Ausgabe 1 – Februar 2022 – 5,- Euro

www.poolworld-magazin.de

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Zu schnell in die Zukunft:
Lässt die digitale Transformation die Branche auf der Strecke?

Klein, aber fein
Tiny Homes – Wohntrend der Zukunft oder überteuerte Spinnerei?

max-UV reloaded
Der beste Schutz am Markt, und das ganz ohne Gesundheitsfragen.

Ist Grün wirklich grün?
Unsere Experten nehmen die Nachhaltigkeit in der LV unter die Lupe!

Kein Rat ist wie Dein Rat

JETZT NEU!
Rechnen Sie über unser Maklerportal oder Ihren Vergleicher.

Die neuen Spitzenprodukte mit schlanken Prozessen in der **Privatversicherung**:

- Für jeden Kunden die passende Lösung
- Attraktives Pricing
- Top-Qualität bei der Schadenabwicklung

→ Mehr dazu bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung oder unter www.makler.allianz.de/privatschutz

Liebe Maklerinnen und Makler,

ein in vielerlei Hinsicht spannendes Jahr liegt hinter uns. Obwohl die Pandemie uns das ganze Jahr über begleitet und teilweise in Atem gehalten hat, konnten wir erneut das Vorjahresergebnis übertreffen und unseren zweistelligen Wachstumskurs dank Ihnen fortsetzen. Als wäre Corona nicht schon Herausforderung genug, zitterte die Branche vor der Bundestagswahl 2021 und hoffte auf einen versicherungsfreundlichen Koalitionsvertrag. Insgesamt stand das vergangene Jahr für uns im Zeichen der vertrieblichen Weiterentwicklung und Innovation. Neben der Gründung des Maklerbeirats, der Einführung der Maklerrente, neuen marktführenden Deckungskonzepten und dem Mehrwerteprogramm für Makler standen vor allem die internen Verbesserungen der Servicelevels im Vertrags- und Angebotswesen auf der Agenda.

Nach aktuellem Stand der Ampel-Koalition sehen wir neben herausfordernden Veränderungen auch viele Chancen und große Geschäftsfelder für die Branche, wie beispielsweise bei der Altersvorsorgepflicht für Selbstständige. Wir werden sehen, was uns erwartet, eines ist jedoch gewiss: Wir werden alles dafür tun, Sie nach Kräften zu unterstützen.

Im neuen Jahr starten wir mit einer prall gefüllten Projektliste, die maßgeblich aus IT-Themen wie der Verbesserung schwacher und starker KI, offenen BiPRO- und GDV-Schnittstellen, dem kostenfreien SEKRETÄR und aus der kontinuierlichen Optimierung der Datenqualität besteht.

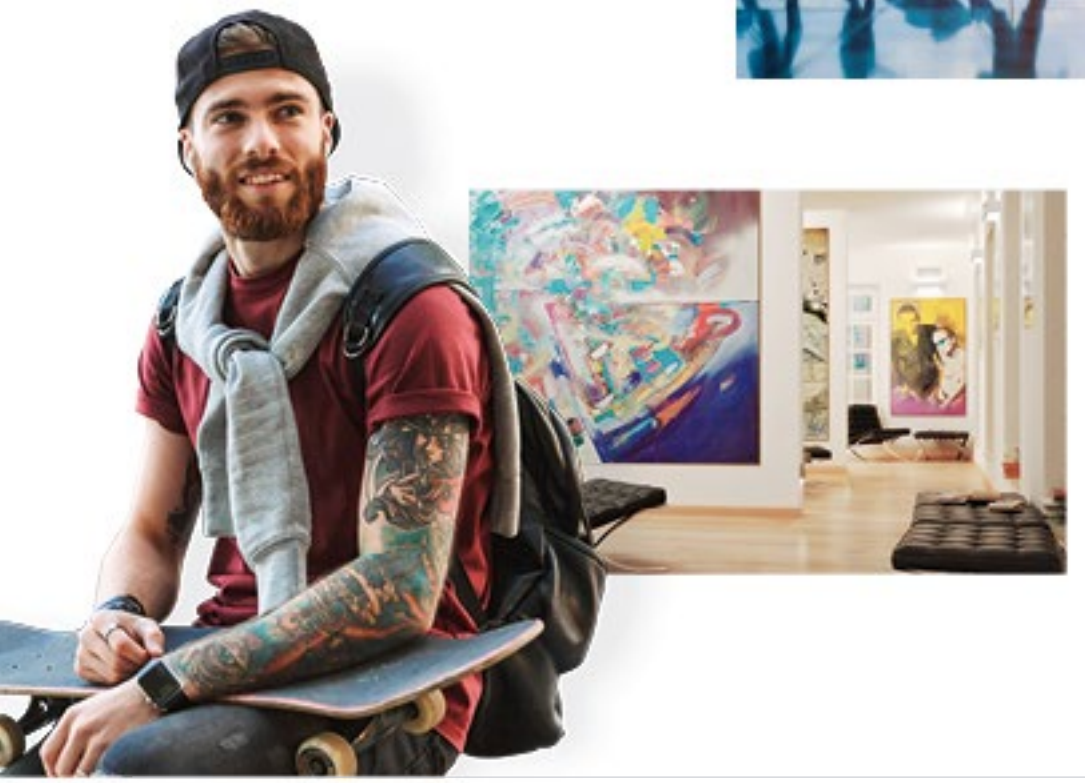
In der Jahresauftaktausgabe geben wir Ihnen einen kleinen Vorgeschmack auf die Dinge, die da kommen, und wünschen Ihnen einen erfolgreichen Start ins neue Jahr und vor allem viel Spaß beim Lesen.

HERZLICHST
IHR KEVIN JÜRGENS

87 %
aller Anträge erreichen MAXPOOL digital via Schnittstelle oder MAXOFFICE.

8
Reiselust 2022: Damit das Reisen nicht zum Albtraum wird, zeigen wir Ihnen, worauf Sie bei der Reisesaison 2022 für Ihre Kunden achten müssen.

12
Marktführender Versicherungsschutz: Erfahren Sie vorab alle Neuerungen und Highlights des neuen max-UV-Deckungskonzepts und was die weiterentwickelten Tarife an Vorteilen für Ihre Kunden bringen.



24
Von der Kunst, Sammlungen richtig zu versichern: In den letzten Jahren ist das Interesse am Sammeln von Kunst stetig gestiegen – bedingt sicher auch durch zahlreiche neue Rekordpreise auf Auktionen und die damit verbundene Hoffnung, mit einem Schnäppchen später selbst einmal ein Vermögen sein Eigen nennen zu können.

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:
Nick Borisow, Sugand Chanra, Ennedi Gargiso, Tim Grevecke, Constantin Jacob, Kevin Jürgens, Stefan Klahn, Jan Köhler, Stephanie Kühn, Daniel Lamann, Katharina Schlender, Katja Sievert, Maren Straatmann, Pascal Sucker, Claudia Tüscher, Franziska Marie Wolff, 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 29 99 40-862
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.

© 2022 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.

32

Den Mutigen gehört die Welt: Es müssen ja nicht immer die kleinen Dinge des Lebens sein oder das Brot-und-Butter-Geschäft. Trauen Sie sich mehr und vor allem ausgefallene Dinge zu. Wir geben Ihnen ein Beispiel, wie man mit etwas Mut sogar die Schwangerschaft einer Nashorndame versichern kann.

36

Der Fluss der Daten: Wie wird man als Makler Herr der Daten und kann diese auch noch gewinnbringend für sich nutzen, und warum verweigert sich ein Teil der Maklerschaft immer noch den Möglichkeiten der digitalen Transformation? Diesen Fragen stellt sich unser IT-Vorstand Andreas Zak und nimmt uns mit auf eine Reise in die digitale Revolution.

64

Zuhause von morgen: Von Tiny Houses und anderen ungewöhnlichen Wohnideen und deren Finanzierbarkeit berichtet unsere Finanzierungsspezialistin Maren Straatmann und erklärt Ihnen auch gleich noch, was das alles mit Peter Lustig zu tun hat.

46

Grün oder doch nicht grün? Das ist hier die Frage. Unsere Expertin für nachhaltige Lebensversicherungen hat sich dem Thema gewidmet und erklärt Ihnen, worauf Sie bei Ihren Kundenempfehlungen achten sollten.

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.

Die Anzahl der begonnenen **Neubauten** belief sich im Jahr 2021 auf ca. **306.000 Wohneinheiten**. Die Neubauproduktion stieg somit im Vergleich zum Vorjahr um etwa

3,7 %

Einer Prognose des BRANCHEN-RADARS zufolge werden auch für die folgenden Jahre positive Wachstumswerte erwartet.

Quelle: Statista

86,3 Mio.

In Deutschland gibt es aktuell **86,3 Mio. Lebensversicherungsverträge**. Davon allein 69,3 Mio. Altersvorsorgeverträge wie z. B. private Rentenversicherung oder betriebliche Altersversorgung.

Quelle: GDV / 2020 – Fakten zur Versicherungswirtschaft

28,4 %

aller Lebensversicherungs-neuabschlüsse wurden im letzten Jahr durch **Versicherungsmakler** erbracht.

Quelle: GDV / 2020 – Fakten zur Versicherungswirtschaft

Fotos: Magdalena Fischer, KB3, venimo / stock.adobe.com; Rawpixel / elements.envato.com

454

Die deutschen Versicherer übernehmen mit **454 Mio. Verträgen** Risiken von fast jedem Haushalt und Unternehmen in Deutschland.

220

Die deutschen Versicherer übernehmen jährlich **Leistungen in Höhe von 220 Mrd. Euro**! Das sind mehr als 600 Mio. Euro am Tag.

Quelle: GDV / 2020 – Fakten zur Versicherungswirtschaft

Der MAXPOOL-**Wachstumschampion** 2021 war mit

35 %

Zuwachs die Sparte **bAV**. Wir gratulieren den Kolleginnen und Kollegen zu diesem tollen Ergebnis.

Mit jährlich ca.

21 Mrd. €

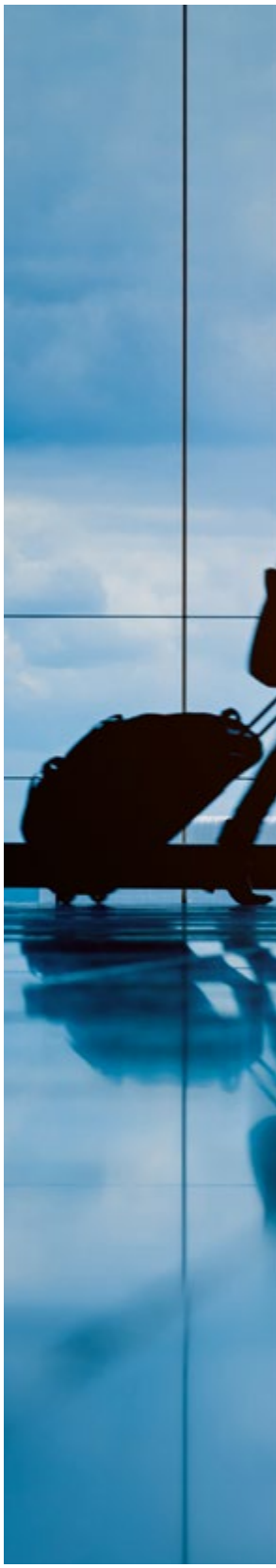
trägt die Versicherungswirtschaft in hohem Maße zum **Steueraufkommen** in Deutschland bei.

487.500

So viele Menschen sind deutschlandweit in der Versicherungswirtschaft **für Kundinnen** und **Kunden da**!

Damit das Reisen nicht zum Albtraum wird

So sichern Sie Ihre Kunden in der Reisesaison 2022 optimal ab.



Wir Deutsche sind ein reisefreudiges Volk. Mit vollem Impfstatus und frischem PCR-Test kann aktuell so ziemlich jedes Wunschziel angesteuert werden. Die Bundesregierung hat ein Pandemie-Reiseverbot aus den Maßnahmen der Pandemiebekämpfung aktuell ausgeschlossen. Zur Reiseplanung gehören allerdings einige Besonderheiten, da die Pandemie weltweit ausgerufen ist:

Wer in ein Hochrisikogebiet nach WHO-Definition reisen möchte, sollte eine isolierte Quarantäne von jeweils fünf bis zehn Tagen sowohl auf der Hinreise als auch bei der Wiedereinreise in die Bundesrepublik zusätzlich zur eigentlichen Reisezeit in die Planung einkalkulieren.

Wer in Hotellerie oder Ferienwohnungen oder Ferienhäusern seinen Aufenthalt bucht, sollte vorher wissen, dass sich die gebuchte Aufenthaltszeit laut Beherbergungsvertrag dort nicht verlängert, wenn man als Gast selbst erkrankt und/oder Quarantäne-Isolierung angeordnet wird, man muss also den Platz für den nächsten Gast räumen und sich eine neue Unterkunft suchen, sofern die gesetzlichen Bestimmungen vor Ort kein Quarantäne-Haus vorschreiben, es resultieren also zusätzliche Unterkunftskosten.

Wer individuell an- und abreisen will, sollte einkalkulieren, dass krankheits- oder quarantänebedingte Konsequenzen zusätzliche Kosten erzeugen.

Da nicht alle Länder weltweit ein adäquates Test- und Meldesystem führen, sind die üblichen Informationsquellen zur Reiseplanung empfehlenswert:

Das Auswärtige Amt oder auch sogar der ADAC informieren auf ihren Webseiten tagesaktuell zur Lage am Wunsch-Reiseziel sowie zu den angeordneten einzuhaltenden Maßnahmen für Einreisende.

Selbstverständlich sind auch in Corona-Zeiten eine Auslandsreisekranken- und eine Reiserücktrittskosten- sowie Reiseabbruchkostenversicherung überaus empfehlenswert.

Nicht alle Reiseversicherer versichern den Aufenthalt in allen Ländern weltweit, wenn der Versicherungsfall wegen der aktuellen Lage bereits so wahrscheinlich ist, dass der Versicherungsgedanke fehlt.

In der heutigen Last-Minute-Welt ist auch die Anfrage nach Versicherungsschutz oft erst kurz vor Abflug absolut üblich:

MAXPOOL hat die Ihnen offenstehenden empfehlenswerten Versicherer für Sie zum Onlineabschluss im MAXOFFICE zur Verfügung gestellt.

UNSER TIPP:
Über MAXPOOL können Makler im Care-Concept-Portal einen auf sich personalisierten Onlineabschluss-Link zum passenden Produkt generieren. Er kann innerhalb weniger Minuten per Mail zum Kunden übersandt werden. Alle Informationen und Rechner finden Sie im maxINTERN.

MAXPOOL wünscht allen Reisenden auch weiterhin überall auf der Welt eine gesunde Ankunft! ‹

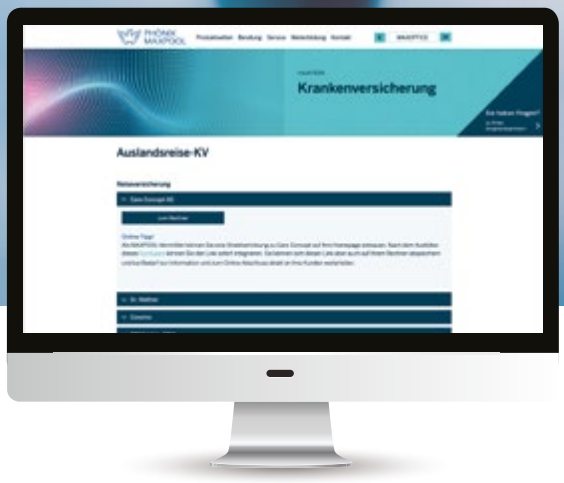


Foto: NicoElNino, Julien Eichinger Julien Eichinger/ stock.adobe.com

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

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

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

Vorstand: Oliver Drewes, Kai Säland,
Christian Hempen, Christine Drewes
Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

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

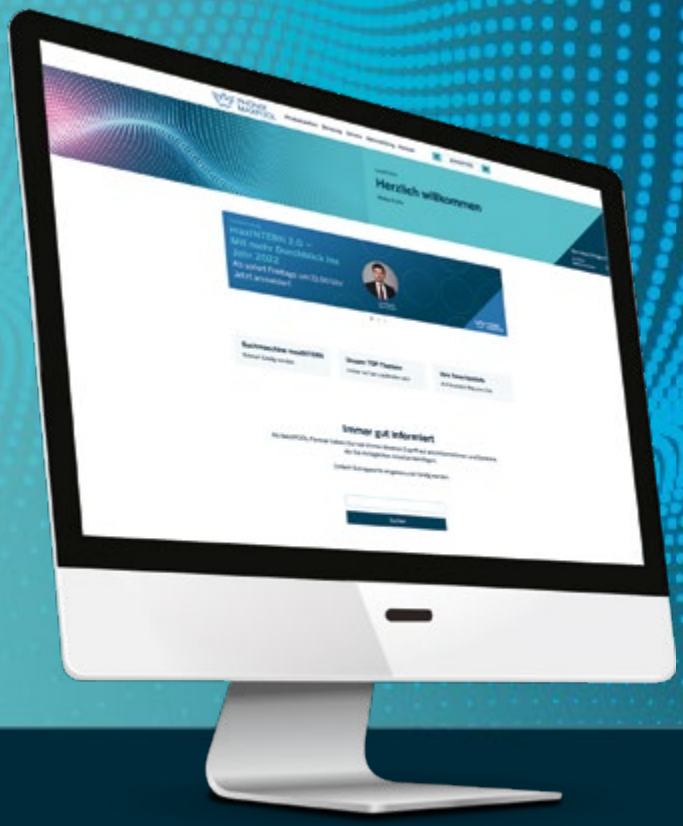
Abgeschickt

Die ständige Suche nach Vertragsunterlagen und zugehöriger Kundenkommunikation raubt kostbare Zeit?

Wichtige Nachrichten gehen im Posteingang verloren? Um eine lückenlose Dokumentation über die Kommunikation mit Kunden zu sichern, lassen sich ab sofort im MAXOFFICE E-Mails direkt aus dem System an Kunden versenden. Jede empfangene und gesendete Nachricht wird im Kundenprofil archiviert und kann jederzeit wieder eingesehen werden. So bleiben Fragen, Anmerkungen oder Datenänderungen auch zu späteren Zeitpunkten nachvollziehbar und sind dem Vorgang übersichtlich zugeordnet. Zudem lassen sich Erinnerungen zu ablaufenden Verträgen, Geburtstagswünsche oder wiederkehrende Termine einpflegen, die automatisch an Kunden versendet werden. Als Absender bleibt die Originaladresse des Maklers vorhanden, wodurch keine Irritation auf Empfängerseite entsteht. Übersichtlich, aufgeräumt und sortiert: noch mehr Klarheit mit MAXOFFICE im Geschäftsalltag schaffen. ‹

Illustration: bakhtiarzein / stock.adobe.com

PHÖNIX MAXPOOL



Schon ausprobiert?

Loggen Sie sich ein und klicken Sie sich durch das umfassende Nachschlagewerk für Ihre erfolgreichen Maklergeschäfte.

maxINTERN 2.0

Frisches Design, neue Features!

Mit unserem runderneuerten maxINTERN gehört die Suche nach den besten Produkten und wichtigsten Tarifen der Vergangenheit an.
Wenige Klicks, noch mehr Angebot: das Einzige, das Sie für Ihre erfolgreichen Geschäfte wirklich brauchen.

Grafiken: Julien Eichinger, starlineart / stock.adobe.com

Preview:

max-UV-Deckungskonzept reloaded

Der neue Tarif der PHÖNIX Schutzgemeinschaft bietet markführenden Versicherungsschutz – und das ohne Gesundheitsfragen.

Zusammen mit der Landesschadenhilfe Versicherung VaG wird die PHÖNIX Schutzgemeinschaft die Unfallversicherungstarife max-UV Plus und max-UV Premium in einer überarbeiteten und weiterentwickelten Tarifgeneration anbieten. Der Verkaufsstart ist für Beginn des zweiten Quartals 2022 geplant.

Auch in Zukunft steht für jeden Absicherungsbedarf und jeden Geldbeutel eine bedarfsgerechte Lösung bereit – denn die Vorteile des privaten Unfallschutzes liegen auf der Hand:

- Hohe Flexibilität bei Versicherungssummen und Leistungsarten
- Versicherungsschutz weltweit, rund um die Uhr und in allen Lebensbereichen
- Preiswerter Versicherungsschutz – schon ab 10 bis 15 Euro monatlich gibt es komfortablen Versicherungsschutz
- Die Invaliditätsleistungen einer privaten Unfallversicherung sind steuerfrei.

DAS HERZSTÜCK – DIE GARANTIEN

Die Garantien sind nun auch für die max-UV-Tarife deutlich erweitert worden. Neu und einzigartig am Markt ist dabei der max-Leistungsschutz im Tarif Premium – hier nun ein Überblick über die obligatorisch mitversicherten Garantien:

Mehr Infos zu unseren Highlights finden Sie unter: www.maxpool.de/deckungskonzepte/unfall.html

LEISTUNGSSCHUTZ – TARIF PREMIUM

Bessere Leistungen bei Wettbewerbern sind bis 10.000 Euro mitversichert (Ausnahmen sind selbst gewählte Summen, Progressionen, Gliedertaxen, Mitwirkungsanteil).

BESITZSTANDSGARANTIE – TARIF PREMIUM

Bessere Leistungen beim Vorversicherer sind bis 10.000 Euro mitversichert (Ausnahmen sind selbst gewählte Summen, Progressionen, Gliedertaxen, Mitwirkungsanteil).

KONDITIONSDIFFERENZDECKUNG – TARIF PREMIUM

Bessere Leistungen gegenüber dem Vorversicherer sind bis 10.000 Euro mitversichert (Ausnahmen sind selbst gewählte Summen, Progressionen, Gliedertaxen, Mitwirkungsanteil).

KÜNFTIGE BEDINGUNGSVERBESSERUNGEN – TARIFE PREMIUM UND PLUS

Bedingungsverbesserungen ohne Mehrbeitrag im Neugeschäft gelten auch für Bestandsverträge.

VERZICHT AUF EINEN MITWIRKUNGSANTEIL

Sollten sich Krankheiten oder Gebrechen bei den Folgen eines Unfalls ausgewirkt haben, wird im Tarif max-UV Premium die Leistung aufgrund dieser Mitwirkung nicht gekürzt.

Im Tarif max-UV Plus wird keine Minderung vorgenommen, wenn der Mitwirkungsanteil weniger als 50 Prozent beträgt. Ab 50 Prozent Mitwirkung wird die Leistung gekürzt, nicht der Invaliditätsgrad.

MARKTFÜHRENDE GLIEDERTAXE

Die max-Gliedertaxe ist ab sofort beitragsfreier Bestandteil des Tarifs max-UV Premium. Die Kernaufgabe einer privaten Unfallversicherung ist nach wie vor die Absicherung des finanziellen Risikos, das aufgrund eines Unfalls die eigene Existenz bedroht. Deshalb bietet die max-UV Premium eine der marktführenden Gliedertaxen an, die mit überdurchschnittlich hohen Werten glänzt und im Falle einer dauerhaften Invalidität hohe Zahlungen ermöglicht – nachfolgend ein paar Beispiele:

Arm bis oberhalb oder unterhalb Ellenbogen	100 %
Hand	90 %
Daumen	45 %
Zeigefinger	30 %
Bein über Mitte Oberschenkel/bis Mitte Unterschenkel	100 %
Fuß	75 %
Auge	80 %

MAX-PROGRESSION

In der Tarifvariante max-UV Premium mit max-Progression wird der jeweilige Endwert der Progression (225 %, 350 % oder 500 %) schon bei einem Invaliditätsgrad von 75 Prozent erreicht (im „Normaltarif“ ab 100 % Invalidität).

BACK TO THE ROOTS – DIE NEUEN BERUFS- UND GEFAHRENGRUPPEN

Um es kurz zu machen: Die Differenzierung in sechs Berufsgruppen ist in der Theorie eine tolle Idee, in der Praxis scheitert das Ganze an der Hürde einer transparenten Umsetzung in den Vergleichstechniken.

››

Fotos: Drobot Dean / stock.adobe.com

Daher kehren wir zum bewährten System mit den Berufsgruppen A und B sowie den Gruppen K für Kinder und Schüler sowie S für Senioren zurück.

Bei Kindern gilt die Besonderheit, dass die Einstufung in den Kindertarif bis zum 25. Lebensjahr gilt, sofern der Vertrag vor Vollendung des 18. Lebensjahres begonnen hat.

VERZICHT AUF GESUNDHEITSFRAGEN IN ALLEN TARIFEN

Zukünftig wird in allen max-UV-Tarifen auf Gesundheitsfragen verzichtet. Der Mitwirkungsverzicht in Höhe von 100 Prozent gilt nicht für Personen, deren Erkrankung schon vor Antragsstellung bestand und sich auf die Folgen eines Unfalls ausgewirkt hat. Für diese Personen gilt eine Anrechnung der Mitwirkung von Krankheiten oder Gebrechen ab 50 Prozent.

Nicht versicherbar und trotz Beitragszahlung nicht versichert sind dauernd Schwer- oder Schwerstpflegebedürftige im Sinne der sozialen Pflegepflichtversicherung.

DIE NEUEN MAX-UV-DECKUNGSKONZEPTE – MARKTFÜHRENDES PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS IN ALLEN SEGMENTEN

In den nachfolgenden Vergleichen haben wir die neuen max-UV-Deckungskonzepte mit bei Maklern beliebten Tarifen von Wettbewerbern verglichen. Dabei haben wir folgende Leistungskategorien gebildet:

- Tarife mit Verzicht auf einen Mitwirkungsanteil und marktführender Gliedertaxe
- Tarife mit Verzicht auf einen Mitwirkungsanteil
- Tarife mit einem Mitwirkungsanteil von 50 Prozent

JAHRESPRÄMIEN INKL. VERSICHERUNGSSTEUER

	Tarif	Vergleichstarif	Tarif	Vergleichstarif	Tarif	Vergleichstarif
	max-UV Plus	Haftpflichtkasse Einfach Komplett GT Standard	max-UV Premium	InterRisk XXL GT Plus	max-UV Premium mit max-Progression	Basler Gold mit Progression Plus/Taxe100/ Mitwirkung100
Berufsgruppe A (kfm. Angestellter)	75,68 €	136,45 €	125,31 €	145,10 €	189,57 €	249,31 €
Berufsgruppe B (Bautischler)	131,50 €	220,90 €	269,42 €	307,51 €	414,60 €	542,16 €
Kind/Schüler (10 Jahre alt)	45,46 €	63,62 €	65,21 €	72,90 €	86,63 €	111,62 €

Quelle: Mr-Money (26.11.2021)

Berechnungsgrundlage:

Grundsumme 100.000 Euro, Progression 350 Prozent, Tod 10.000 Euro, KHT 20 Euro, Geburtsdatum 01.01.1991; Jahresprämien inkl. Versicherungssteuer

Foto: Drobot Dean / stock.adobe.com

SwissLife
Alle Ziele.
Ein Begleiter.
Swiss Life Maximo:
Die Vorsorgelösung für jedes Unternehmen.
Jetzt mehr Informationen unter: swisslife.de/pdl-maximo

Bestände de luxe

Mit der max-PHV Premium den eigenen PHV-Bestand optimieren

Die Umdeckung älterer Verträge ist immer mit Aufwand verbunden, ohne dass sich in der Regel die Einnahmen aus den umgedeckten Verträgen erheblich verbessern. Aus Haftungssicht ist es aber unerlässlich, insbesondere Verträge älteren Datums im Auge zu behalten und dem Kunden Leistungserweiterungen nicht vorzuenthalten.

Am Beispiel der max-PHV Premium soll dargestellt werden, welche Vorteile eine Umdeckung von Altverträgen für Makler und Kunden hat. Grundsätzlich gilt:

- Der Kunde erhält einen deutlich höherwertigen Versicherungsschutz zur aktuellen oder zu einer günstigeren Prämie.
- Der Kunde kann sich hinsichtlich des Leistungsumfangs nur verbessern, da der max-PHV Premium über eine Besitzstandsklausel mindestens die Leistungen garantiert, die der Kunde bisher versichert hat.
- Darüber hinaus profitiert der Kunde ab Policierung von der beitragsfreien Differenzdeckung und somit auch vom max-Leistungsschutz (auch als Best-Leistungs-Garantie bekannt).

WIE DECKE ICH UM?

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 und die Verträge gekündigt werden.

WELCHE VERTRÄGE KANN ICH UMDECKEN?

Grundsätzlich können alle PHV-Verträge auf den Tarif max-PHV Premium umgedeckt werden. Es bietet sich an, zunächst ältere Verträge zu selektieren und solche von Versicherern, mit denen man kein Neugeschäft mehr macht.

WAS WIRD BENÖTIGT?

Benötigt werden Bestandslisten mit Informationen über den Versicherungsnehmer, den bestehenden Tarif, die aktuelle Prämie und idealerweise auch der Bankverbindung.

Wir verzichten auf ein konkretes Mindestbestandsvolumen, aber ab 50 Verträgen oder 3.000 Euro Prämienvolumen benötigen wir keine Auskünfte über Schadenquoten. Selbstverständlich können die Verträge auch von unterschiedlichen Versicherern kommen.

UMSETZUNG

Anhand der zur Verfügung gestellten Daten wird der Bestand analysiert und ein Ergebnis mit Umsetzungsmöglichkeiten präsentiert.

Umdeckung definieren wir so, dass der Versicherungsnehmer mit der Umdeckung seinen Versicherungsschutz verbessert und die neue Prämie nicht die aktuelle übersteigt.

Die Kündigung des alten und die Policierung des neuen Vertrags erfolgen dann Zug um Zug, eine Maklervollmacht vereinfacht diesen Prozess natürlich. Auf Wunsch erhält der Kunde auch ein Anschreiben, in dem die Verbesserung seines Versicherungsschutzes kurz erläutert wird. ‹

Foto: Drobot Dean / stock.adobe.com

Zahnzusatztarif CEZE: Zu 100 Prozent ein Alleskönner

Der Zahnzusatztarif CEZE der Continentale Krankenversicherung ist ein Alleskönner.

Er bietet gesetzlich Versicherten einen umfassenden Rundum-Schutz. Dazu zählen etwa 100 Prozent Leistung bei Zahnersatz und Zahnprophylaxe. Und das ganz ohne Wartezeit. Die Stiftung Warentest würdigt dies mit der Bestnote.

Mit dem CEZE hat die Continentale im Zahnbereich nun für jeden Bedarf ein passendes Angebot parat. Denn während die etablierten Tarife CEZK und CEZP Lösungen im Mittelklasse- und im gehobenen Segment darstellen, deckt CEZE das Hochleistungssegment ab.

BEITRÄGE AUCH IM ALTER BEZAHLBAR

Alle drei Tarife sind nach Art der Leben kalkuliert und dadurch besonders nachhaltig. Die gebildeten Rückstellungen sorgen dafür, dass die Beiträge auch im Alter bezahlbar bleiben. So nimmt CEZE eine ausgezeichnete Marktposition ein. Auch im Vergleich mit Tarifen, die nach Art der Schaden kalkuliert sind.

BESTNOTEN VON DER STIFTUNG WARENTEST

Das bestätigte gerade erst die Stiftung Warentest. Sie bewertete den CEZE in allen getesteten Bereichen mit der jeweiligen Höchstnote 0,5. Der Tarif wurde daher mit der Gesamtnote „sehr gut“ ausgezeichnet.

100 PROZENT LEISTUNG

Mit dem CEZE kann sich der Kunde auf einen umfassenden Leistungskatalog verlassen: Inklusive der GKV-Vorleistung erstattet die Continentale die Kosten sowohl für die Regelversorgung als auch die privatzahnärztliche Versorgung zu 100 Prozent. Wichtige Zahnbehandlungen und Prophylaxemaßnahmen sind ebenfalls zu 100 Prozent abgesichert. Auch Leistungen für die professionelle Zahnreinigung, die Fissurenversiegelung und zahnaufhellende Maßnahmen wie Bleaching sind zu 100 Prozent bis maximal 250 Euro jährlich erstattungsfähig. Implantate sind tariflich in unbegrenzter Zahl eingeschlossen.

Behandlungen beim Zahnarzt sind zudem häufig mit Schmerzen verbunden. CEZE-Versicherte können neben der klassischen Narkose auf besondere schmerzlindernde Maßnahmen zurückgreifen. Von der Lachgas-Sedierung über die Akupunktur bis hin zur Hypnose leistet der Tarif 100 Prozent bis maximal 250 Euro.

Ein wichtiger Punkt beim CEZE der Continentale ist zudem die Wartezeit – denn die gibt es nicht. Der Schutz für die Kunden besteht also sofort.

LEISTUNGSSTAFFEL REDUZIEREN

Eine Seltenheit am Markt: Die Dauer der Leistungsstaffel für Zahnersatz kann unter bestimmten Voraussetzungen für Wechsler von anderen Versicherern von vier auf zwei Jahre gekürzt werden. Möglich wird das, wenn der Kunde eine unmittelbare Vorversicherung nachweist. Diese muss seit mindestens drei Jahren bestehen und mindestens 80 Prozent für privatzahnärztlichen Zahnersatz leisten. Bei Unfällen entfällt die Staffelung komplett.

BESTE GRÜNDE FÜR CEZE

- Exklusiver Rundum-Schutz mit 100 Prozent Leistung
- Keine Wartezeiten
- Kalkulation nach Art der Leben
- Top-Marktposition und Bestnote bei Stiftung Warentest
- Kieferorthopädie-Leistung für Kinder zusammen mit der Junior-Police CEJ
- Schlanker Antragsprozess ‹

Foto: Westend61 / gettyimages.com

Greenwashing contra European Green Deal

Chancen und Anforderungen für Makler

Nachhaltigkeit ist der große Treiber wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Entwicklungen. Mit dem European Green Deal will die EU als weltweiter Vorreiter die EU-Wirtschaft umgestalten, um für alle eine nachhaltige Zukunft sicherzustellen. Mit dem EU-Aktionsplan Nachhaltigkeit und dem Green Deal wird auf europäischer Ebene die Förderung einer effizienteren Ressourcennutzung – auch und besonders im Bereich der Finanzmarktregulierung geregelt. Voraussichtlich ab August 2022 müssen die

Nachhaltigkeitsaspekte zwingend in die Finanzberatung einbezogen werden. Viele Marktteilnehmer befinden sich derzeit noch im Abwägungs- bzw. Entscheidungsprozess, wie sie den Anforderungen der EU und aus dem Green Deal gerecht werden können. Denn alle Wirtschaftssektoren sollen einen aktiven Beitrag zur angestrebten Klimaneutralität leisten – auch die Finanzmärkte. Große, gewachsene Kapitalanlagebestände der Versicherer lassen sich nicht kurzfristig auf nachhaltige Anlagen umstellen.

Deshalb hat die SIGNAL IDUNA einen zusätzlichen, nachhaltig ausgerichteten Lebensversicherer gegründet. Die SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG ist am 1. Januar 2022 für das Neugeschäft gestartet. Für die Kunden der bestehenden SIGNAL IDUNA Lebensversicherung a. G. ändert sich mit der Gründung der neuen Gesellschaft nichts. Die Leistungszusagen werden in vollem Umfang beibehalten.

Wir haben als erster Lebensversicherer eine überzeugende Lösung entwickelt und umgesetzt!

Die neue SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG richtet sich vom Tag der Gründung an in allen Geschäftsbereichen an nachhaltigen Grundsätzen aus und strebt Klimaneutralität an. Die Neugründung eines Lebensversicherers ist angesichts der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ein Ausdruck strategischer Überzeugung, finanzieller Stärke und hervorragender Expertise.

Und auch die Bestandskunden der SIGNAL IDUNA Lebensversicherung a. G. erhalten weiterhin alle zugesagten Leistungen. Neugeschäft ist weiterhin möglich, zum Beispiel Dynamiken und sonstige Erhöhungen sowie Riester-Zulagen, die den Bestandsverträgen zugeschrieben werden.

Darüber hinaus basieren die neu gestalteten Produkte für Altersvorsorge und Einkommensschutz ebenfalls auf einer nachhaltig ausgerichteten Kapitalanlagestrategie. Für das fondsgebundene Vorsorgeprodukt SIGGI gilt dies über die gesamte Vertragslaufzeit, also in der Anspar- und Rentenphase. Das erfolgreiche Einkommensschutz-Produkt SI WorkLife wurde weiter verbessert. So wurde zum Beispiel die maximale Rente für Studenten von 1.250 Euro auf 2.000 Euro erhöht, die Ausübungsfrist der Ausbaugarantie von sechs auf zwölf Monate verlängert und ein nachträglicher Einschluss einer Teil-DU ohne erneute Gesundheitsprüfung eingefügt. ‹

Weitere Informationen:

Foto: Hans Huber / gettyimages.com

NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Wir machen's. Einfach.

Alle sprechen von Prävention und Gesundheits-vorsorge.

Wir geben Ihren Kunden mit Coach:N einen digitalen Trainer an die Hand.

Jetzt informieren:

Landesdirektion Nord
André Lorenz
Telefon 0911 531–2042
Mobil 0151 53841110
andre.lorenz@nuernberger.de

Harald Rosenberger
Mitglied des Vorstands

Einkommensschutz in die Zukunft gedacht:
vertrieb.nuernberger.de/eks4future

Personen- und Funktionsbezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen.

Auf den Hund gekommen

Welche Leistungen für eine Tierhalterhaftpflichtversicherung wichtig sind, verrät Ihnen unser Produktentwickler Stefan Klahn.

Die Ausgangslage in der Vermittlung von Tierhalterhaftpflichtversicherungen (THV) stellt sich für die meisten Makler wie folgt dar:

- Maximal ein Dutzend Geschäftsvorfälle im Jahr – es sei denn, man hat sich auf die Versicherung von Tieren spezialisiert.
- Eine tiefergehende Beschäftigung mit dieser Sparte ergibt aus kaufmännischer Sicht daher wenig Sinn.

Stefan Klahn,
Geschäftsführer
PHÖNIX Schutzgemeinschaft

Umso wichtiger ist bei der Vermittlung einer THV ein verlässlicher Partner wie PHÖNIX MAXPOOL, der über seinen hauseigenen Assekuradeur PHÖNIX Schutzgemeinschaft seit über 20 Jahren erfolgreich leistungsstarke Deckungskonzepte auch in dieser Sparte anbietet. Aber was sind die wichtigsten Leistungen einer THV?

FORDERUNGSAUSFALLDECKUNG OHNE MINDESTSCHADENHÖHE

Was in der Privathaftpflichtversicherung Standard ist, darf auch in der THV nicht fehlen. In einer guten THV ist immer die Forderungsausfalldeckung mitversichert, idealerweise ohne Mindestschadenhöhe.

MIETSACHSCHÄDEN

Mitversichert sein muss immer die gesetzliche Haftpflicht aus der Beschädigung von Wohnräumen und sonstigen zu privaten Zwecken gemieteten Räumen in Gebäuden. Insbesondere bei Pferden ist auf eine Mitversicherung der gesetzlichen Haftpflicht aus Beschädigungen an gemieteten/gepachteten/geliehenen Stallungen, Boxen, Reithallen, Koppeln, Zäunen sowie Pferdetransportanhängern oder sonstigen beweglichen Sachen zu achten, aber auch bei Hunden sind Mietsachschäden an beweglichen Sachen vorstellbar.

KEINE NAMENTLICHE NENNUNG BEI REITBETEILIGUNGEN UND FREMDREITERN NOTWENDIG

Eine THV sollte auf die namentliche Nennung möglicher anderer Reiter verzichten. Dies ist im Sinne des Tierhalters, denn davon abweichende Regelungen sind kaum praxistauglich.

REITEN UND GASSIGEHEN OHNE VORGABEN VOM VERSICHERER

In einer bedarfsgerechten THV ist auch das Reiten ohne oder mit ungewöhnlichem Sattel bzw. Zaumzeug mitversichert und beim Gassigehen mit dem Hund besteht kein Leinen- oder Maulkorbzwang. Im Schadenfall soll sich der Tierhalter nicht vor dem Versicherer dafür rechtfertigen müssen, sondern ein Schaden im Sinne aller Beteiligten reguliert werden.

TURNIERTEILNAHMEN

Selbstverständlich gehört zum Leistungsumfang einer guten THV die Mitversicherung der gesetzlichen

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

Haftpflicht aus der Teilnahme an Pferde-/Hundeturnieren, -schauen und -rennen.

DAS PHÖNIX-DECKUNGSKONZEPT ERFÜLLT ALLE KRITERIEN

Der Tarif max-THV Plus erfüllt sowohl für Hunde als auch für Pferde die genannten Kriterien. Darüber hinaus kann man mit dem Tarif max-THV Premium folgende sinnvolle Erweiterungen mitversichern:

- max-Leistungsschutz – Der Kunde hat keinen Deckungsnachteil gegenüber Wettbewerbstarifen
- Gelegentliche Tätigkeit des VN als Reitlehrer mit den versicherten Tieren bis 17.500 Euro Jahresumsatz
- Nebenberufliche gewerbliche Nutzung der Tiere bis 17.500 Euro Jahresumsatz
- Rettungs- und Bergungskosten bis 20.000 Euro
- Kosten für die Nottötung nach versichertem Schaden/Abholung durch den Abdecker bis 5.000 Euro
- Neuwertentschädigung bis 500 Euro

AUSBLICK

Im zweiten Quartal 2022 werden die bestehenden Tarife komplett überarbeitet und erhalten zusätzliche Leistungsumfänge.

DIE PRÄMIEN

Berechnungsvorgaben: Deckungssumme mindestens 5 Mio. Euro, keine Selbstbeteiligung, Mietsachsschäden mindestens 1 Mio. Euro, Mietsachschäden an beweglichen Sachen mitversichert, Forderungsausfalldeckung, Bedingungsupdate, Auslandsaufenthalt weltweit mindestens 12 Monate. ‹

JAHRESPRÄMIEN HUNDE:

max-THV Plus Hund (5 Mio.)	**45,45 Euro**
vergleichbarer Tarif: NV Hunde Premium 3.0 (5 Mio.)	52,36 Euro
max-THV Premium Hund (10 Mio.)	**71,94 Euro**
vergleichbarer Tarif: NV Hunde Premium 3.0 (15 Mio.)	77,35 Euro

JAHRESPRÄMIEN PFERDE:

max-THV Plus Pferd (5 Mio.)	**78,50 Euro**
vergleichbarer Tarif: NV Pferde Premium 3.0 (5 Mio.)	86,87 Euro
max-THV Premium Pferd (10 Mio.)	**124,33 Euro**
vergleichbarer Tarif: NV Pferd Premium 3.0 (15 Mio.)	107,40 Euro

Quelle: softfair, 23.11.2021

Angebunden

Alle Daten mit einem Klick abrufen!

Verwaltungsvorgänge und manuelle Dateneingabe sind wichtiger Teil der Bestandspflege, aber rauben wertvolle Arbeitszeit. Um Maklern eine schnellere und einfache Option zur automatisierten Verarbeitung von Dokumenten zu ermöglichen, wird in den nächsten Monaten die Einrichtung einer BiPRO-Schnittstelle für Erleichterung sorgen.
Mit diesem neuen Service kann der Makler Informationen digital abfragen und automatisiert verarbeiten. Aktuell ist das Einloggen im MAXOFFICE notwendig, um aus der Eingangspost Dokumente manuell herunterzuladen. Der Vorteil gegenüber Gesellschaften ist, dass die entsprechenden Daten übersichtlich aufbereitet und vereinheitlicht zugeordnet werden. Selbst Versicherer und Gesellschaften, die aus technischen Gründen keine BiPRO-Daten ausliefern können, lassen sich an Makler automatisiert ausspielen.
Keine Deadline mehr verpassen oder Informationen übersehen: MAXPOOL verschafft Maklern mehr Zeit für die wichtigen Tagesaufgaben. ‹

Bilder: Chalabal, bakhtiarzein / stock.adobe.com

Eine moderne Fondsrente bietet Kunden maximale Flexibilität

... und jetzt wichtigen Zusatzschutz: mit der BUB ohne Gesundheitsfragen!*

Eine Fondsrente ist auch im neuen Jahr eine gute Möglichkeit, für das Alter vorzusorgen. Die Investmentfonds bringen die nötigen Renditechancen. Und mit der eingebauten Garantieoption kann das Ersparte bei Bedarf wieder sicherheitsorientierter angelegt werden – etwa bei schwankenden Kursen oder kurz vor Renteneintritt.

Allerdings führt diese Garantieoption bei manchen Fondsrenten zu einem unerfreulichen Cashlock-Effekt. Die ERGO Rente Balance ist anders: Mit der MaxFlex-Garantie können Ihre Kunden stets maximal flexibel investieren. Ohne Cashlock und Hintertüren.

FLEXIBILITÄT OHNE CASHLOCK: EINFACH ZWISCHEN SICHER UND CHANCENREICH WECHSELN

Maximale Flexibilität zwischen sicherheitsorientierter und chancenreicher Anlage: die ERGO Rente Balance macht's möglich. Hier kann frei zwischen Index- und Fondspolice hin und her gewechselt oder beides kombiniert werden. Bis zu 12 Mal im Jahr und in bequemen 5-Prozent-Schritten.

NEU AB 2022! ZUSÄTZLICHER SCHUTZ OHNE GESUNDHEITSFRAGEN*: MIT DER BEITRAGSBEFREIUNG BEI BERUFSUNFÄHIGKEIT (BUB)

Wer übernimmt die Beiträge für die Altersvorsorge Ihrer Kunden, wenn das Arbeiten aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr möglich ist? Berufsunfähigkeit trifft jeden Vierten in Deutschland!

Hier springt die ERGO Zusatzversicherung BUB ein und sorgt dafür, dass die Altersvorsorge weiterläuft – wie ein Airbag, der sich zuverlässig öffnet. So sind Ihre Kunden optimal geschützt und kommen sicher an ihr Sparziel. Ganz einfach ohne Gesundheitsfragen.*

FLEXIBILITÄT MIT AUSZEICHNUNG: 5 STERNE VOM INSTITUT FÜR VERMÖGENSAUFBAU.

Die ERGO Rente Balance hat neben vielen weiteren Auszeichnungen das Prädikat „Ausgezeichnete Flexibilität" des renommierten Instituts für Vermögensaufbau (IVA) erhalten. Sie gehört damit zu Deutschlands besten Fondsrenten 2021.

Entdecken Sie alle Vorteile der ERGO Rente Balance. Und verpassen Sie auf keinen Fall unser kurzes Erklärvideo zur Beitragsbefreiung bei BU. Gleich QR-Code scannen und durchstarten! ‹

Ohne Gesundheitsfragen!*

*Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit bis 250 Euro Monatsbeitrag ohne Gesundheitsfragen bei einer Wartezeit von 3 Jahren. Bei Vertragsbeginn einschließbar im Rahmen bestimmter tariflicher Grenzen.

Foto: birkenbeul communications

Hallesche
ALH Gruppe

DER NEUE PKV-TOP-SCHUTZ NK.SELECT XL

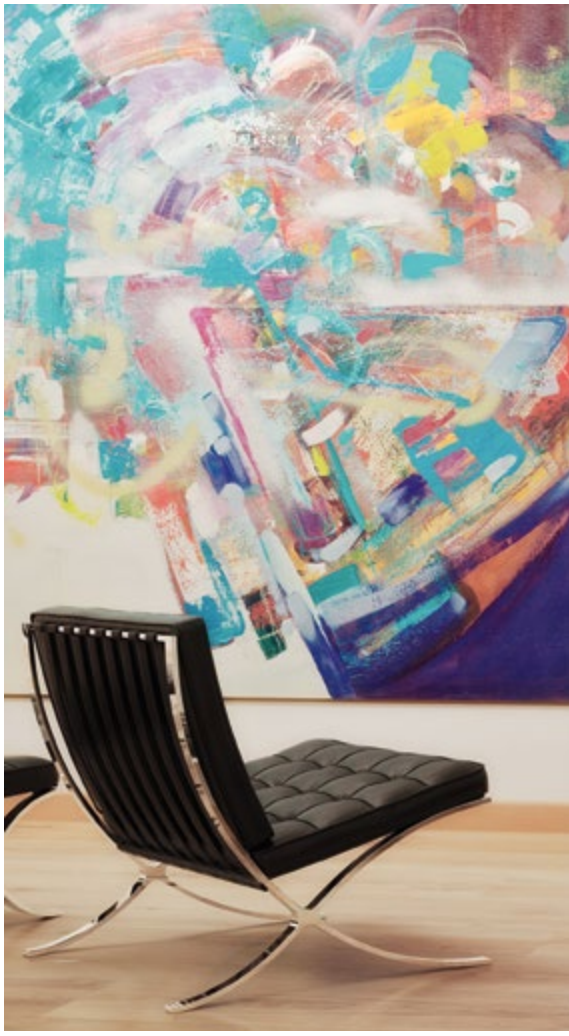
Spitzenleistungen neu gedacht – und neu gemacht!

Der größte NK, den es je gab: NK.select XL. Modern, leistungsstark, vorsorge- und familienfreundlich. Für alle, die bei ihrer Gesundheit keine Kompromisse machen.

www.vermittlerportal.de/NKselectXL

Auch für **Mediziner**

Von der Kunst, Sammlungen richtig zu versichern



In den letzten Jahren ist das Interesse am Sammeln von Kunst stetig gestiegen – bedingt sicher auch durch zahlreiche neue Rekordpreise auf Auktionen und die damit verbundene Hoffnung, mit einem Schnäppchen später selbst einmal ein Vermögen sein Eigen nennen zu können.

Für private Sammler stellt sich über kurz oder lang die Frage nach bedarfsgerechtem Versicherungsschutz für die eigene Kunstsammlung. Dieser Artikel gibt einen Überblick darüber, was man bei der Auswahl einer Kunstversicherung beachten sollte, und stellt eine Lösung für diese Zielgruppe vor.

WANN BENÖTIGT EIN KUNSTSAMMLER EINE VERSICHERUNG?

Kunstsammlungen sind kein gewöhnlicher Hausrat, und als Versicherungswert gilt der Wiederbeschaffungswert vergleichbarer neuer Gegenstände. Kunstwerke sind jedoch in der Regel einzigartig und können nicht einfach wiederbeschafft werden. Kunstversicherungen berücksichtigen dies und versichern daher den Wert, der benötigt würde, um ein vergleichbares Kunstwerk wiederzubeschaffen.

Des Weiteren gibt es besondere Anforderungen an die Schadenermittlung bei Kunstwerken, denn ein Kratzer kann bei einem Gemälde schon den Totalschaden bedeuten. Kunstversicherer arbeiten daher mit Kunstsachverständigen zusammen, die diese Bewertungen vornehmen können und den Kunstmarkt sehr genau kennen.
All dies spricht für eine separate Kunstversicherung, um im Schadenfall Experten an der eigenen Seite zu wissen.

WELCHE GEFAHREN KÖNNEN VERSICHERT WERDEN?

Kunstobjekte können nicht nur gegen Schäden durch Feuer, Wasser, Bruch und Diebstahl versichert werden, sondern auch durch Schäden, die durch Gäste oder Besucher verursacht werden. Hier kann es in deren Haftpflichtversicherung zu Deckungslücken kommen.

Das vermeintlich größte Risiko besteht für Kunstwerke dann, wenn sie auf Reisen gehen – eine Kunstversicherung deckt den gesamten Transport ab. Kunstversicherungen sind sogenannte All-Risk-Policen und bieten somit grundsätzlich Versicherungsschutz gegen alle denkbaren Gefahren. In der Praxis gibt es bei Kunstversicherungen jedoch einige abschließend aufgezählte Ausschlüsse, deren Anzahl aber übersichtlich ist.

WAS KANN VERSICHERT WERDEN?

Grundsätzlich kann jegliche Art von Kunst versichert werden, am häufigsten sind dies sicher Gemälde, Aquarelle, Zeichnungen, Grafiken und Holzschnitte, Fotografien, Skulpturen und Plastiken. ‹

PRODUKTEMPFEHLUNG: ARTAS – DER SCHUTZ DER HELVETIA FÜR KUNSTSAMMLUNGEN

Die Helvetia bietet mit dem Tarif Artas einen Allgefahrenschutz für exklusiven Hausrat, Kunst- und Wertsachen.

Auszug aus dem Leistungsumfang

- Weltweite Allgefahrendeckung
- Genereller Unterversicherungsverzicht
- Tragerisiko für Schmucksachen, Armband- und Taschenuhren und Pelze
- Feriendomizile und Zweitwohnsitze in weiten Teilen Europas versicherbar
- Versichert sind
  - einfache Beschädigung, Verlieren, Liegen-, Stehen-, Hängenlassen, Missgeschick durch Eigen- oder Fremdverschulden
  - einfacher Diebstahl, Einbruchdiebstahl, Vandalismus
  - Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit bei Schäden infolge von Brand, Leitungswasser und Sturm bis zur vereinbarten Versicherungssumme

Zielgruppe

Privatkunden mit exklusivem Hausrat sowie Kunst- und Wertsachen ab einem Gesamtwert in Höhe von 400.000 Euro

Versicherte Objekte

- Hochwertige Einrichtungs- und Hausratgegenstände
- Kunst- und Sammlerobjekte wie zum Beispiel Gemälde, Grafiken, Skulpturen, klassische Antiquitäten, Designerobjekte, antiquarische Bücher, Teppiche
- Wertsachen wie Uhren, Schmuck, Pelze, Münzen, Gegenstände aus Gold und Silber

Bewertungsservice

Optional schätzt, inventarisiert und dokumentiert ein Kunstsachverständiger der Helvetia die Kunstgegenstände kostenlos.

Kunstnetzwerk

Kunden mit Helvetia Artas Home können auf das umfassende Kunstnetzwerk mit vielen hilfreichen und praktischen Angeboten zugreifen und finden hier den richtigen Ansprechpartner für:

- Transporte von Kunstobjekten
- Sicherheitsberatungen
- Schadeneinschätzungen
- Zugang zum „Art Loss Register“ für gestohlene Kunstobjekte

Foto: 4th Life Photography / stock.adobe.com

Ein Blitz reicht nicht zum Volltanken

Aber so versichern Sie E-Autos richtig.

Sugand Chanra,
Teamleiterin
Komposit-Management MAXPOOL

Niedrige Steuern, Umweltbonus, und dann noch kostenloses Parken ohne Parkschein – das sind einige von vielen Punkten, welche unsere Kunden dazu bewegen, auf ein Elektroauto zu wechseln. Allgemeinen Prognosen zufolge sollen bis Ende 2022 circa eine Million Elektrofahrzeuge auf deutschen Straßen unterwegs sein.

Da das Thema auf dem Markt noch sehr frisch ist, allerdings seit 2019 erheblich steigt, stehen viele unserer Makler vor der Herausforderung, wie sie ihre Kunden zu einem optimalen Versicherungsschutz beraten können.

Anders als bei einer reinen Haftpflichtversicherung, einer Teil- oder Vollkasko gibt es im Bereich Versicherungsschutz für Elektrofahrzeuge auch eine Allgefahrendeckung. Im Rahmen dieser Allgefahrendeckung besteht Versicherungsschutz für die Beschädigung des versicherten Fahrzeugs inklusive Zubehör, sowie für Wallboxen, Ladekabel oder Adapter. Genauso wie im privaten und gewerblichen Sachbereich bedeutet Allgefahrenschutz, dass alle Gefahren, denen das versicherte Fahrzeug ausgesetzt ist, versichert sind, sofern diese in den allgemeinen Bedingungen nicht als Ausschluss gelten. Natürlich sind Schäden durch gesetzliche Haftpflichtansprüche Dritter ebenfalls versichert.

Es gibt Versicherer, die für E-Autos Tarife anbieten, bei denen kein klassisches Schadenfreiheitsklassen-System zugrunde liegt. Da der SFR allerdings im Hintergrund gestuft wird, gibt es hierdurch keinen Nachteil. Nach Beendigung des Vertrages wird der „echte“ SFR, wie gewohnt, bescheinigt.

Neben einer einfachen Autopanne oder einem platten Reifen gehören ein leerer Akku und ein Akkuschaden zu den häufigsten Pannen bei Elektroautos. Antriebsbedingt unterscheiden sich die Schadenfälle bei E-Autos deutlich von denen bei Verbrennern. Auch die Reparaturkosten werden folglich anders kalkuliert. Hier empfiehlt es sich, einen Mobilitätsschutz mit anzubieten, sofern er nicht bereits über das Autohaus abgeschlossen wurde.

Elektroautos verfügen über eine besondere Software. Hierfür kann ein Cyberschutz abgeschlossen werden. Er beinhaltet Schäden durch Manipulation der im Fahrzeug befindlichen Software sowie hieraus entstehende Folgeschäden.

Auf der einen Seite stehen technologische Fortschritte und auf der anderen Seite vor allem das Thema Nachhaltigkeit – beide für nahezu alle Verbraucher interessant und spannend. Immer mehr Menschen informieren sich über diese Themen und versuchen aktiv zur Umsetzung beizutragen.

Für uns in der Versicherungsbranche sind Elektrofahrzeuge für die nahe und ferne Zukunft definitiv von großer Bedeutung.

Unsere besondere Empfehlung für die Absicherung von Elektrofahrzeugen ist die Helvetia Schweizerische Versicherungsgesellschaft AG mit ihrem Produkt eCar. ‹

HELVETIA eCAR PRODUKTHIGHLIGHTS

- Allgefahrendeckung
- Fahrerschutz
- Mobilitätsschutz
- Garantieschutz
- Zubehör
- Kaufpreisschutz/GAP-Deckung
- Cyberschutz
- Leistungsupdategarantie
- Monatliches Kündigungsrecht
- Prämienrückgewähr
- Schneller Abschluss garantiert
- Kein SFR

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

Unfall-Pflegerente XXL

Versicherungsprodukt des Jahres!

Top abgesichert mit einem der innovativsten Produkte des Jahres.

- ✓ Absicherung schon ab 25 % Invalidität möglich ODER
- ✓ Pflegegrad 2 (unfallbedingt)
- ✓ Viele Zusatzleistungen, teils ohne Limit wie z. B.
  - – Sämtliche behinderungsbedingte Mehraufwendungen (Prothesen, Anschaffung eines Blindenhundes, Umbaukosten, etc.)
  - – Tägliche Versorgung mit einer Mahlzeit
  - – Fahrdienste zu Arzt-/Therapieterminen o. ä.
  - – 24-Stunden-Hilfe-Telefon
  - – Einkauf und Erledigung notwendiger Besorgungen

Hier einfach erklärt:

Weitere Erklärvideos finden Sie unter
www.interrisk.de/unfall

Informieren Sie sich jetzt:

06 11 27 87 - 381
www.interrisk.de

einfach **herausragend**
herausragend **einfach**

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

Frühling ist, wenn die Seele wieder bunt denkt

Es ist wieder so weit. Die Frühjahrssaison hat begonnen, es wird draußen wärmer und heller und unsere Kunden beschäftigen sich wieder intensiver mit ihren Hobbys, die im Winter brachlagen.
Also genau der richtige Zeitpunkt, um sich als Frühjahrsvorbereitung mit diesen zwei spannenden Absicherungen zu beschäftigen.

Illustrationen: YummyDs, slabdsgn / elements.envato.com

CAMPING IST DER ALTE UND NUN AUCH DER NEUE TREND DER ZEIT

Vor allem in den letzten zwei Jahren haben viele Kunden ihren Urlaub, wenn auch gezwungenermaßen, in und um Deutschland verbracht. Hier ist das Campen noch mal ganz groß rausgekommen. Umso wichtiger ist es, alles ausreichend zu versichern. Viele Versicherungsgesellschaften sind in diesem Bereich auch bereits vertreten.

Unsere Anbieterempfehlung in diesem Bereich ist die, zur R+V Gruppe gehörende, MMV Versicherung. Seien es Reisemobile, Wohnwagen oder Dauercamper – alles rund um Campingversicherungen können Sie ganz einfach über den Link www.maklertarif.de der MMV GmbH nachlesen, berechnen und abschließen.

Da die MMV Versicherung neben der regulären Haftpflicht- und Kaskoabsicherung auch die Inhaltsversicherung mit anbietet, haben Ihre Kunden hier alles in einer Hand versichert.

Ähnlich wie im Bereich Hausrat und Wohngebäude ist dies in Schadenfällen ein großer Mehrwert.

Als besonderes Highlight versichert die MMV Versicherung in diesem Bereich auch Vermietfahrzeuge und hochwertige Reisemobile bis zu einer Million Euro Neuwert.

TEURE GOLFAUSRÜSTUNG? DER 360-GRAD-SCHUTZ VON GOLFASSEC BIETET SICHERHEIT IN JEDER SITUATION

Die Anschaffung neuer Golfschläger ist für jeden Golfer und jede Golferin ein Erlebnis. Hier wird in der Regel maßgeschneidert ausgesucht und angepasst.

Hat man sich also einmal endgültig für ein Set entschieden, ist die Freude groß.

Eine komplette Golfausrüstung inklusive Zubehör (Kleidung, Bälle, Entfernungsmesser etc.) ist eine kostenintensive Angelegenheit. Hier ist es ratsam, diese auch entsprechend gut zu versichern.

Über unseren Kooperationspartner GolfAssec in Zusammenarbeit mit Hiscox genießen Ihre Kunden einen weltweiten exzellenten Allgefahrenschutz.

Versichert ist hierbei insbesondere der einfache Diebstahl vor dem Klubhaus, aber auch Missgeschicke oder technische Fehler bei E-Trolleys etc. Darüber hinaus besteht eine Elementarschadendeckung, falls ein Golfklub nebst dem eigenen Equipment überflutet wird.

Bei dieser Versicherung handelt es sich um eine Neuwertversicherung. Ersetzt wird also der Wiederbeschaffungswert zum Neupreis. Die Erstattungsleistung für ein 15 Jahre altes Schlägerset bemisst sich also daran, was ein vergleichbares Schlägerset heute kosten würde. Selbst ein gebraucht gekauftes Set kann so einen Neuwert von 2.000 Euro und mehr haben. Die Versicherungssumme wird also nach dem Neuwert der versicherten Sache bei Vertragsabschluss bestimmt und vereinbart. ‹

Unfall-Pflegerente: Glänzender Testsieger im XXL-Format!

Seit über 30 Jahren stehen die Unfallversicherungsangebote der InterRisk für rundum verbraucherorientierte Bedingungswerke bei gleichzeitig hervorragendem Preis-Leistungs-Verhältnis. Der Aspekt Unfall-Pflegerente macht an dieser Stelle keine Ausnahme – im Gegenteil!

Pro Jahr ereignen sich mehr als drei Millionen Unfälle im Haushalt. Und jeder weiß, dass mit zunehmendem Alter deren Folgenschwere exponentiell ansteigt und in eine kostenintensive Pflegebedürftigkeit münden kann. So beläuft sich etwa der durchschnittliche monatliche Eigenanteil bei stationärer Pflegebedürftigkeit derzeit bei rund 2.125 Euro (Quelle: vdsk, Stand 07/21) – Tendenz steigend. Die Konsequenz: Ohne eine mitunter kostenintensive private Pflege(zusatz)versicherung, ein per se hohes Vermögenspolster bzw. eine sonstig überdurchschnittliche Rücklage geraten Betroffene im Pflegefall bereits heutzutage weit häufiger und schneller als gedacht in eine nicht mehr zu bewältigende Kostenfalle. Demgegenüber stellt aus genannten Gründen eine private Unfall-Pflegerente – dabei durchaus nicht nur ausschließlich für ältere Menschen – eine vergleichsweise

preiswerte Lösung für all jene dar, die zum Thema eine sinnvolle Absicherung suchen bzw. die aufgrund von Vorerkrankungen eventuell keine anderweitige Vorsorge treffen können.

TOP-LEISTUNGSSPEKTRUM MIT DEM TESTSIEGER

Für diese Fälle hat InterRisk je nach persönlichem Bedarf drei hervorragende Leistungspakete geschnürt (L, XL und XXL), die mit rundum attraktiven Features aufwarten. So ist neben der Notwendigkeit der Beantwortung lediglich einer einzigen Gesundheitsfrage allen gemeinsam, dass sie weder Höchsteintrittsalter noch Altersbegrenzungen vorgeben und weltweiten Versicherungsschutz – in Beruf und Freizeit, zu Hause und auf Reisen – garantieren. Der Versicherte kann sich je nach eigenem Gusto daneben für eine von drei passgenauen Rentenmodellen – Progressions-, Stufen- oder Festrente – entscheiden. Darüber hinaus glänzt vor allem der Premium

XXL-Tarif mit einem, von unabhängiger Seite prämierten, erweiterten Service-/Leistungsumfang, der im Wettbewerb seinesgleichen sucht. Und dies alles nicht nur alleinig aufgrund seines umfänglichen beitragsfreien Leistungskatalogs bei Eintritt des Versicherungsfalls, worauf etwa die Innovationsauszeichnungen des Deutschen Instituts für Service-Qualität (DISQ) oder der Qualitätsaward des Verbrauchermagazins „Guter Rat“ eindrucksvoll hindeuten.

Kurzum: Mithilfe der Angebote rund um Unfall-Pflegerente legt InterRisk allen engagierten Beratungsprofis ein im wahrsten Sinne des Wortes ausgezeichnetes Werkzeug in die Hände, das zu idealem Gesprächsanlass betreffend Neukundengewinnung und Bestandsoptimierung animiert. ‹

Highlight-Features der InterRisk Unfall-Pflegerente XXL:

- Unfallbedingte Absicherung → bereits ab 25-prozentigem Invaliditätsgrad bzw. alternativ ab Pflegestufe 2
- Individuelle Wahlmöglichkeit des Rentenleistungsmodells → Fest-, Stufen- oder Progressionsrente
- Einfache Versicherbarkeit → verbunden mit nur einer einzigen Gesundheitsfrage
- Beitragsfreie Zusatz- und Assistanceleistungen → teils ohne Limit – wie zum Beispiel sämtliche behinderungsbedingten Mehraufwendungen (Prothesen, Anschaffung eines Blindenhundes etc.) – und viele andere mehr

Weitere Informationen zum Thema finden Sie unter: www.interrisk.de/unfall

Foto: Pressmaster / elements.envato.com

DAS MAKLER-VERWALTUNGSPROGRAMM VON MAXPOOL

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

Ihre Vorteile:

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

OLIVER SCHLOTJUNKER
Maklerbetreuer
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

KEINE große Sache für mutige Makler

Es sind die kleinen Dinge, die für ein erfülltes Leben sorgen. Wer nach diesem Sprichwort agiert, ist zweifellos glücklich. Nach großen Projekten zu streben und eine Nummer größer zu denken, bringt jedoch Abwechslung und jede Menge Spannung in den Makleralltag. Dabei sind dem Volumen oder der Höhe des Versicherungsschutzes keine Grenzen gesetzt.

Das Adrenalin brodelt, die Aufregung steigt, der Nervenkitzel setzt ein: Mit diesen Gefühlen lässt sich die Fahrt auf einer Achterbahn beschreiben – oder die wohlige Spannung, wenn es darum geht, ein ungewöhnliches Projekt im vollen Maße abzusichern. Ob Großraumjet oder Freizeitpark: Für Vorhaben dieser Größenordnung heißt es, schwindelfrei zu sein und die besten Kontakte zu Spezialversicherern zu pflegen.

GUT GEBRÜLLT

Dass sich MAXPOOL auf ungewöhnliche Wege einlässt und neue Pfade beschreitet, beweist die Arbeit mit dem Serengeti-Safaripark in Hodenhagen. Am Rande der Lüneburger Heide liegt Europas größter Safaripark, dessen Versicherungsschutz 220 Hektar Fläche und über 1.500 frei laufende Wildtiere umfasst. Betreiber Fabrizio Sepe schenkt dem Arterhalt vieler vom Aussterben bedrohter Tierarten besondere Aufmerksamkeit. So wurden im Park bereits mehr als 40 Nashörner geboren, deren Wohlergehen gleichfalls unter den außergewöhnlichen Versicherungsschutz fällt.

Fälle, die keineswegs alltäglich erscheinen, sind fester Bestandteil, wie die Vergangenheit zeigt. Als die Befruchtung einer Nashornkuh auf natürlichem Wege nicht gelingen wollte, entschieden sich die Verantwortlichen dazu, ein internationales Tierärzteteam mit der künstlichen Befruchtung zu beauftragen. Dieser, bis dato noch nie durchgeführte, Eingriff sollte komplett versichert werden, was auch die Behandlung des Spenderbullen einschloss. Über Lloyd's of London konnte der Kontakt zu einem Spezialmakler in Belgien hergestellt werden. Nach nur einer Woche lag tatsächlich ein unterschriftsreifes Angebot zur kompletten Absicherung des Vorhabens auf dem Tisch. Zum Abschluss ist es jedoch nicht gekommen, denn die Nashorndame hat es plötzlich vorgezogen, auf natürlichem Wege schwanger zu werden. Den Launen der Natur muss sich am Ende jeder fügen.

Foto: familie-eisenlohr.de, Rido / stock.adobe.com

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

Bei der hautnahen Begegnung zwischen Parkbesuchern und den Wildtieren ist es tatsächlich noch nie zu ernsthaften Personenschäden gekommen. Lediglich Materialschäden an Autos, die durch mies gelaunte Nashörner entstanden, gehören zu den berechenbaren Vorfällen.

UNGEWÖHNLICH, ABER NICHT UNMÖGLICH

Obwohl sich die Absicherung eines Großprojekts in seinen Rahmenbedingungen mit ungewohnter Ausgangslage zeigt, folgt der Weg zum vollen Versicherungsschutz bekannten Richtungen. Eine Bestandsaufnahme der zu versichernden Dinge sowie eine sorgfältige Risikoanalyse werden nach klassischem Prinzip durchgeführt. Bei kleineren Objekten ist die Abwicklung mit wenigen Klicks und übersichtlichen Auflistungen, die Aufschluss über mögliche Schadensituationen geben, bekanntes Terrain für Makler.

Großprojekte erfordern intensive Einarbeitung und schärfen den Blick über den Tellerrand. Hier zahlen sich exzellente Kontakte zu führenden Versicherungsgesellschaften und eine hohe Reputation aus. Bei der Bestandsaufnahme ist die Mitwirkung von Gutachtern und Ingenieuren unerlässlich. Besonderes Augenmerk erfordert der Haftpflichtbereich, der ohne die Kenntnisse eines fachkundigen Spezialisten zum undurchsichtigen Dschungel der Eventualitäten werden kann. Der komplette Versicherungsschutz wird bei derartigen Speziallösungen regelmäßig in individuell formulierten Versicherungsverträgen dokumentiert.

NUTZEN SIE IHRE VIELFÄLTIGEN KONTAKTE

Die Chance, ein besonderes Großprojekt zu versichern, ist im Tagesgeschäft eine echte Rarität. Es lohnt sich jedoch, die Augen nach diesen Gelegenheiten offenzuhalten und den Schritt auf unbekanntes Terrain zu wagen. Sprechen Sie mit Ihren Kunden und nutzen Sie Ihre vielfältigen geschäftlichen sowie privaten Kontakte, um das herausstechende Highlight Ihrer Maklerkarriere zu entdecken. Wenden Sie sich gerne an uns, wenn Sie Chancen sehen, außergewöhnliches und großvolumiges Versicherungsgeschäft zu platzieren. ‹

Flexibel und nachhaltig: NÜRNBERGER Berufsunfähigkeits-versicherung4Future

Die NÜRNBERGER Berufsunfähigkeitsversicherung überzeugt schon seit jeher mit starken Leistungen und fairem Preis. Für die Berufsunfähigkeitsversicherung4Future (BU4Future) hat der Einkommensschutz-Versicherer noch weiter gedacht – und das Thema Nachhaltigkeit in den Fokus gerückt sowie in Sachen Flexibilität nachjustiert. So lässt sich der BU-Schutz jetzt noch flexibler an die Lebenssituation anpassen.

Bei Berufsstart nach Studium oder Ausbildung kann die BU-Rente mit der sogenannten „Berufseinsteigergarantie“ um 100 Prozent erhöht werden (bis maximal 3.000 Euro monatlich innerhalb von zwölf Monaten nach dem Berufseinstieg). Alternativ besteht die Möglichkeit, eine bisher noch nicht eingeschlossene Dynamik mit bis zu 5 Prozent jährlich hinzuzufügen. Mit der „Karrieregarantie“ kann die BU-Rente bei Gehaltssteigerungen ab 5 Prozent flexibel an die Karriere angepasst werden. Diese Option richtet sich an Kunden mit einer versicherten BU-Rente von mindestens 3.000 Euro im Monat. Darüber hinaus gibt es eine Upgrade-Option: Es besteht die Möglichkeit, die Zusatzbausteine Arbeitsunfähigkeits-Schutz und/oder Pflege-Schutz in den ersten fünf Jahren nach Versicherungsbeginn flexibel einzuschließen (bis zum 40. Geburtstag). Und das Beste: Alle drei Optionen können ohne erneute Risikoprüfung ausgeübt werden.

GESUNDHEITS-APP COACH:N

Mit der BU4Future können Kunden die Gesundheitsplattform Coach:N kostenfrei in ihrem Alltag nutzen. Mehr als 3.000 digitale Gesundheitskurse zu den Themen Bewegung, Achtsamkeit und Ernährung sorgen für ein breites Spektrum an Trainingsmöglichkeiten. Einmalig ist dabei auch die Möglichkeit, eine Erstattung von bis zu 100 Euro im Jahr durch das Absolvieren zertifizierter Kurse zu erhalten.

SPEZIALISTEN-SERVICE BETTERDOC

Die Behandlung einer komplexen Erkrankung und/oder das Einholen einer ärztlichen Zweitmeinung: BetterDoc findet den passenden Arzt für die jeweilige Erkrankung. Dieser Service ist automatisch bei allen Einkommensschutz-Produkten dabei und kann während der gesamten Vertragslaufzeit unbegrenzt genutzt werden. Durch die Kombination der BU4Future mit dem Ernstfallschutz für schwere Erkrankungen wird der BU-Schutz nicht nur qualitativ erweitert, sondern es ermöglicht gleichzeitig den Kindern der Kunden den Zugang zu BetterDoc.

FOKUS AUF NACHHALTIGE KAPITALANLAGEN

Für die BU4Future investiert die NÜRNBERGER mit besonderem Fokus auf die drei Bereiche Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung. Die Investition in nachhaltige Kapitalanlagen erfolgt dabei mindestens in Höhe der Deckungsrückstellung. Neben der Berücksichtigung der ESG-Kriterien soll im Kundeninteresse sichergestellt sein, dass diese Kapitalanlagen auch ein attraktives Chance-Risiko-Profil bieten. ‹

Foto: Westend61 / Mareen Fischinger

ERGO Rente Balance mit MaxFlex-Garantie

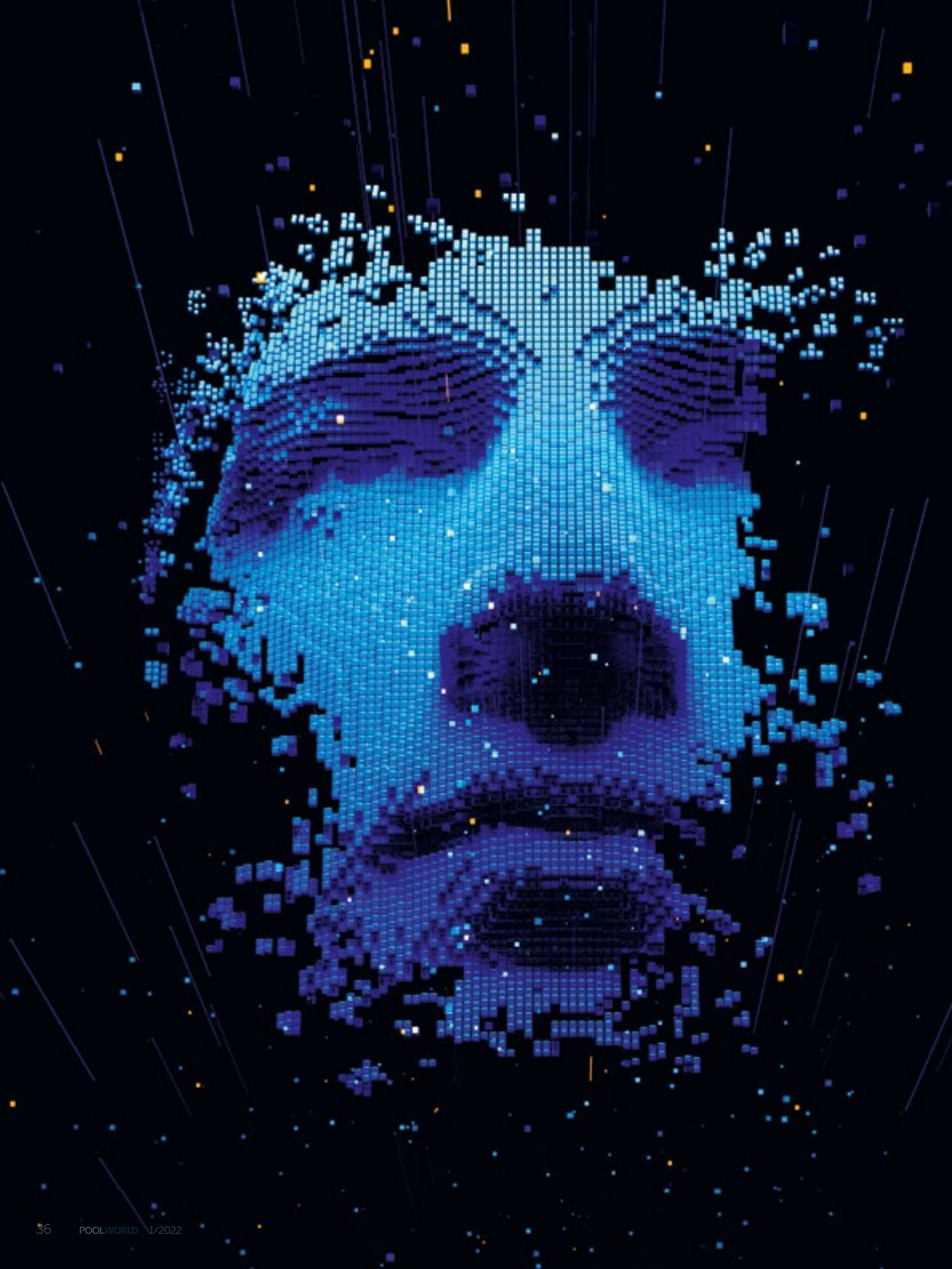
Flexibel Fahrt aufnehmen, ganz ohne Cashlock.

Neu!
BUB ohne Gesundheitsfragen*

*Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit bis 250 Euro Monatsbeitrag ohne Gesundheitsfragen bei einer Wartezeit von 3 Jahren. Bei Vertragsbeginn einschließbar im Rahmen bestimmter tariflicher Grenzen.

ERGO

A Munich Re company



Zu schnell in die Zukunft: Lässt die digitale Transformation die Branche auf der Strecke?

Unzählige Dokumente rauschen innerhalb einer Minute durch die digitalen Flussläufe des MAXPOOL-Datenspeichers. Prüfung, Zuordnung und Analyse: Alles geschieht automatisch. Der Versuch, dieser Datenmenge manuell Herr zu werden, wäre ein zum Scheitern verurteiltes Experiment. Umso erstaunlicher ist es, dass sich Makler und Unternehmen den technischen Möglichkeiten und zeitsparenden Optionen immer noch verwehren. Aber warum? MAXPOOL-Geschäftsführer und IT-Vorstand Andreas Zak blickt auf die Vorteile, die auf der Hand und auf den Festplatten der Server liegen.

Foto: pinkeyes / stock.adobe.com

Die Märkte verlangen neue Entwicklungen. Wer sich auf alte Vorgehensweisen einschießt und bekannte Produkte ohne Anpassungen durch die Generationen tragen will, wird zwangsläufig an seine Grenzen kommen. Dank der sich verändernden Gesellschaft und fortschrittlicher Ideen übernehmen Helfer wie Smartphones oder Mobile Devices im privaten Alltag viele Aufgaben, die uns früher Zeit und Nerven gekostet haben. Auf dem Küchentisch liegen gelassene Einkaufszettel werden per Messenger an den Partner im Supermarkt verschickt, die Suche nach der nächsten Tankstelle übernimmt das Navigationsgerät für uns, und unsere Watchlist auf Netflix schlägt uns vor, mit welcher Serie wir die nächsten Stunden verbringen könnten. Annehmlichkeiten, die wir ungern missen wollen.

Was im Privatleben für Erleichterung sorgt und kaum Überzeugungsarbeit benötigt, ruft aus beruflicher Sicht deutlich weniger Euphorie hervor. Von den Lobeshymnen, die neue Apps oder Updates für ein schnelleres Betriebssystem erhalten, sind die technischen Fortschritte im Makleralltag weit entfernt. Zu neu, zu kompliziert, zu aufwendig: Versicherungsmakler von den Vorteilen neuer Technologien zu überzeugen, ist ein Weg, der Zeit und Durchhaltevermögen voraussetzt. Obwohl unser eigenes CRM- und Kundenverwaltungsprogramm MAXOFFICE bereits im Durchschnitt von 1.930 Maklern am Tag genutzt wird, ist die optimale Nutzerquote noch lange nicht erreicht. Aber welche Faktoren verlangsamen den eher schleppenden Zuspruch?

ALLES EINE FRAGE DES ALTERS?

Es wäre zu einfach zu behaupten, die hohe Altersstruktur der Branche sei einer der Hauptgründe, warum digitale Prozesse händische Vorgänge noch nicht gänzlich abgelöst haben. Laut einer aktuellen Umfrage des Fachmagazins procontra ist der klassische Makler 51 Jahre alt, männlich und seit mehr als 20 Jahren in der Branche tätig. Anhand dieser Angaben lässt sich folgendes Bild zeichnen: Ein gestandener Makler, der als Einzelkämpfer das Geschäft von allen Seiten kennt, hat sich in seiner Routine erfolgreich bewiesen. Frei nach dem Motto „Never change a running system“ existieren scheinbar keine offensichtlichen Argumente, die für Veränderungen sprechen. Schon gar nicht auf digitalem Wege, wenn es offline wunderbar funktioniert.

Digitale Prozesse wollen jedoch keine Abläufe verschwinden lassen, sondern schaffen durch Optimierungen noch bessere Möglichkeiten. Es ist ein feiner Unterschied, der für Missverständnisse sorgt und eine Abwehrhaltung erzeugt. Der kategorische Beißreflex setzt ein, wenn die Sprache auf digitale Neuanpassungen kommt, und zerfleischt hilfreiche Updates und Ideen, bevor sie sich behaupten konnten. Dass Entwickler und IT-Abteilungen zunehmend die Motivation verlieren, ihre Erneuerungen anzupreisen, ist eine logische Entwicklung.

DIGITALE TRANSFORMATION BEGLEITEN

Die Hürden für die Digitalisierung finden jedoch nicht nur vor der eigenen Bürotür statt. Hören Experten bei großen und kleineren Versicherern genau hin, so herrscht selbst bei den großen Unternehmen arge Sorge, dass veraltete IT-Systeme im jetzigen Zustand die Anforderungen des neuen Zeitalters kaum bewältigen können. Sind es Mangel an Interesse, zu geringer Einsatz finanzieller Mittel oder das falsche Bewusstsein um die Macht der Daten, die ungenutzt bei den Unternehmen liegen? Digitale Transformation geschieht ganzheitlich und muss voller Überzeugung begleitet werden. Die stückweise Anpassung durch Flickenteppiche sorgt für die typische Verschlimmbesserung und hält die Vorteile der Digitalisierung in Schach. Es braucht einen langen Atem, um die Auswirkungen in allen Be-

Foto: tippapatt, valerybrozhinsky / stock.adobe.com

reichen des Marktes zu erkennen. Wer jedoch keine Luft holt, dem geht die Puste schneller aus, als ihm lieb ist.

Die Ehrlichkeit von Versicherern und Maklerpools lässt Hoffnung aufkommen. Rund 69 Prozent sind sich im Klaren darüber, dass ihr eigenes Bestandsführungssystem den zukünftigen Standards nicht entsprechen wird. Ein erschreckender Wert, wenn man bedenkt, dass der Kern dieser Systeme aus Kundenverträgen und ihren Schutzwünschen besteht. Auch wenn viele Versicherer auf Nachfrage beteuern, ihre IT-Landschaft aktualisieren zu wollen, so bleibt dies oftmals ein Lippenbekenntnis.

»

SERVICE PER MAUSKLICK

So hilft MAXPOOL angeschlossenen Maklern digital weiter:

Direktvertragsverwaltung

Behalten Sie auch Ihre Bestände der Direktanbindungen im Blick. Einfach in MAXOFFICE erfassen und MAXPOOL kümmert sich in zuverlässiger Qualität um die Bestandspflege.

Maklerhomepage

Die digitale Visitenkarte für jeden Makler! Individuell und im eigenen CI gestalten Makler ihren Internetauftritt, um sich zeitgemäß zu präsentieren.

E-Sign

Dokumente und Verträge rechtskräftig unterzeichnen mit E-Sign. Der Abschluss von Verträgen erfolgt unkompliziert und einfach – ohne Einbuße an Rechtssicherheit.

Tarifrechner

Schnelle Lösungen ohne langes Suchen ermöglichen die zahlreichen Tarif- und Produktrechner, die für angeschlossene Makler kostenfrei verfügbar sind. Maximale Zeitersparnis, maximaler Service für Kunden.

SEKRETÄR

Auch Endkunden möchten ihre Haushaltsführung und Verträge digital abwickeln und verwalten. Mit dem SEKRETÄR ermöglichen Makler diesen Wunsch und intensivieren gleichzeitig die Beziehung zu ihren Kunden.

FACHKRÄFTE STATT HEISSKLEBEPISTOLE

Dass Bestandssysteme den schnellen Sprung nach vorn nur selten hinbekommen, ist, neben dem zögerlichen Handeln der Verantwortlichen, zudem dem Mangel an IT-Fachkräften zuzusprechen. Schon vor der Corona-Pandemie gestaltete sich die Suche nach Personal schwierig. Aktuell sieht die Lage unverändert aus und legt die kritischen Stellen schonungslos offen: Anbindungen fehlen, Datenbereinigungen geschehen manuell und Übergangslösungen werden zu Dauerzuständen.

Ein neues Update, eine neue Schnittstelle, ein neuer Export: Mit der symbolischen Heißklebepistole im Anschlag lassen Versicherer und Maklerpools die Lücken verschwinden – und schieben die unausweichliche Transformation vor sich her. Die zeitintensive Arbeit, die erneut für einige Monate die Lebensdauer bestehender Systeme verlängert, blockiert die Chancen und die Integration gänzlich neuer Systemintegrationen. Die Verschönerungen halten allerdings nur so lange, bis die Digitalisierung ihr Tempo unverkennbar anzieht.

Fotos: BullRun, valerybrozhinsky, guteksk7 / stock.adobe.com

AUSGETRETENE PFADE VERLASSEN

Der Kreislauf aus bewährter Routine, gut gemeinten Lösungsansätzen und falscher Vorsicht funktioniert perfekt. Zeit, ihn zu zerstören! Den Anfang müssen wir gemeinschaftlich als Branche gehen, um zu belegen, dass alle Werkzeuge und Voraussetzungen vorhanden sind und lediglich angewandt werden müssen. Was im Großen funktioniert, wird sich auch selbstständig auf die Umsetzung und Arbeitsweisen kleinerer Unternehmen und von Einzelmaklern auswirken.

Wir als MAXPOOL steuern unseren Beitrag bereits dazu bei und versuchen zusammen mit angeschlossenen Partnern die Transformation anzuschieben. Das Kundenverwaltungsprogramm und CRM-Tool MAXOFFICE gilt als zentraler Dreh- und Angelpunkt, der für vereinfachte Prozesse und strukturierte Übersichten sorgt. Mit der ganzheitlichen Betreuung aller Mandanten, relevanten Daten und Unterlagen sowie einer umfassenden Erinnerungs- und Wiedervorlagefunktionen zur Kundenbindung erhalten Makler ein Angebot, auf das ortsungebunden zugegriffen werden kann. Reportings und Auswertungen, die auf einen Klick erzeugt werden, geben zudem innerhalb weniger Sekunden Überblick über die eigenen Bestände.

Um die Datensicherheit müssen sich angeschlossene Makler nicht sorgen. Die Sicherheit der Bestände hat durch Mehrfachsicherungen höchste Priorität, welche die Sicherung der Kunden- bzw. Mandantendaten gewährleistet.

Ein klares Alleinstellungsmerkmal von MAXPOOL ist in diesem Segment das Datenanderkonto. Alle Bestandsdaten werden lückenlos auf einem separaten Server der Kanzlei Michaelis gespeichert und in versiegelter Form vorgehalten. Ob Stromausfall auf den internen Servern oder bei Aufkommen eines Streitfalls: Angeschlossene Makler haben das Recht, die eigenen Daten jederzeit bei den Anwälten der Kanzlei abzurufen.

Auch im Hintergrund laufen die Weiterentwicklungen auf Hochtouren. Vom gesamten Dokumentenbestand, der monatlich eingeht und eine Zuordnung verlangt, werden derzeit bis zu 60 Prozent in der Dunkelverarbeitung erfasst. Jedes Dokument durchläuft den Bearbeitungsprozess innerhalb weniger Sekunden und wird automatisch Maklern und Kunden zugeordnet. Ein Prozess, der bei 50.000 Dokumenten im Monat und manueller Verarbeitung die Grenzen des Machbaren sprengt. Dennoch müssen auch wir als MAXPOOL die Taktung erhöhen, damit uns der digitale Fortschritt nicht aus der Bahn wirft.

DIGITALE KERNSTRATEGIE SCHÄRFEN

Hinsichtlich der Wichtigkeit von Cyberversicherungen oder Kfz-Versicherungen in der Elektromobilität wächst der Druck von außen. Wenn wir digitale Produkte versichern möchten, müssen wir selbst den Fuß von der Bremse nehmen und den nächsten Gang einlegen. 2022 wird das Jahr, in dem wir unsere Strategie optimieren, damit im Vertrieb neue Versicherungskonzepte, die Auswertung von Risikoanalysen oder Prozessoptimierungen der IT-Abläufe auf digitaler Spur vorankommen. Als MAXPOOL setzen wir dabei auf einen verstärkten Ausbildungsfokus der IT-Fachkräfte und planen den Ausbau der digitalen Interaktion durch verschiedene Serviceangebote für Makler und Partner. Dazu zählt die Verbesserung der Bestandsübertragungen, die zusätzliche Vorteile verspricht.

Einen weiteren großen Bereich wird die Bereitstellung von Daten per BiPRO-Schnittstelle für unsere Makler einnehmen. Die voll digitalisierte Bearbeitung der Dokumente und Daten lässt sich auf individuelle Verwaltungsprogramme der Makler ausweiten. Im eigenen Programm können Daten angereichert oder ergänzt werden, die MAXPOOL von Versicherungsgesellschaften anfordert und digital bereitstellt. Eine händische Aktualisierung entfällt somit.

Mit Blick auf die Planung wird deutlich: Die Bedeutung und die Vorteile der Digitalisierung sind kein unlösbarer Code. Aber gemeinsam als Branche lässt er sich schneller entschlüsseln. ‹

Mit dem übersichtlichen und nutzerfreundlichen MAXOFFICE wird Ihr Arbeitsalltag wesentlich einfacher und Sie sparen wertvolle Zeit bei der Bearbeitung Ihrer Geschäftsvorfälle.

PKV-Top-Schutz: Der größte NK, den es je gab

Mit dem neuen NK.select XL hat die HALLESCHE ihren langjährigen Erfolgstarif NK noch besser gemacht und gleichzeitig um die Zielgruppe Mediziner erweitert.

Seit 30 Jahren zählt der Tarif NK zur Spitze, wenn es um die hochwertige Absicherung der Gesundheit geht. Im Zusammenspiel mit der PKV-Kompetenz der HALLESCHE und ihrer langfristig ausgerichteten Geschäftspolitik können die Versicherten auf ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis, hohe Beitragsstabilität und ein breites Spektrum an Gesundheitsservices zählen. Ideale Voraussetzungen, um die Kunden als Gesundheitspartner ein Leben lang zu begleiten.

WEITERGEDACHT – UND NOCH BESSER GEMACHT

Der neue NK.select XL zeigt sich besonders leistungsstark, vorsorge- und familienfreundlich und zukunftsorientiert, was sowohl Singles als auch Familien einen Gesundheitsschutz auf höchstem Niveau ermöglicht. Selbstverständlich profitieren die Versicherten von all den bewährten NK-Vorteilen, wie freie Arzt- und Krankenhauswahl, Unterbringung im Einbettzimmer, offener Hilfsmittelkatalog, Heilpraktiker oder keine Begrenzung auf die GOÄ-/GOZ-Höchstsätze. Dennoch kann NK.select XL an vielen Stellen mit besonderen Leistungserweiterungen und Neuheiten überzeugen. Einige Beispiele:

- ✓ Familienfreundliche Leistungen, wie beitragsfreie Mitversicherung von Kindern im ersten Lebensjahr, Kinderbetreuungspauschale, halber Selbstbehalt für Kinder und Jugendliche, Familien- und Haushaltshilfe
- ✓ Umfangreiche Vorsorgeuntersuchungen sowie Schutzimpfungen, die weder auf den Selbstbehalt oder Bonus angerechnet werden noch eine Beitragsrückerstattung gefährden
- ✓ Hohe Zahnleistungen: 100 Prozent für Zahnbehandlung, 90 Prozent bei Zahnersatz und KFO und eine deutlich verkürzte Zahnstaffel
- ✓ Vielfältig optimierte Erstattungssätze (zum Beispiel bei Heilmitteln, Sehhilfen und Psychotherapie) und neue Leistungsbereiche wie „Digitale Gesundheitsanwendungen“

NK.select XL wird mit jährlichen Selbstbehalt-Stufen von 600, 1.200 und 3.000 Euro angeboten. Alternativ gibt es die Bonusvariante mit einer garantierten Auszahlung in Höhe von 100 Euro monatlich, die ganz besonders lohnend für Angestellte mit Arbeitgeberzuschuss ist.

EIN TOP-SCHUTZ – AUCH FÜR MEDIZINER!

Ein weiteres Highlight ist die Ausweitung des versicherbaren Personenkreises. Der neue Top-Schutz steht nicht nur Angestellten und Selbstständigen, sondern auch der Zielgruppe Ärzte und Zahnärzte offen. Trotz der vielen Mehrleistungen kann der Hochleistungstarif auch auf der Beitragsseite überraschen. Ein Grund mehr, sich jetzt von den Vorzügen zu überzeugen! ‹

Weitere Informationen unter www.vermittlerportal.de/NKselectXL

Foto: seventyfourimages / elements.envato.com

WIR SUCHEN VERSTÄRKUNG!

Jetzt 2.500 € für Ihre Mitarbeiterempfehlung sichern.

› Versicherungskaufmann (m/w/d) mit Schwerpunkt LV / KV
› Versicherungskaufmann (m/w/d) mit Schwerpunkt bAV
› Kaufmännischer Sachbearbeiter (m/w/d)

› Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung (m/w/d)
› Prozessmanager (m/w/d)
› Werkstudent im Bereich IT (m/w/d)

› Texter (m/w/d)
› Content Creator On- & Offline (m/w/d)
› Social Media Marketing Manager (m/w/d)
› Mitarbeiter Marketing und Kommunikation (m/w/d)

Alle offenen Stellen finden Sie hier.

Sie haben noch Fragen zu den angebotenen Stellen, der Aktion oder einen passenden Kandidaten (m/w/d)? Sprechen Sie uns gern an, wir freuen uns auf Ihre Vorschläge.

Kerstin Renk, Personalleitung
040 29 99 40-411
kerstin.renk@maxpool.de

PHÖNIX MAXPOOL

Kindervorsorge einmal anders

Man stelle sich Folgendes einmal vor: Jahrelang wünscht man sich nichts sehnlicher, als Eltern zu werden, und ist wirklich bereit, alles dafür zu tun, damit dieser Traum in Erfüllung geht. Tatsächlich – endlich – wird dieser Traum auch wahr und man zählt sich zu den glücklichsten Menschen auf der Welt. Doch dann, anderthalb Jahre später, die Schockdiagnose für den kleinen Sonnenschein: Leukämie!

»Mit nur wenigen Euros eine qualitativ hochwertige Absicherung auf die Beine stellen ist möglich!«

Statt der eigentlich geplanten Wiederaufnahme der Beschäftigung nach der Elternzeit der Mutter dreht sich jetzt natürlich alles noch mehr um das Wohlergehen des Nachwuchses. An einen „normalen beruflichen Alltag" ist nicht zu denken – stattdessen regelmäßige Arzttermine, Chemotherapie und die verbitterte Suche nach einem geeigneten Knochenmarkspender. Dass dieser Umstand auch am Vater des Kindes, hier Hauptverdiener der Familie, nicht spurlos vorbeigeht, sei der Vollständigkeit halber erwähnt, sollte aber eigentlich selbstverständlich sein. Alles andere wird zur Nebensache.

Was wie aus einem herzzerreißenden Film klingt, ist leider für Bekannte von mir die harte Realität geworden.

Es versteht sich von selbst, dass die laufenden Kosten der Familie weitergetragen werden müssen und sich durch die Krankheit des Kindes teilweise sogar erhöht haben. Selbst wenn das Kind schnell wieder gesund wird, braucht es sicher den einen oder anderen Monat, bevor alles wieder „normal" ablaufen wird und der Schock verdaut ist.

Nun stellt sich also die Frage, wie man sich vor den finanziellen Verpflichtungen eines solchen Szenarios absichern kann. Es gibt einige gute Kindervorsorgeprodukte, aus denen eine Leistung bei Unfällen zu erwarten ist, bei wenigen gibt es auch eine Einmalzahlung infolge einer schweren Krankheit. Letzteres aber selten in einer Größenordnung, die einem für mehrere Jahre die finanzielle Last von den Schultern nimmt.

Die Idee könnte also sein, eine vollwertige Schwere-Krankheiten-Versicherung (Dread Disease) für Kinder ab zwölf Monaten abzuschließen, quasi als Back-up für Situationen wie oben beschrieben. Dass dies so früh schon möglich ist, hat sich leider noch nicht wirklich herumgesprochen, und die Frage nach dem Preis möchte ich gerne im Folgenden gleich mit beantworten:

Sichert man für ein einjähriges Kind 50.000 Euro Einmalzahlung im Falle einer schweren Erkrankung bis zum 18. Geburtstag ab, sind weniger als 9 Euro im Monat zu zahlen – bei einer Absicherung bis hin zum 67. Geburtstag weniger als 20 Euro. Ihr Kunde möchte bei Nichtinanspruchnahme der Versicherungsleistung eine Kapitalauszahlung erhalten? Einfach den Bruttobeitrag zahlen und die Überschüsse zum Beispiel in Investmentfonds investieren. Das wären dann 3 Euro bzw. 6 Euro monatlicher Mehraufwand, die bei 6-prozentiger Fondsentwicklung p. a. zu einer Ablaufleistung von circa der halben Beitragssumme zum 18. Geburtstag bzw. der dreifachen Beitragssumme zum 67. Geburtstag führen. Im Übrigen ist die Auszahlung dann steuerfrei, was heutzutage auch kaum mehr vorzufinden ist.

Der Kunde kann dann entscheiden, ob er dieses Geld möchte oder halt auch nicht. Fakt ist, dass er für dieses Geld eine qualitativ hochwertige Absicherung auf die Beine gestellt bekommt.

Für den eingangs beschriebenen Fall hätte eine solche Absicherung mit der dazugehörigen Auszahlung zumindest eines bedeutet: einen finanziellen Freiraum zu haben, zum Beispiel weiterführende Therapien bezahlen zu können oder sich einfach nur unbezahlten Urlaub leisten zu können, damit beide Elternteile dem Kind im Genesungsprozess beistehen können.

Wem hierbei jetzt die Unfallabsicherung des Kindes zu kurz kommt, dem steht es natürlich frei, noch eine private Unfallversicherung ergänzend abzuschließen. Aber dem Kundenwunsch, bei schwerwiegenden Krankheiten des Kindes finanziell abgesichert zu sein, wurde hiermit vollumfänglich Sorge getragen.

Für weiterführende Informationen und Angebote sprechen Sie uns im Vorsorge-Management-Team gerne an. ‹

Eine Dread Disease als Alternative zur Multirisk-Police

Jan Köhler,
Teamleiter für privates Vorsorge-Management, MAXPOOL

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

Foto: denisismagilov/stock.adobe.com

Ist Grün immer gleich grün?

MAXPOOL-Expertin Stefanie Kühn nimmt die Nachhaltigkeit in der Lebensversicherung unter die Lupe.

Das Thema Nachhaltigkeit ist aus unserem Leben nicht mehr wegzudenken. Waren es früher nur wenige Menschen und eine Handvoll Bioläden, kann heute jeder im Supermarkt ein großes Sortiment an Biolebensmitteln erwerben. Die globale Veränderung und die Konsequenz unseres täglichen Handelns begleiten uns mittlerweile sowohl im privaten Kreis als auch immer mehr im Berufsleben.

Wie man selbst eine nachhaltige Lebensweise führen kann, ist hierbei jedem bekannt und heutzutage leicht umsetzbar, auch ohne die Wahl von Biolebensmitteln. Bereits mit vielen kleinen Details wie dem Wiederverwenden des Einkaufsbeutels oder dem Weg zur Arbeit mit der Bahn kann man einiges bewirken.

ABER WAS BEDEUTET NACHHALTIGKEIT IN DER LEBENSVERSICHERUNG?

In den letzten Jahren bieten immer mehr Versicherer nachhaltige und „grüne“ Tarife an. Es scheint, als hätte unsere Versicherungsbranche die Ernsthaftigkeit und Wichtigkeit unserer Umwelt erkannt. Endlich können wir mit unserem Geld

Foto: mstandret / elements.envato.com

nicht nur unseren privaten Konsum steuern, sondern auch mit unseren Versicherungsbeiträgen zur Erhaltung und Verbesserung unserer Welt beitragen.

ABER WAS HEISST NACHHALTIGKEIT IM VERSICHERUNGSBEREICH EIGENTLICH?

In der Praxis bedeutet das meist, dass die Fondsauswahl mit der Nachhaltigkeit im Einklang ist. Das klingt schon mal gut: Unser Geld wird national und international nur in Unternehmen investiert, die nachhaltig wirtschaften. Aber ist eine Versicherungslösung grün, wenn ich eine entsprechende Fondspalette ausgewählt habe? Um diese Frage zu beantworten, möchte ich auf zwei Definitionen zurückkommen, die auch im festen Zusammenhang mit unserer Versicherungsbranche stehen:

1. Nachhaltigkeit ist ein Handlungsprinzip der Ressourcennutzung, bei dem derzeitige Bedürfnisse durch den Ressourcenverbrauch befriedigt werden, ohne dabei künftigen Generationen die Lebensgrundlage zu entziehen.

https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/nachhaltigkeit-41203

2. ESG-Kriterien: Unter ESG versteht man die Berücksichtigung von Kriterien aus den Bereichen Umwelt (Environmental), Soziales (Social) und verantwortungsvolle Unternehmensführung (Governance).

Wer also seine Altersvorsorge zukunftsorientiert, ökologisch und ökonomisch ausrichten möchte, der achtet darauf, dass diese Kriterien erfüllt sind. Aber auf wen und worauf bezogen?

In der Kundenberatung sieht es meist so aus, dass Sie eine Versicherungsgesellschaft wählen und sich dort nachhaltige Fonds aussuchen, in welche die Versicherungsbeiträge dann investiert werden.

Das Spektrum der nachhaltigen Fonds ist hier mittlerweile bei fast jedem Versicherer enorm, sodass Ihr Kunde zusätzlich entscheiden kann, wie grün die Fondsgesellschaften sein sollen. Bestenfalls wählt man hier das „Best in Class"-Prinzip. Das bedeutet, von den nachhaltigen Fonds, die zur Auswahl stehen, werden nur solche gewählt, die ausschließlich nach den obigen Kriterien ausgerichtet sind. Hat man diese Fondsauswahl für sich getroffen, ist der Kunde zufrieden.

Aber ist die Altersvorsorge jetzt wirklich grün, oder ist es nicht eher nur die Fondspalette? Was ist mit dem Unternehmen, mit dem der Altersvorsorgevertrag abgeschlossen wird? Ist es hier nicht mindestens genauso wichtig, dass dieses Unternehmen ebenfalls einen Beitrag zum Klimaschutz leistet oder zumindest im Wandel ist?

Viele Versicherungsgesellschaften möchten ihren Kunden eine nachhaltige Geldanlage ermöglichen, um die Unternehmen zu unterstützen und zu stärken, die etwas gegen den Klimawandel tun und ihren Lieferanten und Mitarbeitern gegenüber sozial und fair agieren.

Sollte das dem Versicherungsunternehmen selbst nicht aber genauso wichtig sein? Einige Versicherungen haben in den letzten Jahren bereits gezeigt, dass ein Wandel möglich ist.

Ein Vorreiter dessen, wie man den Nachhaltigkeitsgedanken nicht nur in den Produkten umsetzen kann, ist die Pangaea Life. Von der Bayerischen Lebensversicherung a. G. gegründet, zeigt die Pangaea Life, dass ein Einklang zwischen nachhaltigem Versicherungsunternehmen UND Produkten für die Umwelt funktioniert.

Das geht natürlich nicht von heute auf morgen, und je größer die Versicherungsgesellschaft ist, desto mehr Prozesse müssen umgestellt und angepasst werden. Die Vergangenheit hat uns dennoch bereits bewiesen, dass jedes Unternehmen, gleich welcher Branche, sich umstellen kann, wenn es denn „gezwungen" ist. Ich denke hier an die enorme Reduzierung des Papierverbrauchs durch die Erweiterung der Digitalisierung, und auch Corona hat uns gezeigt, dass wir Kundentermine und Termine mit Geschäftspartnern ohne ein Flugzeug und Auto bewältigen können. Ich möchte betonen, dass diese beiden Beispiele sogar einen hohen Veränderungsaufwand für jedes Unternehmen darstellen.

Wenn Sie und Ihre Kunden also mit Ihrer Altersvorsorge einen Beitrag zum Klimawandel leisten möchten, schauen Sie nicht nur auf die Wahl einer nachhaltigen Geldanlage.

Kein Unternehmen schafft es, innerhalb kurzer Zeit die internen Abläufe, die Lieferanten und Versorgungsunternehmen so auszurichten, dass die Kriterien aus dem Bereich Umwelt und Soziales komplett berücksichtigt werden. Aber immer mehr Gesellschaften wagen den Schritt in die richtige Richtung!

Sprechen Sie mich gerne an, ich freue mich auf den Austausch mit Ihnen. ‹

Stephanie Kühn,
Fachberaterin für privates Vorsorge-Management, MAXPOOL

Das Schicksal ist ein mieser Verräter

Eine Todesfallabsicherung mit vereinfachten oder gar keinen Gesundheitsfragen aktiv nutzen

Jan Köhler,
Teamleiter für privates Vorsorge-Management, MAXPOOL

»Mit guten Produkten und etwas Kreativität verhelfen wir Ihren Kunden zu einer perfekten Todesfallabsicherung.«

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

Sich als Familie für den Todesfall und die daraus resultierenden finanziellen Folgen abzusichern ist ein indiskutables Muss, zumal die staatlichen Leistungen im Fall des Falles – wenn überhaupt – meistens nur den berühmten „Tropfen auf den heißen Stein" darstellen. Eine Hürde gilt es bei der Beantragung einer Risikolebensversicherung immer zu nehmen: die Beantwortung der Gesundheitsfragen. Es gibt jedoch Produkte mit vereinfachten bzw. verkürzten Gesundheitsfragen, bei denen eine Annahmewahrscheinlichkeit natürlich deutlich erhöht wird.

ERWERB EINER SELBST GENUTZTEN IMMOBILIE

Viele Versicherer bieten eine Absicherung mit verkürzten Gesundheitsfragen an, wenn der Kunde eine selbst genutzte Immobilie erwirbt und diese auch finanziert. Allerdings gibt es meistens eine Limitierung der Versicherungssumme auf die Darlehenshöhe und maximal 500.000 Euro. Zusätzlich wird in der Regel ein maximales Eintrittsalter vorgegeben, und dieses Produkt muss innerhalb einer bestimmten Zeit nach Kauf und Finanzierung abgeschlossen werden. Wichtig hierbei: Sobald bei der verkürzten Fragestellung eine Erkrankung angegeben werden muss, sind fast immer die normalen Gesundheitsfragen zu beantworten.

JUNGE LEUTE

Für „junge Leute" gibt es je nach Einzelfall ebenfalls die Möglichkeit, eine verkürzte Gesundheitsfragestellung zu nutzen, allerdings ist hier die Anbieterauswahl stark eingeschränkt und die Versicherungssumme ebenfalls limitiert.

BEREITS VORHANDENE VERTRÄGE NUTZEN

Allgemein lässt sich sagen, dass sich eine Anfrage bei uns oder bei den Wunschversicherern immer empfiehlt. Hat der Kunde zum Beispiel bereits eine Berufsunfähigkeitsversicherung, ist es durchaus möglich, dass bei diesem Versicherer anlassbezogen der Abschluss einer Risikolebensversicherung mit vereinfachter oder gar komplett ohne Gesundheitsprüfung möglich ist.

FONDSGEBUNDENE RENTENVERSICHERUNG MIT ZUSATZBAUSTEIN

Schaut man sich bei den fondsgebundenen Rentenversicherungen um, wird man auch fündig – allerdings mit einer Wartezeit von bis zu drei Jahren. Einige Versicherer bieten die Möglichkeit an, eine zusätzliche, aber garantierte Todesfallleistung bis zu 50.000 Euro je Vertrag bzw. Gesellschaft mit einzubauen. Diese Todesfallleistung verhält sich meist prozentual zur Beitragssumme, die über die komplette Laufzeit in den Vertrag

gezahlt wird. Aufgrund dessen sind die Beiträge deutlich höher als bei einer Risikolebensversicherung. Aber: Bei längerer Vertragslaufzeit und einer soliden Wertentwicklung der besparten Fonds kann die Ablaufleistung im Erlebensfall durchaus höher sein als die eingezahlten Beiträge – somit hätte man quasi eine Todesfallabsicherung zum Nulltarif!

STERBEGELDVERSICHERUNG ALS LETZTE ALTERNATIVE

Bei den Todesfallabsicherungen ohne Gesundheitsfragen ist abschließend natürlich auch noch die Sterbegeldversicherung zu nennen. Allerdings

gelangt man hier mit einer Versicherungssumme in der Regel von bis zu 20.000 Euro bei Weitem nicht in die Regionen einer Risikolebensversicherung. Aber auch hier gilt in einigen Fällen: besser als nichts. Die Wartezeit bis zum vollen Versicherungsschutz liegt bei bis zu drei Jahren.

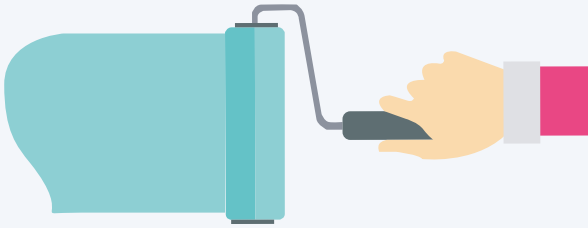
FAZIT

Egal ob eine Vorerkrankung vorliegt oder die Gefahr gemindert werden soll, dass die vorvertragliche Anzeigepflicht verletzt wird – es gibt einige Möglichkeiten der Todesfallabsicherung, die unter anderem etwas Kreativität bedürfen. Sprechen Sie uns gerne dazu an. ‹

Aufgepeppt

Frisches Update für den SEKRETÄR

Der digitale Helfer erhält eine optische Überarbeitung, die für frischen Wind auf der Nutzeroberfläche sorgt. Neben dem klassischen Look ist ein weiteres Design geplant, welches ein jüngeres Publikum ansprechen soll. Mit wenigen Klicks, strukturierter Oberflächendarstellung und einem userfreundlicheren Click & Feel ist das Einsehen und Abrufen von Informationen noch einfacher. Ebenfalls soll der Nutzer die Möglichkeit erhalten, bestehende und neue Verträge per Foto in seinem Account einzupflegen. Manuelles Erfassen von Daten und Kundeninformationen entfällt auf diese Weise und gestaltet die Arbeitsweise flexibler. Ob unterwegs, beim Kundentermin oder am Schreibtisch: Vertrag fotografieren, Zusatzinformationen ergänzen, speichern. Die automatisierte Verarbeitung und Zuordnung sowie der neu gestaltete Auftritt sind für das zweite Halbjahr geplant. ‹



Bilder: XiXinXing, Rawpixel / elements.envato.com; bakhtiarzein / stock.adobe.com

Aus Alt mach Neu

Über das Recycling von LV-Verträgen – zwei Makler sprechen über ihre Erfahrungen.

STAR FUND bietet Sofortzahlungen für Lebens- oder Rentenversicherungsverträge an. Verloren geglaubte Erträge können aus gekündigten, laufenden und ausgelaufenen Verträgen geltend gemacht werden. Jeder Kunde kann seiner Lebens- oder Rentenversicherung zeitlich unbegrenzt widersprechen, wenn die in den Verträgen verankerte Widerspruchsbelehrung falsch ist.
Sie als Vermittler können mit Modell STAR Ihren Bestands- und Neukunden einen echten Mehrwert bieten.

BESTANDSKUNDEN

Mit Modell STAR haben Sie ein Instrument an der Hand, um den eigenen Kundenbestand noch einmal zu mobilisieren: Lohnt sich die – vielleicht von Ihnen vermittelte – Lebens- oder Rentenversicherung noch für Ihre Kunden? Denken diese aktiv über eine Kündigung nach oder haben sie den Vertrag sogar längst abgeschrieben? Mit Ihrer Hilfe können Ihre Bestandskunden verloren geglaubtes Investment schnell, risikolos und unkompliziert zurückerlangen. Das ist bares Geld! Und Sie schaffen garantiert eine neue Vertrauensbasis, die das sichere Fundament für Ihre weitere Vermittlertätigkeit sein kann.

NEUKUNDENAKQUISE

Seit Jahren wird es zunehmend schwieriger, neue Kunden zu gewinnen. Der Widerspruch einer LV hat jedoch Potenzial, Interessenten zu gewinnen. Bauen Sie Ihr Geschäftsmodell aus, werben Sie in den sozialen Netzwerken und nehmen Sie diesen wichtigen Baustein unbedingt in Ihr Beratungsportfolio auf. Gehen Sie auf die Risiken ein, die bei Kündigungen oder Rückabwicklungen im Alleingang drohen können, und bieten Sie Ihren Gesprächspartnern sofort eine Lösung an: eie Rückabwicklung mit einem starken Partner an der Seite. Sie werden sehen, dass sich auch Folgegeschäfte ankurbeln lassen.

Wir sprachen mit den beiden MAXPOOL-Maklern Yunus Cicek (YC) und Manfred Rainer (MR), die bereits von der Zusammenarbeit mit STAR FUND profitieren.

WARUM STAR FUND?

YC: Neben äußerst attraktiven Provisionen für die Vermittlung geeigneter Verträge hat mich der intuitive und simple Ablauf beeindruckt. Hat man Fragen, so steht das professionell aufgestellte STAR FUND-Team jederzeit Rede und Antwort. Größtes Asset für mich ist jedoch das Produkt: Modell STAR ist hervorragend für die Ansprache meiner Bestands- und Neukunden geeignet und bietet über die Sofortauszahlung hervorragende vertriebliche Chancen.

MR: Man merkt ganz klar, dass das Unternehmen strategisch auf B2B-Geschäftsbeziehungen fokussiert ist und hier eine ganzheitliche Betreuung garantiert. Mir hat besonders imponiert, wie rasant die gesamte Abwicklung erfolgt. Die Antragsprüfung dauert maximal zwei Tage. Genauso lange dauert die Sofortauszahlung an den Kunden. Meine Provision war nur wenig später da. Und das alles ist absolut risikolos für mich und meine Kunden.

WELCHE VORAUSSETZUNGEN MÜSSEN FÜR DIE SOFORTAUSZAHLUNG ERFÜLLT SEIN?

MR: STAR FUND garantiert den Vermittlern und deren Kunden eine Sofortauszahlung, wenn der Widerspruch Aussicht auf Erfolg hat. Die Prüfung dauert nur 48 Stunden.

YC: Hierzu werden die vollständigen Vertragsunterlagen im Original benötigt. Also: das Antragsformular, die ursprüngliche Versicherungspolice, die Verbraucherinformation, eine aktuelle Wertstandsmitteilung und das Begleitschreiben zur Police. Bei gekündigten oder abgelaufenen Verträgen wird zusätzlich auch das Abrechnungsschreiben der Versicherung benötigt. ‹

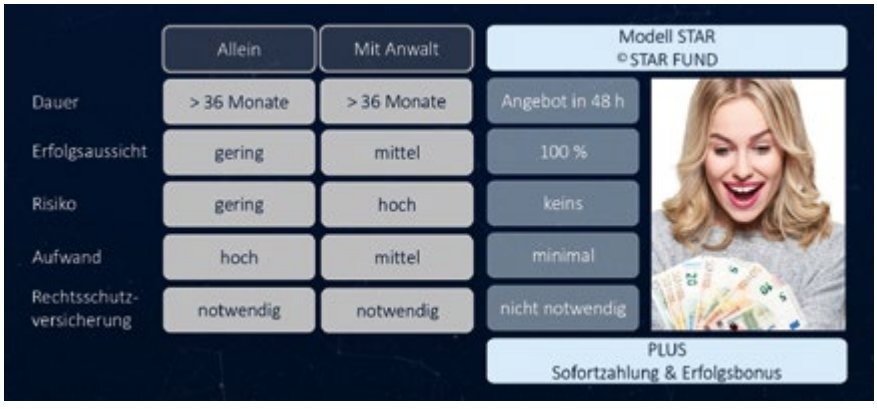


Foto: Andrea Obzerova / istockphoto.com

Keine Wartezeiten!

Zahnzusatzversicherung: CEZE

Vierstellige Summen für Zahnersatz sind keine Seltenheit. Mit dem CEZE gehen Ihre Kunden immer zu 100 % auf Nummer sicher - und das nicht nur bei Zahnersatz! Bieten Sie Ihren Kunden jetzt exklusiven Zahnschutz, der keine Wünsche offen lässt.

- Exklusiver Rundumschutz zu 100 %: Zahnersatz, wichtige Zahnbehandlungen, Prophylaxe, Bleaching, Schmerzlinderung.
- Sofortschutz ohne Wartezeiten.
- Kalkulation nach Art der Leben: Nachhaltig attraktive Beiträge auch im Alter.
- Top Marktposition – spitzen Preis-Leistungs-Verhältnis auch im Vergleich mit Tarifen nach Art der Schaden.
- KFO-Leistungen für Kinder möglich – Kombination mit Tarif CEJ (Junior-Police).

Ihr Ansprechpartner:
Martin Lorenz
040 36148-158 · 0173 7420450
martin.lorenz@continentale.de
makler.continentale.de/ergaenzung-zahn

Vertrauen, das bleibt.

Die Continentale

5 Fragen, 3 Vorstände

Die Vorstände dreier Versicherungen stehen MAXPOOL Rede und Antwort.

Frank Kettnaker,
Vorstand ALTE LEIPZIGER

Haben Sie als Vorstand einer Versicherungsgesellschaft heute noch den Luxus eines eigenen Fahrdienstes mit schwarzer Limousine? Wie bewegen Sie sich am liebsten fort?
In der Tat, große Limousine, verdunkelte Scheiben und beim MI6 ausgebildeter Fahrer. Wirklich ja, einer der wichtigsten Mitarbeiter für mich. Bei 60.000 Kilometern jährlich und 1.000 Stunden im Jahr ist der Wagen ein zweites Arbeitszimmer und damit effizient. Ansonsten im Sommer gerne auf unserer 125er Vespa ins Büro, getreu dem Motto: Vier Räder bewegen den Körper, zwei Räder bewegen die Seele.

Wie viel Geschäft bezieht Ihr Haus prozentual aus dem Maklermarkt?
Im Schnitt der letzten 5 Jahre 94,342 Prozent. Wir würden uns jedoch über 116,438 Prozent sehr freuen.

Was war das Top- und das Flop-Produkt in den letzten Jahren aus Ihrem Hause?
Das Top-Produkt aus der ALH Gruppe war der BU-BAV-BKV-NKSelect-HausratNeu-PHV-Neu-GewerbeNeu-ALH-Versorgungsbaustein. Das Flop-Produkt aus unserem Hause war leider die gelabelte Kaffeemaschine aus dem internen Werbemittelshop.

Was war beruflich Ihre beste und was Ihre schlechteste Entscheidung in den letzten Jahren?
Die beste war, „Ja“ zur Vorstandsernennung in der ALH Gruppe zu sagen, und die schlechteste war, vor 17 Jahren als Erster den Versand von Disketten eingestellt zu haben. Mir war nicht klar, eine ungeheure Digitalisierungswelle loszutreten.

Sie haben einen Wunsch frei, was wünschen Sie sich?
Für alle Menschen erneut den Urknall und damit die Chance auf einen Wandel.

Markus Krawczak,
Vorstand ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG

Haben Sie als Vorstand einer Versicherungsgesellschaft heute noch den Luxus eines eigenen Fahrdienstes mit schwarzer Limousine? Wie bewegen Sie sich am liebsten fort?
Das sind Relikte einer längst vergangenen Zeit. Heute setzen wir auf Understatement und Nachhaltigkeit. Da ich aus dem Münsterland komme, nutze ich privat sehr gerne das Rad.

Wie viel Geschäft bezieht Ihr Haus prozentual aus dem Maklermarkt?
Mit mehr als einem Drittel bestimmt das Maklergeschäft heute den Erfolg der ERGO. Sie und die angeschlossenen Vermittler bei MAXPOOL können also in Zukunft die Erfolgsgeschichte des Maklervertriebs innerhalb der ERGO weiterhin bedeutend mitgestalten.

Was war das Top- und das Flop-Produkt in den letzten Jahren aus Ihrem Hause?
Top wird's, wenn Produkte am Kundenwunsch entstehen. Daher sind neben den top positionierten Biometrieprodukten unsere beiden kapitalmarktnahen Altersvorsorgeprodukte Balance und Chance mit und ohne Garantien unsere Top Seller!
... die Zeit eventueller Flop-Produkte bei ERGO ist schon lange vorbei!

Was war beruflich Ihre beste und was Ihre schlechteste Entscheidung in den letzten Jahren?
Meine beste Entscheidung war, mich auf den unabhängigen Vermittlermarkt zu konzentrieren. Das heißt für mich: Orientierung an den besten Produkten, Prozessen und Vermittlern, die unsere Branche zu bieten hat.
Bei der Menge an Entscheidungen, die ich jeden Tag treffe, bemühe ich mich, mehr gute als schlechte Entscheidungen zu treffen. Die weniger guten hier im Einzelnen zu benennen, würde allerdings den Rahmen dieser Ausgabe sprengen.

Sie haben einen Wunsch frei, was wünschen Sie sich?
Es ist nicht die Zeit, sich etwas zu wünschen, sondern selbst etwas zu tun. Es liegt in unser aller Hände, uns unser normales Leben wieder zurückzuerobern. ☺

Eric Bussert,
Vorstand HanseMerkur

Haben Sie als Vorstand einer Versicherungsgesellschaft heute noch den Luxus eines eigenen Fahrdienstes mit schwarzer Limousine? Wie bewegen Sie sich am liebsten fort?
Am liebsten gehe ich zu Fuß oder fahre altersgerecht mit meinem E-Bike. Geschäftlich fahre ich gerne mit meinem schwarzen SUV.

Wie viel Geschäft bezieht Ihr Haus prozentual aus dem Maklermarkt?
Das ist spartenspezifisch sehr unterschiedlich. In unserer größten Sparte, der Krankenversicherung, erzielen wir circa drei Fünftel aus dem Maklermarkt.

Was war das Top- und das Flop-Produkt in den letzten Jahren aus Ihrem Hause?
Top-Produkte fallen mir viele ein: in der Krankenversicherung beispielsweise unser neuer Angestelltentarif Best Fit, der auch einen Financial-Advisors-Award gewonnen hat, oder unsere Tier-OP-Versicherung mit tollen Leistungen zu einem Top-Preis. Die Flops habe ich bereits verdrängt.

Was war beruflich Ihre beste und was Ihre schlechteste Entscheidung in den letzten Jahren?
Die beste Entscheidung war vor knapp zehn Jahren mein Wechsel in den Vorstand der HanseMerkur und meine schlechteste, dass ich das nicht schon viel früher gemacht habe.

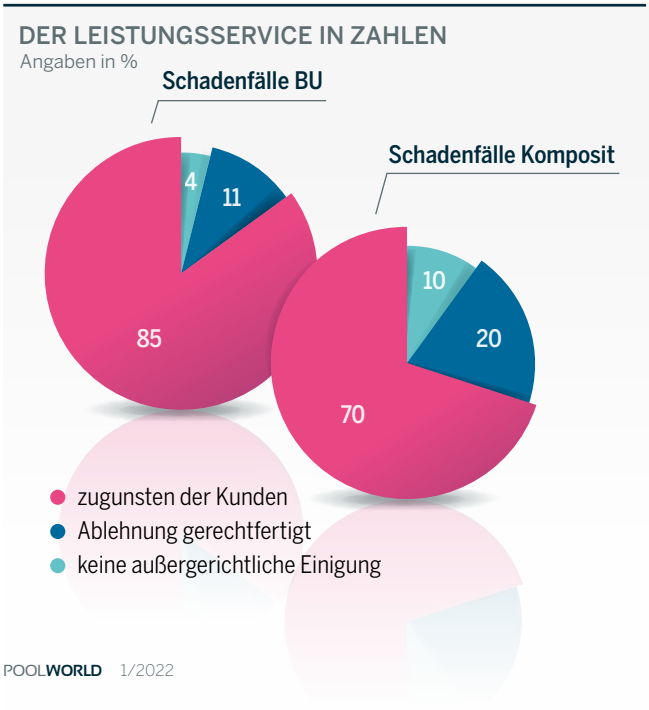
Sie haben einen Wunsch frei, was wünschen Sie sich?
Wenn uns die Pandemie eines vor Augen geführt hat: Gesundheit ist unersetzlich. Daher ist mein größter Wunsch für alle meine Lieben und mich Gesundheit. Alles andere kann man selber regeln.

Das gute Gefühl, richtig entschieden zu haben

Versicherungsprodukte zu vergleichen und zu bewerten, ist kein Hexenwerk. Erst im Schadenfall beweisen sich die Stärke des Produkts, die Fairness der Versicherungsgesellschaft und zweifelsohne auch die Expertise des jeweiligen Maklerpools.

Hier finden Sie unser Zertifikat zum Download im maxINTERN

Mit dem Schaden- und Leistungsservice krempelte MAXPOOL 2013 den Markt nachhaltig um, setzte neue Maßstäbe und steht seither als verlässlicher Partner an der Seite von Maklerinnen und Maklern, wenn es um schwierige Fälle geht. Bis heute begleitet der kostenfreie Schaden- und Leistungsservice jedes Jahr zahlreiche komplexe Fälle in nahezu allen erdenklichen Sparten und erzielt anhaltend eine herausragende Erfolgsquote. Zu verdanken ist dies der langjährigen Erfahrung und umfassender Expertise. Eine Formel, von der langfristig profitiert werden kann: Wer sich den Herausforderungen umfangreicher Schadenfälle stellt und mit Know-how für Klärung sorgt, sät die Basis für dauerhafte Kundenbindung und Weiterempfehlungen. „Selbst wenn wir intern an unsere fachlichen Grenzen stoßen, nutzen wir unsere Kontakte und besprechen den Fall direkt mit der Kanzlei Michaelis. Wenn wir den Fall mit deren Unterstützung nicht gelöst bekommen, ist es auch kein Schadenfall“, erklärt Syndikus-Anwältin Yvonne Czernetzki.



VORSPRUNG AUSBAUEN

Der Anspruch im Jahr 2022 ist weiterhin, die beste Schadenabteilung unter den Pools zu haben. Um dieses Ziel zu erreichen, arbeiten Entwickler an automatisierten Erinnerungen für die Standardfälle, die mithilfe von KI Schäden in regelmäßigen, kurzen Abständen gegenüber der Gesellschaft in individuellen Schritten erinnern. Sollte der Versicherer auf mehrfaches Erinnern nicht reagieren, steuert das System diesen Fall automatisch aus und der zuletzt bearbeitende Mitarbeiter setzt sich telefonisch mit der Gesellschaft in Verbindung. Auch hier wird es verschiedene Eskalationsstufen geben, die vom Sachbearbeiter bis zum Vorstand reichen. „Die Kunden unserer Maklerinnen und Makler sollen nicht am langen Arm verhungern und den teilweise irritierenden Hinhaltetaktiken der Versicherer zum Opfer fallen“, unterstreicht Vertriebsvorstand Kevin Jürgens die Wichtigkeit dieser Funktion.

Der Einsatz juristischen Beistands durch unseren Schaden- und Leistungsservice erfolgt grundsätzlich erst nach Aufforderung des Maklers. Allerdings gilt der Service für jeden Vertrag, der über MAXPOOL abgeschlossen oder übertragen wurde. Makler sollten dieses Ass im Ärmel für ihre Kundengespräche unbedingt nutzen, um Vertrauen zu schaffen und sich massiv von der Konkurrenz zu unterscheiden. Die eigene Enthaftung im Bestand spricht zudem für den ganzheitlichen Service.

Im Ernstfall sind Zweifel über die richtige Wahl fehl am Platz. Die Sicherheit der richtigen Entscheidung ist dagegen ein beruhigendes Gefühl, auf das sich Partner und Kunden mit dem optimalen Maklerpool an der Seite verlassen können. ‹

Foto: Wavebreakmedia / elements.envato.com

STAR FUND

Eine ausgelaufene Lebensversicherung gehört NICHT ins Altpapier.

Wir kaufen Rückabwicklungsansprüche aus laufenden, gekündigten oder ausgelaufenen Renten- und Lebensversicherungsverträgen gegen Sofortzahlung ab.

starfund.lu

© Muirfield Capital Global Advisors S.à r.l.

Die Inflationsrate liegt bei 5 Prozent

Was sollen Anleger tun? Was sollen Investmentmakler empfehlen?

Sowohl Lebensmittel im Supermarkt als auch die Energiepreise für Benzin und Strom werden gefühlt immer teurer, und das schon seit Monaten. Der Inhalt des Warenkorbs, der sämtliche von privaten Haushalten in Deutschland gekauften Waren und Dienstleistungen repräsentiert, verfügt aufgrund zahlreicher Preissteigerungen über real immer weniger Inhalt. So kostete beispielsweise ein Liter Super im Januar noch 1,400 Euro; im Dezember waren es 1,665 Euro, was einen Preisanstieg von 18,93 Prozent bedeutet (Quelle: Benzinpreis.de).

Tatsächlich ist die Inflationsrate in den vergangenen Monaten deutlich gestiegen. So lag sie im Jahr 2020 noch bei lediglich 0,5 Prozent, dem niedrigsten Stand seit der Finanz- und Wirtschaftskrise 2009. Im November 2021 hingegen betrug die Inflationsrate 5,2 Prozent. Zum Vergleich: Das Ziel der Europäischen Zentralbank ist eine jährliche Inflationsrate von 2 Prozent.

Die hohen Inflationsraten seit Juli 2021 haben verschiedene Gründe, wie die vergleichsweise niedrigen Preise im Jahr 2020, was insbesondere der temporären Senkung der Mehrwertsteuer geschuldet war. Hinzu kommen die Einführung der CO_2-Bepreisung seit Januar 2021 sowie verschiedene krisenbedingte Effekte, die sich direkt auf Wirtschaft und Handel ausgewirkt haben.

Wenn nun also auf der einen Seite vieles teurer geworden ist, wäre es ja wünschenswert, wenn man die höheren Kosten wiederum auch mit steigenden Zinsen ausgleichen könnte. Allerdings ist hier leider das Gegenteil der Fall, denn der Anleger bekommt auf viele Anlageprodukte aktuell nur sehr niedrige bis gar keine Zinsen mehr. Stattdessen berechnen die Banken und depotführenden Stellen sogar mittlerweile Negativzinsen und Verwahrentgelte für „geparktes“ Geld.

WAS KÖNNEN MAKLER IHREN KUNDEN NUN EMPFEHLEN?

Wenn das Geld derzeit unverzinst auf dem Konto liegt und nun eventuell sogar noch Kosten darauf anfallen, trifft einen die hohe Inflation besonders stark. Es ergibt daher für den Anleger in der aktuellen Situation keinen Sinn, insbesondere bei langfristig nicht benötigtem Vermögen, auf Tages- oder Festgeldkonten zu setzen, denn so verlieren sie tatsächlich bares Geld.

Es gibt auf der anderen Seite aber durchaus auch derzeit sehr renditeträchtige Möglichkeiten für jeden Anleger, sein Geld zu investieren, denn an den Börsen wurde letztes Jahr ein Rekordhoch nach dem anderen gefeiert. Bereits im März 2021 überschritt der DAX erstmalig die 15.000-Punkte-Marke, und zum Jahresende erreichte der Leitindex sogar 15.884,86 Punkte. Das Gleiche gilt auch für internationale Märkte, denn ebenso verhält es sich mit dem MSCI World Index, der 1.600 Aktien aus 23 Industrieländern abbildet und ebenfalls, Stand Ende 2021, mit 3.231,727 in diesem Jahr ordentlich zulegen konnte.

Daher sollten Finanzberater ihren Kunden empfehlen, Gelder, die für einen längeren Zeitraum angelegt werden können, in Aktienfonds zu

investieren, da mit den Fonds eine breite Risikostreuung bei gleichzeitig guter Renditeerwartung möglich ist.

DIE PASSENDEN PRODUKTE FÜR JEDEN KUNDEN IM PORTFOLIO

Bei The Engineers of Finance haben wir übrigens gleich zwei passende Produktbereiche aus dem Segment Investmentfonds, die nicht nur für den Kunden, sondern auch für den Vermittler äußerst interessant sind.

Das sind zum einen unsere **maxINVEST-Depots**, bei denen Sie sowohl aktive als auch passive Modellportfolios nutzen können. Sie erhalten bei diesen Portfolios, je nach Risikoprofil Ihres Kunden, die passgenaue Depotzusammenstellung und können dabei zwischen niedriger, mittlerer oder hoher Aktienquote auswählen.

Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, Ihren Kunden unsere **TEOF Champions Strategie** anzubieten. Dabei handelt es sich um eine Vermögensverwaltung, die quasi das Rundum-sorglos-Paket sowohl für den Anleger als auch den Berater beinhaltet.

DIE VORTEILE DER MAXINVEST-DEPOTS IM ÜBERBLICK:

- Sparplan mit Vorabprovision ohne Stornohaftung
- Auswahl von 6 Modellportfolios
- Attraktive Provisionen/Bestandsprovision
- Kein Ausgabeaufschlag für den Kunden
- Einfache Beratungsdokumentation

Wir investieren bei dieser Strategie in die Aktienfonds, die aktuell die beste Aussicht auf gute Renditen haben. Dazu analysieren wir regelmäßig die Fonds nach wissenschaftlichen Erkenntnissen und mathematischen Ergebnissen und tauschen je nach Bedarf die zu schwachen Positionen gegen gewinnbringendere Fonds aus. Mit der TEOF Champions Strategie erhalten Ihre Kunden eine Vermögensverwaltung, die überdurchschnittliche Rendite anstrebt, ohne dabei die Absicherung aus den Augen zu verlieren. Weitere Informationen finden Sie im maxINTERN. ‹

Kryptowährung – »heißer Scheiß« oder digitales Roulette?

Kryptowährungen sind in aller Munde und haben im vergangenen Jahr wieder eine rasante Kursentwicklung hingelegt.

Wer vor einem Jahr in die Kryptowährung Shiba Inu nur 1.000 Euro investiert hätte, wäre heute fast Milliardär, berichtete die Bild-Zeitung am 28. Oktober 2021.

Das entspräche einer Kursentwicklung von ungefähr 90.000.000 Prozent in nur einem Jahr. Bei solchen Schlagzeilen in Deutschlands am meisten verkaufter Zeitung wundert es mich also nicht, dass auch viele Kunden sich immer häufiger damit auseinandersetzen, ihr erspartes Geld für den einen „lucky shot“ in eine offensichtliche „Spaßwährung“ zu … ich nenne es mal: „investieren“.

Aus meinem persönlichen Umfeld wurde mir auch in diesem Quartal bereits öfter die Frage gestellt, ob es sich jetzt noch lohnen würde, in Währungen wie Shiba Inu, Ethereum oder den Bitcoin zu investieren.

Verstehen Sie mich nicht falsch, grundsätzlich sind sie aus meiner persönlichen Sicht durchaus eine interessante Anlageklasse, jedoch eben auch eine sehr volatile. Man kann beobachten, dass sich Menschen ähnlich wie im Aktienmarkt aktuell eher von ihrer Gier als von rationalen Anlagestrategien leiten lassen.

Was meine ich damit? Sofern ein Mandant in seinem Portfolio bereits seine offenen Flanken wie eine Berufsunfähigkeitsversicherung, langfristiges Investieren für das Alter und ein funktionierendes passives monatliches Sparen geschlossen hat sowie grundsätzlich gut versichert ist, dann kann er auch mit einem kleinen Prozentsatz seines Vermögens ein risikoreicheres Investment tätigen – vorausgesetzt, es entspricht seinem Risikoprofil.

Verdoppelt aber eine sich im Abseits befindende Firma wie Kodak allein durch das Verkünden des bevorstehenden „Kodak-Coin“ inklusive der Blockchain-Technologie seinen Marktwert auf dem Aktienmarkt, dann kann man hier deutlich das Phänomen FOMO unter Anlegern beobachten.

Das sogenannte „fear of missing out“ (FOMO), zu Deutsch also die „Angst, etwas zu verpassen“, führt dazu, dass vor allem die jüngere Generation überstürzt in eine Kaufhandlung gerät. Schließlich will man am Ende nicht derjenige sein, der den schnellen Kurssprung von mehreren Prozenten verpasst hat.

Während man bei der Beratung für ein Investmentdepot oder eine fondsgebundene Altersvorsorge explizit versucht, das Risiko-Rendite-Profil im Einklang zu halten, so ist die Renditeerwartung gerade im Kryptomarkt fernab der meistens besprochenen 6 Prozent Renditeerwartung bei herkömmlichen Anlageprodukten. Manchmal kann ich nur den Kopf schütteln, wenn ein Mandant bei einer Entwicklung von 10 Prozent p. a. in seinem Investmentdepot fast schon enttäuscht ist, weil „der eine Freund“ im selben Zeitraum 100 Prozent mit der Hundewährung Dogecoin verdient hat.

Vergessen wird hierbei oft die Tatsache „Rendite kommt von Risiko“, und wer über Nacht mit digitalen Währungen zwei- bis dreistellige Kursgewinne macht, hat auf der anderen Seite auch über Nacht manchmal Kurseinbrüche in zweistelligen Höhen.

Die Kursentwicklungen und potenziellen Kursziele haben derzeit sehr viel Hoffnung auf in der Zukunft liegende Entwicklungen und die steigende Adaption der Blockchain-Technologie geschürt. Solange ein Tweet von Elon Musk aber den Kurs eines Dogecoin in Sekunden nach oben, aber auch nach unten schnellen lassen kann, ähnelt der Kryptomarkt für die meisten „Anleger“ ohne Erfahrung eher einem digitalen Roulette-Spiel. ‹

Tim Grevecke,
Maklerbetreuer
MAXPOOL

Illustration: Nuthawut / stock.adobe.com

Was auch kommt: Ich bleibe in Balance.
Mit meinem Einkommensschutz.

Die Erfolgsgeschichte von SI WorkLife geht auch im Jahr 2022 weiter! Mit zahlreichen Produktverbesserungen im Bereich Beamte, Beruf/Studium und der Ausbaugarantie wurde SI WorkLife weiterentwickelt, damit das Produkt noch kundenfreundlicher und attraktiver wird. Damit Sie Ihren Kunden passgenaue Lösungen anbieten können!

Maklerdirektion Nord/Ost
Jan Tünschel, Key Account Manager
Hans-Henny-Jahnn-Weg 49–51, 22085 Hamburg
Telefon 040 4124-7780, Fax 040 4124-4907780

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

Nach der Darlehenszusage geht die Arbeit erst richtig los

So unterstützen Sie Ihre Kunden clever bis zur Kaufpreiszahlung.

Der Darlehensvertrag ist unterschrieben, die Finanzierung in Sack und Tüten. Die Immobilie kann also gekauft werden – aber wie läuft das denn jetzt eigentlich genau? Wann, wie und wohin zahlt die Bank das Darlehen aus? Was muss der Käufer noch beim Notar und beim Amt veranlassen?

Viele Kunden stellen sich genau diese Fragen und werden es Ihnen danken, wenn Sie ihnen genau jetzt mit Rat und Tat zur Seite stehen. Denn nur mit der Unterschrift auf dem Darlehensvertrag ist die Immobilie noch lange nicht gekauft.

DEN KAUFVERTRAG SCHLIESSEN

Es geht los mit der Terminfindung. Grundsätzlich gilt: Kein Kunde sollte ohne Darlehenszusage durch die Bank einen Kaufvertrag unterschreiben. Idealerweise liegt der Notartermin allerdings wiederum noch innerhalb der 14-tägigen Widerrufsfrist des Darlehens. Wenn der Verkäufer aus welchem Grund auch immer einen spontanen Rückzieher macht, kommt Ihr Kunde so nämlich noch kostenlos aus den Kreditverbindlichkeiten heraus. Des Weiteren gilt es zu berücksichtigen, dass Privatpersonen mindestens 14 Tage vor Vertragsunterzeichnung einen Entwurf des Kaufvertrages zur Einsicht erhalten müssen, um für Rückfragen oder Anmerkungen noch ausreichend Zeit zu haben.

Vom zeitlichen Ablauf her würde es also sogar Sinn ergeben, den Kaufvertragsentwurf schon parallel zur Kreditprüfung durch die Bank anzufordern. Es gibt sogar Institute, die diese Unterlage vor der Kreditentscheidung einsehen möchten.

Nick Borisow,
Finanzierungsspezialist, MAXPOOL

Der Termin selbst gleicht einer Lesestunde, denn der Notar liest den gesamten Kaufvertrag vor. Auch jetzt dürfen und müssen Ihre Kunden noch Fragen stellen, wenn diese aufkommen. Sollte man sich im Termin noch auf Änderungen/Ergänzungen im Vertrag einigen, nehmen die meisten Notare diese handschriftlich vor, sodass die Parteien trotzdem schon unterschreiben können.

Ein paar Tage nach dem Termin erhalten Käufer, Verkäufer und die finanzierende Bank eine Abschrift des Kaufvertrages per Post.

VOKABEL: AUFLASSUNGSVORMERKUNG

Mit Unterzeichnung des Kaufvertrages ist Ihr Kunde zwar noch nicht Eigentümer, aber der einzige Kaufberechtigte. Dies wird auf Antrag des Notars durch eine sogenannte Auflassungsvormerkung im Grundbuch der Immobilie durch das Grundbuchamt kenntlich gemacht. Übersetzt bedeutet dies, dass der Eigentümerwechsel auf den Käufer angekündigt wird. Ihr Kunde erhält nach der Eintragung eine kurze Eintragungsmitteilung vom Amt.

FÜR SICHERHEIT SORGEN!

Neben dem Kaufvertrag müssen die Kunden über den Notar eine Grundschuld beantragen, die im Grundbuch der Immobilien eingetragen wird und der Bank als Sicherheit für den Kredit dient. Hierfür werden die Grundschuldbestellungsunterlagen benötigt. Diese bestehen meist aus einer leeren Urkunde und einer Anleitung für den Notar und gehen zusammen mit den Darlehensverträgen beim Kunden ein.

Es ist dabei erneut von Vorteil, wenn die Kunden die Darlehenszusage und somit auch die vorgenannten Unterlagen ein paar Tage vor dem Kaufvertragstermin erhalten, denn dann kann man sich einen zweiten Gang zum Notar sparen.

Soweit das Notariat die Grundschuldbestellungsunterlagen zwei bis drei Tage vor dem Termin erhält – eine Kopie per E-Mail reicht aus –, kann auch diese Urkunde vorbereitet und direkt im Anschluss an den Kaufvertrag unterschrieben werden.

Der Notar beantragt die Eintragung beim Amt und anschließend erhalten Kunden und Bank erneut eine Eintragungsmitteilung. Die Kreditsicherheit für die Bank steht nun!

TIPP FÜR „WENN'S MAL EILIG IST“:
Je nach Grundbuchamt kann die Grundschuldeintragung quälend viele Wochen dauern. Um ein Darlehen, sofern erforderlich, trotzdem schon ausgezahlt zu bekommen, wird von den Banken ersatzweise auch eine notarielle Rangbestätigung bzw. Notarbestätigung akzeptiert.

Hierin übernimmt der Notar die Haftung für die spätere Eintragung der beantragten Grundschuld – wofür er sich allerdings mit einer zusätzlichen Rechnung belohnt.

HER MIT DEM KAUFPREIS!
Alles klar, dann überweisen wir doch jetzt mal den Kaufpreis, oder?

Nicht so schnell. Weder der Käufer oder Verkäufer noch der Kaufvertrag geben vor, wann der Kaufpreis frühestens fließen kann – denn der Notar macht hier die Regeln, und zwar mit der sogenannten Fälligkeitsmitteilung.

In den meisten Fällen müssen, bevor sozusagen mit befreiender Wirkung der Kaufpreis gezahlt werden kann, noch ein paar Dinge geklärt oder gemeldet werden. Beispielsweise die Eintragung der Auflassungsvormerkung und die Abfrage der Ablösesalden für die bestehenden Finanzierungen des Verkäufers. Diese Punkte klärt der Notar und koordiniert auch die Informationen, auf welche Konten der Kaufpreis gezahlt wird. Die Details stehen dann in der oben genannten Fälligkeitsmitteilung, die beiden Vertragsparteien und auch der Bank schriftlich zugeht.

Entsprechend dieser Mitteilung muss Ihr Kunde nun einen Zahlungsabruf bei der Bank starten, denn auch wenn nun zwar klar ist, wann und wohin der Kaufpreis fließen soll, ist es erforderlich, dass der Darlehensnehmer dazu einen entsprechenden Überweisungsauftrag erteilt.

Im Normalfall kann dann mit Zahlungseingang beim Verkäufer auch der Schlüssel für die Immobilie übergeben werden.

KLEINES „DENKE DRAN!“:
Damit der Notar nach der Kaufpreiszahlung beim Amt auch noch die abschließende Eigentumsumschreibung beantragen kann, muss der Verkäufer den Zahlungseingang gegenüber dem Notariat bestätigen. Dies wird oft erst mal vor lauter Aufregung vergessen, sodass eine kleine Erinnerung durch den Käufer hilfreich sein kann. ‹

VOM DARLEHENSVERTRAG ZUM EIGENTUM

12. Eigentumsumschreibung im Grundbuch
11. Zahlung der Grunderwerbssteuer
10. Schlüsselübergabe
9. Kaufpreiszahlung
8. Zahlungsabruf bei der Bank
7. Fälligkeit des Kaufpreises
6. Grundschuldeintragung
5. Grundschuldbestellung
4. Antrag auf Eintragung einer Auflassungsvormerkung in Abteilung II des Grundbuchs
3. Beurkundung des Kaufvertrages
2. Legitimation
1. Unterschrift und Rückversand des Darlehensvertrages

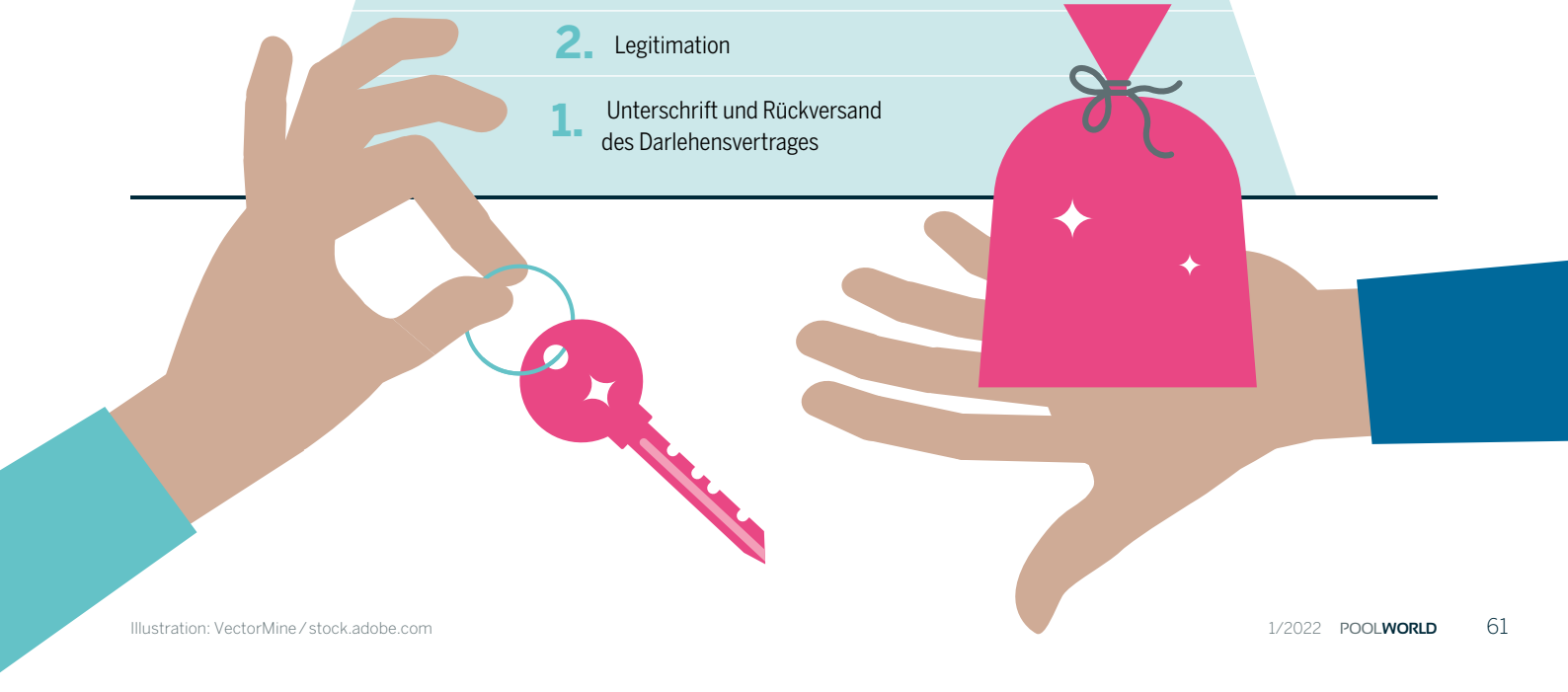


Illustration: VectorMine / stock.adobe.com

Die Tierversicherung als neuer Türöffner

Haustiere sind Krisenprofiteure, könnte überspitzt gesagt werden. Die Flexibilisierung von Arbeitsort und Arbeitszeit lässt für viele Menschen die Anschaffung eines Haustieres möglich werden, was in Prä-Pandemie-Zeiten noch nicht mit dem eigenen Arbeitsverhalten kompatibel gewesen wäre.

Ein Haustier ist ein zusätzlicher emotionaler Bindungspunkt und trägt im Homeoffice-Leben zur Struktur des ansonsten wenig ereignisreichen Tages bei. Tiere, oftmals Hund oder Katze, werden schnell zum festen Bestandteil der Familie. Die Fürsorge für ein solches neues Familienmitglied ist entsprechend hoch.

Da wundert es nicht, dass der Run auf Versicherungspolicen für Tiere deutlich zugenommen hat. Auch die Angebotspalette der Versicherer hat sich spürbar erweitert. Die Tier-OP-Versicherung ist das kostengünstige Alternativprodukt zur bekannten Tierkrankenversicherung und öffnet durch ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis so manche Tür beim Kunden. Versichert ist hier das Operationsrisiko, das meist mit hohen finanziellen Belastungen für den Tierhalter verbunden ist.

Ähnlich wie beim Menschen gibt es für die Tierärzte auch eine Gebührenordnung, die gewisse Zuschläge fürs Wochenende, Nachtdienst und den Notdienst kennt. Und ebenso wie beim Menschen finden gefühlt die meisten Ereignisse, die zu einer OP führen, am Wochenende und/oder abends statt. So kann eine Operation aufgrund einer Magendrehung des Hundes schnell mal 3.800 Euro kosten.

Die Vorteile der HanseMerkur Tier-OP Versicherung sind schnell auf den Punkt gebracht. Alle Rassen sind versicherbar, mit freier Wahl von Tierärzten und Kliniken. Es wird auf altersbedingte Beitragsanpassungen verzichtet und es gibt keine altersbedingten Selbstbeteiligungen.

Die Tier-OP bietet in der Tarifvariante Best nicht nur ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis, sondern zusätzlich für den Tierhalter umfassende Erweiterungen zur Absicherung. Die Hüft- und Ellenbogendysplasie ist genauso mitversichert wie alle rassespezifischen Erkrankungen. Optional kann noch der Baustein Zahn mitversichert werden.

Als Versicherer mit hanseatischer Tradition war es der HanseMerkur wichtig, die Vertriebspartner aber auch mit einem exklusiven Zusatznutzen auszustatten, der einen wichtigen Wettbewerbsvorteil in der Neukundenakquise ermöglicht: der HanseMerkur Vorsorgeservice.

Jeder Versicherungsnehmer der Tier-OP Versicherung erhält exklusiven Zugang zum Vorsorgeservice und kann dort insbesondere eine Haustierverfügung erstellen, mit der der Tierhalter regeln kann, dass sein Haustier im Fall der Fälle in guten Händen ist.

Nutzen Sie gern die Abschlusswege über Mr-Money. ‹

Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer oder direkt unter: www.hansemerkur-vertriebsportal.de/produkte/sach/tier-op

Foto: twenty20photos / elements.envato.com

DELA
füreinander

DELA – Dein Experte für die Hinterbliebenenabsicherung.

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

Du hast Fragen? Dann melde Dich unter:

0211 / 542686-78 vertriebspartner@dela.de

Jetzt informieren unter:
vertriebspartner.dela.de

Sich aufs Wesentliche besinnen – aber bitte mit Stil!

Von Tiny Houses und anderen ungewöhnlichen Wohnideen

Kaum einer von uns hat sie schon in freier Wildbahn gesehen, aber spannend finden wir sie allemal –Tiny Houses, Containerhäuser und Hausboote.

URSPRUNG UND HINTERGRÜNDE

Alle drei Akteure zahlen auf die Themen ein, die unsere Gesellschaft derzeit umtreiben. Große Grundstücke sind Mangelware, und das Erschaffen neuen Wohnraums gestaltet sich flächendeckend immer schwieriger – von dessen Erwerb ganz zu schweigen. Darüber hinaus sollen Ressourcen möglichst wiederverwendet werden, und wir entwickeln eine neue Liebe dafür, uns auf das Wesentliche im Leben zu konzentrieren.

Maren Straatmann,
Abteilungsleiterin
Finanzierung und Prokuristin,
MAXPOOL

BIGGER IS BETTER WAR GESTERN

Heute wollen wir uns fokussieren, und das Ganze gerne technisch raffiniert und optisch trendy. Eine Prise Flexibilität und Romantik runden die Sache nach der derzeit gängigen Lifestyle-Vorstellung ab.

„Klingt komisch, is aber so…“

Peter Lustig,
Urvater der Tiny-House-Bewohner

TINY HOUSE

Die Idee einer Gegenbewegung zu immer größer werdenden Einfamilienhäusern entstand Ende der 1990er in den USA und erfuhr dort im Zuge der Finanzkrise 2008 zusätzlich große Aufmerksamkeit.

Die kleinen Wohngelegenheiten, die sich meist unterhalb von 50 Quadratmetern Wohnfläche bewegen, sind im Preissegment ab 60.000 Euro zu haben. Je nach Ausstattung sind der Investition nach oben allerdings keine Grenzen gesetzt. Im Prinzip handelt es sich hierbei um eine Wohn-Mobilie, wie auch der Wohnwagen eine ist. In Deutschland ist eine straßenverkehrstechnische Zulassung notwendig – gerne auch als „Anhänger mit Sonderaufbau“. Dennoch fällt ein solches Minihaus unter das Baurecht und bedarf in Deutschland für die Aufstellung einer Baugenehmigung – da hilft es auch nicht, sein Häuschen auf einen Anhänger zu stellen.

Trotz dieser rechtlichen Hürden fasziniert das kleine Wohnglück viele Menschen. Sich auf das Wesentliche konzentrieren und überschüssigen Ballast abgeben – für den einen eine Lebenseinstellung und für andere eine selbst gewählte Herausforderung. ››

Foto: onurdongel / istockphoto.com

Dazu ein Gedanke:
Ist es vielleicht sogar schwieriger zu entscheiden, wovon man sich trennt, als am Ende mit weniger zu leben?

HAUSBOOTE

Die älteste Geschichte hat vermutlich das Hausboot. Wobei unklar ist, ob es die USA oder Frankreich waren, die vor rund 100 Jahren diesen entzückenden kleinen Wohnraum das erste Mal nutzten. Gewiss ist, dass die Nutzung bis heute sehr vielfältig und die Ausstattung „von bis“ geht.

Viele werden bei einem Hausboot aber vermutlich eher an einen Urlaub als an einen festen Wohnsitz denken. Dies ist tatsächlich auch die bevorzugte Nutzung, denn die Suche nach einem Liegeplatz ist in der Schwierigkeit quasi die Steigerung zur Suche nach einem Grundstück.

CONTAINERHÄUSER ODER AUCH MODULHÄUSER

Ein weiterer neumodischer Exot ist das Containerhaus, welches sicherlich der klassischen Immobilie am ähnlichsten ist und auch den Sprung in die Abteilung Fertighäuser schaffen kann. Als Basis für diese unbeweglichen Gebäude werden zum Beispiel Frachtcontainer verwendet, die, soweit statisch möglich, nach Belieben auf- oder ineinander gestapelt werden. Dabei entstehen ebenso abstrakte wie praktische Häuser, die in ihrer Wohnfläche zwischen Tiny und „Normal“ liegen – je nach Anzahl der verwendeten Container.

Diese Bauweise ist auch die einzige in diesem Artikel, die die Chance auf eine klassische Immobilienfinanzierung hat. Dafür muss allerdings die Grenze zwischen Mobilie und Immobilie überschritten werden – also zum Beispiel ein untrennbarer Anschluss an das öffentliche Versorgungsnetz und die feste Verbindung mit einem Fundament. Alle Wohnideen, die mobil sind und es vermutlich auch bleiben sollen, müssen hinsichtlich der Finanzierung aus eigenen Mitteln oder aus klassischen Ratenkrediten gestemmt werden. Es ist aber durchaus denkbar, dass ein Wachstum in diesem Markt auch zu einer Ausweitung der Finanzierungsmöglichkeiten führt.

Ob dieser Artikel jetzt eine Urlaubsidee, ein neues Lebensmodell oder einfach nur einen unterhaltsamen Denkanstoß liefert, entscheiden Sie. Uns war allein schon die Recherche eine Freude. ‹

Und wer es mal ausprobieren möchte:

https://tiny-houses.de/minihaus-modulhaus/kleine-ferienhaeuser-zum-mieten/

Foto: Matthäus Rojek, asbe / istockphoto.com

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

Gemeinsam erfolgreich seit 1998 in Kooperation mit

MVK VERSICHERUNG

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

maxHausrat

Wir schützen, was Ihren Kunden teuer ist

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

Verantwortung verbindet.

Foto: Julien tygrys74 / stock.adobe.com

Neue Mietspiegel-Reform zum 01.07.2022

Aber welche Neuerungen bringt sie mit sich?

Pascal Sucker,
Finanzierungsspezialist,
MAXPOOL

DIE AKTUELLE SITUATION

Aktuell definiert das Gesetz nur, was ein Mietspiegel ist. Eine Pflicht zur Erstellung von Mietspiegeln gab es bislang nicht. Mit einem Mietspiegel wird die durchschnittliche Miete in einer Gemeinde ermittelt, abhängig von Größe, Lage, Ausstattung, Beschaffenheit und Alter einer Immobilie. Mietspiegel sind oft ein Indikator, um die Höhe der Miete rechtssicher festzulegen. In Städten mit Mietpreisbremse sind Mietspiegel sogar heute schon verbindlich für die Mietberechnung. Derzeit gibt es jedoch in 36 von 200 Städten keinen Mietspiegel, darunter auch Berlin, Düsseldorf und Hannover (laut Mietspiegelreport der GIF). Zudem ist wohl laut Expertenmeinungen auch die Qualität vorhandener Mietspiegel nicht besonders gut.

DIE REFORM GREIFT EIN

Die Reform verpflichtet nun alle Städte und Gemeinden ab 50.000 Einwohnern zur Erstellung eines Mietspiegels. Mietspiegel sollen zudem über mehr Standards rechtsicherer und zuverlässiger werden. Städte können weiterhin zwischen einem einfachen und einem qualifizierten Mietspiegel entscheiden.

DER UNTERSCHIED

Der qualifizierte Mietspiegel wird auf Basis wissenschaftlicher Grundsätze und einer repräsentativen Stichprobe erstellt. Er muss bis Januar 2024 bereitstehen. Zudem gilt hier zusätzlich, dass bisher freiwillige Angaben zu Wohnungsgröße, Mietpreis und Ähnlichem künftig für Mieter und Vermieter verpflichtend sind, wenn diese per Zufallsprinzip für eine Stichprobenprüfung ausgewählt werden. Bei Falschangaben droht ein Bußgeld bis zu 5.000 Euro.

»Der neue Mietspiegel soll Streitigkeiten zwischen Mieter und Vermieter reduzieren, so der Plan.«

Für den einfachen Mietspiegel wird voraussichtlich kein bestimmtes Verfahren vorgeschrieben. Es muss jedoch ebenfalls dokumentiert werden, wie die Zahlen zustande kommen. Entscheidet sich eine Gemeinde für den einfachen Mietspiegel, so muss dieser bereits bis Januar 2023 vorliegen. In jedem Fall müssen beide Mietspiegel nachvollziehbar aufbereitet sein, da sie bei gerichtlichen Streitfällen oft als Orientierungshilfe/Gradmesser herangezogen werden.

ZIELSETZUNG

Mit dem neu geschaffenen Mietspiegel sollen die Mieter und Vermieter zukünftig einen genaueren Referenzwert vorliegen haben, sodass es seltener zu Streitereien zwischen Mieter und Vermieter kommen soll.

Für Vermieter bedeutet die Mietspiegel-Reform neben mehr Bürokratie durch die Auskunftspflicht auch Rechtssicherheit bei der Berechnung der Miete. Ebenso sorgen nach einheitlichen Kriterien erstellte Mietspiegel für mehr Markttransparenz.

DOCH BLEIBT EIN WERMUTSTROPFEN

Problematisch ist allerdings, dass der Mieter in der Beweispflicht steht, wenn der Vermieter die Korrektheit des Mietspiegels bestreitet. Dies kann der Vermieter auch in Städten tun, die sogar einen qualifizierten Mietspiegel erstellt haben.

Aktuell kann in Städten wie zum Beispiel Bremen die Miete erschreckend leicht erhöht werden. Findet der Vermieter drei Referenzobjekte, bei denen die Miete höher ist, kann er nachziehen.

FAZIT

Es ist noch unklar, ob sich durch die Einführung der neuen Mietspiegel-Reform auch Veränderungen am Markt (Vermiet-/Mietmarkt) ergeben. Zum einen kann es dazu kommen, dass viele Vermieter noch schnell vor der Einführung der Reform die Mieten erhöhen. Zum anderen wird es Vermieter geben, die bisher keinen genauen Überblick über die Marktsituation haben und nach Einführung des Mietspiegels merken, dass bei der Miete noch Luft nach oben ist.

Es bleibt also abzuwarten, welche Veränderungen tatsächlich eintreffen. ‹

Foto: slavun / stock.adobe.com

Betriebsrentenstärkungsgesetz – der gescheiterte Versuch?

Vor gut vier Jahren verabschiedete die Große Koalition das Betriebsrentenstärkungsgesetz. Die Erwartungen waren groß, der Effekt stellte sich jedoch nicht wie erwartet ein, obwohl ein deutliches Beschäftigungswachstum zu verzeichnen war.

Katja Siewert,
Expertin für betriebliches Vorsorge-Management, MAXPOOL

Man kann gespannt sein, wie die neue Regierung dieses Thema neu aufrollt! Deutlich ist bereits jetzt, dass die Stärkung der Betriebsrenten nur mit weiteren Reformen gelingen kann. Themen wie der hohe steuerliche Rechnungszins für die Bewertung von Pensionsverpflichtungen, die sozialversicherungsrechtliche Doppelverbeitragung oder auch der handelsrechtliche Rechnungszins sind längst bekannt.

ABER: In einigen Bereichen wirkt das Betriebsrentenstärkungsgesetz durchaus positiv, denn die bessere Förderung der Geringverdiener, die Freibeträge in der Grundsicherung und der steuerfreie Höchstbeitrag für die Entgeltumwandlung sind gute Schritte in die richtige Richtung!

Jedoch kommt auch das Sozialpartnermodell nicht aus den Schuhen!

Gerade dieses Modell sollte in Zeiten des Niedrigzinses mithilfe der reinen Beitragszusage die betriebliche Altersvorsorge stärken. Die zukünftige Rentenleistung ist dabei nicht garantiert. Dies sollte eine Anlage in risikoreichere Anlagen ermöglichen.

Doch erweist sich das Sozialpartnermodell als ungemein schwierig und zähflüssig. Tarifverträge sind bisher nicht final ausgearbeitet, und auch die BaFin prüft derweil immer noch.

FOKUS AUF BESSERER GERINGVERDIENERFÖRDERUNG:

Auch Henriette Meißner, Betriebsrentenexpertin bei der Stuttgarter Lebensversicherung, rät zu einem Ausbau der Förderung. 82.000 Arbeitgeber könne man mit einer Million Beschäftigten erreichen, so rät sie. Wenn sich dann die Arbeitgeber auch noch an der Finanzierung der Betriebsrente beteiligten, dann seien auch alle Beschäftigten dabei.

MINIMIERUNG DER HAFTUNGSRISIKEN DURCH DIE REGIERUNG:

Das erwarten die Arbeitgeber vor allem in der anhaltenden Niedrigzinsphase und nach Absenkung des Höchstrechnungszinses zum Jahresanfang. Aufgrund dessen bieten die Versicherer in absehbarer Zeit keine 100-Prozent-Garantie mehr an.

Umso mehr kommt es für den Arbeitgeber auf die Auswahl eines finanzstarken Versicherers mit soliden Tarifen an. Für den Mitarbeiter ist und bleibt die betriebliche Altersvorsorge attraktiv – insbesondere dann, wenn sich Arbeitgeber (und das tun bereits viele aufgrund des Fachkräftemangels) dazu entschließen, einen höheren Arbeitgeberzuschuss als die gesetzlich vorgeschriebenen 15 Prozent- auf die Entgeltumwandlung zu leisten. ‹

Mit Edelmetallen sicher in die Zukunft!

Speziell in dem aktuellen Marktumfeld bieten sich Edelmetalle als Teil zur Lösung der strategischen Ruhestandsplanung an

Edelmetalle sind bekanntlich sicher, speziell in Krisenzeiten und bieten u.a. durch ihre Endlichkeit und Perspektive auf der Nachfrageseite mittelfristig bis langfristig ein hochinteressantes Chancenpotenzial.

Gold bringt zwar keine Zinsen, aber Geldanlagen im aktuellen Zinsumfeld auch nicht. Im Gegenteil, wie das Beispiel einer 10jährigen Bundesanleihe zeigt, wird ein aktueller Minuszins von 0,36 % erhoben. Hinzu kommt eine aktuelle Inflationsrate von 5,2%. Dies ist kritisch für alle Geldwerte und zwingt den Anleger zum Handeln, der sein Vermögen erhalten will.

Wenn in den nächsten 10 Jahren Minuszinsen und die Inflationsrate auf diesem Niveau bleiben, halbiert sich nahezu das Ersparte der Anleger.

Sachwerte helfen

Edelmetalle sind ein wichtiger Teil der Lösung. Jeder kann hier auch mit bescheidenen Mitteln investieren. Mit Edelmetallen hat man etwas Wertvolles. Auf lange Sicht eignen sich Edelmetalle zum Vermögensaufbau und zur Altersvorsorge. Weiterhin sind Gold und Silber in Krisenzeiten immer sehr gefragt gewesen.

Außerdem wird Silber und Platin künftig stark bei der Umsetzung der Klimapolitik benötigt. Platin wird vorwiegend in der Brennstoffzellen- und in der Wasserstofftechnik nachgefragt.

Silber ist ein E-Auto-Gewinner

Als unverzichtbarer Rohstoff ist Silber im Bereich der erneuerbaren Energien wie der Stromgewinnung über Fotovoltaikanlagen sowie auch der E- Mobilität gefragt.

Silber wird sehr stark und zunehmend bei der Elektrifizierung und dem allgemeinen Straßenverkehr benötigt. Ein Verbrenner-Fahrzeug benötigt lediglich ca. eine Unze Silber beim Bau. Reine Elektrofahrzeuge brauchen mit zwei Unzen nochmals signifikant mehr Silber.

Angesichts einer weltweiten Produktion von ca. 100 Mio. Fahrzeugen (Basis 2019) sollte dem Anleger klar sein, was das künftig für den Silberverbrauch bedeutet.

Somit sind Edelmetalle nicht nur durch die Krisen im Trend der Zeit. Meist ist nur Gold im Fokus, dabei ist man bei einem Mix von Gold, Silber, Platin und Palladium in den letzten 10 Jahren deutlich besser gefahren, mit einer Wertsteigerung von 54%.

Betrachtet man diesen 4er Mix seit Euroeinführung, ergibt sich ein Plus von 245%.

AUREUS
The Bullion Experts

ZOLLFREILAGER SCHWEIZ
Sicher und mehrwertsteuerfrei
www.aureus-golddepot.de

100% PHYSISCHES EIGENTUM
GOLD-SILBER-PLATIN-PALLADIUM IN BARRENFORM

Sicherheit durch Streuung
FLEX-Anlagestrategie

- Lagerlösung nach höchstem Sicherheitsstandard im Hochsicherheitslager Schweiz und Deutschland
- Umfangreiches Service- und Sicherheitskonzept
- Mehrwertsteuerfreier Kauf von Silber, Platin und Palladium im Zollfreilager Schweiz
- Tauschoption von Silber, Platin oder Palladium in Gold jederzeit möglich
- Order von Barren mit Lieferung nach Hause oder diskrete Übergabe in bundesweiten Abholstationen
- EINMALKAUF ab 2.500 €
- SPARPLAN ab 25 €/mtl.
- Bankenunabhängige Schließfachlösung

EXCHANGE
Die AUREUS Golddepot GmbH mit institutionellem Hintergrund
Eine Tochtergesellschaft der Exchange AG Deutschland

Eisenacher Str. 85, 10781 Berlin, Tel.: **030 - 887 100 90**
Mail: vertrieb@aureus-golddepot.de

Wert zur Sozialversicherung sinkt

Wie sind die Auswirkungen auf die betriebliche Altersvorsorge und was empfiehlt unsere Expertin Claudia Tüscher für die Praxis?

Die Beitragsbemessungsgrenze zur Deutschen Rentenversicherung sinkt 2022 in den alten Bundesländern von 7.100 auf 7.050 Euro.
Da sich der Höchstbeitrag zur betrieblichen Altersversorgung nach § 3 Nummer 63 EstG an dieser Beitragsbemessungsgrenze orientiert, sinkt der Höchstbeitrag der steuer- und sozialversicherungsfreien Anlage 2022 von 284 auf 282 Euro monatlich.

Welche Auswirkungen hat dies auf Verträge, die den Höchstbeitrag in Form der 4 Prozent der BBG (284 Euro monatlich) ausnutzen?

282 Euro wären weiterhin steuer- und sozialversicherungsfrei. Die übersteigenden 2 Euro wären im Rahmen der 4 Prozent der BBG sozialversicherungspflichtig, aber weiterhin wegen des zusätzlichen Steuerfreibetrags von 8 Prozent der BBG steuerfrei. Dies ist entsprechend in der Abrechnung zu berücksichtigen.

Welche Auswirkungen hat es, wenn der Arbeitnehmer schon voll die 8 Prozent der BBG (568 Euro monatlich) in die Direktversicherung/Pensionskasse nach § 3 Nummer 63 EstG einzahlt?

Hier sind 286 Euro sozialversicherungspflichtig (anstatt wie bisher 284 Euro) und 4 Euro monatlich sind auch mit der individuellen Steuer zu belegen.

Wie ist der verpflichtende Arbeitgeberzuschuss von 15 Prozent bzw. ein freiwilliger Zuschuss zur Entgeltumwandlung von der Reduzierung betroffen?

Der verpflichtende Zuschuss ist in § 1 a Absatz 1a) BetrAVG geregelt. Hier heißt es: „Der Arbeitgeber muss 15 Prozent des umgewandelten Entgelts zusätzlich als Arbeitgeberzuschuss an den Pensionsfonds, die Pensionskasse oder die Direktversicherung weiterleiten, soweit er durch die Entgeltumwandlung Sozialversicherungsbeiträge einspart.“
Bis zu einer Entgeltumwandlung von 4 Prozent der BBG hat er eine Sozialversicherungsersparnis. Der Zuschuss müsste also eigentlich „on top“ zur Entgeltumwandlung über die 4 Prozent der BBG hinauskommen. Da der Zuschuss damit aber sozialversicherungspflichtig wird, hat es sich in der Praxis durchgesetzt, dass in den steuer- und sozialversicherungsfreien 4 Prozent der BBG Entgeltumwandlung und Arbeitgeberzuschuss enthalten sind. Somit wäre der gesetzliche Zuschuss also in gleicher Höhe zu zahlen.

Wie sieht es aus mit einem zusätzlichen freiwilligen Zuschuss?

Die Voraussetzungen für eine freiwilligen Zuschuss über die verpflichtenden 15 Prozent hinaus sind meist in der Versorgungsordnung oder in der Entgeltumwandlungsvereinbarung geregelt. Hier ist zu prüfen, ob die Regelung eine Reduzierung zulässt. Bei unserer Versorgungsordnung ist zum Beispiel geregelt, dass Entgeltumwandlung und Arbeitgeberzuschuss die 4 Prozent der BBG nicht übersteigen. Damit wäre eine Reduzierung des freiwilligen Zuschusses möglich, der beträgt bei uns im Haus in Phase 1 nämlich 25 Prozent und steigt in der Endphase auf 50 Prozent.

Aber ist sie sinnvoll?

Wir glauben, der Aufwand zur Reduzierung eines zusätzlichen freiwilligen Zuschusses ist höher als dann die Einsparung. Da kostet die Zeit vom Personaler für die Eingabe ins Lohnsystem sicherlich mehr.

Wie reagieren die Versicherer?

Das Vorgehen ist einmalig in der Geschichte der betrieblichen Altersversorgung nach § 3 Nummer 63 EstG. Die Versicherer informieren die Kunden über die sinkende Beitragsbemessungsgrenze und den neuen Höchstbetrag. Viel mehr machen sie aber nicht. Ein führender Anbieter zur betrieblichen Altersversorgung hat uns mitgeteilt, dass die Technik keine automatische Reduzierung der Verträge mit Höchstbeitrag umsetzen kann. Der Arbeitgeber muss also aktiv werden und jede Versicherung melden, die entsprechend reduziert werden soll.
Vor der Reduzierung muss der Arbeitgeber die Entgeltumwandlungsvereinbarung vom Arbeitnehmer prüfen. Erlaubt diese eine automatische Reduzierung bei sinkender BBG? Und bei arbeitgeberfinanzierten Verträgen wird es noch schwieriger, hier muss die Zusage geprüft werden, ob der Arbeitgeber einseitig eine Beitragsanpassung vornehmen kann (meistens nein).

Claudia Tüscher,
Spezialistin für betriebliches Vorsorge-Management, MAXPOOL

Meine Empfehlung: Die Kosten sind überschaubar. Sozialversicherungsbeiträge auf 24 Euro belaufen sich auf unter 5 Euro im Jahr. Nächstes Jahr gehen wir von einer Steigerung der BBG aus, womit die Problematik geheilt wird. Wir lassen die Verträge bei uns im Haus einfach weiterhin auf 284 Euro laufen und ändern nichts.

Wenn der Arbeitgeber ganz sichergehen will, sollte er die betroffenen Arbeitnehmer kurz informieren, und wenn der Arbeitnehmer etwas ändern möchte, soll er sich beim Arbeitgeber gern melden. Dafür hat der Arbeitgeber bei monatlicher Zahlungsweise noch bis Dezember 2022 Zeit. Er kann dann auf Wunsch den letzten Monatsbeitrag um 24 Euro reduzieren und damit den neuen Höchstbeitrag einhalten.

Beim Arbeitgeberzuschuss oder bei reiner Arbeitgeberfinanzierung würde ich keine Änderung empfehlen. Der Aufwand würde die Kosten nicht tragen.

Bei Fragen sprechen Sie uns gern an. ‹

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

Nicht das Handtuch werfen

Im Kampf um Fachkräfte bedarf es treffsicherer Argumente.

Der Fachkräftemangel tritt inzwischen als Schreckgespenst in Deutschland auf. Er ist bereits seit Jahren der Albtraum eines jeden Unternehmens und traurige Realität – und das leider mit steigender Tendenz! Besonders mittelständische Betriebe klagen sehr über dieses gravierende Problem. Und leider sprechen wir hierbei nicht nur von hoch qualifizierten Fachkräften mit Hochschulabschluss, sondern können bereits einen deutlichen Mangel an Nachwuchskräften erkennen. Hinzu kommt der immer problematischer werdende demografische Wandel, und als wenig schmackhaftes „Goodie" der sukzessiv sinkende Bildungsstandard an den Schulen.

In Zeiten von Corona hat sich die Lage nicht verbessert: Die Abwanderung im Bereich der Pflege ist erschreckend!

Kurzum: Deutschen Unternehmen mangelt es an geeigneten Arbeitskräften.

GEHALT IST NICHT DAS ALLHEILMITTEL

Die Unternehmensführungen versuchen dieses Problems nicht selten mit verschiedensten Maßnahmen Herr zu werden. Sicherlich spielt in erster Linie ein adäquates Gehalt eine wesentliche Rolle. Aber die Erfahrung zeigt auch sehr deutlich, dass dies nicht der alleinige Faktor für zufriedene,

Fotos: xxxx / elements.envato.com

loyale und treue Mitarbeiter ist. Ein gut strukturiertes und attraktives Versorgungswerk ist hier die Lösung. Die gute Nachricht dabei ist, dass sie unabhängig von Branche, Standort oder Größe ist. Neue Mitarbeiter zu werben und vor allem bereits bestehende und in den unternehmensindividuellen Arbeitsalltag integrierte Fachkräfte zu binden, funktioniert hervorragend über die betriebliche Versorgung.

ETWAS ANDERS MACHEN ALS ANDERE

Die Sicherheit der gesetzlichen Rente ist auch heute nach wie vor sehr umstritten. Daher ist es jedem Arbeitnehmer bewusst, eigenverantwortlich vorzusorgen. Wenn dies mithilfe des Arbeitgebers einfach und um ein Vielfaches kostengünstiger ist, freut dies jeden Arbeitnehmer. Hierbei entscheiden sich viele Arbeitgeber dazu, einen wesentlich höheren Anteil des Beitrags zu übernehmen als lediglich den gesetzlich vorgeschriebenen Satz – vielfach werden auch als „Schmankerl on top" rein arbeitgeberfinanzierte Altersvorsorgen über den Arbeitgeber angeboten – gestaffelt nach Betriebszugehörigkeit, sprich nach Treue zum Unternehmen. Und dies zahlt sich dann erheblich für den Arbeitgeber aus.

Ob die bAV über die Entgeltumwandlung mit einem attraktiven Arbeitgeberzuschuss oder als arbeitgeberfinanzierte Variante nach Betriebszugehörigkeit angeboten wird: der Flexibilität für den Arbeitgeber sind kaum Grenzen gesetzt. Für alle Beteiligten also eine Win-win-Situation.

NICHT GEIZEN

Ein gut aufgestelltes Versorgungswerk zeichnet sich aber nicht allein durch eine betriebliche Altersversorgung aus. Auch der Einschluss einer betrieblichen Berufsunfähigkeitsversicherung ist hierbei empfehlenswert. Mit einem attraktiven bAV-Angebot zeigt das Unternehmen, dass es sich um das Wohlergehen seiner Mitarbeiter auch jenseits des Arbeitsalltags sorgt. Der Zugang zur Absicherung der Arbeitskraft ist für viele Menschen aufgrund gesundheitlicher Vorerkrankungen oder zu hoher Beiträge auf dem privaten Wege oftmals nicht möglich. Und dennoch sprechen wir hier über die wichtigste Absicherung, über die jeder Arbeitnehmer ein Bewusstsein aufbauen sollte. Mit vereinfachten oder komplett wegfallenden Gesundheitsfragen und günstigen Beiträgen schafft der Arbeitgeber einen wirklichen Mehrwert für seine Mitarbeiter.

DOPPELT PUNKTEN

Die Abrundung eines betrieblichen Versorgungswerks findet sich in der betrieblichen Krankenversicherung. Ein Geschenk des Arbeitgebers an seine Mitarbeiter. Und auch hier profitiert nicht nur der Arbeitnehmer, denn von einer guten Gesundheit der Mitarbeiter und schnelleren Genesungsphasen profitiert auch der Betrieb. Bei der bKV schließt das Unternehmen einen Gruppenvertrag für seine Mitarbeiter ab. Und das bereits ab einer Größe von fünf Mitarbeitern. Es fällt keine Gesundheitsprüfung für die Arbeitnehmer an, und auch Wartezeiten entfallen. Budgettarife sind heutzutage das Mittel der Wahl, denn hierbei kann der Arbeitnehmer sich frei entscheiden, wofür er das Budget verwendet. Für die Mitarbeiter ergibt sich dadurch also ein sofort erlebbarer Mehrwert, der sich über Zahnbehandlung und -ersatz, Brillen, Heil- und Hilfsmittel und vieles mehr erstreckt.

»Besonders mittelständische Betriebe klagen sehr über den gravierenden Mangel an Fach- und Nachwuchskräften.«

Ennedi Gargiso,
Vorstand PHÖNIX Vorsorgemanagement AG

Welche Vorteile ein Unternehmen davon hat, ist durch eine individuelle ökonomische Betrachtung darzustellen. Diese verdeutlicht die mögliche Personalkosteneinsparung bei Installation einer betrieblichen Krankenversicherung.

FAZIT

Unternehmen müssen jetzt handeln! Ein haftungssicheres Versorgungswerk mit allen Vorteilen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer ist ein entscheidender Faktor im Bereich der Mitarbeiterfindung und -bindung! Wer das schnell erkennt und umsetzt, wird sich im Wettstreit um die Fachkräfte im Markt weit vorn positionieren. Die Umsetzung von Versorgungskonzepten sollte unbedingt von einem Maklerhaus – spezialisiert auf betriebliche Versorgung – erfolgen. ‹

DELA – der Spezialist für die Hinterbliebenenvorsorge

Walter Capellmann, Hauptbevollmächtigter der DELA Lebensversicherungen Deutschland: „Wir als DELA möchten es Maklern und Vermittlern so einfach wie möglich machen. Daher geben wir ihnen auch Leitfäden an die Hand, die es ihnen ermöglichen, ihre Kunden zu wichtigen Vorsorgethemen individuell zu beraten und selbst zu schwierigen Beratungsthemen wie Tod und Sterben einen Zugang zu finden."

DELA UNTERSTÜTZT MAKLER MIT TOP-SERVICELEISTUNGEN

Für die Beratung zur Hinterbliebenenvorsorge hat die DELA gemeinsam mit dem Generationenberater Steffen Moser den neuen DELA-Beraterleitfaden und den dazugehörigen Notfallplan entworfen. Jener führt Schritt für Schritt durch alle Vorsorgethemen und reicht von Vorsorgevollmacht über Sorgerechts- und Patientenverfügung sowie Nachlassregelung über die finanzielle Absicherung von Familie und Partner bis hin zur selbstbestimmten Vorsorge für die eigene Bestattung und Trauerfeier. „Der Beraterleitfaden ist als Grundlage für ein Kundengespräch konzipiert und hilft Maklern dabei, die Kunden in ihrer individuellen Lebenswelt abzuholen und bestmöglich zu beraten", so Capellmann. Der Notfallplan führt alle Vorsorgemaßnahmen und -informationen für die Kunden in übersichtlicher Form zusammen. Darin sind auch alle wichtigen Dokumente hinterlegt, auf die Angehörige im Notfall zugreifen können.

STUDIE ZEIGT BERATUNGSBEDARF

Dass Beratungsbedarf in Bezug auf Todesfallvorsorge besteht, zeigt eine bevölkerungsrepräsentative YouGov-Studie im Auftrag der DELA: Nur knapp die Hälfte der Befragten, die sich schon einmal mit dem eigenen Tod befasst haben, hat auch genauere Vorstellungen vom eigenen Abschied entwickelt. Von diesen hat lediglich ein Fünftel eine Regelung für Bestattung und Trauerfeier getroffen. Übertragen auf alle Befragten heißt das: Nur 7 Prozent haben in irgendeiner Form selbstbestimmt für die Folgen des eigenen Todes vorgesorgt. „Kunden haben Nachholbedarf bei der Vorsorge für den eigenen Tod, der durch Impulse aus der Beratung gedeckt werden kann", sagt Capellmann.

Die neuen Dokumente sowie die YouGov-Studie „Tod und Sterben in unserer Gesellschaft" sind im DELA Formularcenter, das MAXPOOL-Partner über das maxINTERN erreichen können, abrufbar. ‹

DELA LEBENSVERSICHERUNGEN DEUTSCHLAND

Die DELA Lebensversicherungen Deutschland ist eine Zweigniederlassung der 1937 gegründeten DELA Coöperatie U. A. In den Niederlanden, Belgien und Deutschland hat DELA mehr als 5 Millionen Mitglieder und Kunden und beschäftigt über 2.600 Mitarbeiter.

In Deutschland bietet das Unternehmen die Risikolebensversicherungen DELA aktiv Leben und aktiv Leben plus+ sowie die Sterbegeldversicherung DELA sorgenfrei Leben an.

Die Rechtsform der Kooperative (Coöperatie) ist vergleichbar mit der des deutschen Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit, der ausschließlich seinen Kunden und Mitgliedern verpflichtet ist.

Foto: filadendron / istockphoto.com

DIE MAKLER-SERVICEVEREINBARUNG VON MAXPOOL

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

Sprechen Sie uns gern an.

Ihre Vorteile:

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

HANNA BORCHERS
Fachberaterin für Kooperations-Management
MAXPOOL Maklerkooperation GmbH

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Ein Leistungsfall kommt selten allein

Erst in der letzten Ausgabe der POOLWORLD hat der MAXPOOL-Leistungsservice von einem Leistungsfall berichtet, bei dem es um die Frage ging, ob es sich um einen Vollkasko- oder Betriebsschaden handelt.

So auch im neuesten max-Leistungsservice-Fall. Ein landwirtschaftlicher Betrieb – Firma F – führt wie jedes Jahr mit seinem Makler L ein Gespräch, um eventuelle Versorgungslücken zu schließen. Dabei wird auch über die bisher nur teilkaskoversicherten Traktoren und Anhänger gesprochen. Die Firma entschließt sich letztlich für die Vollkaskoversicherung.

Doch genau dieser Schritt soll der Firma wenige Wochen später zum Verhängnis werden.

Folgende Schadenmeldung geht beim Versicherer ein: Ein Mitarbeiter der Firma F ist mit dem Ackerschlepper gegen ein an der Seite abgestelltes Frontgewicht gestoßen, während er etwas dahinter abstellen wollte, und hat dabei den Frontlader beschädigt. Das Frontgewicht hat nur optische Mängel, allerdings muss der Ventilblock erneuert werden – geschätzte Schadenhöhe knapp 3.000 Euro.

Foto: nblxer / stock.adobe.com

Die Gesellschaft schreibt den Kunden an und bittet um Zusendung einer detaillierten Schadenschilderung und beauftragt einen Gutachter.

Die erste Besichtigung durch den Gutachter findet drei Wochen nach Beauftragung statt. Dabei ist der Frontlader an einem anderen Ackerschlepper montiert. Die Maße zwischen Ackerschlepper und Wechselrahmen des Frontladers sind jedoch nicht identisch mit dem schadenbeteiligten Schlepper, sodass die Plausibilität bzw. der Schadenhergang nicht überprüft werden kann.

Der Gutachter fotografiert das touchierte Beton-Frontgewicht sowie den beschädigten und mittlerweile ausgetauschten Ventilblock. Auch die Verformungen an der Abdeckung des Ventilblocks werden begutachtet.

Beim zweiten Termin, erst neun Wochen später, wird der Schaden nachgestellt und dokumentiert. Der Abstand zwischen Ackerschlepper und Betongewicht wird genauestens vermessen und fotografiert. Der Gutachter bestätigt, dass die Beschädigungen der Verkleidungsbleche plausibel sind – sowohl bei einem angehängten als auch bei einem davor abgestellten Beton-Gegengewicht. Allerdings gibt es auf den vom Kunden erstellten Fotos auch im unteren Bereich der Abdeckung Beschädigungen, welche den Gutachter schlussfolgern lassen, dass das Betongewicht zum Schadenzeitpunkt am Frontlader des Schleppers montiert war.

Zitat Gutachter: „Bezogen auf den darstellbaren Schadenhergang liegt ein Betriebsschaden vor. Inwieweit Betriebsschäden Bestandteil der Vertragsbedingungen sind, ist vom Versicherer zu prüfen."

Ein denkbar ungünstiger Schaden: Der Gutachter geht von einem Betriebsschaden aus, der Kunde beharrt auf seiner Schadenschilderung, der Schaden ist bereits repariert und somit nicht mehr gänzlich zu prüfen.

Genau das Richtige für den Leistungsservice – denkt sich auch der Makler und übergibt alle Unterlagen inklusive Ablehnungsschreiben mit Verweis auf Betriebsschaden an den max-Leistungsservice.

Sissy Wolter,
MAXPOOL-Leistungsservice

Nach Auswertung aller Unterlagen sowie Rücksprachen mit dem Kunden steht fest, dass auch der Leistungsservice keine eindeutige Aussage tätigen kann. Durch die notdürftige Reparatur der Verkleidungsbleche ist der ursprüngliche Schadenzustand verändert worden.

»Dieser Leistungsfall zeigt einmal mehr, dass Hartnäckigkeit, Erfahrung und der Blick auch für die kleinen Details zum Erfolg für den Kunden führen können.«

Der Gutachter schreibt, dass das Schadenbild der Verkleidungsteile zur Schilderung des Kunden passt, jedoch auch ein anderer Hergang möglich ist. Er kommt jedoch aus nicht ganz nachvollziehbarer Begründung zu dem Schluss, dass das Gewicht wohl montiert war. Eine definitive Aussage, dass es sich also nicht um einen Unfall handelt, so wie vom Kunden beschrieben, tätigt er nicht.

Schließlich nimmt der Leistungsservice Kontakt zur Geschäftsführung der Gesellschaft auf und schildert, dass beide Seiten nicht eindeutig den Schadenhergang beweisen können und dies im Nachgang auch nicht mehr möglich ist.

Im Gespräch mit dem Versicherer erfährt der Leistungsservice, dass gewisse Zweifel bestehen, da der Kunde erst wenige Wochen vor dem Schadentag den Vertrag für die Vollkasko abgeschlossen hat. Weiter wird darauf hingewiesen, dass solche Betriebsschäden – wie sie der Versicherer unterstellt – über eine Brems-Betriebs- und Bruchversicherung versicherbar sind und der Kunde diese nicht abgeschlossen hat.

Da MAXPOOL sowohl der Kunde als auch der zuständige Vermittler langjährig bekannt sind und die Zusammenarbeit mit dem Versicherer sehr vertrauensvoll ist, konnte der Zweifel entkräftet werden.

Gemeinsam wird nach einer kundenfreundlichen Lösung gesucht und tatsächlich gefunden!

Die Gesellschaft hat ein faires Angebot unterbreitet – der Schaden wird zu 50 Prozent reguliert und der Kunde schließt die Brems-Betriebs- und Bruchversicherung ab, um zukünftig vollständig abgesichert zu sein.

Auch bei diesem Fall wird deutlich, dass es sich immer lohnt, mit MAXPOOL zusammenzuarbeiten, um im Leistungsfall auf die guten Beziehungen, vertrauensvolle Zusammenarbeit sowie das Engagement der Mitarbeiter setzen zu können. ‹

Betriebliche Altersvorsorge statt Gehaltserhöhung!

Der bAV-Vertriebstipp!

Haben Sie Verträge im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge (eine Direktversicherung oder eine Pensionskasse) durch Entgeltumwandlung vermittelt und spart der Arbeitgeber dadurch Sozialabgaben ein, so ist dieser Zuschuss des Arbeitgebers mit Einführung des Betriebsrentenstärkungsgesetzes im Jahr 2018 verpflichtend:

Für alle neuen Entgeltumwandlungen ab 2019 ist dieser Zuschuss von pauschal 15 Prozent bereits Bestandteil.

Seit dem 01. Januar 2022 gilt diese Verpflichtung ebenfalls für bestehende Altverträge.

WAS MÜSSEN SIE TUN?
Selektieren Sie Ihren Bestand auf betriebliche Altersvorsorge.

Sprechen Sie die Personalabteilungen an, ob der Arbeitgeberzuschuss bereits berücksichtigt wurde.

Wenn ja, dann müssen Sie nichts tun. Wenn nicht, dann nutzen Sie gern den MAXPOOL-Support, um im Zuge der Einführung des verpflichtenden Arbeitgeberzuschusses weiteres Geschäft durch Erweiterung einer Versorgungsordnung beispielsweise um eine betriebliche Krankenversicherung zu zeichnen.

Bei uns erhalten Sie ebenfalls Mustervorlagen als Vorschlag für die Kommunikation mit den Unternehmen. Im Bedarfsfall unterstützen wir Sie auch direkt vor Ort.

Bei Fragen zu diesem Thema kommen Sie gern auf unser betriebliches Vorsorge-Management zu. ‹

Ennedi Gargiso,
Vorstand,
PHÖNIX Vorsorge-Management AG

Kontakt:
Betriebliches Vorsorge-Management
040 29 99 40-380
vorsorge@maxpool.de

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

maxPHV

Wir übernehmen, wenn alles schiefläuft

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

Verantwortung verbindet.

Foto: Zarya Maxim / stock.adobe.com

Raus aus dem Winterschlaf

Mit Vollgas durch den Frühling: Unsere Entertainment-Tipps fegen die letzten Schneeflocken von der Straße und rütteln mit Action, Wissen und Spannung wach. Entdecken Sie seitenweise gute Unterhaltung und große Highlights auf der Leinwand!

„Follow me!: Erfolgreiches Social Media Marketing mit Facebook, Instagram, LinkedIn und Co. Das Standardwerk im Online-Marketing."

Verlag: Rheinwerk Computing, Autoren: Anne Grabs, Karim-Patrick Bannour, Elisabeth Vogl, Seiten: 502, bereits erhältlich

Noch mehr Tipps, aktuell aufbereitet! Mit dem praktischen Ratgeber werden Social Media für Einsteiger Schritt für Schritt erklärt. Er veranschaulicht mit anwendbaren Beispielen, dass gutes Marketing in sozialen Netzwerken für jede Branche möglich ist. Von der Planung bis zur Content-Kreation: Praxiseinblicke und kreative Ideen liefern Einblicke für den Boost auf allen Kanälen.

„München – Im Angesicht des Krieges"

Zu sehen bei: Netflix, Regie: Christian Schwochow, 129 Minuten, bereits erschienen

Basierend auf dem Bestseller „München" von Robert Harris spielt die internationale Besetzung aus Jannis Niewöhner, Jeremy Irons, August Diehl und George MacKay in Christian Schwochows packendem Historienthriller. Aus der Perspektive zweier idealistischer Diplomaten werden die unaufhaltsamen Entwicklungen der Dringlichkeitskonferenz geschildert, die den Zweiten Weltkrieg verhindern sollte. Ein starkes Stück Geschichte, fesselnd verfilmt!

Bildcredit: © Frederic Batier/Netflix

„The Batman“

Verleih: Warner Bros., Regie: Matt Reeves, Länge lag bei Redaktionsschluss noch nicht vor, Start: 3. März

Ein neues Kapitel nach „The Dark Knight“ wird aufgeschlagen! Milliardär Bruce Wayne zieht als Rächer Batman seine Kreise durch Gotham City und sieht sich mit neuen Gefahren konfrontiert. Ein mysteriöser Killer hat es auf die Elite und ranghohe Personen der Stadt abgesehen und verübt heimtückische Attentate. Die Suche nach dem Täter wird zum atemlosen Wettlauf gegen die Zeit, die den Helden zudem mit unerwarteten Enthüllungen der eigenen Vergangenheit konfrontiert.

Bildcredit: © 2021 Warner Bros. Entertainment GmbH

„Der Markisenmann“

Verlag: Heyne, Autor: Jan Weiler, Seiten: 336, erhältlich: ab 21. März

Mit „Maria, ihm schmeckt’s nicht“ legte Autor Jan Weiler eines der erfolgreichsten Debüts der letzten Jahrzehnte hin. Sein neuer Roman erzählt mit viel Humor von Schuld, Verantwortung und den Geheimnissen unserer Familien: Als die 15-jährige Kim einen Unfall verursacht, muss sie die Ferien bei ihrem Vater am Rhein-Herne-Kanal verbringen. Allerdings kennt sie den seltsamen Mann, der sich als erfolgloser Vertreter über Wasser hält, bisher nur von Fotos. Dennoch versuchen sie aus der Zwangsgemeinschaft das Beste zu machen und erleben den Sommer ihres Lebens.

„Du bist nicht, was du denkst“

Verlag: arkana Verlag, Autor: Georg Lolos, Seiten: 240, erhältlich: ab 14. Februar

Selbstzweifel? Endlose Gedankenspiralen? Emotionale Tiefs? Kein Mensch ist vor den Hürden des eigenen Egos sicher, die Entscheidungen blockieren und ein Vorankommen verhindern. Bewusstseinstrainer Georg Lolos präsentiert in seinem neuen Buch einen möglichen Ansatz, um aus dem verwinkelten Ego-Haus zu entkommen. Wer sich bewusst durch alle Räume des Ichs bewegt, schafft es, das Leben gelassen und voller Vertrauen willkommen zu heißen.

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).

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 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. 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 Berufsunfähigkeitstarife 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. ‹

Foto: NDABCREATIVITY / stock.adobe.de

Eberhard Sautter
Vorstandsvorsitzender HanseMerkur

Top Produkte zu fairen Preisen

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 Vertriebserfolg, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.

Hand in Hand ist
HanseMerkur

Stilsicher zum Erfolg: Was Makler wirklich brauchen

Es gibt zahlreiche Sprichworte, die das äußere Erscheinungsbild eines Menschen als zweitrangig erachten. Dass Inhalte mehr zählen als die reine Optik, ist unbestritten und Grundlage für unsere attraktiven Versicherungsangebote. Aber Hand aufs Herz: Das Erscheinungsbild eines Maklers spielt eine wichtige Rolle, um Kunden auf ganzer Linie zu überzeugen. Mit diesen Partnern aus unserem Mehrwerteprogramm begeistern Sie beim nächsten Geschäftstermin inhaltlich und optisch.

PERFEKTION NACH MASS – RUNDUM GUT GEKLEIDET

Wer sein Angebot souverän und seriös vermitteln will, sollte diese Eigenschaften auch ausstrahlen. Während Sympathie eine Charakterfrage ist, verhilft Rooks&Rocks zu einem eindrucksvollen Auftritt, der sofort ins Auge sticht. Die Businessanzüge in verschiedenen Ausstattungen und Anfertigungen werden nach Maß geschneidert und überzeugen von Kopf bis Fuß. Geschmack, Stil und Individualität gehören zum festen Bestandteil bei der Anfertigung eines einmaligen Looks, der nur für Sie entworfen wird. Mit dem MAXPOOL-Mehrwerteprogramm erhalten Sie Sonderkonditionen für die Anfertigung Ihres ganz persönlichen Maßanzugs.

EINZIGARTIGE DETAILS FÜR DAS PERFEKTE OUTFIT

Ist die passende Garderobe gefunden, sorgt Montblanc für die richtigen Accessoires. Seit über 100 Jahren stehen die Experten des exquisiten Geschmacks für Eleganz und Qualität. Handwerk und Tradition sind in jedem einzelnen Stück erkennbar, kreiert mit Liebe zum Detail. Geschmackvolle Manschettenknöpfe, außergewöhnliche Uhren, hochwertige Gürtel oder moderne Aktentaschen: Makler dürften in dem umfangreichen Sortiment fast alles für ihren Alltag entdecken. Vielleicht unterschreiben Sie auch den nächsten Vertrag mit einem der edlen Kugelschreiber? Wer Montblanc trägt, zeigt, dass Qualität vor Quantität steht und Erfolg kein Traum bleiben muss.

Fotos: ty / stock.adobe.com; Rook&Rocks; Montblanc

Erfolgreiche Makler setzen auf überzeugende Inhalte. Um bei Kunden mit den besten Deckungskonzepten und umfassendsten Leistungen zu glänzen, vertrauen angeschlossene Partner bereits auf bewährte MAXPOOL-Produkte. Damit Sie auch mit angemessenem Stil bei Ihren Kunden für einen bleibenden Eindruck sorgen, bietet das MAXPOOL-Mehrwerteprogramm eine Vielzahl von Sonderkonditionen bei Partnerunternehmen.

FIT IM INNEN UND AUSSEN

Stimmt die äußere Erscheinung, lohnt sich der Blick nach innen. In körperlicher Fitness finden Willensstärke, Ausdauer und Kraft ihren Ausdruck. Um stressige Tage physisch meistern zu können, braucht es ein Trainingsprogramm, das individuell angepasst ist. Unser Partner Fitness First hilft dabei, mehr Leistung und Power auf natürliche Weise zu aktivieren. Neben dem Training an den zahlreichen Geräten bieten zudem verschiedene Fitnesskurse die Möglichkeit, an körperliche Grenzen zu gehen oder im Wellnessbereich zu entspannen, um so motiviert das nächste Geschäft zum Abschluss zu bringen.

ELEGANT UNTERWEGS

Den richtigen Wingman an der Seite zu wissen, gibt ein sicheres Gefühl auf allen Wegen. Wer für diese vertrauensvolle Aufgabe auf Mercedes-Benz setzt, zeigt Stil. Schließlich steht die Marke seit Jahrzehnten für Eleganz und Top-Leistungen. Hervorragende Sonderkonditionen für Leasingfahrzeuge geben die Chance, zwischen einzelnen Kundenterminen das Gefühl von Freiheit und PS-starker Leistung auszukosten. ‹

Interessiert? Wie Sie am Mehrwerteprogramm teilnehmen und welche weiteren Vorteile auf Sie als angeschlossenen Makler warten, erfahren Sie von unserem Team Kooperations-Management.

Kontakt:
Team Kooperations-Management
040 29 99 40-330
kooperation@maxpool.de

Paragrafendschungel?

Nicht für unsere Syndikus-Anwältin Yvonne Czernetzki. Sie geht den optimalen Weg zwischen Gesetzbüchern und menschlichem Miteinander.

Frau Czernetzki, Sie sind als Syndikus-Anwältin bei MAXPOOL angestellt. Was ist darunter zu verstehen?
Ich vertrete in meiner Rolle als Syndikus-Anwältin die MAXPOOL Gruppe in allen rechtlichen Fragen. Auch mit der Personalabteilung habe ich täglich sehr viel Berührungspunkte, da in diesen Bereichen häufig spezielle Rechtsfragen auftreten. Zudem unterliegen die Abteilungen Leistungsservice und Mahnwesen meiner Verantwortung.

Ein großer Zuständigkeitsbereich, der in Ihre Hände fällt.
Durchaus. Aber es hat sich erst dahin gehend entwickelt. Als ich im Juni 2011 bei MAXPOOL anfing, gab es bis dato keine eigene Rechtsabteilung im Haus. Somit begann ich auf der sprichwörtlich grünen Wiese. Dies hatte den großen Vorteil, dass ich am Anfang viel Zeit hatte, in alle Abteilungen reinzuschnuppern, und damit das Unternehmen und die Abläufe kennenlernen konnte. Vieles habe ich mir dann selbst erarbeitet. Ich begann mit der rechtlichen Prüfung von Courtagevereinbarungen und sonstigen Kooperationsverträgen, anschließend kam die Bearbeitung vertrieblicher und gesellschaftsrechtlicher Fragestellungen und schließlich noch die Personalfragen. Eine sehr spannende Zeit war und ist es noch.

Von diesem Rundumblick kann mancher Neustarter nur träumen. Klingt nach den optimalen Bedingungen für zukünftige Mitarbeiter.
Eigentlich versuchen wir es all unseren neuen Kolleginnen und Kollegen zu ermöglichen, dass sie alle Abteilungen kennenlernen und einen Gesamtblick auf das Unternehmen erhalten. Aufgrund des Arbeitsaufkommens ist dies aber in dem Maße nicht immer umsetzbar, wie wir es uns wünschen. Aber ja, ich kam vorher aus einer Anwaltskanzlei und bin nach dem 2. Staatsexamen recht schnell zu MAXPOOL gewechselt. Die Versicherungsbranche war mit bekannt, da ich zuvor in der Versicherungsrechtsabteilung tätig war. Die MAXPOOL-Welt eröffnete sich mir jedoch als vollkommen neue Erfahrung.

Inwiefern unterscheidet sich die MAXPOOL-Welt von der versicherungsrechtlichen Welt?
Eine Kanzlei prüft unter anderem Schadenersatzklagen oder checkt Vertragsbedingungen, wenn es Unstimmigkeiten gibt. Aber die Vertriebswelt und die Sonderstellung eines Maklerpools waren mir gänzlich neu, weil er weder Versicherer noch Makler ist. Deswegen empfand ich es als tolle Basis, dass ich mir erst mal das gesamte Unternehmen anschauen konnte, um ein Gefühl für das Konstrukt und die Abläufe zu erhalten.

Jetzt reden wir zehn Jahre später über Ihre Anfänge. Gibt es Momente, die Ihnen im Vergleich zur Gegenwart besonders in Erinnerung geblieben sind, oder fallen Ihnen markante Veränderungen auf?
Verändert hat sich in den letzten Jahren sehr viel, nicht zuletzt durch meine Elternzeit. Aus dem Tagesgeschäft gänzlich raus zu sein, war für mich eine herausfordernde Umstellung, denn ich hatte immer irgendwie das Gefühl, dabei zu sein. Ich weiß nicht, ob es bei allen Arbeitgebern so ist, aber bei MAXPOOL ist die herausragende Besonderheit, dass es nie langweilig wird. Wandel und Veränderungen kommen mit jedem neuen Projekt ins Haus, die wiederum neue Zuständigkeiten verlangen. Routinen schleichen sich kaum ein! In meiner Abteilung weiß ich nicht, was nächsten Monat geschieht, und bleibe daher stets gespannt. Herr Drewes ist zudem ein Mensch, der Abwechslung mag und dem Unternehmen immer wieder frischen Wind in die Segel gibt.

Kostet aber auch viele Nerven, oder?
Nicht wenige, genau (lacht).

Wünscht man sich da zumindest einen Hauch von Routine?
Nein, ich empfinde es als vorteilhaft, diese Flexibilität in meinem Job zu wissen. Sonst wird es zäh, und damit ist auch niemandem geholfen. Gerade bevor ich in Elternzeit ging, war das Wechselspiel zwischen den Abteilungen sehr reizvoll.

Ihre Mutterrolle verlangte von Ihnen bestimmt auch, dass Sie Ihren Fokus neu ausrichten und Verantwortlichkeiten teilen oder abgeben mussten?
Teilweise ja. Es gibt nun zwei wichtige Aspekte im Leben, die Aufmerksamkeit von mir verlangen. Spannende oder einmalige Momente geschehen parallel und machen es unmöglich, alles hautnah zu erleben. Die Einberufung des neuen Vorstands habe ich leider nicht persönlich mitbekommen, da ich zu dieser Zeit in Elternzeit war. Zwar wurde ich natürlich auch in der Elternzeit von meinen Kollegen und Herrn Drewes über diese bedeutsamen Veränderungen informiert, aber es war eine große Umstellung, nicht hautnah bei solchen wichtigen Prozessen im Büro zu sein. Zwar liegt es in der Natur der Sache, doch hat es mir nach meiner Rückkehr aus der Elternzeit gezeigt, dass zeitliche sowie persönliche Kapazitäten nicht mehr unbegrenzt vorhanden sind. Es ist keineswegs ernüchternd für mich, sondern mehr eine wichtige Erkenntnis, die ich für mich gewinnen konnte und musste, um meine Arbeit bestmöglich auszufüllen.

Familie spielt demnach in Ihrem Leben eine wichtige Rolle?
Zweifelsfrei! Ich habe eine sehr große Familie, die mich auf Trab hält. Selbst bei der kleinsten Feier sorgen 20 Leute für Stimmung. Da brenne ich für, denn ich bin ein absoluter Familienmensch und setze viel daran, dass es harmonisch zugeht. Wie in jeder Familie liegt manchmal Spannung in der Luft und kontroverse Diskussionen rütteln an dem friedlichen Konstrukt. Allerdings versuche ich Ruhe einzubringen. Ich weiß dieses Glück zu schätzen, dass wir so viele Familienmitglieder sind. Umso schöner ist es, dass ich einen Teil meiner Familie auch bei MAXPOOL in meiner Nähe weiß: Meine jüngste Schwester ist Teil des Vertragsteams.

Damit sind Sie rundum positiv eingestellt: Ihnen liegt die familiäre Harmonie am Herzen, als Anwältin wollen Sie nur das Beste für die Firma.
In gewisser Weise stimmt es, obwohl Herr Drewes gern jemanden hätte, der noch mehr Haare auf den Zähnen hätte (lacht). Es ist einfach schön zu sehen, wenn sich jeder wohlfühlt und zufrieden scheint. Darauf versuche ich stets zu achten. In der Realität müssen aber Abstriche gemacht werden, denn man kann es nicht jeder Person recht machen. Solange es fair und gerecht zugeht, bin ich jedoch dabei. Berufliche Konsequenzen wie Kündigungen schließt dieser Gedanke nicht aus. Solange es sich im rechtlichen Rahmen bewegt, lasse ich Kompromisse zu und versuche, die Situation für alle Beteiligten am Ende optimal zu gestalten. Das ist das Schöne an meinem Job: Ich bin eben kein Richter, der Urteile fällt, sondern Anwältin, die mit dem Gesetzbuch beratend zur Seite steht. ‹

Illustration: 21graphic / stock.adobe.com

Was macht eigentlich …

Janina Mäder – die Gastgeberin

Mit Herz und Seele sorgt Janina Mäder für einen warmen Gästeempfang. „Wenn sich Makler und externe Partner schon nach wenigen Minuten bei uns wohlfühlen, dann zaubert es auch mir ein Lächeln ins Gesicht." Als Assistentin der Geschäftsführung ist die gelernte Hotelfachfrau für die Organisation, Koordination und Planung von Meetings und Events zuständig und weiß genau, welche Kleinigkeiten über Erfolg und Fehlplanung entscheiden können. Aufmerksamkeit, Voraussicht und zu wissen, welche Details einen angenehmen Aufenthalt bei MAXPOOL ausmachen, gehören zum abwechslungsreichen Aufgabenfeld von Janina Mäder. „Jeder Tag ist anders. Es gibt keine bestimmte Routine, die abgearbeitet wird. Man muss flexibel sein und auf neue Gegebenheiten reagieren, ohne dabei den Überblick zu verlieren. Am Ende muss alles so laufen, als ob es von Beginn an so geplant war."

Ihre Leidenschaft für ihren Job bekam die gebürtige Unteruhldingerin (Bodensee) schon in die Wiege gelegt. „Was eine gute Gastgeberin ausmacht und was es bedeutet, für andere da zu sein, habe ich schon von meinen Eltern gelernt, die ein Hotel führen." Ein Auftakt, der die berufliche Laufbahn definierte: „Nach meiner Ausbildung zur Hotelfachfrau ging ich für ein Jahr als Au-pair nach New York und habe anschließend für eineinhalb Jahre in einem Hamburger Fünf-Sterne-Haus gearbeitet."

»Bei MAXPOOL sorge ich dafür, dass alles geordnet und geplant abläuft, wie es die Terminkalender vorsehen.«

Erstklassig ging es für die 26-Jährige weiter: Seit April 2021 ist sie das erste Gesicht und die erste Stimme, die Externe bei MAXPOOL zu hören und zu sehen bekommen. Unter Menschen sein und neue Dinge erleben zu wollen, endet für sie mit dem Feierabend jedoch nicht: „Bei MAXPOOL sorge ich dafür, dass alles geordnet und geplant abläuft, wie es die Terminkalender vorsehen. Privat bin ich mehr der spontane Typ, der mit Freunden essen geht, um die Alster spaziert oder den Abend in einer guten Bar ausklingen lässt. Ganz ohne Planungstool." ‹

ROOKS & ROCKS

UNSER ANZUG-DEAL FÜR SIE!

Für nur 499 Euro können Sie sich als MAXPOOL-Makler einen von Ihnen entworfenen Anzug bei unserem Partner Rooks&Rocks auf den Leib schneidern lassen.

Jetzt Termin vereinbaren und Sonderkonditionen nutzen.

Sprechen Sie uns gern an.

Team Kooperations-Management
040 29 99 40-330
kooperation@maxpool.de

PHÖNIX MAXPOOL

EINE RENTE, TAUSEND MÖGLICHKEITEN.

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

Glauben Sie nicht?

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

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Verantwortung verbindet.

Foto: onemorephunch / stock.adobe.com