guten Pflegeheim darstellt – und fehlender Versicherungsschutz diese Träume in den meisten Fällen wie eine Seifenblase platzen lässt.

Wenden Sie sich mit vertrieblischen und fachlichen Fragen immer zuerst an das KV-Spezialisten-Team von MAXPOOL. Dort wird Ihnen der richtige Weg zur passenden Pflegevorsorge aufgezeigt. ◀



# Fondsrente in der bAV – jetzt mit noch mehr Renditechancen

Condor hat die Fondsrente in der Direktversicherung neu ausbalanciert. Durch die neue Garantie in Höhe von 80 Prozent steigt die Chance, in freie Fonds zu investieren und vom Kapitalmarkt zu profitieren.

Das anhaltende Niedrig- und Negativzinsumfeld stellt auch die betriebliche Altersversorgung (bAV) vor große Herausforderungen. Denn je niedriger die Zinsen sind, desto teurer wird die von vielen Menschen gewünschte Kapitalgarantie. Und desto schwieriger wird es, eine hohe Leistung für die Altersvorsorge zu erreichen. Die Condor Versicherungen setzen daher auf ein fondsgebundenes Modell mit höheren Renditechancen.

Die am Markt etablierte Fondsrente Congenial bAV garant wird nun mit einer garantierten Leistung in Höhe von 80 Prozent der Beitragssumme angeboten. Eine Garantie unterhalb von 100 Prozent ermöglicht es, einen größeren Teil des Vertragsguthabens in aktienorientierte Anlagen

zu investieren. Damit kann der bAV-Vertrag stärker an den Chancen der Kapitalmärkte teilhaben.

## **BREITES ANGEBOT AN FONDS UND STRATEGIEN**

Congenial bAV garant bietet Ihnen dazu eine Auswahl gemanagter Anlagestrategien an. Dadurch profitieren Ihre Kunden ganz automatisch von der Kompetenz unabhängiger Experten. Sie müssen sich um nichts kümmern – ein entscheidender Vorteil besonders für Arbeitgeber. Mit der Strategie EasyMix ist die freie Fondsanlage besonders kostengünstig.

EasyMix umfasst die Ausrichtungen Defensiv mit 35 Prozent Aktienanteil, Ausgewogen (50 Prozent), Dynamisch (80 Prozent) und die Variante Offensiv

mit dem höchsten Aktienanteil von 100 Prozent. Ab Juli 2021 führt Condor zudem die nachhaltige Anlagestrategie BlueMix ein. BlueMix investiert parallel in mehrere nachhaltige Fonds. Die neue Anlagestrategie richtet sich damit insbesondere an Kunden, die mit ihrer Altersvorsorge zu mehr Nachhaltigkeit beitragen möchten.

## **SICHERHEIT UND FLEXIBILITÄT**

Die garantierten Leistungen sind selbstverständlich zu jeder Zeit abgesichert. Dafür sorgt der individuelle Umschichtungsmechanismus der Condor Versicherungen. Dieser stellt zu jedem Zeitpunkt sicher, dass die garantierte Leistung zum Rentenbeginn zur Verfügung steht und gleichzeitig möglichst hohe Anteile des Guthabens in Fonds investiert werden. Zudem besteht hohe Flexibilität, denn die Anlagestrategie ist auf Wunsch jederzeit veränderbar.

Weitere Informationen zur Fondsrente Congenial bAV garant erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer oder direkt unter: [www.makler-leuchttuerme.de/bav](http://www.makler-leuchttuerme.de/bav) <



# Bester Schutz für Ihre Kunden.

## Die neue max-PHV ist da!

Alle Infos finden Sie auf  
[www.maxpool.de](http://www.maxpool.de)



## Hol- oder Bringschuld?

Den strategischen Partnern gehört die maximale Aufmerksamkeit.

Die heutige moderne Medienlandschaft ist Fluch und Segen gleichermaßen. Auf der einen Seite erhalte ich als Makler ständig, immer und überall sämtliche Informationen, auf der anderen Seite wird man regelrecht erschlagen von der Flut. Täglich flattern unzählige Newsletter in das E-Mail-Postfach, auf dem Mobiltelefon laufen Pushnachrichten ein und Posts in den Social-Media-Kanälen sind in ihrer Masse kaum zu sichten. Keine leichte Aufgabe, hier die richtige Balance zu finden und die für mich als Makler wichtigsten Informationen für den Beratungsalltag gezielt herauszufiltern.



**Kevin Jürgens,**  
Vertriebsvorstand  
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

Fakt ist aber, dass man gerade bei seinen strategisch relevanten Partnern, zu denen ich die Poollandschaft und für alle an uns angeschlossenen Makler im Besonderen MAXPOOL zähle, den dort angebotenen Informationsmedien priorisiert Zeit und Aufmerksamkeit widmen sollte. Nicht selten höre ich in persönlichen Gesprächen mit Maklern zu unseren aktuellen Services und technischen Neuerungen: „Oh, das ist sehr hilfreich. Ich wusste gar nicht, dass ihr das könnt.“ Der Pool ist im Zweifel Ihr wichtigster Partner, verwaltet den Großteil Ihres Bestands und schützt Ihren Bestand als Makler. Bleiben Sie deshalb informiert! MAXPOOL hat sich 2021 rasant weiterentwickelt, Courtagen angepasst, neue Services eingeführt, die Technik verbessert und vieles mehr. Selbstverständlich informieren wir dazu regelmäßig in unseren verschiedensten Kanälen wie maxTV, Newsletter, POOLWORLD, Onlineschulungen, Social Media und Fachtagungen. Aber was nützt das alles, wenn Sie sich diese Informationen nicht abholen? Alle an uns angeschlossenen Makler regelmäßig im persönlichen Gespräch vor Ort über die Neuerungen zu informieren, ist eine Mammutaufgabe, die wir gern leisten wollen, aber die schier unmöglich ist. Mein Appell an Sie lautet: Helfen Sie uns dabei, Sie immer auf dem neuesten Stand zu halten, und nutzen Sie zugleich die Chance für sich, aus unseren Weiterentwicklungen Vorteile für Ihr Unternehmen zu ziehen.

So können wir in Teamwork gemeinsam wachsen und uns weiterentwickeln, denn nichts ist bekanntlich beständiger als der Wandel. <

Schon ab 25 Euro monatlich  
oder 3.000 Euro Einmalbeitrag!

Franke || Bornberg

**TESTSIEGER**

24 Anbieter  
im Test

Produkt  
06|2020

Fondsgebundene Privatrente  
Fonds-Renten-Regelung

Rating  
05|2021

Continentale Lebensversicherung AG  
Rente Invest Garant Tarif RIG  
Rente Invest Tarif RI  
EasyRente Invest Tarif ERI

fb-rating.de

Franke || Bornberg

**FFF+**

hervorragend • 0,5

Produkt  
06|2020

Privatrente  
Hybrid

Rating  
02|2021

Continentale  
Lebensversicherung AG  
Rente Invest Garant  
Tarif RIG

fb-rating.de

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

### Continentale Rente Invest Garant

- **Attraktive Renditechancen** – schon der 1. Sparbeitrag kann voll in Fonds gehen. Dafür sorgt der monatliche Chancen-Tracker, der das Geld des Kunden automatisch investiert und sichert.
- **Top Fonds-Anlage** – über 100 Fonds, davon 15 günstige ETF, sowie 7 Depots, Rebalancing und umfassender Fonds-Service.
- **Investmentorientierter Rentenbezug** – auch in der Rentenphase weiter die Renditechancen der Börse nutzen.
- **Wählbares Garantieniveau** – Altersvorsorgebeiträge können zwischen 50 und 100 Prozent abgesichert werden.
- **Garantierter Rentenfaktor** – einer der höchsten am Markt und er gilt für das gesamte Verrentungskapital.
- **Garantie-Retter** – die bei Vertragsbeginn zugesagten Garantien gelten auch für Dynamik, Erhöhungen und Sonderzahlungen.



Ihr Ansprechpartner:

Martin Lorenz

Telefon 040 36148-158

Fax 040 36148-278

Mobil 0173 7420450

E-Mail [Martin.Lorenz@continentale.de](mailto:Martin.Lorenz@continentale.de)

[makler.continentale.de/Rente-Invest-Garant](http://makler.continentale.de/Rente-Invest-Garant)



# Ist der Ruf erst ruiniert ...!

Immobilienmakler haben in Deutschland gewiss nicht den besten Ruf – aber welche Vorurteile sind hausgemacht und welche sind schlichtweg nicht gerechtfertigt?

A professional portrait of Maren Straatmann, a woman with blonde hair, wearing a dark blue blazer over a white shirt. She is smiling and has her arms crossed. The background is a light-colored wall with a window.

**Maren Straatmann,**  
Abteilungsleiterin Finanzierung  
und Prokuristin, MAXPOOL

Jeder, der schon einmal in den Genuss einer Immobilienführung durch einen Immobilienmakler gekommen ist, stellt sich unweigerlich irgendwann die Frage, wieso man so viele Tausend Euro allein mit dem Aufschließen einer Wohnungstür verdient. Da beschleicht mich das Gefühl, dass es das Aufschließen alleine nicht sein kann. Sonst wären wir doch alle schon längst Immobilienmakler.

### RECHTSGRUNDLAGE

Seit dem 23. Dezember 2020 ist die Maklerprovision im Rahmen eines Immobilienkaufs neu geregelt. Die maximale Gesamtcourtage beträgt inklusive Mehrwertsteuer 7,14 Prozent – das ist nicht neu. Geändert wurde allerdings, dass der Käufer einer wohnwirtschaftlich genutzten Immobilie maximal die Hälfte der vereinbarten Courtage tragen muss. Dies sind im Normalfall 3,57 Prozent, wobei es auch möglich ist, den Anteil des Verkäufers zugunsten des Käufers höher anzusetzen. In einigen Bundesländern war eine solche Teilung schon vorher üblich, andernorts wie in Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg und Hessen mussten die Käufer bisher häufig die gesamte Courtage tragen.

### SCHAUEN WIR MAL ETWAS GENAUER HIN

Gemäß der Eisbergtheorie gucken bei Immobilienmaklern zwei Dinge über die Wasserlinie – die Courtage von 7,14 Prozent und das einmalige Aufschließen der Tür. Taucht man ein wenig ab, trifft man auf einige zeitaufwendige Aufgaben, die ein Immobilienmakler ebenfalls hat. Da wären die Erstellung des Exposés, inklusive Vorbesprechung, Fotos, Datenaufnahme und Verkaufstext, oder auch die Bewertung der Immobilie und die Festlegung des optimalen Kaufpreises. Gefolgt von der Platzierung der Anzeige in den einschlägigen Internetportalen oder auf Homepages. Sämtliche Werbungskosten wie auch die Unterlagenbeschaffung bis hin zur Beantragung des Energieausweises trägt dabei der Immobilienmakler. Das Wochenpensum eines Maklers liegt in der heißen Vermarktungsphase oft deutlich über 40 Stunden, denn die Kontaktpflege mit Interessenten, deren Vorselektion sowie die Terminierung und Durchführung von Besichtigungen sind aufgrund der Vielzahl der Bewerber für jeden erkennbar keine Kleinigkeit.

Anschließend muss gemeinsam mit dem Verkäufer eine Entscheidung bezüglich des Zuschlags und des Preises getroffen werden, bevor es in die Vorbereitung und auch Begleitung des Kaufvertrages geht. Viele Makler sind beim Kaufvertragsabschluss ebenfalls anwesend, während der Notar den Beteiligten jede Zeile des Kaufvertrages vorliest, wofür dieser im Übrigen auch recht stattliche Rechnungen stellt. Eine Erreichbarkeit auch außerhalb der üblichen Arbeitszeit wird von Käufer und Verkäufer in dieser Phase quasi vorausgesetzt.

### ARMER IMMOBILIENMAKLER?

**NEIN, SO WEIT WOLLEN WIR NICHT GEHEN, DENN DER EINSTIEG IN DIESEN JOB IST DENKBAR LEICHT.**

Die Ausbildung zum Immobilienmakler besteht quasi aus einem Gang zur IHK/zum Gewerbeamt und der Beantragung der behördlichen Erlaubnis nach § 34c Gewerbeordnung.

Eine gesetzlich geregelte Berufsausbildung zum Immobilienmakler gibt es nicht. Eine sinnvolle Grundlage zur Ausübung des Berufs wäre allerdings aus meiner Sicht die Ausbildung zum/zur Immobilienkaufmann/-frau.

Zumindest hat der Gesetzgeber nun eine Weiterbildungspflicht für Immobilienmakler eingeführt. Trotzdem trennt sich hier die Spreu vom Weizen, denn fachliches Know-how und der menschliche Umgang machen den Unterschied.

Als Immobilienfinanziererin möchte ich so manchen Makler schütteln und fragen, warum die offensichtliche Aufgabenverteilung beim Verkauf einer Immobilie noch immer so überraschend und unklar erscheint. Für jeden, wirklich jeden Immobilienverkauf bedarf es gewisser Unterlagen, etwa eines aktuellen Grundbuchauszugs, einer aktuellen Flurkarte und bemaßter Grundrisse. Der Käufer darf in meinen Augen auch erwarten, dass sich der Makler mit Rechten im Grundbuch und Eintragungen im Baulastenverzeichnis beschäftigt hat. »

---

*»Zumindest hat der Gesetzgeber nun eine Weiterbildungspflicht für Immobilienmakler eingeführt.«*

---

## SO ARBEITET EIN PROFESSIONELLER UND GUTER IMMOBILIENMAKLER

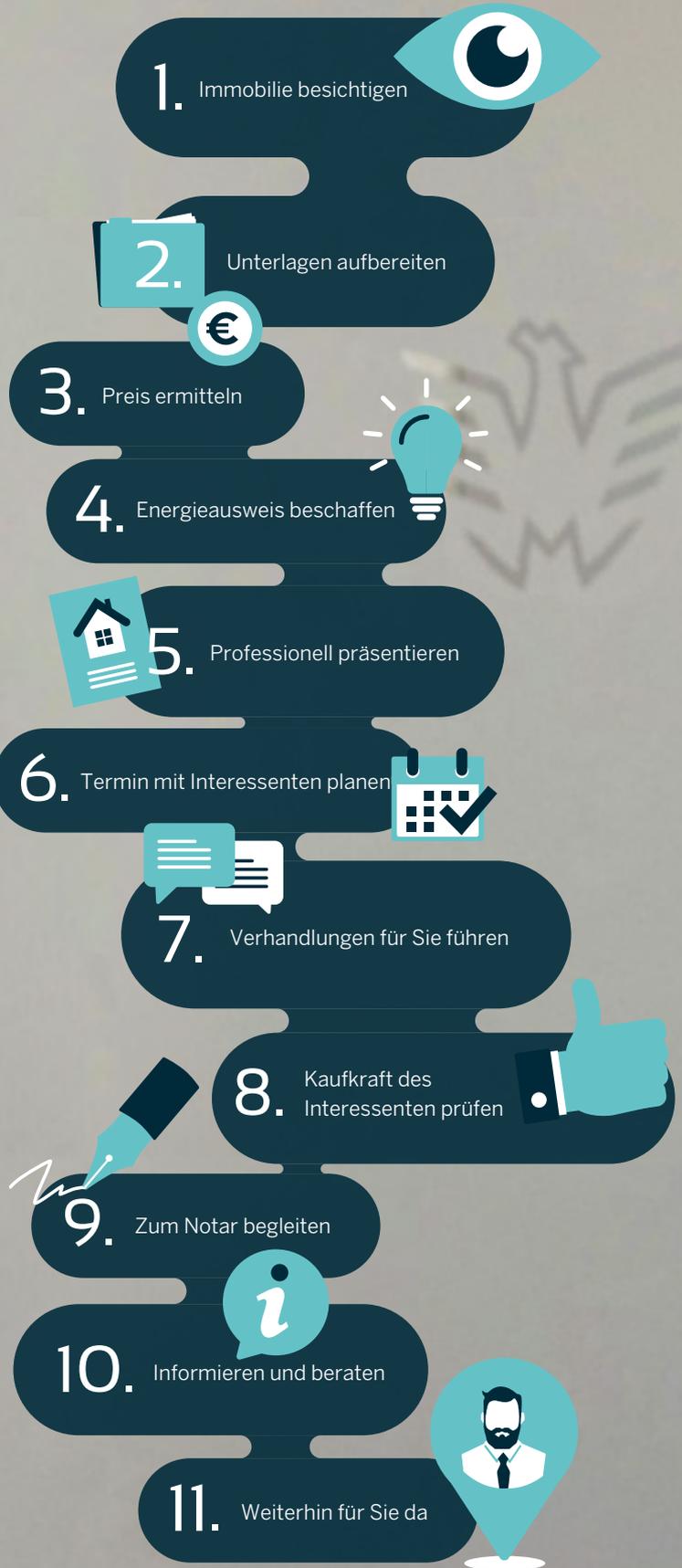
Ebenso kommt es bei den meisten Käufern gut an, wenn Fragen zu Bauvorschriften, öffentlichen Erschließungsbeiträgen oder Erweiterungsmöglichkeiten des Objekts bereits grob geklärt wurden. Da platzt mir echt die Hutschnur, wenn mir eine Flurkarte von 1986 vorgelegt und im selben Atemzug nach einem Notartermin in der kommenden Woche gefragt wird. Zusätzlich mies ist das Ghosting der Interessenten, die den Zuschlag nicht erhalten haben. Eine kurze Absage gehört sich einfach und erhöht die Chancen enorm, sich beim Verkauf einer anderen Immobilie erneut freundlich gestimmt gegenüberzustehen.

In den vergangenen Jahren ist der Immobilienmaklerbestand in Deutschland stetig mit der Verknappung von Immobilien gestiegen. Eine unschöne Leistungsverwässerung für die professionell engagierten und im Sinne von Verkäufern und Käufern handelnden Makler. Wir hoffen also auf eine marktübliche Selbstregulierung – zu transparent ist die Leistung jedes Einzelnen durch Onlinebewertungen und Internetforen.

Warum machen wir es uns so schwer? Die oben genannten Punkte sind eigentlich schon das ganze Geheimnis und definieren den Unterschied zwischen seriösem Erfolg und dilettantischem Verkauf, der ohnehin nur so lange funktionieren kann, wie das derzeitige Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage existiert.

### UND IN EINEM PUNKT KÖNNEN WIR UNS SICHER SEIN:

Wer als Käufer die oben genannten Leistungen von seinem Immobilienmakler erfährt, wird am Ende niemals infrage stellen, ob die Courtage verdient ist oder nicht. ◀



Quelle: Sparkassen Immobilien

# Großes Leistungsplus bei der Darlehensabsicherung

Der Immobilienboom führt zu einer großen Nachfrage nach Darlehensabsicherung. Die EUROPA zündet bei ihrer variablen Risikolebensversicherung deshalb den Abschluss-Turbo für Vermittler.



Angesichts niedriger Zinsen ist das Interesse an Immobilienfinanzierungen ungebrochen. Viele Banken verlangen dabei die Absicherung mit einer Risikolebensversicherung. Aus diesem Grund hat die EUROPA ihre variable Risikolebensversicherung für Kunden und Vermittler noch einmal deutlich flexibler gestaltet. Die Versicherung kann nicht nur für privates Eigentum, sondern auch für vermietete und geschäftlich genutzte Immobilien abgeschlossen werden. Niedergelassene Ärzte können ihre Praxisfinanzierung absichern. Und auch die Finanzierung des Eigenheims naher Angehöriger oder der selbst genutzten Ferienimmobilie im Inland kann ab sofort durch die EUROPA für den Todesfall abgesichert werden.

## MIT NUR ZWEI GESUNDHEITSFRAGEN BIS ZU 800.000 EURO ABSICHERN

Um den Abschluss so komfortabel und schnell wie möglich zu machen, hat die

EUROPA den Baufinanzierungs-Schutz-Kurzantrag angepasst. Bis zu einer Versicherungssumme von 800.000 Euro muss der Kunde nur zwei Gesundheitsfragen beantworten.

## MEHR FLEXIBILITÄT DURCH MEHR ZEIT

Ebenfalls angepasst hat die EUROPA den Abschlusszeitraum der Versicherung. So kann der Darlehensvertrag, der abgesichert wird, bis zu 24 Monate vor Antragsstellung geschlossen worden sein. Dadurch erhöht sich die zeitliche Flexibilität für Vermittler und Kunden.

## AUSGEZEICHNETES PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS

Das deutliche Plus an Leistung runden die ausgezeichneten Beiträge der EUROPA ab. Ein besonderer Clou: Ist der Kunde bei Abschluss Nichtraucher oder seit mindestens zehn Jahren rauchfrei, spart er beim Beitrag erheblich. Hierbei handelt es sich nicht

nur um eine befristete Sonderaktion. Die Tarife sind wie gewohnt nachhaltig kalkuliert. Die EUROPA hat die eingangs kalkulierten Nettoprämien noch nie erhöht. So ist die EUROPA gegenüber dem Wettbewerb bestens positioniert.

## PERSÖNLICHE ANSPRECHPARTNER UND AUSGEZEICHNETER SERVICE

Als Teil des Continentale Versicherungsverbands steht die EUROPA für exzellenten Service. Den Vermittlern stehen unter anderem persönliche Ansprechpartner mit umfangreichem Fachwissen zur Seite. Dadurch verbessert sich auch die Beratungsqualität, was sich positiv auf die Kundenzufriedenheit auswirkt. Das Deutsche Finanz-Service Institut (DFSI) bescheinigt dem Direktversicherer hier 100 von 100 Punkten. Insgesamt wird die EUROPA vom DFSI als „beste zukunftssichere Lebensversicherung“ und mit der Höchstnote „Exzellent“ bewertet. ◀

---

# Die Gefährten!



**Maren Straatmann,**  
Abteilungsleiterin Finanzierung  
und Prokuristin, MAXPOOL

---

*»Wir suchen nicht  
die passende Finanzierung  
für Vorhaben, sondern  
das passende Vorhaben zur  
möglichen Finanzierung.«*

---

---

**Kontakt:**  
Team Finanzierung  
040 29 99 40-860  
finanzierung@maxpool.de

Werden Sie zum unverzichtbaren Bestandteil in der Neubauplanung Ihrer Kunden weit vor der eigentlichen Finanzierung.

Der Neubau eines Einfamilienhauses verlangt den Bauherren meist einiges ab – es muss geplant, entschieden und koordiniert werden, was das Zeug hält. Gefühlte 1.000 Dinge gilt es zu bedenken, und die größte Herausforderung ist es, dabei nicht den Überblick zu verlieren. Für die Absicherung von Risiken und die richtige Finanzierung des Vorhabens brauchen die Kunden Sie als Berater. Mit unseren Tipps sind Sie zum richtigen Zeitpunkt helfend zur Stelle.

## **DIE SITUATION**

Durch einen Zufall erfahren Sie, dass Ihre Kunden „Familie Glück“ entschieden haben, ein Haus zu bauen. Im Kopf haben die beiden schon viele Ideen dazu, wie das Eigenheim aussehen und wo es stehen soll.

DIES ist genau der richtige Zeitpunkt, um die Kunden zum ersten Finanzierungsgespräch zu bitten – völlig unabhängig davon, ob Sie als Makler mit MAXPOOL im Tippgebermodell zusammenarbeiten oder mit uns im Hintergrund selbst beratend tätig sind. Wie soll das gehen, wenn es doch noch gar keine Baufirma, kein Grundstück und keine Grundrissplanung gibt?

## **DIE PERSPEKTIVE WECHSELN**

Wie wäre es damit: Wir suchen nicht die passende Finanzierung für Vorhaben, sondern das passende Vorhaben zur möglichen Finanzierung. Familie Glück hat bisher zur Miete gewohnt, deshalb fehlt ihnen eventuell das Gefühl dafür, wie viel Darlehen mit ihrer gegebenen Bonität möglich ist

und wie hoch die monatliche Belastung aus dieser Finanzierung inklusive der Bewirtschaftungskosten für das Haus zukünftig sein wird.

Die Deutschen geben im Schnitt circa 30 % ihres Einkommens für Mieten aus. Für das selbst genutzte Eigenheim sind es oft 40 % und mehr. An dieser Stelle sollte schon die erste Entscheidung getroffen werden: Was kann Familie Glück sich leisten, was möchte sie sich leisten? Hier kommen Sie ins Spiel – helfen Sie Ihren Kunden dabei. Anhand der Bonitätsdaten und der grundsätzlichen Vorstellungen der Kunden zum neuen Haus helfen Ihnen die Kollegen aus dem Finanzierungsteam dabei, die mögliche Finanzierungshöhe für Familie Glück zu ermitteln. Sollten die Kunden für die monatliche Rate ein eigenes Limit haben, finden wir im Umkehrschluss auch heraus, wie viel das Haus maximal kosten darf. Tipp für die schnelle Nummer: Im MAXOFFICE finden Sie unter „Produktrechner“ das Tool „Was kann ich mir an Immobilie leisten“, mit dem ebenfalls eine grobe Rechnung möglich ist.

Diese Budgetplanung ist ein ganz wichtiger Baustein für Ihre Kunden, um sich auf die weitere Suche nach Grundstück und Baufirma zu machen.

Nutzen Sie diesen Kontakt mit Ihren Kunden und geben Sie ihnen neben einer Budgetrechnung ein paar wichtige Tipps mit auf den Weg. So sind beispielsweise das Wissen über KfW-Fördermöglichkeiten oder auch ein fachmännischer Blick in Bebauungspläne sehr hilfreich. Auch der Tipp, dass es Leistungen gibt, die in den Werkverträgen oft nicht abgedeckt sind, hilft ihren Kunden dabei,

bedachter vorzugehen. Nicht selten müssen noch Kosten für die Außenanlagen, die Hausanschlüsse, die Küche, die Malerarbeiten oder die Bodenbeläge zusätzlich eingeplant werden.

### **DRANBLEIBEN IST DIE DEVISE**

Dadurch, dass Sie Familie Glück schon ab der frühesten Phase unterstützen und begleiten, entsteht natürlich eine ganz andere Qualität in der Kundenbindung und werden sich die Glücks im besten Fall auch nicht mehr durch das Angebot einer Finanzierungsberatung eines Wettbewerbers oder der Baufirma beeindrucken lassen. Sie haben ja bereits einen starken Wegbegleiter für dieses Thema.

Wachsen Sie fortan mit dem Bauvorhaben der Familie Glück. Aktualisieren Sie mit unserer Unterstützung die Daten und das Finanzierungsangebot für die Kunden mit jedem Baustein,

der sich in die Planung einfügt. Dabei ergeben sich auch die optimalen Zeitpunkte, um den Versicherungsschutz der Familie zu prüfen und an die neue Situation anzupassen – angefangen bei der Bauherrenhaftpflicht über die Todesfallabsicherung bis hin zur Wohngebäudeversicherung.

Familie Glück wird es zu schätzen wissen, dank Ihnen immer wieder einen nächsten Haken auf ihrer Neubau-To-do-Checkliste setzen zu können.

Eine letzte wichtige Rolle sei erwähnt, die Sie als Berater einnehmen sollten: „Hüter des Timings“. Eine ablaufende Sonderaktion bei der favorisierten Bank noch rechtzeitig zu berücksichtigen oder das Darlehen gegebenenfalls noch zu beantragen, bevor die Bauherrin für ein Jahr Elterngeld bezieht, kann entscheidend sein.

### **FAZIT**

Nein, ein schnelles Geschäft ist diese Neubaubegleitung durch Sie als Finanz- und Vorsorgeberater nicht. Aber es lohnt sich: In vielen Fällen ergibt sich ganz sicher ein toller Einstieg in eine ganzheitliche Berater-Kunden-Beziehung, und am Ende sind das Darlehensvolumen einer Neubaufinanzierung und die daraus resultierende Courtage auch nicht zu verachten. Darüber hinaus ist auch die Weiterempfehlungsquote bei zufriedenen Neubaukunden erfahrungsgemäß hoch.

Und zum GLÜCK können Sie sich zu allen vorgenannten Punkten immer auf die Unterstützung des MAXPOOL-Finanzierungsteams verlassen. ◀



Mit dem Wissen dazu, was finanziell möglich ist, in die Planung des Wohneigentums gehen – dank einer frühen Finanzierungsberatung ist Ihren Kunden dies möglich.

# Aus „Och nö!“ mach „Oh ja!“

Wie ein kleiner Perspektivwechsel ein halb leeres  
Glas ganz schnell halb voll werden lässt

Der Erwerb einer eigenen Immobilie und die damit verbundene Finanzierung sind emotional meist hoch brisante Themen. Viele Kunden bewegen sich dabei auf völligem Neuland und haben schlichtweg keine Erfahrungen, die aber in der Entscheidungsfindung hilfreich sein können. Die Befürchtungen, Fehler zu machen, sind mit Blick auf die finanziellen Größenordnungen, in denen man sich bewegt, vielfältig. Da geht der eine oder andere Kunde schon mal nervlich auf dem Zahnfleisch, sodass es zu verzweifelten „IMMER“- oder „NIE“-Äußerungen kommt. Natürlich laufen die Dinge mal anders als geplant, sodass die Wut im Bauch oder die Träne im Auge entsteht – aber vielleicht gibt es ja doch noch Hoffnung.

Lassen Sie Ihren Kunden in diesen Situationen nicht im Regen stehen, sondern packen Sie die schlechte Stimmung aktiv an und drehen Sie sie ins Gegenteil.

## **NIE IST NOCH EIN GRUNDSTÜCK FREI, WENN WIR UNS BEWERBEN!**

Ja, der Grundstücksmarkt ist heiß umkämpft, ohne Frage gibt es weniger Grundstücke als Interessenten. Also muss man ein wenig kreativ und vor allen Dingen aktiv werden. Ihre Kunden sollten sich an die Gemeinden oder Bauämter wenden, die für die Wunschregionen zuständig sind. Der Ausschreibung eines Baugebiets geht meist eine längere Planung voraus. Die Kollegen im Bauamt könnten also durchaus im Vorfeld schon Informationen zum Wann, Wo und Wie haben. Diese ermöglichen es Ihren Kunden vielleicht, beim nächsten Mal zu den Ersten zu gehören.

Eine weitere Idee könnten Baufirmen sein. Diese kaufen häufig Großgrundstücke aus privatem Eigentum, teilen sie auf und suchen dann Bauherren für diese einzelnen Bauparzellen. Meist natürlich mit einer Baubindung, aber Ihre

Kunden brauchen ja ohnehin eine Baufirma. Vielleicht sucht man sich einfach eine aus, die das Grundstück gleich mitliefern kann.

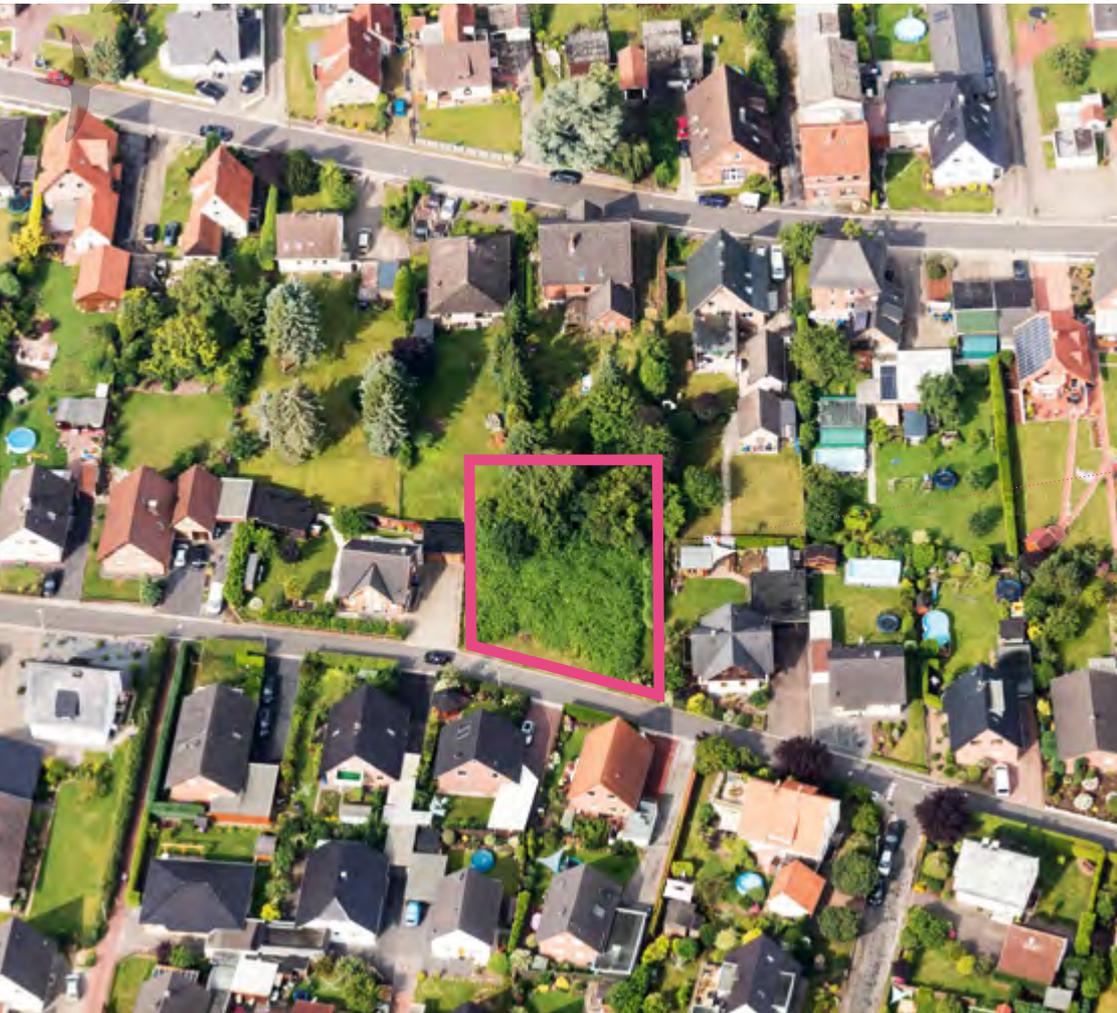
Der dritte Tipp ist eher etwas für die Unerschrockenen, kann aber insbesondere in weniger dicht besiedelten Gebieten durchaus zum Ziel führen. Wie wäre es mit einem kleinen Ausflug in die Ortsteile, die zum Wohnen gefallen könnten, und das Ganze mit einem wachsamen Auge für Baulücken? Da finden sich nicht selten ungepflegte Gartengrundstücke, verfallene Häuser oder schnuckelige Ortsränder. Natürlich muss man sich dann trauen, mal beim Nachbarn zu klingeln oder einen Passanten beim Gassigehen anzusprechen, um herauszufinden, wem das Grundstück gehört. Doch vielleicht wird die Detektivarbeit belohnt. Es ist vermutlich nicht die Regel, aber es gibt Eigentümer oder insbesondere auch Erbgemeinschaften, die manchmal ein wenig zu ihrem Verkäufer-Glück „gezwungen“ werden müssen.

## **IMMER BEKOMMT EIN ANDERER INTERESSENT DEN ZUSCHLAG, WENN WIR EIN HAUS BESICHTIGEN!**

Das könnte daran liegen, dass Ihre Kunden nicht optimal vorbereitet in die Besichtigung gehen. Sich eine Immobilie anzugucken ist nichts für mal eben nebenbei, denn diese halbe Stunde kann entscheidend sein. Grundsätzlich sollte eine Immobilienbesichtigung immer mit dem Hintergedanken stattfinden, dass man gegebenenfalls an diesem Tag ein Haus oder eine Wohnung kauft. Dafür ist es hilfreich, schon vorher zu wissen, ob man sich das Vorhaben auch leisten kann. Lassen Sie Ihre Kunden am besten nie ohne Finanzierungszusage zur Besichtigung gehen. Wenn das Objekt gefällt, sollten sie in der Lage sein, direkt zuzusagen und den Nachweis ihrer grundsätzlichen Finan-

»Wenn das Objekt  
gefällt, sollten  
Ihre Kunden in  
der Lage sein,  
direkt zuzusagen.«





Während des Spaziergangs durch einen Wunschwohnoort lassen sich durchaus Baugrundstücke entdecken.

zierungsfähigkeit sowie eine Liste der noch benötigten Unterlagen auf den Tisch zu legen. So vermittelt man klare Absichten und Struktur im Vorhaben – beides erhöht die Zuschlagswahrscheinlichkeit enorm. Das MAXPOOL-Finanzierungsteam unterstützt Sie gern bei diesen Vorbereitungen – holen Sie uns also so früh wie möglich mit ins Boot.

### **WIR KÖNNEN DOCH JETZT NOCH KEINE IMMOBILIE KAUFEN – ES KANN DOCH IMMER MAL PASSIEREN, DASS WIR BERUFLICH WEGZIEHEN MÜSSEN.**

Gerade jüngere Menschen, die beruflich noch flexibel bleiben wollen, tun sich mit der Standortfestlegung durch eine eigene Immobilie schwer. Was soll man auch mit einem Einfamilienhaus, wenn man in wenigen Jahren am anderen Ende Deutschlands oder gar im Ausland lebt? Eine sinnvolle Zwischenstufe kann da der Erwerb einer Wohnung sein. Gerade wenn die Wohnfläche zwischen 70 und 90 Quadratmetern liegt, ist dies nicht nur finanziell ein guter Einstieg, sondern auch ein erster Baustein für den Vermögensaufbau und die Rentenabsicherung. Solche Wohneinheiten haben die besten Chancen auf eine gute Vermietbarkeit – egal ob man wirklich wegzieht oder sich einfach irgendwann vor Ort vergrößert.

### **DAS WAR UNSER ABSOLUTES TRAUMHAUS – WIR WERDEN NIE WIEDER ETWAS FINDEN, WAS SO TOLL ZU UNS PASST.**

Doch! Die meisten Kunden, die auf der Suche nach einer Immobilie sind, müssen vermeintliche Rückschläge hinnehmen. Die Gründe können vielfältig sein. Manchmal ist das Exposé deutlich ansprechender als die Immobilie selbst, in einem anderen Fall sind die notwendigen Modernisierungen voraussichtlich aufwendiger als gehofft. Aber jeder gefühlte Rückschlag bringt die anfangs angesprochene Erfahrung, und nicht selten bekommt der Begriff „Traumhaus“ dadurch eine unerwartete Flexibilität. Möglichkeiten werden deutlicher und Unmöglichkeiten werden kompromisslos. Häufig fällt so am Ende die Entscheidung für ein Objekt, das anfangs gar nicht in Sichtweite war, und der Satz „Dieses Haus ist viel schöner als unsere erste Wahl – das sollte wohl so sein“ geht nicht selten damit einher. ◀

---

**Kontakt:**  
Team Finanzierung  
040 29 99 40-860  
finanzierung@maxpool.de

# Investmentfonds vermitteln? Ja, bitte!

Einfache und rechtssichere Vermittlung mit dem Anlageberatungstool

Die Suche nach einer rentablen und flexiblen Geldanlage im Zeitalter von Niedrigzins und Verwahrentgelt endet häufig bei offenen Investmentfonds – und das auch zu Recht. Als MAXPOOL-Partner haben Sie Zugriff auf die exklusiven und je nach Risikoneigung des Kunden unterschiedlichen maxINVEST-Strategien unseres Kooperationspartners „The Engineers of Finance“.

Auch denjenigen Vermittlern mit Zulassung gemäß § 34f GewO, die gerne ihre eigenen Fondsempfehlungen platzieren möchten – egal ob Einzelfonds oder umfangreiches Portfolio – stellen wir ein erstklassiges

Anlageberatungstool zur Verfügung, mit dem Sie problemlos und rechtssicher Investmentfonds vermitteln können.

Selbst wenn Sie sich in letzter Zeit unsicher waren, ob Sie die stetig steigenden Vorgaben des Gesetzgebers erfüllen und als Reaktion darauf diese Sparte eine Zeit lang nicht bedient haben – MAXPOOL liefert Ihnen mit diesem Tool die Lösung. Angefangen bei der vollständigen Aufnahme der Stammdaten Ihrer Kunden und der Ausgabe Ihrer Erstinformation bis hin zur ordnungsgemäßen Gesprächsprotokollierung inklusive Kostenausweis der empfohlenen Investmentfonds.

Besonders wichtig ist natürlich auch die Antwort auf die Frage, ob die zu empfehlenden Investmentfonds zur Risikoneigung des Kunden passen, denn jeder Kunde bringt individuelle und somit unterschiedliche Kenntnisse und Erfahrungen mit in das Beratungsgespräch ein. Durch gezielte, in der Anlageberatungstrecke vorgegebene Fragestellungen können Sie die

daraus resultierende Risikoneigung des Kunden mit der Risikoklasse des gewählten Investmentfonds einfach per Mausklick abgleichen.

Dieses Tool führt Sie Schritt für Schritt durch eine rechtssichere Anlageberatung – vorausgefüllte Depotöffnungsunterlagen natürlich inklusive!

Unsere Empfehlung: Nehmen Sie sich die Zeit und widmen Sie sich diesem Thema, Sie werden es nicht bereuen.

Das beschriebene Tool ist Bestandteil der MAXPOOL-Depotplattform, die jedem Partner mit Investmentbestand in unserem Hause kostenlos zur Verfügung gestellt wird. Hierüber können Sie unter anderem die Kundendepots mit aktuellen Ständen einsehen, Ihre Fondsfavoriten hinterlegen und beobachten, Auswertungen in Ihrem Bestand tätigen und noch vieles mehr.

Kommen Sie gerne auf uns zu, um sich Ihre persönliche Depotplattform freischalten zu lassen oder um offene Fragen zu klären bzw. Hilfestellung zu erhalten. Natürlich stehen Ihnen auch die Kollegen von „The Engineers of Finance“ hierfür mit Rat und Tat zur Seite. ◀

---

**Kontakt:**  
Team Vorsorge-Management|Investment  
040 29 99 40-370  
investment@maxpool.de





**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNG

# Wir machen's. Einfach.

Alle sprechen von  
verantwortungs-  
vollem Investment.

Wir investieren  
in Kapitalanlagen  
mit Fokus auf  
Nachhaltigkeit.



Jetzt informieren:

Landesdirektion Nord  
André Lorenz  
Telefon 0911 531-2042  
Mobil 0151 53841110  
[andre.lorenz@nuernberger.de](mailto:andre.lorenz@nuernberger.de)

Andreas Politycki  
Mitglied des Vorstands

Einkommenschutz in die Zukunft gedacht:  
[vertrieb.nuernberger.de/eks4future](https://vertrieb.nuernberger.de/eks4future)



Personen- und Funktionsbezeichnungen stehen  
für alle Geschlechter gleichermaßen.



Handwerksbetriebe als  
Neukundengenerator für erfolgreiche  
Finanzmakler

**Kontakt:**  
Team Finanzierung  
040 29 99 40-860  
[finanzierung@maxpool.de](mailto:finanzierung@maxpool.de)

## DIE IDEE

Sie als Makler sprechen Handwerksbetriebe in Ihrer Region auf eine Zusammenarbeit rund um die Finanzierung von Bau- und Modernisierungsvorhaben ihrer Kunden an. Der Handwerksbetrieb leitet interessierte Kunden an Sie über, Sie unterstützen bei der einfachen und schnellen Beschaffung der finanziellen Mittel für die geplante Modernisierungsmaßnahme. Eine Auswahl an möglichen Finanzierungsvarianten finden Sie im unteren Teil dieser Seite.

**Akquise-Unterstützung:**  
Flyer als Print- und Web-Version individualisiert auf Ihr Maklerunternehmen bei MAXPOOL erhältlich



## WAS BRINGT DAS?

### Für Sie als Makler:

- › Sie gewinnen Neukunden mit Cross-Selling-Potenzial im Bereich Versicherung.
- › Bei Abschluss eines Modernisierungsdarlehens generieren Sie ein stornosicheres Zusatzeinkommen.
- › Sie haben Zugriff auf eine mögliche Anschlussfinanzierung für die Immobilie mit eventuell attraktivem Finanzierungsvolumen.
- › Und im besten Fall besteht die Chance auf Weiterempfehlung in der Nachbarschaft.

### Für den Handwerksbetrieb:

- › Dieser Serviceansatz erhöht die Kundenzufriedenheit und -bindung.
- › Eine Finanzierung erhöht die Zahlungsmoral der Kunden und schafft somit eine größere finanzielle Sicherheit für das Unternehmen.
- › Eine Finanzierung verschafft Kunden einen größeren finanziellen Spielraum für das Modernisierungsvorhaben und führt so möglicherweise zu einem größeren oder zusätzlichen Auftragsvolumen. ◀

## PRODUKTEMPFEHLUNGEN FÜR MODERNISIERUNGSDARLEHEN

Ohne Grundbucheintrag und Einzelverwendungsnachweis

### BLANKODARLEHEN DER BAUSPARKASSEN

- › Bis 50.000 Euro
- › Finanziert werden Angestellte, Beamte, Rentner.
- › Eigengenutzte Immobilie muss vorhanden sein – in der Regel mindestens seit 2 – 3 Jahren.
- › Keine Grundschuldeintragung
- › Nutzung für wohnwirtschaftliche Verwendung, in der Regel aber ohne Einzelnachweis
- › Gesamtlaufzeit: 10 – 20 Jahre je nach Anbieter und Produkt

### MODERNISIERUNGSKREDIT DER PSD-BANKEN

- › Bis 75.000 Euro
- › Finanziert werden Angestellte im ungekündigten Beschäftigungsverhältnis.
- › Eine eigene Immobilie muss seit mindestens 1 Jahr vorhanden sein – egal ob eigengenutzt oder vermietet.
- › Keine Grundschuldeintragung
- › Ohne Verwendungsnachweis
- › Festzins: 3,29 % eff.
- › Gesamtlaufzeit: 15 Jahre
- › Beispiel: Kreditsumme 30.000 Euro – monatliche Rate 210,68 Euro

### KLASSISCHER RATENKREDIT FÜR SELBSTSTÄNDIGE

- › Bis 100.000 Euro
- › Freie Verwendung
- › Gesamtlaufzeiten bis 10 Jahre möglich
- › Beispiel: Kreditsumme 30.000 Euro – selbstständiger Kreditnehmer – monatliche Rate 294,39 € – 3,39 % eff.

#### Produkttyp:

ALTE LEIPZIGER mit Zins Garant 20 – Beispiel 30.000 Euro, 3,90 % eff., monatliche Rate 178,25 Euro, Gesamtlaufzeit 20 Jahre, 3 Monate

TOP: keine Wartezeit nach Eigentumserschreibung, lediglich Ummeldung beim Einwohnermeldeamt muss erfolgt sein.



# „Lage, Lage, Lage“ – gilt auch für die Geldan-Lage

Dieser Check gehört in wirklich jedes Beratungsgespräch.

Jeder kennt diese Formel aus der Immobilienbranche. Aber die Gedanken dazu sind auch bei Entscheidungen für Geldanlagen immens wichtig. Aus der Investmentbranche kennen Sie sicher den Spruch: „Nicht alle Eier in einen Korb legen“. Wie kann man beide durchaus relevanten Regeln miteinander verbinden?

In einer Kundenberatung sprechen Sie mit Ihren Kunden über die Verteilung von Vermögenswerten und behandeln zunächst grob die Themen Barreserve, Wertpapiere, Gold und Immobilien. Auf der nächsten Ebene geht es dann um die Diversifikation der einzelnen Bereiche.

## **AKTIEN, ETF ODER FONDS. WAS DARF ES SEIN?**

Bleiben wir heute bei Wertpapieren und versuchen, hierzu eine Linie vorzuschlagen. Ohne ein Aktienportfolio kommt man heute und künftig nicht mehr aus. Aber es ergeben sich hier einige Fragen, auf die ich Ihnen gern Antworten geben will:

› **Einzelaktie, ETF oder aktiver Fonds?** Fonds und ETF, weil breiter gestreut und günstig

› **Einzelfonds oder Vermögensverwaltung?** Vermögensverwaltung, weil noch breiter gestreut, 365 Tage aktiv gemanagt, geringe Haftung, auch mit § 34d vermittelbar

› **Hohe oder geringe Aktienquote?** Gemäß Risikoprofil des Kunden, muss daher frei wählbar sein

› **Welche Regionen, welche Themen?** Entscheidet der Vermögensverwalter

› **Welcher Lagerort für das Depot?** Entscheiden Sie

## **AUF DAS RICHTIGE DEPOT KOMMT ES AN**

Auf die beiden letzten Fragen wollen wir näher eingehen. Beispiel: Wenn Sie sich heute einen Goldbarren kaufen, lautet die nächste Frage: „Wo verwahre ich das Gold?“ Genau diese Frage ist auch für Depots zu stellen. Die bank zweiplus ag bietet als Partner von MAXPOOL an, Depots außerhalb der EU, nämlich in der Schweiz (Zürich), zu verwahren. Zudem bietet die Bank eine renditestarke Vermögensverwaltung mit drei Strategien, die sich individuell in einem Depot kombinieren lassen. Die Provision für einen vorabprovisionierten Sparplan

ist über die Laufzeit circa dreimal höher als die für eine Fondspolice.

## **BÖRSENTAUGLICHER ZUSATZNUTZEN ODER RISKANTE RENTENSTRATEGIE?**

Ganz neu bietet die Bank eine interessante Alternative zur Sofort-Rentenversicherung: die Schweizer Vermögensrente. Hier werden die Aktien- und Rentenstrategie in der vom Kunden gewünschten Gewichtung kombiniert. Auszahlungsbeginn und -höhe sowie Laufzeit bestimmt der Kunde. Alle Parameter wie Gewichtung und Auszahlung sind jederzeit veränderbar. Das Kapital ist börsentäglich in Teilen oder gesamt verfügbar. Im Todesfall steht das Depot ohne Abzüge den Erben zu. Die Abschlussprovision ist vergleichbar mit einer Versicherung. Zusätzlich gibt es über die gesamte Laufzeit eine attraktive Bestandsprovision. Überraschen Sie Ihre Kunden mit diesem unerwarteten Zusatznutzen! ‹

---

### **Kontakt:**

Maklerbetreuer bank zweiplus ag  
Oliver Honigmann  
0151 41 45 84 37  
oliver.honigmann@bankzweiplus.ch  
www.schweizer-vermoegensdepot.ch



**Jetzt  
vorsorgen.  
Rechnungszins  
feiern!**

**Gleich die  
Beispiel-  
berechnungen  
nutzen!**

Mehr Informationen unter:  
[www.swisslife.de/pdl-rezi](http://www.swisslife.de/pdl-rezi)



**SwissLife**

# Sofortauszahlung heißt direkt

Fast jeder hat sie noch: eine alte und schlecht laufende Lebensversicherung. Einst abgeschlossen, um für den Ruhestand vorzusorgen, schlucken heute niedrige Zinsen, sinkende Überschüsse und hohe Verwaltungskosten das hart ersparte Geld. Viele der damaligen Top-Versicherer befinden sich heute im Run-off oder haben sich strategisch neu ausgerichtet. Die lukrative Alternative: Rückabwicklung mit dem Modell STAR.



Der Kunde profitiert mehrfach. Er erhält einen zusätzlichen Geldbetrag und kann damit entweder das Kapital einer neuen Altersversorgung aufstocken oder aber erlangt unmittelbar freie Liquidität. Besonderes Plus für Vertriebspartner: Es gibt keine Stornohaftung.

Immer mehr Menschen stellen sich die Frage: Soll ich meinen schlecht laufenden bestehenden Vertrag kündigen? Aber bei Kündigung werden häufig nur circa 80 Prozent der eingezahlten Beiträge erstattet. Gewinnbringender ist die Rückabwicklung. Fehlerhafte Widerspruchsbelegungen in Verträgen aus den Jahren 1995 bis 2007 machen heute einen Anspruch auf Rückabwicklung rechtlich möglich. Die Versicherung ist verpflichtet, den Vertrag ungeschehen zu machen – also rückabzuwickeln. Neben den eingezahlten Beiträgen abzüglich Kosten für die versicherten Risiken sind dann auch Nutzungsentschädigungen an den Versicherungsnehmer (VN) zu erstatten. Ein Problem gibt es dabei allerdings: Die Durchsetzung dieser Entschädigung ist komplex und aufwendig, spezialisierte Anwälte werden benötigt, die gerichtliche Durchsetzung muss finanziert werden – und das dauert.

## SOFORTAUSZAHLUNG BINNEN ZWEI TAGEN GARANTIERT

Hier offeriert STAR FUND mit seinem Modell STAR eine außerordentlich attraktive Möglichkeit, um kurzfristig, einfach und gewinnbringend aus einem Vertrag auszusteigen. Der Fonds kauft bei Eignung den Rückabwicklungsanspruch aus dem Vertrag gegen eine beträchtliche Sofortzahlung vom VN ab. Entscheidend dabei ist, dass dem VN der Rückkaufswert seiner Versicherung bei Vertragskündigung in voller Höhe zusteht und vom Versicherer direkt an den VN gezahlt wird. Die Sofortauszahlung von STAR FUND innerhalb von nur zwei Tagen an den VN ist also zusätzlich on top und wird genauso wie die Courtage an den Vertriebspartner unabhängig vom Ausgang des Rückabwicklungsverfahrens, das STAR FUND im eigenen Namen führt, vergütet.

## VERTRAGSSTATUS-UNABHÄNGIGE LÖSUNG

Die besondere Möglichkeit des Forderungskaufs birgt ein enormes Potenzial für aktive Bestandsarbeit und Neukundenakquise – denn Kunden verfügen sofort über Geld und tragen keinerlei Kosten oder Risiko. Diese Möglichkeit, selbst bei ausgelauenen und gekündigten Lebensversicherungsverträgen den Kunden Sofortzahlungen anzubieten, ist vertrieblich eine einzigartige Chance. ◀

MAXPOOL begleitet nur Rückabwicklungen von diesen „faulen“ Versicherern: AachenMünchener/Generali, Aspecta, Clerical Medical, Friends Provident/Royal London, Generali Lloyd, Generali Münchener, Generali Lebensversicherung AG, Heidelberger Leben/MLP, Liberty Europe, Mannheimer Leben, Primal Life, Skandia.

# Altersvorsorge muss zum Kunden passen

Die Lebensversicherung wird das Lieblingskind der Deutschen bleiben.

Ihre Bedeutung wird sogar weiter zunehmen.

Denn: Die soziodemografischen Herausforderungen haben sich nicht geändert. Gerade jetzt, wo die Babyboomer in Rente gehen

Gefragt sind zeitgemäße Versicherungslösungen, die den Bedürfnissen der Kunden nach Einfachheit und Flexibilität entsprechen. Die LV 1871 hat deshalb neue Sparprodukte entwickelt, die nach den Bedürfnissen der Kunden konzipiert sind.

## MEINPLAN – FLEXIBEL UND CHANCENREICH

„MeinPlan“ bietet mehr Flexibilität für alle, die ihre fondsgebundene Rentenversicherung selbst mitgestalten wollen. Das Produkt lässt sich an unterschiedliche Lebenssituationen anpassen und bietet gleichzeitig maximale Wach-

tumschancen. Kunden wählen aus einer breiten, qualitativ sehr hochwertigen Fondsauswahl und entscheiden sich zwischen aktiv gemanagten Fonds, einer breiten ETF-Auswahl oder intelligenten Portfoliolösungen. Dabei können sie das eigene Chancen-Risiko-Profil auch mit dem individuell gewünschten Garantieniveau decken und die Anlagestrategie immer wieder neu und kostenlos anpassen. Bei der Beitragszahlung bleiben sie flexibel und können jederzeit Zu- und Auszahlungen nutzen. Mit der Cash-to-Go-Option sind sogar regelmäßige Auszahlungen aus dem Fondsvermögen möglich.

Zudem umfasst MeinPlan die Möglichkeit der Integration einer Berufsunfähigkeitszusatzversicherung – bis 3.000 Euro Jahresbeitrag sogar ohne Risikoprüfung. Nicht zuletzt zum Rentenbeginn zeigt MeinPlan erneut maximal mögliche Flexibilität. Neben den Standardoptionen am Markt bietet die LV 1871 weiterhin hohe garantierte Rentenfaktoren, sehr lange Rentengarantiezeiten sowie optimalen Schutz mit der Pflege-Option und der eXtra-Rente.

## FLEXIBLE VERGÜTUNGSMODELLE MIT MEINPLAN

Für MeinPlan bietet die LV 1871 zudem neue Vergütungsmodelle, die flexibel in der Tarifsoftware ausgewählt werden können. Dabei kann zwischen verschiedenen Modellen gewählt werden: PCS-Modell, Paid Premium (PP), Net Asset Value (NAV) oder ein Mischmodell (Mix) aus PCS-Modell und teilweise NAV – alles transparent und attraktiv.

MeinPlan mit dem Vergütungsmodell Net Asset Value (NAV) ist zum Beispiel eine gute Alternative zur Direktanlage. Im Vergleich zur direkten Fondsanlage zahlt Ihr Kunde auch bei Umschichtungen während der Vertragslaufzeit keine Abgeltungsteuer und die Kick-backs der Fondsgesellschaften werden zu 100 Prozent dem Vertragsguthaben Ihres Kunden gutgeschrieben. ◀



# Klare Bilder, klare Worte

Persönliche Beratungsgespräche leben von ersten Eindrücken und dem vertrauensvollen Miteinander. Auf diese Komponenten zu bauen, ist in digitalen Meetings deutlich schwieriger. MAXPOOL-Marketingleiter Daniel Lamann weiß, wie Makler im Videocall Kunden für sich gewinnen können.



## **Digitale Termine und Calls wirken oft unpersönlich. Wie lässt sich die Herausforderung, ein persönliches Gespräch zu gestalten, dennoch meistern?**

Jeder Makler sollte sich bewusst sein, dass sich ein Verkaufsgespräch am Monitor von realen Meetings in den Inhalten nicht unterscheidet. Wer sich diese Erkenntnis vor Augen führt und seinen Fokus auf das Beratungsziel legt, startet auf einem sicheren Weg.

## **Technische Komplikationen wie Tonstörungen, Bildaussetzer oder schlechte Verbindungen erschweren eine saubere Kommunikation oftmals. Was empfehlen Sie?**

Um sich auf einen Videocall vorzubereiten, sollte das technische Equipment im Vorfeld geprüft werden. Funktioniert

das Mikrofon einwandfrei? Ist die Kamera sicher montiert und eingeschaltet? Gibt es Störfaktoren am PC, die eine ungewollte Geräuschkulisse bilden? Eingehende E-Mails oder Terminerinnerungen, die plötzlich im Dialog mit den Kunden aufpoppen, sorgen für Ablenkung auf beiden Seiten.



**Daniel Lamann,**  
Abteilungsleiter Marketing und  
Prokurist, MAXPOOL

## **Mit dem technischen Setting sind die wichtigsten Faktoren für einen positiven Eindruck gesetzt. Welche Bedingungen können unterstützend wirken?**

Mit dem richtigen Licht können sich Makler perfekt in Szene setzen. Es strahlt Sympathie und Wärme aus. Auf kaltes Deckenlicht oder grelle Strahler sollte verzichtet werden.

Kleine Ringlichter, die am Desktop oder Laptop befestigt werden, haben sich als effektiv erwiesen. Eine kostengünstige Investition, die viel bewirkt. Wenn es sich vermeiden lässt, ist auf große Kopfhörer zu verzichten. Headsets sind unauffälliger und liefern eine bessere Sprachqualität.

Ein geeignetes Hintergrundbild unterstreicht zusätzlich die Professionalität des Maklers. Der Blick ins eigene Wohnzimmer oder in die unaufgeräumte Küche verdeutlicht zwar, dass in Zeiten des Homeoffice alle im gleichen Boot sitzen, aber mit einem neutralen Background punkten Makler mehr. Gern können sich interessierte Makler bei uns im Marketing melden, um sich passende Hintergrundbilder mit ihrem individuellen Logo gegen ein geringes Entgelt anfertigen zu lassen.

## **Wenn alles eingerichtet ist, kann nichts mehr schiefgehen?**

Eine Garantie für Bild- oder Tonaussetzer kann die beste Technik nicht liefern. Aber wer seine Ausstattung auf Funktionsfähigkeit checkt, sich fünf Minuten vor Gesprächsbeginn im digitalen Raum einfindet und souverän durch das Meeting leitet, erhöht die Chancen, ein sicheres Geschäft zu schreiben. ◀

# Einkommensabsicherung: Kleiner Invest – große Wirkung!

Das neue Krankengeld.plus der Hallesche schließt die Einkommenslücke von GKV-versicherten Arbeitnehmern: schnell, unkompliziert und digital.

Bei längerer Krankheit endet die Lohnfortzahlung des Arbeitgebers üblicherweise nach sechs Wochen und die gesetzliche Krankenversicherung springt ein. Das gesetzliche Krankengeld deckt aber abzüglich der Sozialversicherungsbeiträge maximal 79 Prozent des gewohnten Nettoeinkommens ab. Je höher das Einkommen, desto größer die Lücke, da das Krankengeld nach oben hin begrenzt ist. Konkret bedeutet das: Bei 2.000 Euro Nettoeinkommen im Monat fehlen bereits mehr als 400 Euro. Bei 4.000 Euro netto beträgt die Lücke sogar über 1.000 Euro.

Doch auch bei Krankheit laufen viele Ausgaben weiter: Kredite, Miete, Lebenshaltungskosten, Kinderbetreuung, Vereinsbeiträge und vieles mehr müssen weiterhin bezahlt werden. Ein privates Krankentagegeld schließt die Einkommenslücke und entlastet die Haushaltskasse. Der Invest dafür ist vergleichsweise gering. Dagegen ist die Wirkung insbesondere bei langwierigen



Erkrankungen oder Unfällen immens. Und gesund werden geht am besten, wenn man sich keine zusätzlichen finanziellen Sorgen machen muss.

## KLARE UND EINFACHE LEISTUNGS-AUSSAGE

Krankengeld.plus der Hallesche gibt es immer dann, wenn die GKV oder ein anderer gesetzlicher Sozialversicherungsträger Krankengeld bezahlt – unabhängig von Karenzzeiten. Zum Beispiel bei Arbeitsunfähigkeit, bei Krankheit des eigenen Kindes (Kinderkrankengeld) oder auch bei Arbeitsunfähigkeit nach einer Organspende.

## BESONDERE VORTEILE: KRANKENGELD.PLUS IST ...

- ✓ einfach und schnell online abschließbar (bis 30 Euro/Tag)
- ✓ leicht anpassbar an den individuellen Bedarf der Kunden: von 5 Euro bis 30 Euro/Tag mit nur 2 kurzen Gesundheitsangaben per Onlineabschluss oder Kurzantrag (höhere Tagegelder sind ebenfalls versicherbar)

- ✓ steuer- und abgabenfrei bei der Auszahlung
- ✓ ganz unkompliziert in der Leistungserstattung: einfach Krankmeldung und Krankengeld-Bescheinigung hochladen
- ✓ kundenfreundlich: keine Mindestvertragsdauer, monatlich kündbar, Verzicht auf Wartezeit (Ausnahme: 3 Monate bei Kinderkrankengeld)

Weitere Informationen unter [www.vermittlerportal.de/krankengeldplus](http://www.vermittlerportal.de/krankengeldplus) <

## BEISPIELE FÜR MONATLICHE EINKOMMENS LÜCKEN

Nettoeinkommen	Einkommenslücke	Nettoeinkommen	Einkommenslücke	Nettoeinkommen	Einkommenslücke
2.000 €	- 416 €	3.000 €	- 625 €	4.000 €	- 1.021 €
	Krankengeld ohne Zusatzversicherung		Krankengeld ohne Zusatzversicherung		Krankengeld ohne Zusatzversicherung
	1.584 €		2.375 €		2.979 €





# Willkommen zurück!



## FREUDE JA, UMARMUNG NEIN

Wiedersehen macht Freude! Dass sich ein Treffen nach langer Zeit mit guten Geschäftspartnern wie eine Befreiung anfühlt, ist verständlich. Um den Hals fallen sollten sich die Beteiligten dennoch nicht. Ein gewisses Maß an Abstand ist – unabhängig von der gegenwärtigen Situation – einzuhalten. Zudem sollte nach langer Abwesenheit das Themenfeld in einem normalen Rahmen gehalten werden, selbst wenn es so viele Geschichten gibt, die erzählt werden möchten.



**D**ie lange Zeit des Homeoffice ist vorbei! Nach mehreren Monaten des Einigeln und Arbeitens vor dem heimischen PC gehören persönliche Kundentermine vor Ort wieder zum regelmäßigen Geschäft. Um das neue Miteinander unbeschadet und fettnäpfchenfrei zu meistern, sollte man sich am folgenden Business-Knigge orientieren.

Mehr als 18 Monate im Homeoffice können Spuren hinterlassen. Über Handy, Laptop und Tablet zu kommunizieren, ist zur neuen Normalität geworden, in der Team-Meetings und Zoom-Calls in Perfektion beherrscht werden. Mit dem klassischen Kundengespräch hat diese Art der Kommunikation jedoch wenig zu tun.

Umso schöner, dass der enge Kontakt zu Dienstleistern und Versicherungsnehmern auflebt und Meetings wieder stattfinden dürfen. Damit diese Termine als freudiges Wiedersehen in Erinnerung bleiben und nicht als peinlicher Augenblick abgespeichert werden, hilft es, sich noch einmal die wichtigsten Verhaltensregeln ins Gedächtnis zu rufen.

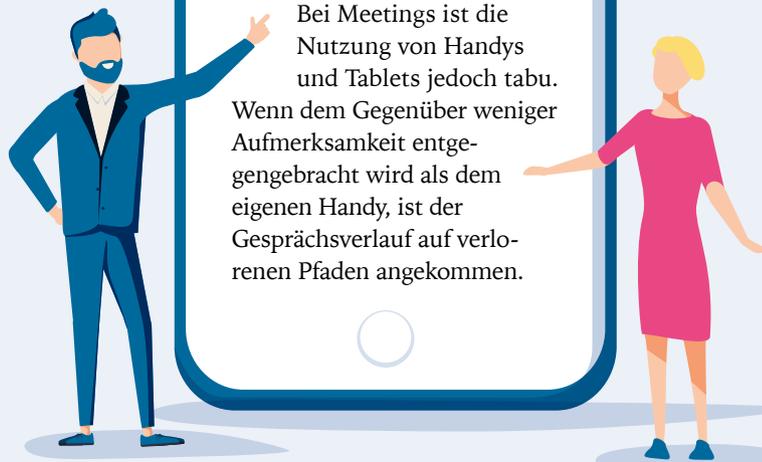


### SMARTPHONE-FREIE ZONE

Mobilgeräte sind ständige und treue Begleiter. Alle Erinnerungen, alle Termine, alle Geheimnisse: kein Wunder, dass die digitalen Allrounder immer in Bereitschaft sind.

Bei Meetings ist die Nutzung von Handys und Tablets jedoch tabu.

Wenn dem Gegenüber weniger Aufmerksamkeit entgegengebracht wird als dem eigenen Handy, ist der Gesprächsverlauf auf verlorenen Pfaden angekommen.





### GUT GEKLEIDET

Die Entscheidung, was zum Kundentermin getragen werden darf, ist nach einem Jahr Jogginghose und Kapuzenpullover noch schwieriger als zuvor. Dabei sind die Grundregeln keine komplizierte Angelegenheit: Ein gepflegtes Erscheinungsbild und ein Outfit, das Professionalität und authentisches Auftreten ausstrahlt, bilden die beste Kombination. Wer sich verkleidet, läuft Gefahr, sich zu verstellen und angespannt zu wirken.



### KOMPLIMENTE RICHTIG PLATZIEREN

Die passenden Worte für positive Bemerkungen zu finden, ist ein Minenfeld in geschäftlichen Beziehungen. Komplimente können im beruflichen Kontext sehr schnell falsche Signale senden, wenn sie aus dem Rahmen fallen und auf Äußerlichkeiten oder private Umstände abzielen. Kleidung, Frisuren oder körperliche Veränderungen haben in der Kommunikation mit Geschäftspartnern nichts zu suchen. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Absender bzw. Empfänger ein Mann oder eine Frau ist. Wer sich auf das professionelle Miteinander beschränkt, umgeht die Fettnäpfchen. ◀

FURAHA PHÖNIX  
KINDERHAUS

**Wir wollen  
Welten bewegen!**

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

*Hermann Gmeiner*



**FURAHA PHÖNIX  
Kinderhaus e. V.**

Deutsche Bank Hamburg  
IBAN: DE83 2007 0024 0036 3606 00  
BIC: DEUTDE33HAN

**FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e. V.**

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

Vorstand: Oliver Drewes, Kai Säländ,  
Christian Hempen, Christine Drewes

Internet: [www.Phoenix-Kinderhaus.de](http://www.Phoenix-Kinderhaus.de)

Registrierung des Vereins:

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

# Ohne Worte klare Aussagen treffen

„Man kann nicht nicht kommunizieren!“ Der österreichische Philosoph und Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick machte schon in den 1950er-Jahren deutlich, dass jeder Mensch mit seinem Verhalten mehr über sich verrät, als ihm lieb ist. Um die richtigen Signale zu senden und keine falschen Eindrücke zu platzieren, sollten sich Makler ihrer Körpersprache bewusst sein.

Die lange Abstinenz von Kundengesprächen ist vorbei. Persönliche Meetings und direkte Beratungsgespräche sind wieder möglich und bringen Makler und Kunden an einen Tisch. Dabei gilt es, mit einem unschlagbaren Angebot sowie einem guten Eindruck zu punkten, der das Gespräch zu einem positiven Abschluss führt.

Wer in den ersten Sekunden einen nachhaltigen Auftritt hinlegt, bleibt auch mit seinen Versicherungspaketen im Kopf. Allerdings sollte darauf geachtet werden, dass der erste Eindruck durch die richtige Körpersprache abgerundet wird.

## DER FELS IN DER BRANDUNG

Kunden und Versicherungsnehmer suchen nach dem perfekten Schutz. Sicherheit, Wohlempfinden und das Gefühl, die perfekte Police an der Seite zu haben, spielen eine wichtige Rolle. Makler transportieren diese Werte stellvertretend und sollten diese Eigenschaften durch ihre Körperhaltung ausdrücken. Aufrechter Gang, ein gerader Rücken und gestraffte Schultern drücken Zuverlässigkeit und Standhaftigkeit aus.



## SCHAU MIR IN DIE AUGEN

Makler sollten nicht nur den Gesprächsverlauf im Blick behalten, sondern auch wissen, wohin die Augen gerichtet sind. Direkter Augenkontakt ist immer die richtige Wahl, ohne dabei ins Starren zu verfallen. Nervöse Blicke auf die Uhr oder das Suchen nach Fixpunkten an Wänden und Böden sind dagegen tabu. Wer seinen Blick durch die Gegend schweifen lässt, macht seinem Gegenüber klar, dass der Fokus keineswegs auf dem aktuellen Gespräch liegt.



## NICHTS ZU VERBERGEN

Hände machen in der Körpersprache einen wichtigen Teil aus. Sie zeigen dem Kunden deutlich, ob sich der Makler sicher fühlt oder ein Produkt anbietet, über das er nicht zu 100 Prozent Bescheid weiß.

Hektisches Blättern in Unterlagen, versteckte Hände in den Taschen oder verschränkte Arme wecken Misstrauen. Ein erfolgreicher Abschluss des Geschäfts rückt somit in weite Ferne. Lieber die Hände offen und sichtbar auf dem Tisch platzieren.



## ALLES UNTER KONTROLLE

So sehr man sich auch anstrengen mag, um seine Körpersprache unter Kontrolle zu halten, kann die kleinste Regung im Gesicht alles ins Wanken bringen. Starkes Blinzeln, ein höfliches – aber falsches – Lachen oder plötzliches Stirnrunzeln versetzen den Gesprächspartner in Alarmbereitschaft. Was läuft verkehrt? Ist kein Interesse vorhanden? Die Sympathiepunkte schwinden innerhalb weniger Sekunden und machen es schwer, das Vertrauen wieder aufzubauen. ◀



### Unser Tipp:

Geben Sie sich authentisch! Abgerundet mit einem Hauch Selbstbewusstsein und einer offenen Einstellung wird der Grundstein für erfolgreiche Kundengespräche gelegt.



Genau Deine Versicherung



Vertrauen.  
Versichern.  
Verti.

25  
JAHRE

JUBILÄUM

**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

Jetzt attraktive  
Wechselangebote  
sichern

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

Mehr Informationen finden Sie auf [verti.de/partner](https://verti.de/partner)

# So gewinnen Sie reihenweise junge Kunden

Die ERGO BU. TOP-Produkte zu fairen Preisen. Und mit einer einzigartigen Akquise-App, mit der Sie junge Kunden begeistern

Mit der „Thores Change Your Life-Challenge“ bietet Ihnen die ERGO BU eine neutral gestaltete Akquise-App, die Sie einfach individualisieren und zu Ihrer eigenen App machen können. So sprechen Sie junge Menschen online zum Thema Arbeitskraft an und gewinnen sie für Ihre unabhängige Beratung. Und damit Sie Ihre Kunden noch mehr begeistern können, haben wir die ERGO BU weiter optimiert!

## NEUE FEATURES, NEUE MÖGLICHKEITEN

Zusätzlich zu den bereits attraktiven Versicherungsbedingungen finden Sie jetzt weitere Verbesserungen. Konkret bedeutet das für die zwei Tarifvarianten:

### „KOMFORT“ IST MEHR ALS EIN BU-GRUNDSCHUTZ

Die ERGO BU Komfort deckt mit ihrem Schutz alle wesentlichen Dinge ab und ist damit eine grundsätzliche Absicherung. Sie bietet zum Beispiel:

- › volle Leistung ab 50 Prozent Berufsunfähigkeit im zuletzt ausgeübten Beruf
- › keine abstrakte Verweisung
- › Prognosezeitraum 6 Monate
- › Zahlung auch rückwirkend, kein Nachteil bei verspäteter Meldung
- › nahtlosen Leistungsübergang bei DKV-Krankentagegeldversicherung

### „PREMIUM“ GEHT NOCH EINEN SCHRITT WEITER

Die ERGO BU Premium punktet über den Komfort-Schutz hinaus mit vielen zusätzlichen Services und finanziellen Extras, beispielsweise:

- › Leistung sogar ohne Berufsunfähigkeit („Gelber-Schein-Regelung“): Rentenleistung auch schon bei ärztlich attestierter Arbeitsunfähigkeit möglich
- › Soforthilfe in Form einer Einmalzahlung bei Verlust einer Grundfähigkeit (Hörvermögen, Sehvermögen, Sprachvermögen, Fortbewegung)
- › sofortiger Rentenleistung für 24 Monate bei Verlust einer Grundfähigkeit
- › sofortiger Rentenleistung für 8 Monate bei schwerer Krebserkrankung
- › exklusiver medizinischer Zweitmeinung über Best Doctors bei Zweifel an Diagnose oder Behandlung, beliebig oft und unabhängig von einer Berufsunfähigkeit
- › Option auf Abschluss einer Risikolebensversicherung bis zum 45. Lebensjahr mit bis zu 250.000 Euro ohne erneute Gesundheitsprüfung bei Geburt eines Kindes oder Immobilienfinanzierung

### ANGEBOTE SCHNELL UND EINFACH BERECHNEN

Mit dem neuen ERGO Tarifrechner erstellen Sie mit nur wenigen Eingaben ein Angebot für Ihren Kunden. Zum direkten Vergleich werden beide Tarife berechnet. Probieren Sie es gleich aus! Der Abschlussprozess ist genauso unkompliziert.

[makler.ergo.de/tarifrechner-new](https://makler.ergo.de/tarifrechner-new)



Sie haben Fragen? Fordern Sie uns – wir sind gerne für Sie da!



**Ihre App:**  
design &  
personalisiert  
für Sie

**Thore Schölermann,**  
bekannt von taff und The Voice

# Holen Sie sich jetzt reihenweise junge Kunden.

Mit Ihrer eigenen Akquise-APP für junge Leads –  
präsentiert von der neuen ERGO BU.

[highlights.makler.ergo.de](https://highlights.makler.ergo.de)



Heiko Aufmhoff, ERGO Group AG  
Key-Account-Manager Leben

Tel. 040 6376 3902  
Mobil 0151 2304 9508  
Heiko.Aufmhoff@ergo.de

# ERGO

A Munich Re company

# Von wegen trüber Herbst!

Wir haben etwas gegen verregnete Nachmittage und kalte Winterabende: Mit unseren Entertainmenttipps sind unterhaltsame Stunden garantiert.

## „Gelassen bleiben – egal was passiert“

Verlag: nymphenburger, Autorin: Angela Geissler, Seiten: 160, erhältlich: bereits erschienen

Alarmstufe Rot wird mit dem neuen Sachbuch von Angela Geissler keineswegs ausgerufen. Ganz im Gegenteil: Die Ärztin und Zen-Meditationslehrerin präsentiert mit klaren Strategien, wie unser Körper und Geist zu mehr Gelassenheit und tiefer Lebensfreude findet. Praktische Übungen inklusive.



Zeit für Gelassenheit? E-Mail mit dem Betreff „Gelassenheit“ an [redaktion@maxpool.de](mailto:redaktion@maxpool.de) senden und mit etwas Glück eines von fünf Exemplaren des Buches gewinnen.

Unser Tipp

## Im Interview mit der Autorin Frau Prof. Dr. Angela Geissler

### Ist Gelassenheit eine Einstellungssache oder eine Lehre, die es zu beherrschen gilt?

Manche Menschen sind von Natur aus gelassener. Wenn wir versuchen es ihnen gleichzutun, bemerken wir, dass wir uns Gelassenheit nicht verordnen können. Der Versuch ist ein erster Schritt, denn sie führt zu einem längeren Leben, senkt den Blutdruck und bewahrt uns vor gravierenden Fehlentscheidungen. Gelassenheit ist aber keine Selbstbeherrschung, sondern eine innere Haltung, die mit etwas Übung zunehmend mühelos geschieht.

### Haben wir vielleicht verlernt, gelassen zu bleiben?

In unserer Zeit der permanenten digitalen Aufregungen ist es sicher schwieriger, gelassen zu bleiben. Es gab immer schon Menschen, die sich über alles aufgeregt haben. Durch die digitale Verbreitung dieser Gefühlswallungen finden sie nun ein größeres Publikum. Für unser Gehirn fehlt der direkte Kontakt, der hilft, das digital Erlebte einzuschätzen. In einer unpersönlichen, virtuellen Umgebung wird dies erschwert.

### In Ihrem Buch führen Sie den Leser in acht Schritten zum gelassenen Mindset. Wann ist der perfekte Zeitpunkt, diesen Weg zu beschreiten?

Das ist sehr einfach. Einen guten Einstieg bieten Situationen, in denen wir uns geärgert oder aufgeregt haben. Dann heißt es, kurz innezuhalten und zu überlegen, ob das Ärgern oder der innere Groll die Situation verbessert hat. Verschafft es ein positives Gefühl? Haben wir einen neuen Freund gewonnen? Etwas für unsere Gesundheit getan? Oder wertvolle Zeit verschwendet? Wenn wir uns diese Fragen stellen, dann sind wir schon auf der Suche nach dem Einstieg in den Weg der Gelassenheit.

### Schaffen Sie es selbst, Ihre Gelassenheit immer bewusst zu erleben bzw. einzusetzen?

Im Laufe der Zeit ist dies immer besser geworden. Berufliche und familiäre Herausforderungen können starke Emotionen auslösen. Mit einer gelassenen Grundhaltung kann ich diese spüren und beobachten, doch sie entfalten keine Wirkung mehr. Sie verpuffen, und was bleibt, ist coole Gelassenheit. Der Blick bleibt ungetrübt von emotionalen Turbulenzen und die gelassene Haltung hilft, kritische Situationen souverän zu meistern.

Einsendeschluss ist der 31.10.2021 um 0:00 Uhr. Der Gewinner wird am 05.11.2021 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.





## „Keine Zeit zu sterben“

Verleih: Universal Pictures Germany, Regie: Cary Joji Fukunaga, 163 Minuten, Start: ab 30.09.

Eine Garantie und Absicherung, dass James Bond (Daniel Craig) Ende September endlich mit seiner mehrmals verschobenen Mission starten wird, kann niemand geben. Die Vorfreude lassen wir uns dennoch nicht nehmen und freuen uns auf starke Action und rasante Verfolgungsjagden mit Agent 007.

Bildcredit: © 2021 DANJAO, LLC AND MGM. ALL RIGHTS RESERVED.

## „Zen Style“

Verlag: arkana, Autor: Stephan Kunze, Seiten: 288, erhältlich: ab 20.12.

Die Definition eines guten Lebens legt jeder Mensch für sich selbst fest. Aber welche Parameter bilden das Grundgerüst eines erstrebenswerten Alltags, und wann klopft das Glück an die eigene Tür? Musikjournalist Stephan Kunze berichtet aus seiner Sicht, wie er den Weg zum selbstbestimmten Dasein ging und trotz fordernder Jobs und täglicher Herausforderungen innere Ruhe fand.



## „Die Ibiza Affäre“

Zu sehen bei: Sky, vier Folgen à 45 Minuten, Start: ab 21.10.

Dieses Meeting ging um die Welt! Das geheime Treffen der österreichischen Politiker Heinz-Christian Strache und Johann Gudenus mit einer angeblichen russischen Millionärin sorgte für einen Politskandal ungeahnten Ausmaßes. Besetzt mit Andreas Lust, Julian Looman und Anna Gorshkova in den Hauptrollen, erzählt die Sky-Originalproduktion als spannend inszenierte Mini-Serie von den Hintergründen und den Konsequenzen.

Bildcredit: © Petro Domenigg / Sky Studios / W&B Television / epo film



## „Eine bessere Zukunft ist möglich“

Verlag: Kösel, Autor: Daniel Dettling, Seiten: 208, erhältlich: ab 25.10.

Für mehr Zukunftsoptimismus! Sorgen machen wir uns alle. Aber die Hoffnung auf ein besseres Morgen verlieren wir allzu oft aus dem Blick. Daniel Dettling widmet sich in seinem neuen Buch den greifbaren Chancen, die sich aus den heutigen Krisen und Herausforderungen ergeben.

# Fit am Schreibtisch

Fehlt die Kraft, sinkt die Leistung: Stundenlanges Arbeiten am Schreibtisch und wenige Bewegungspausen wirken sich negativ auf die Effektivität aus und können zu langfristigen Folgeschäden führen. Kleine Übungen, die garantiert niemanden ins Schwitzen bringen, beugen vor.

Die Qualität der Arbeit hängt nicht allein von Qualifikationen und Fähigkeiten ab, sondern auch von der Gesundheit. Fehlende Bewegung kann zu mangelnder Motivation und dauerhaften Folgeschäden für den Körper führen. Nicht selten sitzen Arbeitnehmer bis zu neun Stunden am Tag, was sich nachhaltig auf Gelenke und den Bewegungsapparat auswirkt.

Mit kleinen Tipps und Übungen können die dauerhaften Sitzeinheiten unterbrochen werden. Equipment oder Trainingsgeräte benötigt es dazu keinesfalls. Lediglich etwas Willensstärke, Regelmäßigkeit und die Lust, seinem Körper etwas Gutes zu tun, werden benötigt.

## DYNAMISCH BLEIBEN

Nicht im Stillstand verharren! Was für die eigene Karriere gilt, sollte auch am Arbeitsplatz beherzigt werden. Variierende Positionen bringen den Kreislauf in Schwung und verhindern eine monotone Belastung des Körpers. Stehen, sitzen oder lümmeln: Alles, was den Körper dazu bringt, in Bewegung zu bleiben, ist erlaubt. Es gilt, die Wirbelsäule innerhalb einer Stunde mehrmals zu be- und entlasten, was durch Sitzen, Stehen und Gehen erzielt wird.

## MINI-WORK-OUTS EINLEGEN

Digitale Helfer erleichtern dank multifunktionaler Eigenschaften die tägliche Arbeit. Dabei wird gern vergessen, dass auch der unscheinbare Bürostuhl jede Menge mehr zu bieten hat als ein Sitzpolster. Als kleines Fitnesshilfsmittel lassen sich mit ihm Mini-Work-outs einlegen, die geschmeidige Gelenke und lockere Bewegungen garantieren. Ob Beinestrecken, sanftes Dehnen oder intensive Atemübungen: Fit bleiben auf dem Bürostuhl ist möglich.

## ERINNERUNGEN SCHAFFEN

Zahllose Meetings stehen an, eingehende Calls wollen beantwortet werden und der nächste Kundentermin winkt schon in der Ferne: Zeit für die eigene Fitness bleibt kaum. Dabei ist die Erinnerung an die kleinen Einheiten der erste Schritt zum Erfolg. Mit einem Reminder im digitalen Kalender bleibt die Gesundheit im Fokus.

## JETZT STARTEN

Vier Übungen, die an jedem Ort für Bewegung sorgen:

1

### Maximale Beweglichkeit:

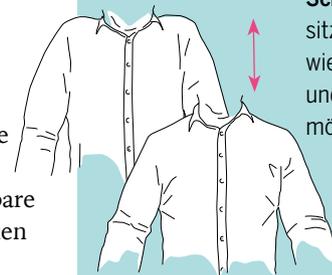
So weit wie möglich Finger spreizen. Anschließend fest zur Faust ballen. Abwechselnd und fließend ausführen.



2

### Schultern lockern:

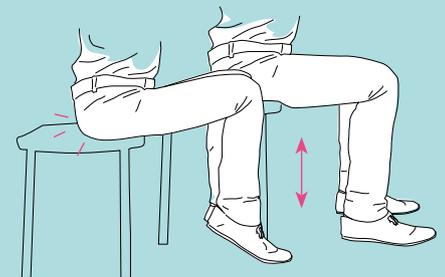
Aufrecht sitzen. Schultern so hoch wie möglich ziehen, halten und anschließend so weit wie möglich nach unten ziehen.



3

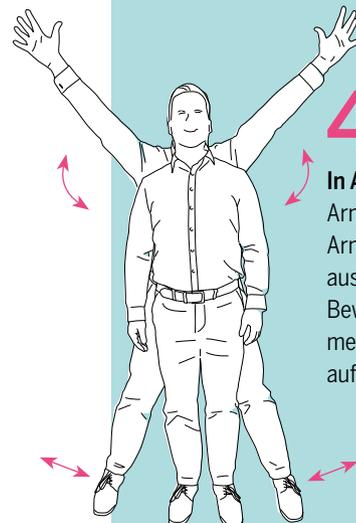
### Bein- und Gesäßmuskeln aktivieren:

Beinmuskulatur und Gesäß anspannen. Füße leicht anheben und halten. Absetzen und wiederholen.



4

In Aktion: Gerade stehen, Arme seitlich hängen lassen. Arme und Beine im Sprung auseinanderführen, in flüssiger Bewegung wieder zusammenführen. Auf Zehenspitzen aufkommen.



---

# 16 Millionen Möglichkeiten für ein lukratives bAV-Geschäft

## CHANCEN ERKENNEN – SERVICE NUTZEN – OHNE AUFWAND ERTRÄGE ERWIRTSCHAFTEN

Wer als Arbeitgeber für seine Mitarbeiter zeitgemäß und attraktiv sein will, ist gut damit beraten, eine attraktive betriebliche Vorsorge anzubieten. Diese sollte sich längst nicht mehr auf die betriebliche Altersversorgung beschränken, sondern auch die Gesundheit und existenzbedrohende Risiken absichern. Nur wer für Fachkräfte attraktiv bleibt und mehr bietet als faire Bezahlung, setzt sich gegenüber seinen Wettbewerbern im Kampf um die besten Mitarbeiter durch. Gerade kleine und mittlere Unternehmen sind hier noch nicht optimal aufgestellt. Die betriebliche Vorsorge wird eher als unnötiger Kostenfaktor angesehen und daher den Mitarbeitern nicht proaktiv angeboten. Dass sich aus einem guten Versorgungswerk auch für Arbeitgeber attraktive Vorteile ergeben, ist vielen nicht bewusst. Das ist Ihre Chance, dieses große Potenzial für ein einträgliches Geschäft zu nutzen.

Zwar werden Kompositversicherungen bei Gewerbekunden platziert, doch die betriebliche Vorsorge bleibt oft unberücksichtigt. Warum ist das so? Meist wird es mit fehlender Zeit und nicht ausreichendem fachlichem Know-how für sattelfestes Auftreten begründet. Wir bieten unseren Maklern hier die perfekte Lösung und stellen ihnen erfahrene Experten zur Seite.

## QUALIFIZIERTES BAV-GESCHÄFT OHNE FACHKENNTNISSE – ES IST GANZ EINFACH

Das Konzept ist ebenso einfach wie erfolgreich, und das bereits seit mehr als zehn Jahren. Sie nutzen die guten Kontakte zu Ihren Firmenkunden und

sensibilisieren für das Thema. Anschließend spielen Sie den Ball unseren Spezialisten zu. Mehr ist nicht erforderlich, denn alles Weitere übernimmt das bAV-Team von MAXPOOL. Die Firmenkunden werden professionell beraten, erhalten Vorschläge für die Leistungen des betrieblichen Versorgungswerkes und anschließend eine Versorgungsordnung im Erscheinungsbild des Unternehmens. Jeder interessierte Mitarbeiter wird persönlich und ausführlich informiert. Danach erhält der Makler die ersten Erfolgsmeldungen in Form von Antragskopien und Courtagen. Natürlich stehen wir den Firmen dauerhaft als Ansprechpartner zur Seite.

## STARTEN SIE JETZT DURCH

Profitieren Sie als Versicherungsmakler vom einmaligen bAV-Premium-Plus-Service des Hauses MAXPOOL. Sprechen Sie die betriebliche Versorgung bei jedem Kontakt zu Gewerbekunden an. Argumentieren Sie mit den Vorteilen eines Versorgungswerkes für den Arbeitgeber, beispielsweise bei der Gewinnung von Fachkräften oder der Bindung langjähriger Spezialisten. Konzentrieren Sie sich auf kleine oder mittlere Betriebe, dort besteht der größte Nachholbedarf. Lassen Sie sich von Corona nicht irritieren, denn Unternehmen vieler Branchen erfreuen sich trotz Krise nach wie vor überquellender Auftragsbücher und suchen händeringend nach neuen Fachkräften.

Haben Sie Fragen? Dann wenden Sie sich gerne an die fachlich und vertriebllich versierten Mitarbeiter des bAV-Teams. Dort erhalten Sie jede denkbare Unterstützung.



**Katja Siewert,**  
Expertin für betriebliches  
Vorsorge-Management,  
MAXPOOL

---

*»Dass sich aus einem guten Versorgungswerk auch für Arbeitgeber attraktive Vorteile ergeben, ist vielen nicht bewusst.«*

---

---

**Kontakt:**  
Team Vorsorge-Management bAV  
040 29 99 40-370  
vorsorge@maxpool.de

# DER LEISTUNGSSERVICE VON MAXPOOL

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

Sprechen Sie uns an, wir helfen gern.

## Ihre Vorteile:

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

## SISSY WOLTER

Fachberaterin im Leistungsservice  
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

[www.maxpool.de](http://www.maxpool.de)



**MAXPOOL**  
Maklerkooperation



Teamgröße:  
**100**  
Personen

Durchschnittsalter  
des Teams:  
  
**37,5**  
Jahre

# Ein Start-up mit über 100-jähriger Tradition

Der PHÖNIX, eine Unternehmensgruppe, zwei Standorte im wunderschönen Hamburg, über 100 Jahre Erfahrung und 100 Menschen, die jeden Tag für Sie da sind. Das ist die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe.

Als unabhängiger und inhabergeführter Maklerpool sind wir Ihnen jederzeit ein verlässlicher und fairer Partner durch das gesamte Maklerleben. Ausruhen auf den bisherigen Erfolgen ist für uns keine Option, wir entwickeln uns ständig weiter und sorgen mit unseren Ausbildungsprogrammen für den besten Nachwuchs, den Sie sich als MAXPOOL-Partner wünschen können. Aber ein Unternehmen ist nur so gut, wie sein gesamtes Team es ist. Hier verraten wir Ihnen einige Details zu unserem unschlagbaren Team und auf welchen Erfahrungsschatz unsere Vertriebspartner bei uns bauen können. Und wir wachsen für Sie weiter ...

ältestes Teammitglied:    jüngstes Teammitglied:



**63**  
Jahre



**18**  
Jahre

Anteil w/m:  
   
**61,45 %**    **38,55 %**

**21**  
Personen  
sind mehr als  
**10**  
Jahre  
bei MAXPOOL



Durchschnittliche  
Firmenzugehörigkeit:  
**6,7**  
Jahre  
(über alle Teams)

Aktuelle Zahl an  
Auszubildenden:



**10**

**80 %**  
der Auszubildenden  
werden durchschnittlich  
bei MAXPOOL in  
eine feste Anstellung  
übernommen

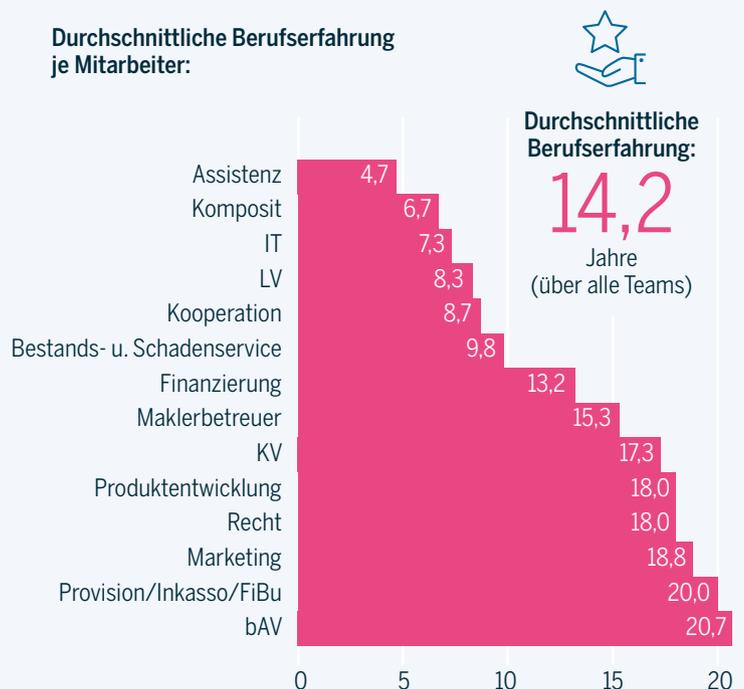


Vom Azubi zum Vorstand:



**3**  
Personen

Durchschnittliche Berufserfahrung  
je Mitarbeiter:



# Mehr als 0 und 1

Mit Programmiersprachen Grenzen ausloten: Frontend-Entwicklerin Stefanie Alisch stellt sich den Herausforderungen der IT mit Feingefühl und Expertise.

## Frau Alisch, wie kamen Sie zu MAXPOOL?

Offiziell gehöre ich seit Oktober 2020 zur MAXPOOL-Familie. Allerdings bin ich schon viel länger mit dem Unternehmen in Kontakt. Herr Zak, der heute Vorstand und für die IT-Abteilung verantwortlich ist, war zuvor selbstständig und leitete die Firma anbeca development. Ich war zu diesem Zeitpunkt dort angestellt und habe als Dienstleisterin mit MAXPOOL zusammengearbeitet. Vergangenes Jahr gliederte sich die externe IT-Firma letztlich in die Geschäftsstrukturen des Maklerpools ein, und somit wurde ich Teil des Unternehmens.

## Ein glücklicher Zufall, da Sie die Kollegen und Mitarbeiter bereits kannten?

Ja, wir fühlten uns immer schon als Teil des Teams, da wir durch diverse Projekte stets in Kontakt standen. Daher lässt es sich auch schwer sagen, wann ich zu MAXPOOL kam. Bei anbeca development habe ich 2013 begon-

nen. Seit dieser Zeit sind mir viele Kolleginnen und Kollegen ans Herz gewachsen, sodass die Eingliederung in MAXPOOL für mich eine eher formale Bedeutung hat.

## Was ist Ihre Hauptaufgabe als Frontend-Entwicklerin?

Federführend betreue ich die Entwicklung der Homepages, wozu die Gestal-

tung, das Layout und die Struktur der Website zählen. Kurz gesagt: Was der Makler am Ende sieht und nutzt, programmieren wir und passen es für die verschiedenen Endbenutzergeräte an. Die Website [www.maxpool.de](http://www.maxpool.de), MAXINTERN, der MAXPOOL-Blog und diverse kleinere Projekte stehen aktuell auf meiner Liste, die ich verwalte und bearbeite.

## Verschiedene Projekte, verschiedene Anforderungen: Wo liegen die Herausforderungen?

Knifflig wird es immer, wenn neue Ideen und Bedingungen mit bestehenden Programmstrukturen verknüpft werden sollen. Neuentwicklungen, für die es noch keine Struktur gibt, gehen schneller von der Hand. Ältere Projekte,

die überarbeitet werden sollen bzw. mit neuen Features ergänzt werden, setzen dagegen viel Tüftelei voraus.

## Machen die unterschiedlichen Geräte und Betriebssysteme die Arbeit nicht unglaublich komplex?

Ja, aber das ist die Aufgabe, die es zu lösen gilt. Das Feedback der Makler hilft mir, Fehler zu korrigieren und die Lösung anzupassen. Oft sind wir mit den Gedanken so tief in der Entwicklung, dass Einzelprobleme der Endbenutzergeräte übersehen werden. Manchmal sieht man den Wald vor



lauter Bäumen nicht, da wir in einer anderen Position als die Makler sind. Wir denken uns in die Nutzer hinein, doch nicht jeder Gedanke lässt sich auf Anhieb erfassen. Um Fehlerquellen oder fehlende Features zu vermeiden, helfen mir die Kollegen, die sich fleißig durch die Testlandschaften klicken.

## Hand aufs Herz: Geraten technische Ansprüche der IT und kreative Wünsche des Marketings mal aneinander?

Eigentlich sind wir sehr harmonisch aufgestellt. Oft erhalte ich Vorschläge und Wünsche, oder erste Skizzen zeigen, was sich das Marketing für die Homepage wünscht. Auf der Basis arbeiten wir zusammen und schauen, dass beide Seiten mit dem Ergebnis zufrieden sind. Die Zusammenarbeit klappt zu 99 Prozent auch (lacht).

## Vieles in Ihrer Arbeit hängt auch vom schnellen Wandel der Technik ab.

Genau, da muss man am Ball bleiben! Ob technische Grundlagen, Ansprüche der User oder die Optik: Was vor 20 Jahren angesagt war, spielt heute keine Rolle mehr. Die permanente Weiterentwicklung ist Bestandteil unserer Arbeit.



Im Gegensatz zu herkömmlichen Fotoalben werden in Scrapbooks Geschichten erzählt und die Fotos durch Texte und künstlerische Gestaltung der Seiten besonders präsentiert.



Die ganze Bandbreite der Funktionsweisen war und ist toll. Der wegweisende Grundstein für meine berufliche Laufbahn in die IT war gelegt.

**Spielt diese Faszination auch privat eine große Rolle?**

Eher weniger. Meine Freizeit verbringe ich lieber in meinem Garten. Das ist ein wundervoller Kontrast zur Kopfarbeit, wenn ich mich um meine Blumen und Pflanzen kümmere. Zudem schafft es den Ausgleich zur fehlenden Bewegung. Ansonsten reise ich sehr gerne mit meiner Familie. Auf unseren Touren kann ich auch mein Hobby der Fotografie ausleben, was mich wiederum an den PC zurückführt. Dort bereite ich die Erinnerungen beim digitalen Scrapbooking auf und füge sie kreativ zusammen. So entsteht kein klassisches Fotobuch, sondern jede Seite wird individuell mit mehreren Ebenen, Sprüchen, Grafiken und passenden Elementen gestaltet. Das volle Programm, bei dem ich meiner kreativen Ader einfach freien Lauf lassen kann.

**Wie verreisen Sie am liebsten?**

Unser Wohnwagen gehört zur Familie und kommt überall mit hin. Ob Russland, Schweiz, Österreich, Schottland: Wenn eine Straße ans Ziel führt, ist es eine potenzielle Route! Alles, was wir brauchen, haben wir dabei und können uns auf das Neue konzentrieren, was vor uns liegt. Dieses kleine Gefühl von Freiheit ist immer wieder schön zu erleben. Man fährt einfach und schaut, was passiert.

**Es schlagen zwei Herzen in Ihnen: freie Weltbummlerin und dem Code folgende Programmiererin?**

Das kann man so sagen (lacht). Den Gegensatz habe ich noch gar nicht gesehen, aber es ist ein interessanter Gedanke. Abwechslung macht ja bekanntermaßen das Leben spannender. ◀



Wo früher noch mit Tabellen Strukturen auf Homepages erzeugt wurden, werden mittlerweile deutlich flexiblere Methoden eingesetzt. Die Möglichkeiten und die gestalterische Abwechslung sind eine Art Spielwiese, auf der es sich austoben lässt. Nur zu viel darf es nie werden. Weniger ist mehr!

**Klingt, als ob der kreative Part Sie ebenfalls reizt.**

In gewisser Weise ja, obwohl die Faszination für die Programmierung überwiegt. Als ich in der Schule zum ersten Mal mit Turbo Pascal arbeitete und in die Thematik eintauchte, war ich einfach begeistert, was mit ein paar Zeilen voller Codes möglich ist. Selbst geschriebene Datenbanken, Aufgaben ausführen und Anweisungen erstellen:

# „Es gibt noch so viel, das passieren kann und soll“

Grund zum Feiern: bAV-Expertin Claudia Tüscher feiert ihr 15-jähriges Betriebsjubiläum bei MAXPOOL und blickt auf eine Zeit voller spannender Momente zurück.

## **Herzlichen Glückwunsch, Frau Tüscher!**

**Am 1. Juli 2021 haben Sie 15 Jahre Betriebszugehörigkeit gefeiert. Wie fing alles an?**

Ich war damals bei einem großen Versicherer für die betriebliche Altersvorsorge zuständig. Als Urlaubsvertretung betreute ich für einen Kollegen Herrn Drewes, der noch mit der HAMBURGER PHÖNIX am Markt war. So kam ich zum ersten Mal mit ihm in Kontakt. Wir haben uns gut verstanden, und offensichtlich war ich nicht ganz unhöflich zu ihm, sodass er mich zu einem späteren Zeitpunkt fragte, ob ich mir einen Wechsel vorstellen könnte.

## **Was hat Sie überzeugt?**

Vorsichtig ausgedrückt, war ich genervt von meinem ehemaligen Arbeitgeber. Wie große Konzerne eben sind, mahlen die Mühlen langsamer. Es muss stets irgendwo irgendwas nachgefragt werden, dann zieht alles drei Monate lang seine Kreise und am Ende ist die Antwort Nein. Aus diesem Konstrukt wollte ich gern raus. Ich mochte die Makleridee von Herrn Drewes, da es eben mehr ist als nur eine Gesellschaft und der gesamte Markt eine Rolle spielt. Na ja... und so richtig bereut habe ich es nicht, gewechselt zu haben (schmunzelt).

## **Ist es nach 15 Jahren noch nicht langweilig geworden?**

Im Gegenteil. Es ist nach wie vor spannend, da ich Endkunden und Vermittler habe, mit denen ich in Kontakt bin. Besonders die Gespräche mit Arbeitnehmern oder angehenden Rentnern sind interessant, da ich in solchen Fällen auch das Ergebnis meiner Arbeit mitbekomme. Wenn ich mit einem 30-jährigen Arbeitnehmer spreche, werde ich kaum noch das Resultat seiner Einzahlungen

miterleben. Aber zu sehen, dass die Leute dankbar sind für ihre Rente, ist ein schöner Moment. Es gibt mir auch das Gefühl, dass ich nicht alles verkehrt gemacht haben kann.

## **So eine glückliche Situation fußt auch auf engen Kontakten zu Kunden, oder?**

Wer regelmäßig den Job wechselt, kann solche Momente nicht erleben. Teilweise begleite ich Kunden seit 15 Jahren, mit denen ich seit dieser Zeit in Kontakt stehe. Daraus resultiert natürlich ein ganz anderes Verhältnis, als wenn ein permanenter Neuanfang gemacht wird. Ich habe mir etwas aufbauen können, und dank der Freiheiten, die ich habe, ist es ein tolles Arbeiten.

## **In 15 Jahren PHÖNIX MAXPOOL ist viel passiert und hat sich viel geändert.**

Oh ja! Sehr viel! Als ich beim PHÖNIX angefangen habe, saßen wir in kleinen, vollen Büros mit einem riesigen Archiv. Unfassbar, darin konnte man sich verlaufen!



Dort waren Akten für jeden Kunden aufbewahrt, die natürlich gepflegt wurden. Derjenige, den es dann besonders schwer traf, musste sich die Post nehmen und in diesem dunklen Archiv verschwinden und stundenlang Papier ablegen. Sollte jemals etwas falsch sortiert worden sein, war das Dokument verloren. Man konnte von Glück reden, wenn der Mitarbeiter überhaupt wieder den Weg nach draußen fand. Außerdem hat es – typisch für die damalige Zeit, und Herr Drewes wird es nicht gern hören – im gesamten Büro so nach Rauch gestunken, dass sogar Vermittler auf Post von uns verzichtet hätten, da selbst die Schriftstücke noch qualmten. Der Vorteil war, als wir in neue Räumlichkeiten umzogen, dass dieser ganze Aktenberg digitalisiert wurde. Ich persönlich bin zwar kein großer Freund der Digitalisierung, aber in diesem Fall hat alles Sinn ergeben.

**An welchem Moment erinnern Sie sich noch ganz genau?**

Zu Beginn meiner Anstellung hat Herr Drewes mit mir die klassische Vorstellungsrunde durch das Büro gemacht und stellte einen Kollegen mit lieb gemeinten, aber wenig charmanten Worten vor.

Da war für mich klar: Das wird mir nicht passieren! Aus diesem Grund sieze ich mich immer noch mit ihm. Wir haben zwar ein sehr gutes Verhältnis zueinander, aber ich bestehe auf eine gewisse Distanz. Ein kleiner Schutzmechanismus, damit er mich in einigen Jahren nicht als kleine, patente bAV-Expertin vorstellt.

**Ist es nicht komisch, nach so langer Zeit immer noch auf das Sie zu bestehen? Das könnte den Eindruck vermitteln, dass die Kollegen Sie mit Vorsicht genießen müssten.**

Ja, sollte man auch (lacht). Ernsthaft, ich bin ein Freund der deutlichen Worte und bin mit Herrn Drewes sicherlich nicht bei allen Themen einer Meinung. Wir behalten aber immer das Ziel im Auge, und in diesem Punkt ähneln wir uns: Am Ende steht der Kundenservice im Fokus! Dass wir manchmal unterschiedliche Vorstellungen haben, ist natürlich. Vertrete ich andere Ansichten, weiß er das auch.

Da bin ich nicht besonders schüchtern.

**Solch einen straiten Charakter schätzen Ihre Kollegen sicherlich auch.**

Das weiß ich nicht. Traute sich bisher niemand zu sagen (lacht).

**Eigentlich ist eine Mitarbeiterin mit diesen Eigenschaften ein Zugewinn für das Unternehmen, also eine, die selbstständig Entscheidungen trifft und Dinge umsetzt.**

Womöglich. Herr Drewes legt viel Wert darauf, dass alle Kollegen agieren können und dürfen. Ich weiß um die Entscheidungen, die ich treffen darf, und die Realisation darf auch Geld kosten, solange es dem Makler oder Kunden weiterhilft. Sollte es am Ende doch eine falsche Entscheidung gewesen sein, die aber mit bestem Wissen und Gewissen getätigt wurde, wird keinem Mitarbeiter der Kopf abgerissen.

**Da scheinen die Bedingungen für weitere 15 Jahre optimal zu stehen. Kann es so weitergehen?**

Na ja, ich bin 54 Jahre. Ob es weitere 15 Jahre werden, ist zu bezweifeln. Aber es wäre langweilig, wenn jetzt alles bleibt, wie es ist. Es gibt noch so viel, das passieren kann und soll. Die betriebliche Altersvorsorge, wie ich sie damals gelernt habe, existiert in diesem Rahmen gar nicht mehr. Die gesetzlichen Änderungen haben es so kompliziert gemacht. Was ich jedoch noch gern erleben würde, ist, dass jeder Arbeitnehmer ein Rentenkonto zur eigenen Einsicht der Altersvorsorge besitzt. Das wäre mein Traum! Auf einen Knopfdruck könnten Leute sehen, wo Defizite sind und wo sie für die Zukunft gut aufgestellt sind. Aber ich weiß nicht, ob wir das in den nächsten zehn Jahren erleben werden... wird eng mit der Zeit!

**Apropos Zeit: Zum Abschluss stehen noch fünf schnelle Fragen an. Bereit?**

Aber klar!

**MAXPOOL in drei Worten?**

Freiheiten, Vertrauen, Beständigkeit.

**15 Jahre MAXPOOL waren ...**

... sehr kurz und kurzweilig.

**Jeder Tag ist ...**

...eine neue Herausforderung und Spaß.

**Mein größter Wunsch ...**

...nette Kollegen (lacht laut). Also, ich habe sehr nette Kollegen, aber ich wünsche mir, dass sie auch weiterhin so nett bleiben.

**Ich sage Danke für ...**

...die vielen Chancen, die ich bei MAXPOOL bekommen habe und nutzen durfte. Keine Selbstverständlichkeit in einem Unternehmen – egal, wie lange man an Bord ist. <

# Roter Steppensand statt feuchtes Herbstlaub

Der Blick auf den Kalender lässt keinen Zweifel: Die letzten Erinnerungen an den Sommer verabschieden sich und machen Platz für den trüben Herbst. Grund genug für MAXPOOL, die Reisekoffer zu packen: Mit den erfolgreichsten Vertriebspartnern ging es Ende September noch einmal auf Safari, die mit unvergesslichen Eindrücken, wilden Tieren der Savanne und exotischem Flair ein Stück Afrika in den Hamburger Süden holte.





Die Vorstellung des unbeschwerten Reisens im Sommer 2021 war mehr eine trügerische Fata Morgana als eine handfeste Tatsache. Wer sich auf spontane Ausflüge an den Strand freute oder auf prickelnde Cocktails am Pool unter der Sonne Spaniens hoffte, wurde unsanft auf den Boden der Testzentren zurückgeholt. Statt Urlaubsfeeling und neuen Kulturen gab es Impftermine und Testergebnisse.

Aber ohne den Hauch von Urlaubsstimmung sollte der diesjährige Sommer nicht zu Ende gehen. Zusammen mit ausgewählten Vertriebspartnern, die über ein erfolgsabhängiges Auswertungssystem ermittelt wurden, ging es vom 21. bis zum 23. September für zwei Tage in den Serengeti-Park in Hodenhagen auf abenteuerliche max-Safari. Ein umfangreiches Programm und jede Menge Überraschungen standen auf dem Plan, die den geladenen Gästen eine unvergessliche Zeit versprochen – und die Erwartungen übertraf.

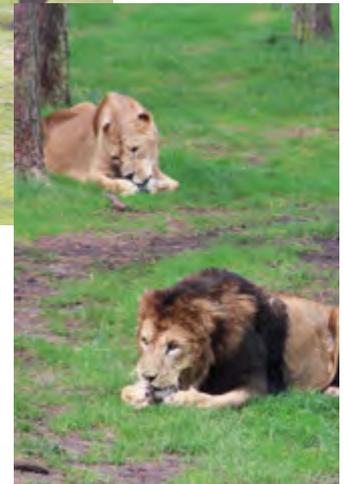
#### AFRIKA LIEGT HINTER HAMBURG

Schon die Ankunft in den großzügigen Safari-Lodges ließ die Teilnehmer vergessen, dass sie sich noch vor wenigen Minuten über das dicht befahrene Autobahnkreuz Walsrode drängeln mussten. Nach einem ersten Eindruck und der herzlichen Begrüßung durch die Vorstände Kevin Jürgens und Andreas Zak startete der Ausflug mit einem

Kaltgetränk beim geselligen Come-together. Bei coolen Drinks ließen sich erste Kontakte knüpfen. Nicht die schlechteste Idee, bevor es auf eine Rundreise ins Reich der wilden Tiere ging. Hier gilt, was auch bei MAXPOOL gelebt wird: Sich aufeinander verlassen zu können ist die wichtigste Eigenschaft, um ans Ziel zu gelangen!

Dass bei MAXPOOL die Dinge mit Speed und Tempo angegangen werden, ist bekannt. Die 300 PS starke Fahrt auf dem Black-Mamba-Jetboot war aber auch für die gestandenen Teilnehmer eine ungewöhnliche Erfahrung. „Eigentlich liebe ich es, wenn es etwas schneller vorangeht. Aber mit 300 PS über einen See zu schießen, war auch mir neu“, gesteht Hendric Grosche, Geschäftsführer der Hanse Finanzen GbR.

Auf den wilden Auftakt, der für zerzauste Frisuren und das eine oder andere nasse Kleidungsstück sorgte, folgte eine Einführung in die wichtigsten Überlebenstechniken. Feuer machen, Camp bauen und lernen, wie man am längsten in der freien Natur überleben kann. Einige Startschwierigkeiten und mehrere Anläufe brauchte es, bis die ersten Lagerfeuer entfacht waren, doch mit etwas Beharrlichkeit bewiesen die meisten MAXPOOL-Kollegen, dass sie zumindest etwas Wärme in kalte Wüstennächte zaubern könnten. Für Marcel Hillen, Geschäftsführer der DMG GmbH & Co. KG



in Nordhorn eine Erfahrung, die auch für den Job nützlich sein kann: „Zwar musste ich bisher bei meinen Kunden noch kein Feuer entzünden, aber auf eine gewisse Weise ist es mit einem guten Verkaufsgespräch zu vergleichen: Wenn die Fokussierung auf ein Ziel ausgerichtet ist, geht die Umsetzung schneller von der Hand.“ Eine Erkenntnis, auf die am Abend sicherlich auch angestoßen wurde.

### GUT GEBRÜLLT

Nach einer aufregenden Fahrt über das Wasser wartete am Folgetag ein weiteres Highlight auf die MAXPOOL-Reisegruppe. In Doppeldecker-Bussen ging es durch den Serengeti-Park auf Safari-Tour. Entlang der zehn Kilometer langen Strecke zeigten sich einige der über 1.500 frei lebenden Tiere, die mit Skepsis und Neugier die Ausflügler in Augenschein nahmen. Während einige der Wildtiere auf Abstand blieben, ließen es sich andere nicht nehmen, sich die Gruppe näher anzuschauen.

In den befahrbaren und liebevoll angelegten Landschaftsanlagen zeigte sich, wie friedlich das Zusammenleben zwischen Menschen und Natur sein könnte. „Es fühlt sich toll an, diese unterschiedlichen Arten so nah zu erleben und zu sehen“, berichtet Hanna Borchers aus dem MAXPOOL-Team strahlend. „Irgendwie ist es eine andere Welt, die wir selten so zu Gesicht bekommen. Umso schöner ist es, dass sich auf

dieser Tour die Möglichkeit ergibt.“ Ob das anschließende Brüllen der Löwen eine Bestätigung oder ein lautstarker Einwand war, blieb offen.

Nach spannenden Eindrücken auf der Tour durch den Serengeti-Park tauchten alle Teilnehmer am Nachmittag in aktuelle Branchenthemen ab. Beim fachlichen Austausch über die MAXPOOL Maklerrente, die neue Direktvertragsverwaltung im MAXOFFICE und vielen weiteren Themen konnten sich Vertriebspartner neuen Input für ihr Tagesgeschäft holen. Gastredner Jana Holsten von der R+V Versicherung und Carsten Schindler von der Stuttgarter gaben zusätzlich exklusive Einblicke in neue Produkte und Angebote, die in Zukunft allen angeschlossenen Maklern zur Verfügung stehen werden.

### ERINNERUNGEN BLEIBEN

Beim Abschiedsessen, das mit kulinarischen Köstlichkeiten begeisterte, entfachten die gesammelten Eindrücke, aufregenden Erlebnisse und der Zauber Afrikas eine ausgelassene Stimmung. Wer bis zu diesem Moment noch mit der Entscheidung haderte, einmal den faszinierenden Kontinent zu besuchen, hatte spätestens in diesem Augenblick unzählige Pro-Argumente für eine Reise auf seiner Liste. Bis es so weit ist, bleiben die zahlreichen Erinnerungen an eine unvergessliche max-Safari. ◀

# 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](mailto:vertriebspartner@dela.de)

Jetzt informieren unter:  
[vertriebspartner.dela.de](https://www.vertriebspartner.dela.de)

Eberhard Sautter  
Vorstandsvorsitzender HanseMerkur

# Top Produkte zu fairen Preisen

*Stabile  
KV-Beiträge  
bis mindestens  
1.1.2023*

## Darauf ist Verlass

Die HanseMerkur erzielt immer wieder exzellente Ratings in allen Sparten. Kein Wunder: Denn wir legen Wert auf innovative Produktgestaltung. Und unsere vorausschauende Tarifkalkulation sorgt für ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis bei langfristig verlässlichen Konditionen. Echte Mehrwerte für Ihre Kunden und Rückenwind für Ihren Vertriebs-erfolg, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.



Hand in Hand ist  
**HanseMerkur**