Ausgabe 2 – Juli 2022 – 5,- Euro

www.poolworld-magazin.de

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Manufaktur **STATT**

MEGA POOL

Die Vergessenen

Kapital- und Zeitfresser die bei Neubauten und Sanierungen gern vergessen werden.

Follow us

Mit nur einem Klick die ganze Welt von MAXPOOL und alle Vorteile und Services nutzen.

Servicevereinbarung

Zusatzdienstleistungen endlich vergütet bekommen – wir zeigen Ihnen, wie es geht.

Allianz

ALLIANZ KÖRPERSCHUTZPOLICE

Mehr drin für körperlich Tätige

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

Das ist neu:

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

Ein Grund mehr, **die Allianz** zu empfehlen.

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

100 JAHRE Allianz Leben

Liebe Maklerinnen, liebe Makler,

der Sommer ist in vollem Gange, und die sonnigen Monate wecken die Lust auf eine kurze Auszeit. Strand, Meer und neuer Input: Mit unserer frischen Ausgabe der POOLWORLD liefern wir Ihnen die richtige Lektüre zum Informieren und Entspannen.

Damit Sie wissen, wo Sie Ihre Urlaubstage abseits des Mainstreams verbringen können, stellen wir Ihnen fünf ausgewählte Spots vor (Seite 80), an denen Sie den Makleralltag für einen Augenblick vergessen dürfen. Eine entsprechende Reiseversicherung sollte im Reisegepäck nicht fehlen!

Trotz Urlaubsplanung und Reisefieber arbeiten wir fokussiert an neuen Projekten und Weiterentwicklungen, zu denen besonders die Vorstellung unseres Bestandsübertragungs-Teams zählt. Vier Fachexperten unterstützen Sie ab sofort bei der gebündelten Übertragung Ihrer Bestände und erleichtern Ihnen Ihr Tagesgeschäft. Mit welchen Vorteilen die neue Mannschaft noch aufwartet, verraten wir Ihnen auf Seite 8.

Das Ziel schlankerer Prozesse und Services, die Ihnen Zeit im täglichen Geschäft ersparen, bestimmt auch unsere vollautomatischen Abrechnungen (Seite 60) und den Ausbau der Servicevereinbarungen (Seite 64). Kleine Stellschrauben reichen aus, um das Stundenkonto schrumpfen zu lassen und den Umsatz zu pushen. Erfahrene Makler dürfte in diesem Zuge unser Angebot der neu geschaffenen Stellen der Regionalmanager (Seiten 54 und 69) interessieren. Know-how weitergeben, eigenes Team leiten, attraktive Overheads generieren? Wir erklären, was es mit der neuen Chance auf sich hat.

Schon ins Schwitzen geraten? Mit unseren Social-Media-Tipps (Seite 36) und individuellen Makler- und Erklärfilmen, die unser Medienmanager Benjamin Clemens für Sie erstellt (Seite 89), liefern wir Ihnen den coolsten Cocktail an Dienstleistung und effektiven Tools der Saison.

Genießen Sie den Sommer und unsere neue Ausgabe!
Viel Spaß beim Lesen.

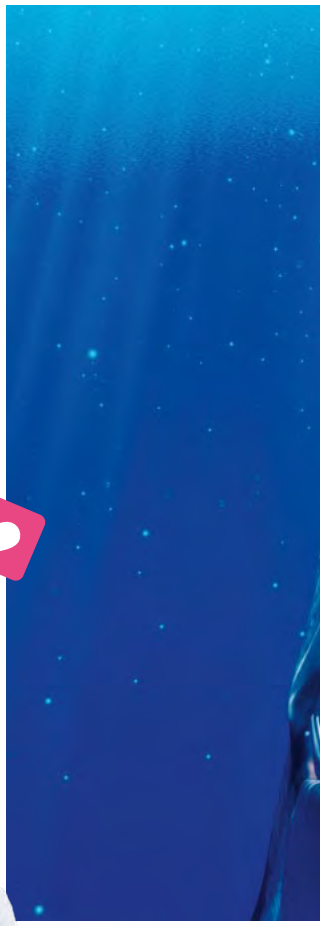
HERZLICHE GRÜSSE
IHR ANDREAS ZAK

Kennen Sie schon unser neues Unfall Deckungskonzept max-UV? Wir verzichten in allen Tarifgruppen auf Gesundheitsfragen übernehmen die Produktauswahlhaftung, liefern marktführende Gliedertaxen und das auch noch zu einem unschlagbaren Preis für Ihre Kunden.

QR-Code scannen und alles zum marktführenden max-UV Deckungskonzept erfahren.

32
Kundenbindung neu gedacht: Wir verraten Ihnen, wie Sie in einer digitalen Welt ganz einfach neue Kunden gewinnen, die Kundenbindung stärken und Ihre Vertragsdichte steigern.

8
Das neue Bestandsübertragungs-Team ist da: Eine neue Crew auf einer spannenden Mission mit einem einzigartigen Full-Service-Angebot für eine erfolgreiche BÜ im Gepäck.



36
Follow us: Mit nur einem Klick die ganze Welt von MAXPOOL erleben und immer bestens informiert sein? Kein Ding, wir verraten Ihnen, wie einfach das geht.

Impressum

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

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

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

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

Autoren:
Hanna Borchers, Constantin Jacob, Kevin Jürgens, Tim Jütersonke, Lasse Keunemann, Stefan Klahn, Stephanie Kühn, Daniel Lamann, Katharina Schlender, Maren Straatmann, Kay Weddecke, Claudia Willecke, Markus Wolf, Franziska Marie Wolff, Sissy Wolter

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.

24
Titel: Pool oder nicht Pool? Das ist nicht die Frage! Der richtige muss es sein. Wir erklären Ihnen worauf Sie bei der Auswahl achten sollten.

44
Haftungsoptimiert beraten: Wir stellen Ihnen ein neues Tool für die privaten Sachsparten mit aktuellen Produktempfehlungen vor.

58
10 Gründe, warum die neue max-PHV die neue Benchmark ist!

64
Servicevereinbarungen: Zusatzdienstleistungen endlich vergütet bekommen – wir zeigen Ihnen, wie es geht.

60
Die vollautomatische Abrechnung von Maklerstrukturen: So einfach können Sie mit uns rechnen.

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.

Bei

400.000 €

lag 2021 das durchschnittliche Finanzierungsvolumen bei Neubauvorhaben.

Quelle: www.report.europace.de

TOP 3 der Metropolen mit den höchsten Kaufpreissteigerungen im Jahr 2021:

München	Leipzig	Hamburg
+ 31 %	+ 26 %	+ 21 %

Quelle: www.report.europace.de

Die Allianz landet auf

Platz 3

der wertvollsten Versicherungsunternehmen der Welt.

Quelle: Statista 2022

Bilder: ii-graphics, Alexander Potapov, Krakenimages.com, 4th Life Photography / stock.adobe.com

51 %

der gesamten Dokumentenverwaltung werden bei MAXPOOL mithilfe von KI verarbeitet.

Platz 5

Deutschland liegt mit 4,1 % auf Platz 5 der weltweit größten Versicherungsmärkte.

Quelle: Swiss Re, Stand 2020

46.353

Registrierungen – die Zahl der Versicherungsmakler bleibt im Gegensatz zu der von Versicherungsvertretern in Deutschland stabil.

Quelle: DIHK, Stand 01.01.2022

0,8 %
Umsatz

Versicherungsmakler konnten ihre Umsätze 2021 um durchschnittlich 0,8 % steigern – den Gewinn sogar um 7,1 %.

Quelle: AfW 2021

7,1 %
Gewinn

MAXPOOL erreichte 2021 ein Umsatz- und Margenwachstum von

10,6 %

zum Vorjahr.

PureSolution, Rawpixel / elements.envato.com; Allianz Deutschland AG

Alle Mann an Bord

Mit dieser Crew begibt sich MAXPOOL auf eine spannende Mission. Das neue Team der Bestandsübertragung hat im März 2022 seine Arbeit aufgenommen und liefert mit einem einzigartigen Full-Service-Angebot handfeste Argumente für eine erfolgreiche BÜ.

Dieser Service lässt Maklerherzen höherschlagen und bringt bare Vorteile mit sich! Hanna Borchers und ihr Team bieten angeschlossenen Partnern ab sofort die Möglichkeit, Bestandsübertragungen im kompletten Umfang mit professioneller Unterstützung ausführen zu lassen. Neu aufgestellt und zu 100 Prozent auf die Betreuung der Makler und deren pool- und versicherungsübergreifende Bestandsübertragungen ausgerichtet, präsentiert sich das innovative Serviceangebot als neuester USP des MAXPOOL-Servicegedankens.

Mit Hanna Borchers hat eine gestandene MAXPOOL-Expertin die Leitung des engagierten Teams übernommen. Bereits seit 2021 betreut sie intern die Bestandsübertragungen und setzt ihre langjährigen Erfahrungen federführend im Vertrieb und in der Kommunikation mit Maklern in neuer Position ein. Deniz Markisch, der seit 2019 bei MAXPOOL ist und als Auszubildender das Unternehmen in seiner ganzen Vielfalt von Grund auf kennenlernte, unterstützt mit seiner umfangreichen Expertise. Neuzugang Philipp Paschen ergänzt das Trio und steht Maklern bei der Abwicklung der Übertragungen zur Seite. Sein technisches Know-how sowie sein ausgeprägtes Gespür für individuelle Lösungsansätze ergänzen das Team optimal. Auf ein gutes Back-up und starken Rückhalt, der dem neuen Team in der täglichen Arbeit den Rücken frei hält, kann die BÜ-Mannschaft vertrauen: Disziplinarisch unterstützt die Abteilungsleiterin im Bestands- und Schadensservice Maren Straatmann die Führung durch Hanna Borchers.

Die neue Abteilung erweitert die Spanne an Serviceoptionen und markiert einen weiteren Schritt zur ganzheitlichen Betreuung. Ein Angebot, mit dem sich MAXPOOL derzeit ein Alleinstellungsmerkmal am gesamten Markt sichert. Obwohl sich manche Bedenken gegenüber einer Bestandsübertragung hartnäckig halten, angeführt von Zeitaufwand, Einholung von Freigaben oder Nachhalten bei Versicherern, stellen sich die Experten mit überzeugenden Argumenten dem Gegenwind. Durch einfache digitale Prozesse, proaktiven Support und Unterstützung bei der Übertragung minimiert sich der organisatorische Aufwand für Makler deutlich. Alle Courtagen werden zudem 14-tägig auf einer Abrechnung übersichtlich und kompakt zusammengefasst. Papierwüsten und verpasste Meldetermine gehören bei einer Bestandsübertragung zukünftig der Vergangenheit an. Mit vollem Einsatz und geballtem Fachwissen: Auf dem Weg zu einer strukturierten und organisierten Bestandsübertragung begleiten diese Experten alle Makler bis ins Ziel. ‹

Kontakt:
Team Bestandsübertragung
040 29 99 40-150
bestandsuebertragung@maxpool.de

WIR SIND DAS BÜ-TEAM!

1) Kapitänin Hanna Borchers

„Meine Leidenschaft für den Vertrieb kann ich im Bereich der Bestandsübertragungen wunderbar ausleben. Ich freue mich auch darauf, mehr Verständnis für das Thema bei Maklern zu generieren, mit dem sie sich einen größeren Unternehmenswert sichern."

2) Lösungsfinder Deniz Markisch

„Als erster Ansprechpartner möchte ich den Maklern das sichere Gefühl geben, beim Thema BÜ mit MAXPOOL die richtige Entscheidung getroffen zu haben. Das heißt auch, dass kein Vorgang blind abgearbeitet, sondern jeder mit Sorgfalt geprüft wird. Für unerwartete Probleme finden wir immer eine Lösung."

3) Wegbereiter Philipp Paschen

„Die individuelle Fallbetreuung macht den Reiz der BÜ für mich aus. Wir wachsen mit unseren Herausforderungen, etablieren Lösungsansätze und investieren unser Know-how fortlaufend in neue Übertragungen. Auf diese Weise bieten wir den besten Support."

4) Strategin Maren Straatmann

„Als strategische Leiterin an der Seite des neuen Teams ist meine Aufgabe eher architektonischer Natur. Meine Handschrift wird in den Strukturen und Prozessen wiederzuerkennen sein, mit denen ich eine sichere Arbeitsbasis für die Kollegen und Kolleginnen schaffe."

Ciao, Cashlock-Falle!

ERGO Rente Balance – freie Fahrt für die Altersvorsorge.
Mit zusätzlichem Schutz bei Berufsunfähigkeit

Sein Geld sicher und ertragreich anzulegen ist heutzutage wichtiger denn je. Umso mehr gilt das für die Altersvorsorge. Sie ist das finanzielle Polster, mit dem man später seinen gewohnten Lebensstandard halten kann.

Dafür eignet sich eine Fondsrente mit eingebauter Garantieoption besonders gut. Sie verbindet die Sicherheit einer klassischen Rentenversicherung mit den Wachstumschancen von Investmentfonds.

LEIDER KANN DER CASHLOCK DIE RENDITECHANCEN AUSBREMSEN.
Bei manchen Fondsrenten mit Garantieoption führt das Wechseln von sicher zu chancenreich zur sogenannten „Cashlock-Falle“. Dann bleibt das Geld in der sicheren Anlage „gefangen“ und kann nicht mehr renditeorientiert angelegt werden.

Die ERGO Rente Balance kennt keinen Cashlock. Mit ihrer MaxFlex-Garantie lässt sich frei zwischen Index- und Fondspolice hin und her wechseln – oder beides kombinieren. Bis zu 12 Mal im Jahr und in bequemen 5 %-Schritten.

AUCH BEI BERUFSUNFÄHIGKEIT IST DIE ALTERSVORSORGE GESCHÜTZT.
Hart, aber wahr: Jeder Vierte in Deutschland wird berufsunfähig. Wer zahlt dann die Beiträge für die Altersvorsorge, wenn plötzlich das regelmäßige Gehalt wegfällt?

Hier springt die optionale ERGO BU-Beitragsbefreiung ein. Sie übernimmt die Beiträge und hält so die Altersvorsorge am Laufen. Damit man auch bei Berufsunfähigkeit sein Sparziel sicher erreicht. Zusätzliches Plus: Der Abschluss ist ohne lästige Gesundheitsfragen* möglich!

SO VIEL FLEXIBILITÄT IST AUSGEZEICHNET.
Die ERGO Rente Balance hat neben vielen weiteren Auszeichnungen das Prädikat „Ausgezeichnete Flexibilität“ vom renommierten Institut für Vermögensaufbau (IVA) bekommen. Mit 5 Sternen gehört sie zu Deutschlands besten Fondsrenten. ‹

Entdecken Sie noch mehr Vorteile der ERGO Rente Balance: einfach QR-Code scannen und los geht’s!

*Optionale 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

Lächeln steht Ihnen – das bleibt auch so:
Mit unserer neuen Zahnzusatzversicherung.

Ein schönes Lächeln Ihrer Kunden ist viel wert. Unser neuer Zusatztarif ZahnEXKLUSIV beinhaltet neben hochwertigem Zahnersatz auch umfangreiche Leistungen für Prophylaxe, Bleaching und Zahnkorrekturen, z.B. Aligner-Thearapie. Informieren Sie sich.

SIGNAL IDUNA Gruppe
Jan Schönteich
Telefon 040 4124-7184
Fax 040 4124-490-7184
Jan.Schoenteich@signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

Privates Sachge über MAXPOOL platzieren

Große Auswahl plus Leistungsservice!

Die privaten Sachversicherungen sind das Brot-und-Butter-Geschäft jedes Maklers, der seinen Schwerpunkt in der Beratung von Privatkunden hat. In der Regel hat man sich als Makler in jeder der SHUKR-Sparten auf drei bis vier Versicherer „eingeschossen“, die man besonders gern vermittelt, weil man beispielsweise gute Erfahrungen in der Schadenregulierung gemacht hat.

Trotzdem ist der Makler verpflichtet, seinen Kunden eine hinreichende Auswahl an Tarifen anzubieten, und seit Kurzem auch dazu, aktiv darauf hinzuweisen, nach welchen Kriterien man diese Versicherer aussucht. Grundsätzlich hilfreich hierbei sind Vergleichsrechner, deren Ergebnisübersichten man immer auch die berücksichtigten Versicherer entnehmen kann. Darüber hinaus unterstützen selbstverständlich die Kollegen aus dem Team Komposit bei der Suche nach einer bedarfsgerechten Lösung, gerade auch dann, wenn es mal etwas komplizierter wird.

»Über alle Sparten stehen mehr als 160 Produktpartner zur Auswahl.«

Stefan Klahn,
Geschäftsführer
PHÖNIX Schutzgemeinschaft
Assekuradeur GmbH

Makler, die mit MAXPOOL zusammenarbeiten und ihr privates Sachgeschäft hier platzieren, profitieren von folgenden Vorteilen:

DER LEISTUNGSSERVICE

Kommt es im Leistungsfall im Rahmen eines Versicherungsvertrages zu Missverständnissen zwischen Kunden und Versicherer, zu unrechtmäßigen Ablehnungen oder Kürzungen, springt der MAXPOOL-Leistungsservice ein. Die Experten vom Leistungsservice unterstützen die Kunden des Vertriebspartners im weiteren Verlauf bedarfsgerecht bei der schnellen und reibungslosen Abwicklung der Leistungsansprüche.

Der MAXPOOL-Leistungsservice gilt für alle Sparten und alle versicherungsförmigen Produkte im MAXPOOL-Bestand. Zusätzlich profitiert der Makler in den privaten Sachsparten von der Übernahme der Produktauswahlhaftung durch MAXPOOL, sofern ein von MAXPOOL empfohlener Tarif vermittelt worden ist.

ZWEI MAL ZWEI MARKTFÜHRENDE VERGLEICHSTECHNIKEN

Mit dem Sach-Modul von softfair und dem Sachvergleicher von Mr-Money (inklusive Alttarif-Vergleich) bietet MAXPOOL seinen Vertriebspartnern zwei der markführenden Vergleichstechniken im Sachversicherungsbereich.

Darüber hinaus stehen für das Kfz-Geschäft als bewährte Vergleichstechnik das Kfz-Modul Trixi von softfair und der Kfz-Vergleicher von Nafi bereit.

Selbstverständlich stellen wir alle genannten Vergleichsrechner kostenfrei zur Verfügung.

schäft

Die Wünsche der Kunden erfüllen – mit dem umfangreichen Angebot von MAXPOOL kein Problem.

SPEZIALVERSICHERER IM ÜBERBLICK

MAXPOOL arbeitet auch mit vielen spezialisierten Anbietern zusammen (auch im gewerblichen Bereich), nachfolgend eine kleine, nicht abschließende Aufzählung:

MMV GmbH	Wohnmobil-Spezialversicherer
SHT Group	Spezialversicherer für Selbstfahrervermietfahrzeuge
AIA AG	Spezialversicherer für die Berufshaftpflicht von Architekten und Ingenieuren
Hiscox	Spezialanbieter von All-Risk-Lösungen für Freiberufler
KOTAX Versicherungssystem	Spezialanbieter für die Versicherung historischer Gebäude
Hübener Versicherung	Spezialversicherer für ungewöhnliche Risiken

DIE VERMUTLICH GRÖSSTE AUSWAHL AN VERSICHERERN

Vertriebspartner von MAXPOOL verfügen im privaten Sachversicherungsbereich über eine der größten Auswahlmöglichkeiten am Poolmarkt. Über alle Sparten stehen mehr als 160 Produktpartner zur Auswahl.
Bei MAXPOOL können Tarife von Assekuradeuren wie zum Beispiel Konzept & Marketing, DOMCURA und degenia genauso vermittelt werden wie Produkte regionaler Versicherer wie beispielsweise der Provinzial, der SparkassenVersicherung oder der Versicherungskammer Bayern.

Fazit: MAXPOOL ermöglicht seinen Vertriebspartnern Zugriff auf die größtmögliche Versicherer-Vielfalt für eine optimale Beratung. Und dabei haben Sie immer die Wahl, autark über die Vergleichsrechner zu arbeiten oder die Kolleginnen und Kollegen aus dem Fachbereich zur Unterstützung einzuschalten. ‹

Foto: biasciolialessandro / elements.envato.com

Zwei sind EINE Flotte

Für Firmenkunden mit einem Fuhrpark ist die Flottenversicherung wohl eines der wichtigsten Absicherungsinstrumente. Dabei muss dieser Fuhrpark nicht einmal groß sein. Der Markt bietet bereits Versicherungslösungen ab zwei ziehenden Fahrzeugen an, somit holt dieses Produkt also auch kleinere Unternehmen ab.

WARUM EIN FLOTTENVERTRAG?

Ein Flottenvertrag bietet zwei wesentliche Vorteile für Unternehmen.

Zum einen bedeutet die Bündelung mehrerer Fahrzeuge bei einer Gesellschaft eine Beitragsersparnis und zum anderen verringert sich der Verwaltungsaufwand für das Unternehmen – keine Aufteilung auf mehrere Gesellschaften und kein Durcheinander bei der Schadenregulierung verschiedener Kraftfahrzeuge. Darüber hinaus können im Laufe der Zeit neu hinzukommende Fahrzeuge innerhalb einer Flottenversicherung von einer verbesserten SFR-Einstufung profitieren und für Fahrzeuge von Unternehmensleitern gibt es besonders attraktive Konditionen.

UNSER TIPP:

Für eine genaue Übersicht über die verschiedenen Fahrzeugarten lohnt sich ein Blick auf die Seite des GDV. Dort finden Sie alle Wagniskennziffern mit einer Erklärung aufgeführt.

DIE RICHTIGEN FRAGEN STELLEN

Die Flottenversicherung muss sehr individuell an das Tätigkeitsfeld des Unternehmens angepasst werden. Hier sind je nach Branche unterschiedliche Aspekte und Anforderungen an das Produkt zu berücksichtigen. Denn oft macht ein kleines Detail den Unterschied aus. So ist es bei Flotten mit Lastkraftwagen, die Ladung transportieren, beispielsweise sinnvoll, die Basisdeckung (Haftpflicht/Kasko) um den berühmten BBB-Baustein (Brems-, Betriebs- und Bruchschäden) zu erweitern.

Damit die Absicherung für Ihren Kunden optimal ist, sprechen Sie gern vorab mit den Experten von MAXPOOL darüber, welche Fragen Sie zusätzlich stellen sollten.

Denn hier gilt: Mehr ist mehr. Erfahren Sie so viel über das Unternehmen wie möglich und setzen Sie sich gedankliche Marker für Cross-Selling-Ansätze.

WELCHE GRÖSSE KANN EINE FLOTTE HABEN?

Grundsätzlich lassen sich Fuhrparks in drei verschiedene Größen einteilen.
Wichtig zu beachten ist hierbei, dass immer mit ziehenden Fahrzeugen gerechnet wird. Demnach zählen Anhänger nicht, um die Grundvoraussetzung zu erfüllen.

Foto: georgerudy / stock.adobe.com

Miniflotte:
bis 4 ziehende Fahrzeuge

Kleinflotte:
5 bis 20 ziehende Fahrzeuge

Großflotte:
beginnt ab 20 ziehenden Fahrzeugen

In der Flottenversicherung lassen sich die verschiedenen Fahrzeugklassen (Wagniskennziffern) kombinieren, sprich Autos, Lieferwagen, Zugmaschinen etc.

WELCHE BRANCHEN LASSEN SICH VERSICHERN?

Eigentlich gibt es kaum eine Branche, für die MAXPOOL Ihnen kein Angebot zur Verfügung stellen kann. Natürlich sind einige Branchen am Markt aufgrund hoher Schadenquoten eine Herausforderung. Dazu zählen unter anderem Lieferdienste oder Selbstfahrervermietfahrzeuge, aber auch für diese besonders schweren Fälle gibt es attraktive Lösungen.

Weitere Informationen zum Thema Flottenversicherung finden Sie hier:

FLOTTENVERSICHERUNG ALS TÜRÖFFNER

Eine Flottenversicherung eignet sich hervorragend, um mit Kunden fast wie von allein in Kontakt zu bleiben. Neue Autos müssen aufgenommen und alte abgemeldet werden. Zum Jahresende können Sie den Markt auf eine bessere Lösung untersuchen und diese präsentieren. Auch der Schadenfall sollte immer zum Anlass genommen werden, mit dem Kunden über seinen Versicherungsschutz zu sprechen. Insbesondere nach erfolgter Schadenregulierung eröffnet sich häufig die Chance, bestehenden Versicherungsschutz sinnvoll zu erweitern und Cross-Selling-Potenzial für die Platzierung weiterer gewerblicher Versicherungen zu nutzen.

Das Team Komposit-Management freut sich auf Ihre Anfragen und unterstützt Sie gern dabei, die nächste Beratung vorzubereiten. ‹

NEU:
Selbstfahrervermietfahrzeuge richtig und zu Top-Konditionen versichern

MAXPOOL bietet Maklern für das Risiko der Selbstfahrervermietfahrzeuge ab sofort eine bedarfsgerechte Lösung.

Die SHT-Group aus Solingen hat mit der Itzehoer Versicherung einen herausragenden Produktgeber auf dem Gebiet der Kfz-Versicherung für dieses Spezialrisiko an ihrer Seite. Über die SHT-Group können einzelne Selbstfahrervermietfahrzeuge versichert werden, aber auch Anhänger ab einer Stückzahl von fünf.

Die SHT-Group überzeugt mit einer unkomplizierten Anforderung der Daten und mit einer schnellen Angebotserstellung. Es werden Rahmenverträge erstellt und je Fahrzeug gibt es Stückprämien, eingestuft nach dem Netto-Wiederbeschaffungswert. Für dieses Risiko maßgebliche Deckungsinhalte sind versichert – dazu gehören:

- Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit bei Kaskoschäden
- kein „Abzug Neu für Alt“ bei Reparaturen
- Eigenschäden zweier im Rahmenvertrag versicherter Fahrzeuge gelten als mitversichert
- die üblicherweise nur gegen Zuschlag versicherbaren Teile, z. B. Mehrwerte, Fahrzeug- und Zubehörteile, sind beitragsfrei mitversichert

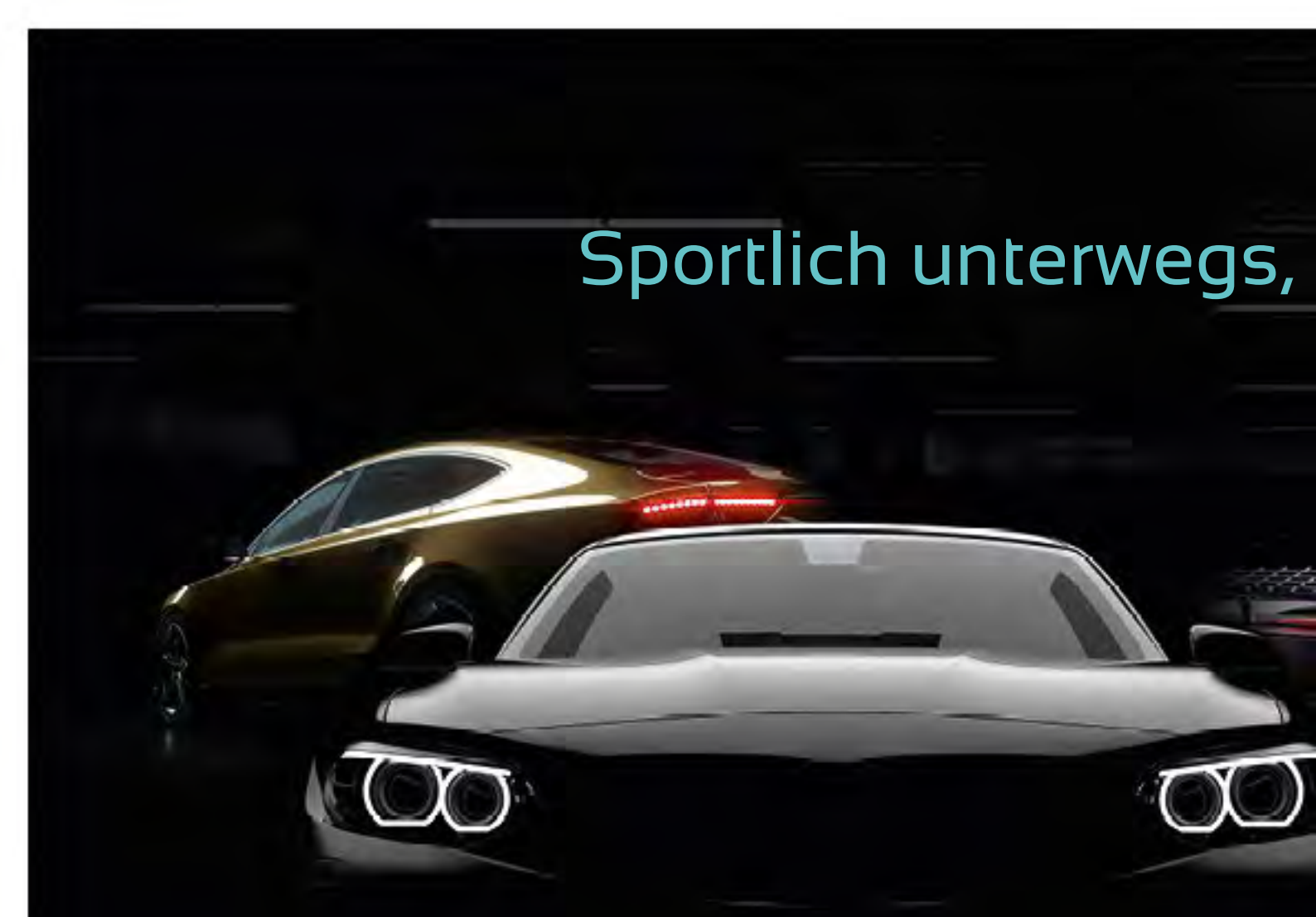
Neben Top-Bedingungen sorgt die Itzehoer mit einer exzellenten Schadenbearbeitung für das optimale Gesamtpaket.

Fazit: Für dieses spezielle, aber spannende Thema haben MAXPOOL-Partner nun eine tolle Lösung für ihre Kunden. ‹

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

Foto: nd3000 / elements.envato.com

Sportlich unterwegs,



Die Deutschen lieben ihre Autos und legen hier besonders viel Wert auf eine ordentliche und meist vor allem günstige Kfz-Versicherung. Dabei ist das standardmäßige Kfz-Geschäft jetzt für einen Versicherungsmakler keine riesige Hürde. Wie sieht es aber mit Fahrzeugen aus, die vor PS nur so strotzen und mal eben so viel wie ein Einfamilienhaus kosten? Bei der Versicherung von Exoten wie beispielsweise Rolls-Royce, Bugatti, Ferrari, Lamborghini oder Sportversionen der üblichen Automarken wie zum Beispiel Mercedes-Benz (AMG) stehen Makler schon mal vor einer Herausforderung. Kunden solcher Fahrzeuge will man aber nicht unverrichteter Dinge ziehen lassen, denn in der Regel bringen sie auch noch weiteres lukratives Geschäft mit.

WAS ALSO TUN?

Die MAXPOOL-Experten finden eine Lösung, wie folgendes Beispiel zeigt:
Zwei Geschäftsführer eines Unternehmens kaufen gern teure Autos und sind Kunden eines mit MAXPOOL kooperierenden Versicherungsmaklers. Diese Fahrzeuge werden oftmals gar nicht gefahren oder zugelassen, sondern sollen in der Regel als Wertanlage dienen. Man sollte meinen, dass dies bei Autos nicht möglich ist, allerdings gibt es durchaus Fahrzeuge, die im Wert steigen.

Dem Makler und uns wurde die Aufgabe gestellt, einen Mercedes-Benz SLS AMG Black Series, 631 PS, Wert 470.000 Euro, zu versichern (siehe Fotoabbildung). Konkret ging es hier um eine Garagendeckung, da das Fahrzeug nicht zugelassen werden sollte.

sportliches Risiko

TIPP:

Bei Fahrzeugen mit einem Wert bis 250.000 Euro ist in der Regel ein Abschluss ohne eine bestehende Kundenverbindung möglich.

CHALLENGE ACCEPTED!

Einer unserer Produktpartner, die Helvetia, versichert im Tarif „Premium Car“ genau diese Risiken. Diese Anfrage wird also von uns sorgfältig mit allen erforderlichen Angaben und Unterlagen (unter anderem Fahrzeugdaten, Informationen zu den Fahrern, gewünschte Absicherung, Gutachten, Kaufvertrag) für den Underwriter aufbereitet. Die Prüfung eines solchen Vorgangs erfolgt bei der Helvetia immer individuell und in unserem Fall mit einem Versicherungsschutz als Ergebnis. Im Tarif „Premium Car“ werden keine SFR angerechnet und die Prämie variiert anhand der getätigten Angaben zu den weichen Tarifmerkmalen. Unser Kunde hat die Garagenversicherung für 2.350 Euro Jahresprämie abgeschlossen.

Bei Supersportwagen, teuren Fahrzeugen oder Exoten, die es zu versichern gilt, kontaktieren Sie gern das MAXPOOL-Team – wir unterstützen Sie gerne in der Angebotserstellung und finden sicher auch für Ihre Kunden eine passende Lösung. ‹

Lasse Keunemann,
Komposit-Management und Gewerbe,
MAXPOOL

Fotos: Negro Elkha, Cla78, Photocreo Bednarek, DigitalGenetics / stock.adobe.com

Lukrative Rückabwicklung 4.0

In fast jedem Haushalt noch zu finden: eine Lebens- oder Rentenversicherung

Einst abgeschlossen, um für den Ruhestand vorzusorgen, schlucken heute niedrige Garantiezinsen, sinkende Überschussbeteiligungen und hohe Verwaltungskosten das hart ersparte Geld. Das Unternehmen STAR FUND bietet mit seinem Modell STAR eine lukrative Lösung mit der gewinnbringenden Rückabwicklung.

Eines vorweg: Wer seinem Vertrag widerspricht, hat die Chance, alle eingezahlten Beiträge plus Zinsen und Überschussbeteiligungen zurückzuerhalten. Für die Rückabwicklung eignen sich abgeschlossene Lebens- und Rentenversicherungsverträge aus den Jahren 1995 bis 2007. Die Prüfung, ob sich ein Vertrag für das Modell STAR eignet, ist schnell, unverbindlich und kostenlos für Vermittler und ihre Kunden. Und das Beste: STAR FUND übernimmt neben dem vollen Kostenrisiko auch die gesamte Prozesskostenfinanzierung. Das Vorliegen einer Rechtsschutzversicherung ist nicht notwendig.

Und so funktioniert's: Das Unternehmen kauft den Rückabwicklungsanspruch gegen Sofortzahlung innerhalb von nur zwei Tagen vom Versicherungsnehmer ab – ohne Risiko und unabhängig vom Ausgang des Rückabwicklungsverfahrens. Defizitäre Kontrakte – egal ob ausgelaufen, gekündigt oder laufend – werden buchstäblich recycelt, denn das verloren geglaubte Kapital fließt zurück an den Kunden. Mit dem zusätzlich gezahlten Kaufpreis erlangt der VN unmittelbar Liquidität oder kann sein Kapital aufstocken. Der Aufwand ist absolut überschaubar, da die Informationen und Unterlagen nur einmalig bereitgestellt werden müssen.

DIE STAR-FUND-TRILOGIE

Kundenrückgewinnung – Neukundenakquise – Bestandskundenansprache

Eine ausgelaufene Lebensversicherung gehört nicht ins Altpapier.

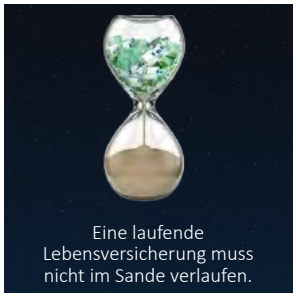
Gewinnen Sie Kunden mit dem Thema der Rückabwicklung eines ausgelaufenen Vertrages zurück, denn:

- das Ablaufdatum eines Vertrages kann bis zu 9,5 Jahre zurückliegen
- Sie und der VN profitieren von einem unerwarteten Geldbetrag
- Sie gewinnen Vertrauen zurück
- Sie schaffen die Basis für Folgegeschäfte

Eine gekündigte Lebensversicherung ist noch zu retten.

Nutzen Sie das Thema der Rückabwicklung gekündigter Verträge für die Neukundenakquise, denn:

- die Prüfung ist einfach und risikolos
- die Kündigung kann bis zu 9,5 Jahre zurückliegen
- das ausgezahlte Geld wird frei für profitablere Anlageformen
- Sie verschaffen dem VN mehr finanziellen Spielraum


Eine laufende Lebensversicherung muss nicht im Sande verlaufen.

Bieten Sie Bestandskunden die Rückabwicklung eines laufenden, defizitären Vertrages an, denn:

- Sie verhelfen dem VN zu Liquidität bei Kapitalbedarf
- Sie geben dem VN verloren geglaubtes Kapital zurück
- der Rückkaufswert steht dem VN zu 100 Prozent zu
- Sie bieten eine echte Alternative zur Kündigung

SOFORTAUSZAHLUNG NACH ZWEI TAGEN + MÖGLICHE ERFOLGSBETEILIGUNG

Der Mehrwert durch die Zusammenarbeit mit STAR FUND ist einfach mehr wert! Angesichts der risikolosen Sofortauszahlung bietet das Unternehmen mit dem Modell STAR ein besonders attraktives Produkt im Bereich der Rückabwicklung von Lebens- und Rentenversicherungsverträgen an. ‹

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

Ein Halleluja auf die Bestandsübertragung

Unsere BÜ-Expertin Hanna Borchers verrät Ihnen, worauf es ankommt und welche Vorteile auf Sie warten.

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

BESTANDSÜBERTRAGUNG LEICHT GEMACHT

Bis zu 20 Verträgen	Ab 20 Verträgen	
Vollmacht des Kunden wurde zusammen mit dem Maklervertrag unterschrieben – wichtig für die BÜ ist die Vollmacht	Kundenmusterschreiben gem. CoC versenden oder Bestätigung über Vorliegen der Vollmachten mit korrekter Firmierung auf MAXPOOL an MAXPOOL senden	→ MAXPOOL unterstützt bei Serienbrieferstellung und Versand
Einzelner Vertrag soll in die Betreuung des Maklers übergehen: Vertragsdaten oder Police liegen vor	Kundenliste samt Vertragsdaten an MAXPOOL senden, MAXPOOL spielt diese ins MAXOFFICE ein	→ MAXPOOL unterstützt dabei, die Daten korrekt für das Einspielen aufzubereiten
Einfache Beauftragung durch den Makler über das MAXOFFICE (mit nur 3 Klicks wird die Einzel-BÜ angesteuert)	Formular zur Beauftragung der BÜ an MAXPOOL senden	→ MAXPOOL bereitet Ihnen alle Formulare vor, Sie müssen nur unterzeichnen und zurücksenden
Das MAXOFFICE leitet automatisch die BÜ an die Gesellschaft weiter	Team BÜ beauftragt bei den Gesellschaften	
Automatische regelmäßige Erinnerungen durch MAXOFFICE an die Gesellschaften	Regelmäßige Erinnerungen durch das Team BÜ	
FINALE Bestätigung durch MAXOFFICE	**FINALE Bestätigung durch das Team Bestandsübertragung**	

WARUM DAMIT WARTEN? WENN DIE LÖSUNG SO NAHE IST:

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

HANNA BORCHERS ZU DEN AM HÄUFIGSTEN GESTELLTEN FRAGEN:

„Ich habe nicht alle Vertragsdaten vorliegen. Kann ich den Bestand trotzdem übertragen?“
Um beim Einspielen Doppelanlagen von Kunden zu vermeiden und auch einen Mindestanspruch an Datenqualität im MAXOFFICE gewährleisten zu können, sind aus unserer Sicht die wenigen folgenden Daten erforderlich:

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

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

„Ich habe von allen Kunden eine Vollmacht mit der richtigen Firmierung auf MAXPOOL vorliegen, diese verwende ich seit Jahren. Muss ich dennoch meine Kunden per CoC-Verfahren (Kundenmusterschreiben) über den Wechsel der bestandsführenden Stelle informieren?“
Nein, in diesem Fall bestätigen Sie uns einfach auf einem Extra-Schreiben (erhalten Sie von uns) mit Ihrer Unterschrift, dass Sie alle Vollmachten vorliegen haben.

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

„Wie lange dauert in der Regel eine Bestandsübertragung?“
BÜs werden bei den Gesellschaften nicht mit hoher Priorität bearbeitet, daher gibt es auch häufig große Bearbeitungsrückstände. MAXPOOL verliert Ihre Bestandsübertragung aber nie aus den Augen und erinnert die Gesellschaften regelmäßig bis zur vollständigen Übertragung und zur ersten Courtagebuchung. ››

Unsere

TOP 3

Gesellschaften
in Sachen Schnelligkeit bei
Bestandsübertragung

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

1. Platz DIE HAFTPFLICHTKASSE

2. Platz SIGNAL IDUNA

3. Platz Ammerländer Versicherung

»Mit uns als Task Forst wird das Thema Bestandsübertragung für Makler zur Leichtigkeit.«

Hanna Borchers,
Teamleiterin
Bestandsübertragung MAXPOOL

DIESE BESONDERHEITEN SOLLTEN SIE KENNEN UND BEACHTEN:

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

Entsprechende Vorlagen und Musteranschreiben können Sie bei uns abrufen.

2. Folgende Gesellschaften akzeptieren NUR die eigenen Formulare:
a. Allianz
b. ERGO
c. R+V
d. Die Haftpflichtkasse
e. Barmenia
f. Medien-Versicherung

Die Formulare erhalten Sie selbstverständlich auf Anfrage von uns.

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

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

Das R+V-Gesundheits-Konzept AGIL

Die zukunftssichere Alternative für Ihr PKV-Geschäft

Weitere Informationen finden Sie hier:

Der R+V Krankenversicherung liegt der Schutz Ihrer Kunden besonders am Herzen. Mit dem GesundheitsKonzept AGIL bieten wir alle Vorzüge der privaten Krankenversicherung (PKV) auf die jeweilige Lebenssituation Ihrer Kunden zugeschnitten. Zielgruppe sind alle freiwillig versicherten Kunden, die eine hochwertige und verlässliche Gesundheitsvorsorge mit einem leistungsstarken und solventen Versicherungspartner suchen. Das Vertriebspotenzial ist entsprechend hoch.

Unsere private Krankenvollversicherung AGIL ermöglicht eine Absicherung nach den Bedürfnissen Ihrer Zielgruppen – stark und bedarfsgerecht. Eine Vielzahl überzeugender Argumente spricht dafür, wie etwa:

- besondere Förderung ambulanter Vorsorgeuntersuchungen inklusive professioneller Zahnreinigung und Schutzimpfungen ohne Auswirkungen auf einen vereinbarten Selbstbehalt oder eine Beitragsrückerstattung
- hochwertiger Zahnersatz ohne Zahnstaffel, ohne Summenbegrenzung und ohne Preis-Leistungs-Verzeichnis
- Zugang zu modernster Telemedizin: Über unseren Kooperationspartner TeleClinic erreichen unsere Kunden Ärzte aller Fachrichtungen – zu jeder Zeit und von überall – ganz einfach mit dem Smartphone. Voraussetzung für eine telemedizinische Behandlung ist hierbei natürlich, dass sich das Krankheits-/Beschwerdebild nach allgemein anerkannten fachlichen Standards telemedizinisch beurteilen lässt.

DIE VORTEILE DER PKV OPTIMAL FÜR IHRE KUNDEN NUTZEN

Mit dem GesundheitsKonzept AGIL von der R+V Krankenversicherung AG können Sie die Vorzüge der PKV auf die jeweilige Lebenssituation Ihrer Kunden ausrichten. Die drei verschiedenen Leistungspakete classic pro, comfort und premium bieten Ihnen die komplette Palette von der soliden Grundversorgung bis hin zur hochwertigen Absicherung.

ZU DEN WEITEREN STÄRKEN VON AGIL ZÄHLEN DABEI AUCH:

- ein offener Hilfsmittelkatalog, der den medizinischen Fortschritt mit abdeckt und Anspruch auf neu entwickelte Hilfsmittel bietet
- eine schnelle und faire Leistungsabwicklung
- digitale Services wie zum Beispiel die R+V-Scan App für das Einreichen von Rechnungen und anderen Belegen
- eine Kindernachversicherung auch in höhere Tarife als die der Eltern ‹

Foto: skynesher / gettyimages.de

Manufaktur **STATT**

MEGA POOL

Ein Finanzinvestor kauft einen großen Pool – und will mehr. Jetzt fragen sich viele Makler: Wird mein Pool demnächst auch übernommen? Und was geschähe dann mit meinen Beständen? POOLWORLD erklärt, worauf es jetzt ankommt und warum Makler bei MAXPOOL auch in Zukunft richtig aufgehoben sind.

Lauscher gespitzt! Haie besitzen ein ausgeprägtes Gehör. Zwar sind die Hörorgane nur bedingt sichtbar, doch ihre hohe Empfindlichkeit lässt sie über mehrere Kilometer Geräusche wahrnehmen.

„Ausländische Finanzinvestoren haben es auf deutsche Maklerpools abgesehen." Das ist kein bloßes Hirngespinst mehr, sondern ein erklärtes Ziel von zum Beispiel HG Capital. Die britische Private-Equity-Gesellschaft hat sich bereits Fonds Finanz einverleibt. Der gemessen am Umsatz größte Maklerpool in Deutschland ist jetzt nur noch eine von 43 Beteiligungen im Portfolio des Firmenkäufers und -verkäufers. Die bisherigen Alleingesellschafter von Fonds Finanz haben 60 Prozent ihrer Anteile verkauft. Das letzte Wort hat nun also HG Capital. Vermutlich auch mithilfe von reichlich Fremdkapital – so jedenfalls die gängige Vorgehensweise von Finanzinvestoren – soll Fonds Finanz jetzt mehrere kleine Pools übernehmen. Ziel ist die Schaffung eines europäischen Megapools. Dieser hätte dann womöglich so viel Einkaufsmacht, dass selbst größere Produktgeber erzittern. Aber würden die dann überhaupt noch Geschäfte mit dem Riesenpool machen? Die Frage muss zumindest gestellt werden.

SCHWINDENDER EINFLUSS

Viele Versicherungsmakler und Finanzanlagenvermittler beschleicht bereits jetzt das ungute Gefühl, dass bei einer Verdichtung des Marktes in Richtung eines Oligopols auch ihre Einflussmöglichkeiten schwinden. Wer bereits an einen oder mehrere Pools angebunden ist, fragt sich: „Bin ich hier noch gut aufgehoben?" Und wer sich vielleicht gerade Gedanken über eine neue Anbindung macht, will zum Beispiel wissen, bei welchem Pool seine Bestände auch in drei, vier Jahren noch sicher sind. Was gerade im Markt geschieht, ist eine Entwicklung, die genauestens verfolgt werden sollte. Vor einer Zusammenarbeit mit einem Pool sollten Makler ein paar Fragen klären, allen voran, welche Folgen die Übernahme eines Pools für die Bestände des Maklers hätte (siehe auch Checkliste „Diese Fragen sollten sich Makler vor einer Anbindung stellen" auf Seite 28). »

Fotos: Michael, Kolevski.V / stock.adobe.com

Bei MAXPOOL ist die Sache klar: Ein Investor landet hier keinen Coup. Gegenüber POOLWORLD sagt Oliver Drewes, Haupteigentümer und Vorstandvorsitzender der PHOENIX MAXPOOL Gruppe: „MAXPOOL wird nicht an einen Finanzinvestor verkauft. Gemeinsam mit unseren Maklern und Mitarbeitern wollen wir den Pool wie bisher in hanseatischer Kaufmannsmanier und aus eigener Kraft weiterentwickeln.“ Und Kevin Jürgens, im Vorstand für den Bereich Vertrieb verantwortlich, ergänzt: „Bei uns redet auch in Zukunft weder ein Versicherer noch ein Finanzinvestor mit. Darin unterscheiden wir uns von vielen anderen Pools.“ Hier und da zu vernehmende Gerüchte, MAXPOOL stünde für eine Übernahme zur Verfügung, tritt auch Kevin Jürgens entschieden entgegen: „Das ist definitiv nicht der Fall. Wir leben unsere Unabhängigkeit.“ Der Vorstand skizziert das Geschäftsmodell von „Heuschrecken“, ein Begriff für Finanzinvestoren, der vor gut 20 Jahren geprägt wurde, als schon einmal vor allem ausländische Beteiligungsgesellschaften in Deutschland auf Beutezug gingen: „Ein Unternehmen in wenigen Jahren aufblähen und dann irgendwohin verkaufen, um schnell Profit zu machen.“ Was dann mit den Beständen der Makler und überhaupt mit dem geschaffenen Unternehmen und Beständen wird, sei ungewiss.

WUNSCH NACH UNABHÄNGIGKEIT

Ein Finanzinvestor verfolge nun mal finanzielle Interessen. Wenn es zum Beispiel gerade lukrativ ist, den Investmentbereich auszubauen oder geschlossene Fonds anzubieten, dann geschehe das – wenn opportun, auch zulasten anderer Bereiche wie etwa des Versicherungsgeschäfts. Das Nachsehen hätten dann die Versicherungsmakler. Dazu wieder Kevin Jürgens: „Ich würde mich als

UNABHÄNGIGKEIT IST MAKLERN WICHTIG

Chancen und Risiken einer Anbindung an einen Maklerpool

Chancen einer Zusammenarbeit

Bewahrung der Unabhängigkeit	44,8 %
Exklusive Deckungskonzepte	34,7 %
Einfache Antragsprozesse/Policierung	29,2 %

Risiken einer Zusammenarbeit

Abhängigkeit/Verlust der Unabhängigkeit	45,5 %
Übernahme durch Investoren	31,4 %
Insolvenz/Schließung	30,7 %

Quelle: AssCompact

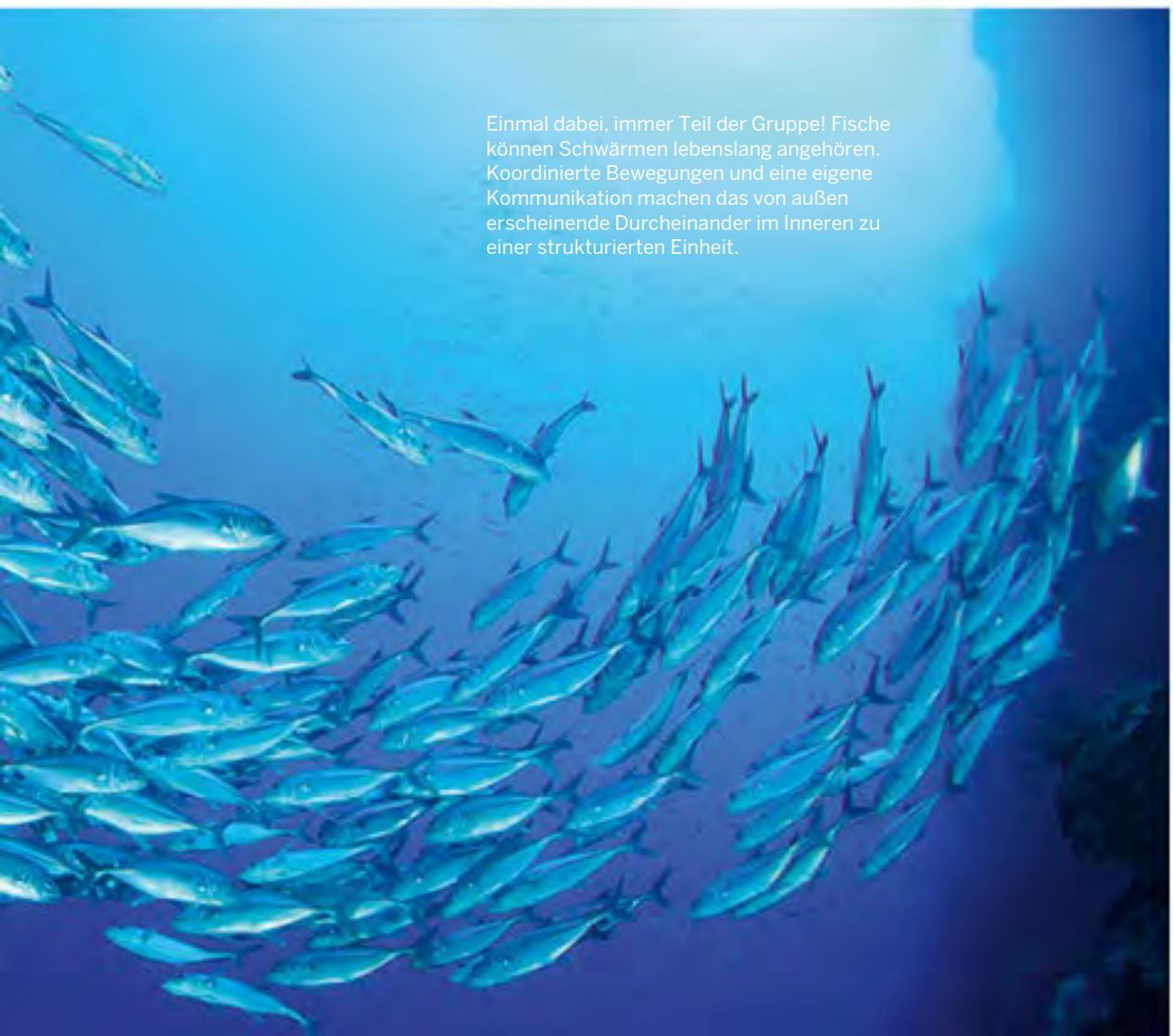
Foto: 敏治 荒川 / stock.adobe.com

Makler jedenfalls deutlich wohler fühlen bei einem unabhängigen, inhabergeführten Pool als bei einem Pool im Besitz eines Investors mit eher kurzfristigen finanziellen Interessen.“ Andere inhabergeführte Pools wie zum Beispiel Apella teilen diese Ansicht. So äußert Apella-Vorstand Harry Kreis in einer Pressemitteilung seine Sorge: „Im Interesse der Makler und Kunden steht ein breiter Markt, denn je vielfältiger die Strukturen sind, desto fairer sind das Endprodukt und die Arbeitsbedingungen für freie Makler.“

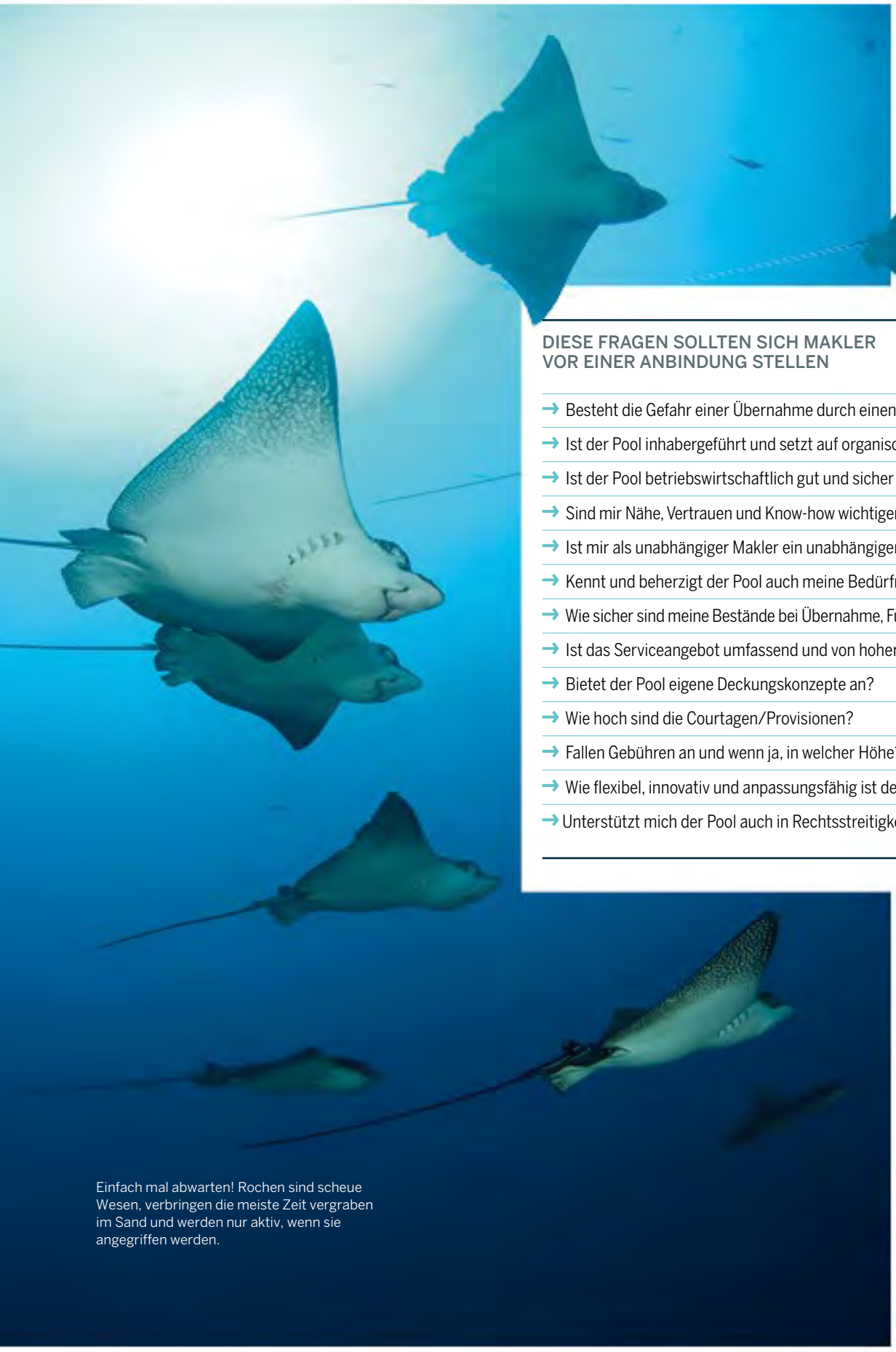
Dass Vermittler sich Gedanken über ihre Unabhängigkeit machen, belegt auch eine aktuelle Umfrage von AssCompact zu den Chancen und Risiken einer Pool-Anbindung. Demnach ist der wichtigste Grund für eine Zusammenarbeit mit knapp 45 Prozent aller Antworten die Bewahrung der Unabhängigkeit, zum Beispiel bei der Möglichkeit zur freien Produktauswahl. Für rund 35 Prozent ist der Erwerb exklusiver Deckungskonzepte ein wichtiger Vorteil. Bemerkenswert ist, dass fast 46 Prozent der Befragten eine Kooperation wiederum als Risiko für ihre eigene Unabhängigkeit bewerten. Die Anbindung an einen Maklerpool scheint also eine sehr ambivalente Entscheidung für Makler zu sein, berichtet AssCompact. Interessant auch: 31 Prozent der Befragten fürchten die Übernahme eines Pools oder Dienstleisters durch Investoren als großes Risiko – wie bei Fonds Finanz und HG Capital.

GRÖSSE IST NICHT ENTSCHEIDEND

Gleichwohl ist die Größe eines Pools natürlich nicht unbedeutend für Vermittler – ein Stichwort ist bereits gefallen: Einkaufsmacht. Die günstigeren Produktpreise lassen mehr Spielraum für höhere Courtagen – theoretisch zumindest. ››



Einmal dabei, immer Teil der Gruppe! Fische können Schwärmen lebenslang angehören. Koordinierte Bewegungen und eine eigene Kommunikation machen das von außen erscheinende Durcheinander im Inneren zu einer strukturierten Einheit.



DIESE FRAGEN SOLLTEN SICH MAKLER VOR EINER ANBINDUNG STELLEN

- Besteht die Gefahr einer Übernahme durch einen Finanzinvestor?
- Ist der Pool inhabergeführt und setzt auf organisches Wachstum?
- Ist der Pool betriebswirtschaftlich gut und sicher aufgestellt?
- Sind mir Nähe, Vertrauen und Know-how wichtiger als schlichte Größe?
- Ist mir als unabhängiger Makler ein unabhängiger Pool wichtig?
- Kennt und beherzigt der Pool auch meine Bedürfnisse und Ideen?
- Wie sicher sind meine Bestände bei Übernahme, Fusion oder Insolvenz?
- Ist das Serviceangebot umfassend und von hoher Qualität?
- Bietet der Pool eigene Deckungskonzepte an?
- Wie hoch sind die Courtagen/Provisionen?
- Fallen Gebühren an und wenn ja, in welcher Höhe?
- Wie flexibel, innovativ und anpassungsfähig ist der Pool?
- Unterstützt mich der Pool auch in Rechtsstreitigkeiten?

Einfach mal abwarten! Rochen sind scheue Wesen, verbringen die meiste Zeit vergraben im Sand und werden nur aktiv, wenn sie angegriffen werden.

Foto: Brandelet Didier / stock.adobe.com

Ob die angebundenen Makler tatsächlich finanziell profitieren, hängt auch davon ab, ob ein Pool den Vorteil beim Einkauf tatsächlich an seine Partner weiterreicht und nicht für andere Dinge ausgibt. Was das Finanzielle betrifft, stellt MAXPOOL-Vorstand Kevin Jürgens klar: „Wir stehen den großen Pools bei den Konditionen für die Makler in nichts nach. Hier sind wir auf Augenhöhe." Ohnehin sollte die schlichte Größe kein Auswahlkriterium sein. Entscheidend sind neben der Courtagehöhe Umfang und Qualität der angebotenen Dienstleistungen – und hier bietet MAXPOOL traditionell eine Reihe einzigartiger Mehrwerte. „Beim Service überzeugen wir auf ganzer Linie", betont Kevin Jürgens, „denn MAXPOOL ist – bildlich gesprochen – wendig wie ein Schnellboot und nicht träge wie ein Tanker. In einem sich dynamisch verändernden Umfeld ist das ein großer Vorteil."

Ein spannender Punkt ist zum Beispiel die Vor-Ort-Beratung. Wenn ein Makler in der Beratung mit seinem Kunden an einer Stelle nicht mehr weiterkommt, dann fährt ein Experte von MAXPOOL zu ihm raus und gemeinsam beraten beide dann den Kunden. Im Kompetenz-Center der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe stehen dafür mehrere Dutzend Mitarbeiter zur Verfügung. Ob im Bereich Kranken, Leben, Betriebsrente, Komposit oder Finanzierung, die Experten wissen stets Rat; viele haben in ihrer Sparte bereits rund 20 Jahre Berufserfahrung. „Unsere Experten unterstützen angebundene Makler in allen Produktsparen. Das betrifft vor allem Themen, in denen ein Berater nicht ‚zu Hause' ist." Das ist im Bereich betriebliche Altersversorgung (bAV) häufiger der Fall. Wenn ein Makler zum Beispiel das Interesse eines Mittelständlers mit 1.000 Mitarbeitern geweckt hat, kommen die bAV-Profis raus und machen alles Weitere – schreiben Versorgungsordnungen, sprechen mit dem Betriebsrat, organisieren Mitarbeiterveranstaltungen und beraten zu dem anspruchsvollen Thema komplett durch. Der unterstützte Makler erhält weiterhin eine faire Courtage und ist aus der Haftung raus. „Wir stehen Seite an Seite mit unseren Partnern und versuchen so viel zu unterstützen, wie es geht", unterstreicht Kevin Jürgens.

IT AUS EINEM GUSS

Mit solchen Vorteilen will MAXPOOL Makler überzeugen, sich dem Pool anzuschließen und den gesamten Bestand mitzubringen. Dann ist alles einfach: ein Ansprechpartner, eine Courtageabrechnung, ein IT-System. „Unsere Argumente sind Qualität, Leistung und Service", sagt der Vertriebsvorstand. Mitunter müssen interessierte Makler ganz genau hinschauen, um den entscheidenden Unterschied zu einem anderen Pool-Angebot zu entdecken. Eine einheitliche Courtageabrechnung zum Beispiel bieten viele Zusammenschlüsse an, aber MAXPOOL rechnet sauber, transparent und nachvollziehbar auch Tippgeber und Untervermittler ab. Möglich macht das „ein IT-System aus einem Guss", wie es Kevin Jürgens formuliert. Der einzelne Makler weiß immer, was aktuell in seinem Bestand los ist: wie viel Prämie von welchen Kunden in welchen Sparten er einnimmt. Letztlich sichtbar wird eine wichtige Kennzahl: die Vertragsdichte. Bei dieser Größe schneiden MAXPOOL-Makler deutlich besser ab als der Marktdurchschnitt, was laut Kevin Jürgens die Stärke des Systems in der Auswertung des individuellen Maklersbestands verdeutlicht.

Große Pools verweisen gerne auf immer höhere IT-Investitionen, die kleinere Pools in Zukunft nicht mehr stemmen könnten. Tatsache ist aber auch, dass große Pool-Gebilde, die durch mehrere Übernahmen und Zukäufe entstanden sind, kein einheitliches IT-System haben, sondern ein Potpourri an IT-Systemen. Das ungeordnete Allerlei an Hard- und Software überhaupt erst mal in eine vernünftige Ordnung zu bringen, um die verstreut vorliegenden Daten sinnvoll nutzen zu können, verursacht oft hohe Kosten. Und längst nicht jedes hochgejubelte IT-Projekt ist am Ende erfolgreich. MAXPOOL dagegen wächst organisch aus eigener Kraft und hat auch seine komplette IT selbst gebaut. Ob interne Verwaltung, MAXOFFICE, CRM-System oder das Endkundenportal SEKRETÄR, alles wurde selbst entwickelt, wobei Ideen von Maklern in die jeweilige Software eingeflossen sind. „Die Qualität der Daten ist für uns superwichtig", sagt Jürgens. „Was Datenpflege angeht, gehören wir zu den Top Drei im Markt. Bei uns angebundene Makler können sicher sein, ››

dass alles reibungslos funktioniert – und dass immer jemand sofort hilft, falls doch mal ein IT-Problem behoben werden muss.“

VERTRIEBSINSTRUMENT FÜR MAKLER

Ein weiterer Mehrwert von MAXPOOL ist seit über zehn Jahren der Schaden- und Leistungsservice. Wenn es sein muss, boxen fest angestellte Anwälte sowie renommierte Partner-Rechtsanwaltskanzleien berechtigte Interessen der Kunden gegenüber Versicherern auch vor Gericht durch. Der Makler kann das Rechtsberatungspaket per Zertifikat nachweisen und auf sich labeln, was insgesamt ein tolles Vertriebsinstrument ist, nach dem Motto: „Kunde, kaufe die Police lieber bei mir, denn bei mir hast du rechtlichen Beistand für den Fall der Fälle.“ Nur erwähnt werden soll an dieser Stelle, dass auch PHOENIX MAXPOOL-Chef Oliver Drewes sein Branchengewicht bei den Versicherern nutzt, um strittige Situationen zum Vorteil des Kunden zu lösen. Auch dafür gibt es Beispiele, wie zuletzt Versicherungs-Lockvogelangebote, die schon bald heftige Beitragserhöhungen nach sich zogen. Ihren Ärger darüber laden Kunden dann typischerweise bei ihrem Makler ab.

MERKMALE EINES GUTEN MAKLERPOOLS

- ★ Schaden- und Leistungsservice
- ★ Service für Angebotserstellung
- ★ Zugriff auf viele Produkte und Anbieter
- ★ Konsolidierte Courtagabrechnung
- ★ Maklerverwaltungsprogramm (MVP)
- ★ Vergleichsrechner
- ★ Maklerrente
- ★ Unterstützung bei administrativen Prozessen
- ★ Unterstützung durch Experten
- ★ Unterstützung in strittigen Situationen
- ★ Informationen zu Recht und Regulatorik
- ★ Fokus auf Qualität (auch beim Wachstum)

Solche Fälle versuchen MAXPOOL-Mitarbeiter im Angebotswesen vorzubeugen, indem sie Maklern auch mal abraten, den bei einem Preisvergleich günstigsten Tarif zu vermitteln und stattdessen zum Beispiel den Tarif auf Platz vier zu nehmen, weil der Produktgeber in puncto Finanzkraft und Bilanzkennzahlen solider aufgestellt ist. Auch so sorgt MAXPOOL dafür, dass Maklern ein Geschäft nicht Jahre später um die Ohren fliegt. Im Sachbereich bietet MAXPOOL die größtmögliche Vielfalt an Vergleichstechnik und trägt in großen Teilen die Produktauswahlhaftung für Ihre Empfehlungen. Auch das ist einzigartig im Markt.

Untersuchungen haben gezeigt, dass einige ausgewählte Fischarten sich im Spiegel erkennen, was auf ein Ich-Bewusstsein hinweist. Zu wissen, wer man ist, kann auch im Tierreich nicht schaden.

STETS AN MAKLERS SEITE

Für eine geringe Stornoquote sorgen aber auch so scheinbar banale Services wie die Policenveredelung. Normalerweise bekommt ein Versicherungsnehmer, der zum Beispiel eine Berufsunfähigkeitspolice abschließt, nur eine lieblose Blattsammlung, allenfalls die Seiten noch zusammengetackert. MAXPOOL verpackt die Police hübsch, mit kurzer Erläuterung, warum der Schutz wichtig ist und welche Vorteile der Kunde hat, weil er die Police über einen Makler abgeschlossen hat. Solche Beispiele belegen, dass MAXPOOL sich als kleine, aber feine Manufaktur versteht, die stets an der Seite der Makler steht. Im Gegensatz dazu sind Vermittler bei großen Pools oft nur eine Nummer, anonym, ohne Namen.

Dass Ideen von Maklern bei dem Hamburger Pool beherzigt werden, zeigen nicht zuletzt die eigenen Deckungskonzepte. „Bis heute heben wir uns von den Standardbedingungen ab und bieten dem

VOR- UND NACHTEILE VON MAKLERPOOLS

Generelle Aufzählung

+ Unterstützung bei administrativen Prozessen	– Rechtslage am Bestand bei Insolvenz unklar
+ Bereitstellung von Technologie, Vergleichsrechnern und Angebotssoftware	– Je nach Pool teure und intransparente Bestandspflege
+ Gute Konditionen bei Produktgebern dank Einkaufsmacht	– Makler begibt sich in Abhängigkeit von Poolstrukturen.
+ Zahlreiche Services wie Information, Betreuung, Weiterbildung usw.	– Pool zwackt mehr oder weniger Courtage ab.

Abweichungen bei einzelnen Pools möglich

Endkunden mehr Leistungen“, schildert Stefan Klahn, Geschäftsführer von PHOENIX Schutzgemeinschaft Assekuradeur. Und weiter: „Wer mit dem Pool zusammenarbeitet, hat exklusiven Zugriff auf unsere Deckungskonzepte. So enthaften wir den einzelnen Makler und stellen ihm leistungsstarke Produkte zur Verfügung.“ Mit dem Assekuradeur in der Gruppe hat MAXPOOL einen frühen und tiefen Einblick in die Produktentwicklung und „das Ohr dicht am Markt“. Und wünscht ein Makler für eine bestimmte Zielgruppe eine Absicherung, können Stefan Klahn und seine Mitarbeiter die Produktidee „innerhalb von oft nur 14 Tagen in einen maßgeschneiderten Versicherungsschutz umsetzen“ – auch hier qualitativ hochwertig wie bei einer Manufaktur und prompt beim Kunden dank Schnellboot-Fähigkeit.
Die eigenen Deckungskonzepte sind stets nur ein Angebot, für das sich ein Makler entscheiden kann oder nicht. „Unser Partner sind völlig frei, welche Tarife sie nehmen“, betont Stefan Klahn.

KEINE LÜCKEN IM ANGEBOT

Was die Produktauswahl betrifft, finden angeschlossene Vermittler über MAXPOOL selbstverständlich die gesamte Palette an Lösungen: Versicherungen, Finanzierungen, Investments.

Insgesamt also kann ein Makler sich – rundum von seinem Pool bestens betreut – auf sein Kerngeschäft konzentrieren, die ganzheitliche und umfassende Beratung seiner Kunden. Und wenn er dann eines Tages in den wohlverdienten Ruhestand geht, genießt er die MAXPOOL-Maklerrente. Die ist so modelliert, dass sein Bestand weiterhin aktiv betreut wird und sogar weiterwächst. Kurzum: Bei MAXPOOL wächst alles organisch und abgesichert. Angst, dass ein Finanzinvestor das Ergebnis seines Schaffens durcheinanderwirbelt, brauchen angeschlossene Makler nicht zu haben. ‹

Foto: inusuke / istockphoto.com

Unangreifbare Bestände dank Covomo

In Zeiten, in denen digitale Versicherer und B2C-Vergleichsrechner sich daranmachen, Neukunden zu gewinnen – im Übrigen auch Ihre –, gewinnt das Thema Kundenbindung und Vertragsdichte immer mehr an Bedeutung.

Über alle Kanäle werden Verbraucher heute auch zum Thema Versicherungen umworben, und eine Vielzahl von Kunden fühlt sich davon leider auch direkt angesprochen. Mit wenigen Mausklicks ist der Interessent bereits online versichert und im schlimmsten Fall danach bei Ihnen „offline".

Fachleute gehen davon aus, dass diese Taktik in Zukunft zunehmen wird und viele Makler Gefahr laufen, einen beträchtlichen Teil Ihrer SHU-, Kfz- und KV-Zusatz-Bestände dauerhaft zu verlieren. Und das in Zeiten, in denen die Internet-Affinität der Menschen rasant weiter zunimmt – was die zukünftige Situation in hohem Maße verschärfen wird.

IST DAS DAS ENDE INDIVIDUELLER BERATUNG? COVOMO SAGT: NEIN!

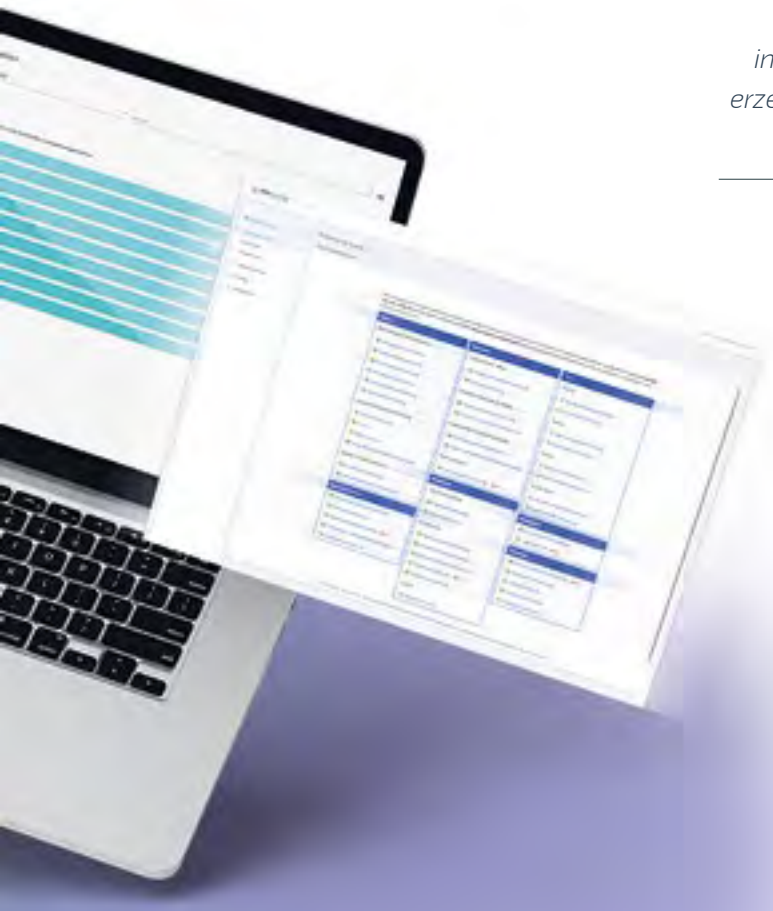
Die digitalen Versicherer und B2C-Vergleichsrechner haben frühzeitig „die Tür" erkannt, die es aufzustoßen galt: nämlich courtageschwache Produkte anbieten, welche online, papier- und unterschriftslos, per Mausklick verglichen und abgeschlossen werden können.

Diese Produkte stehen in der Regel außerhalb des Makler-Blickfeldes, was aus wirtschaftlicher Sicht verständlich und nachvollziehbar ist.

Wurde der Bereich der courtageschwachen Produkte von Maklern bisher oft vernachlässigt, so könnte sich ein solches Verhalten zukünftig unter Umständen rächen. Denn genau bei diesen Produkten setzen die digitalen Versicherer an (Auslandsreise, Moped, Ticketversicherung und vieles mehr.)

... UND GENAU DA HILFT IHNEN COVOMO!

Denn Kundenbindung fängt zukünftig auch im Kleinen an. Covomo, das ist Ihr digitaler Vergleichsrechner für Nischen-, Sonder- und Spezialprodukte, nämlich die angesprochenen, courtageschwachen Produkte. Mit unserer (für Sie) kostenfreien Vergleichsplattform können Sie innerhalb weniger Minuten Ihre Kunden in diesen Produktbereichen bedarfs- und kundenorientiert, schnell und digital, mit wenigen Mausklicks beraten und versichern.



»Mit nur wenigen Minuten Zeitaufwand hoch professionelle Kundenkampagnen mit integrierter Vergleichs- und Abschlussstrecke erzeugen, ohne dass ein Makler dazu Grafik- oder IT-Kenntnisse benötigt.«

Stefan Klahn,
Geschäftsführer
PHÖNIX Schutzgemeinschaft
Assekuradeur GmbH

Ihr Kunde ruft an und möchte ein Angebot für eine Auslandsreise-KV, ein Moped-Schild, eine Katzen-OP oder seine Drohne haben? Kein Problem: Per Mausklick in nicht einmal fünf Minuten vergleichen und beantragen Sie den Ihrer Meinung nach für Ihren Kunden passenden Versicherungsschutz. Oder Sie erzeugen in weniger als einer Minute eine E-Mail mit direkter Kundenansprache und integriertem Abschlusslink und senden diesen an Ihren Kunden.

Unterschätzt wird häufig noch die Tatsache, dass viele Verbraucher auch dank der Digitalisierung gewisse Dinge gerne selbst in die Hand nehmen – das gilt auch für den Abschluss von Versicherungen und begründet unter anderem den Erfolg von Portalen wie Check24.

WAS IST DIE ERKENNTNIS AUS DIESEM VERBRAUCHERVERHALTEN?

Das Rad muss nicht neu erfunden werden. Warum nicht so agieren wie die digitalen Plattformen?

Versetzen Sie Ihre Kunden in die Lage, über Ihre Website den gewünschten Versicherungsschutz selbst zu vergleichen und selbst abzuschließen. Per Mausklick erzeugen Sie den dafür notwendigen Integrationslink für Ihre Website und eröffnen so Ihren Kunden den Zugang zu über 1.000 Tarifen aus den verschiedensten Sparten. Darüber hinaus bieten Vergleicher wie MrMoney, softfair oder Nafi ebenfalls Vergleichstools oder digitale Abschlussstrecken für Ihre Homepage an.

UND SCHON HAT IHR KUNDE „DAS CHECK24-VERGLEICHSGEFÜHL“

Setzen Sie Ihre Kunden darüber in Kenntnis, welche Möglichkeiten sie über ihren persönlichen Versicherungsmakler haben! Covomo hält mit dem Portal (auch erreichbar über das MAXOFFICE von MAXPOOL) umfangreiche Vertriebsunterstützung zur freien Nutzung bereit. Sie können in Minutenfrist hoch professionelle Kundenkampagnen mit integrierter Vergleichs- und Abschlussstrecke erzeugen, ohne dass dazu Grafik- oder IT-Kenntnisse notwendig sind. Ansprechend, verständlich und alles in Ihrem Namen. Probieren Sie es doch einfach mal aus und informieren Sie Ihre Kunden zum Beispiel zum Thema Fahrradkasko oder Drohnenhaftpflicht.

Neugierig geworden? Gern helfen Ihnen die Kollegen des Teams Komposit-Management, Covomo über MAXPOOL zu nutzen und in den Beratungsalltag zu integrieren. ‹

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

Foto: IanMikraz / elements.envato.com

RisikoLeben:
drei leistungsstarke Varianten für eine bedarfsgerechte Absicherung

Die RisikoLeben der LV 1871 gibt Sicherheit – mit drei bedarfsgerechten Varianten der Absicherung und umfassenden Leistungen finden Kunden schnell die passende Lösung für ihre Lebenssituation. Ob Familie, Immobilienkäufer oder Unternehmer, mit der RisikoLeben der LV 1871 kann jeder die Versorgungslücke im Todesfall schließen.

MODERNER TODESFALLSCHUTZ MIT GUTEM PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS

Zur Auswahl stehen eine Risikolebensversicherung mit gleichbleibender Versicherungssumme (Tarif R1) und eine mit gleichmäßig fallender Versicherungssumme (Tarif R2). Drei umfangreiche, aufeinander aufbauende Varianten ermöglichen es, je nach Lebenssituation den passenden Schutz zu finden: RisikoLeben Basis, RisikoLeben Comfort und RisikoLeben Premium. Der Basistarif bietet neben der Todesfallleistung eine Vorableistung und eine Nachversicherungsgarantie. Der Comforttarif beinhaltet darüber hinaus die Nachversicherungsgarantie Plus, die Sofortleistung und die Verlängerungsoption. Der Premiumtarif umfasst alle zuvor genannten Leistungen und bietet mit dem Familienschutz und der Extraleistung Pflege einen zusätzlichen Schutz für Familien bzw. für den Fall der Pflegebedürftigkeit.

ABSICHERUNG JEDERZEIT ANPASSBAR

Kunden können ihre Absicherung jederzeit nachträglich ändern – innerhalb der ersten fünf Jahre nach Versicherungsbeginn sogar ohne erneute Risikoprüfung. So kann sich jeder bedarfsgerecht absichern.

VEREINFACHTE RISIKOPRÜFUNG FÜR VIELE KUNDEN

Ein besonderer Service ist die vereinfachte Risikoprüfung mit wenigen und verständlichen Risikofragen: für junge Leute bis 35 Jahre, bei Immobilienneuerwerb, Praxis-, Kanzlei- oder Existenzgründung, für junge Eltern und bei Abschluss einer privaten Krankenvollversicherung. Außerdem sind hohe Versicherungssummen ohne ärztliches Zeugnis möglich.

Vermittlern steht für die Kundenansprache und Beratung ein umfassendes Marketingpaket zur Verfügung. ‹

Alles Infos dazu unter: www.lv1871.de/RisikoLeben-beraten

Foto: LV 1871

ERGO Rente Balance mit MaxFlex-Garantie

Flexibel Fahrt aufnehmen, ganz ohne Cashlock.

Heute Vollgas, morgen Halbgas und übermorgen sicher parken? Die neue ERGO Rente Balance bringt Ihre Kunden maximal flexibel ans Ziel. Ohne angezogene Handbremse in Form von Cashlock oder Hintertüren. Prämiert mit „Ausgezeichneter Flexibilität“ vom Institut für Vermögensaufbau (IVA).

highlights.makler.ergo.de/maxflex

ERGO

A Munich Re company

Follow Us! +

MAXPOOL auf allen Kanälen erleben

Manchmal reicht schon ein Klick, um umfänglich informiert zu bleiben. MAXPOOL macht es Maklern und interessierten Partnern einfach, mit einer Vielzahl an Möglichkeiten immer auf dem neuesten Stand zu bleiben. Das klare Motto: nichts verpassen, alles aus erster Hand erfahren!

Facebook – Herzstück für schnelle News

Tägliche Updates und informative Unterhaltung entdecken Makler auf dem Facebook-Account von MAXPOOL. Mehr als 2.700 Follower – was 50 Prozent der aktiven MAXPOOL-Maklerschaft ausmacht – zählt die Community, die jeden Tag spannende News direkt aus der Hamburger Zentrale in ihren Feed gespielt bekommt, unterhaltsam garniert mit wiederkehrenden Rubriken, exklusiven Angeboten oder smarten Tipps & Tricks für den Job. Es lohnt sich also, ein „Gefällt mir" zu hinterlassen und sich als Follower anzuschließen. Locker, easy, ungezwungen.

SO WERDEN SIE FOLLOWER!

1. Suchen Sie auf Facebook nach @maxpool.maklerservice.
2. Klicken Sie „Gefällt mir".
3. Stöbern Sie im Feed nach aktuellen News, hinterlassen Sie einen Kommentar unter aktuellen Beiträgen und freuen Sie sich auf tägliche Post.

XING – einfach in Kontakt bleiben

Teil eines großen Netzwerks zu sein, bringt unendlich viele Vorteile mit sich. Auf dem Businessportal XING dient MAXPOOL als Vermittler für alle, die auf beruflicher Ebene Kontakte oder Experten für spezielle Fachgebiete suchen. Ein gutes Netzwerk als Back-up zu besitzen, ist hilfreich und stärkt den eigenen Auftritt in der Branche. Unsere Community umfasst Insider mit Know-how und clevere Branchenkenner, unter denen sich vielleicht auch ein interessanter Kontakt für anstehende Projekte oder die berufliche Weiterentwicklung befindet. Über unser XING-Profil ist das Kennenlernen freier Makler oder externer Dienstleister wie Kanzlei Michaelis eine gute Basis.

SO WERDEN SIE FOLLOWER!

1. Suchen Sie auf XING nach MAXPOOL Maklerkooperation GmbH.
2. Klicken Sie auf „Folgen".
3. Teilen, kommentieren und liken Sie aktuelle Beiträge oder erfahren Sie mehr über unsere Kollegen und Mitarbeiter.

Tageszeitungen? Branchenmagazine? Flurfunk? Wer auf kurze Informationssnacks setzt und einen schnellen Überblick über das Weltgeschehen erhalten will, klickt sich durch soziale Netzwerke. Ob man es liebt oder lieber umgeht: Tatsache ist, dass Social Media zu den wichtigsten Informationsquellen der Gegenwart gehören. Laut einer Studie des Marktforschungsunternehmens AudienceProject, die 2020 durchgeführt wurde, gilt der tägliche Blick auf YouTube, Facebook oder Twitter bei 50 Prozent der Befragten als unverzichtbare Routine. Nur 34 Prozent messen den als Häppchen aufbereiteten News neutrale Relevanz zu, während lediglich 16 Prozent die Plattformen als gänzlich unwichtig einstufen.

Wir geben zu: Wir gehören zu den 50 Prozent, die auf die Stärke von Social Media setzen. Um dem Anspruch von gutem Content und relevanten Inhalten gerecht zu werden, servieren die unterschiedlichen MAXPOOL-Kanäle alle Informationen aus der Finanz- und Versicherungsbranche brandaktuell und mit Liebe zum Entertainment. Neben unterhaltsam aufbereitetem Content, ansprechenden Clips und einem modernen Look sind die Social-Media-Auftritte zudem die erste Anlaufstelle für alle News rund um das MAXPOOL-Universum. Wer als Erstes mitreden will, sollte diesen Profilen unbedingt folgen. ‹

YouTube – große News auf kleinem Screen

Wo sich vor zehn Jahren noch Cat Content, Unboxing-Clips oder Tutorials zum Reifenwechsel häuften, hat sich im Laufe der Zeit einiges geändert. YouTube zählt zu den relevanten Informationsmedien, wenn es um Bewegtbild geht. Aufbereitet für mobile Endgeräte und schnelle Community-Reichweite, erreichen die eigenproduzierten und professionellen Clips über die Plattform ihr Publikum. Aktuelle Ausgaben von maxTV sowie bereits gesendete Ausgaben, beliebte Reihen wie „nachgefragt“ oder Newsflashs von und mit Vorstand Oliver Drewes gibt es in den Playlisten und Archiven des MAXPOOL-Channels zu entdecken.

SO WERDEN SIE FOLLOWER!

1. Suchen Sie auf YouTube nach MAXPOOL Maklerkooperation GmbH.
2. Klicken Sie auf „Subscribe“.
3. Aktivieren Sie die Glocke und verpassen Sie keine neue Ausgabe von maxTV.

Instagram – Bilder sagen mehr als Worte

Als Verlängerung des Facebook-Profils ergänzt Instagram den Social-Media-Auftritt von MAXPOOL und rundet die ganzheitliche Informationsvielfalt ab. Private Schnappschüsse, Einblicke in den Büroalltag der Hamburger Zentrale und eine Prise Humor zeigen, dass gutes Infotainment aus der Versicherungs- und Finanzbranche bunt und emotional sein darf.

SO WERDEN SIE FOLLOWER!

1. Suchen Sie auf Instagram nach maxpool.de.
2. Klicken Sie auf „Folgen“.
3. Sagen Sie uns mit einem Klick auf das Herz, dass Ihnen der Post gefällt, oder schreiben Sie es uns über eine private Nachricht. Über das kleine Papierflugzeug teilen Sie unsere Posts mit Freunden und Kollegen.

Fotos: biasciolialessandro, VictorThemes / elements.envato.com

Raus aus dem Alltag, rein in die Beratung

Begeistern Sie Ihre Kunden mit individuellen Konzepten und nachhaltigen Produkten. So klappt es auch mit zufriedenen Kunden und dem Zusatzgeschäft.

Stephanie Kühn,
Fachberaterin für privates Vorsorge-Management, MAXPOOL

Längst ist das Thema nachhaltige Kundenberatung nicht mehr wegzudenken. Das Interesse und der Wunsch Ihrer Kunden, das eigene verantwortungsvolle Handeln nicht nur im Alltag, sondern auch in der Altersvorsorge widerzuspiegeln, wächst stetig. Hinzu kommt die zukünftige Pflicht für Sie als Makler, Ihre Kundenberatung mit Produkten der ESG-Kriterien zu erweitern.

Wir sind der Meinung, dass der Schwerpunkt einer nachhaltigen Finanzberatung nicht nur in der Produktauswahl liegt, sondern auch darin, die Kunden zu beraten, die sich dem Thema Klimaschutz verschlossen haben.

Wir möchten Ihnen zeigen, wie Sie nicht nur Ihre Beratungspflicht erfüllen, sondern auch die Möglichkeit haben, jene Kritiker zu beraten, die bei dem Wort Nachhaltigkeit mit den Augen rollen.

UNSER GEMEINSAMES ZIEL

Durch eine nachhaltige Kundenberatung möchten Sie in erster Linie erreichen, dass sich Ihr Kunde für einen Tarif mit ökologisch und ethisch korrekten Investments entscheidet und bestenfalls auch noch mit einem Versicherungsunternehmen dahinter, welches eine ökologisch, ökonomisch und sozial korrekte Unternehmensführung lebt.

Bei Kunden, die bereits eine nachhaltige Lebensweise führen, werden Sie hier kaum Schwierigkeiten haben. Hier liegt meist der Schwerpunkt in der Beratung darauf, wie grün der Tarif oder das Unternehmen ist. Zusammengefasst kann man also sagen: Das Ziel, mit der Geldanlage etwas zum Klimaerhalt beizutragen, ist bereits erreicht.

Etwas mehr Zeit kostet es bei den Kunden, die dem Thema Nachhaltigkeit skeptisch gegenüberstehen. Die größte gedankliche Hürde steckt hier meist in schlechten Erfahrungen, fehlenden Informationen und der mangelnden Greifbarkeit des Themas sowie in zu starken Veränderungen des eigenen Lebens. Nutzen Sie hier Ihre Chance zur Aufklärung und Begeisterung für neue Produkte und schaffen Sie Vertrauen bei Ihren Kunden.

SIE KENNEN IHREN KUNDEN – REICHEN SIE IHM DIE HAND

Als Makler führen Sie nicht selten sehr persönliche Gespräche und lernen so die Lebenseinstellung Ihres Kunden kennen – eine Vertrauensbasis wird auf beiden Seiten geschaffen.

Schlussfolgernd erstellen Sie ein individuelles Konzept für die Altersvorsorge und sprechen bereits Empfehlungen für gewisse Produkte aus. Denn viele Kunden finden es zwar generell gut, dass Sie einen vollumfänglichen Zugriff auf den Versicherungsbereich haben, möchten aber dennoch konkrete Produktempfehlungen aus Ihrem Portfolio. Die meisten orientieren sich bei der Tarifauswahl unter anderem an den Ablaufleistungen und an der Solvabilität des Unternehmens, da diese zu den wichtigsten Kriterien für eine solide Altersvorsorge gehören und im Interesse Ihres Kunden sind. Und hier liegt die Einfachheit für Ihren Kunden in der nachhaltigen Beratung:

Zusätzlich zu Ihren konventionellen Angeboten nehmen Sie eine nachhaltige Variante in Ihre Kundenberatung mit auf. Diese kann zum einen über die Fondsauswahl gesteuert werden und zum anderen mit einem Unternehmen, welches nicht nur eine nachhaltige Fondslösung bietet, sondern auch selbst nach den ESG-Kriterien wirtschaftet. So sieht Ihr Kunde auf einen Blick, ob und inwiefern sich Ablaufleistungen von der konventionellen Variante unterscheiden, und hat die Wahl aus konkreten Vorschlägen. Sie schaffen so nicht nur eine optimale Entscheidungsbasis, sondern erfüllen ebenso Ihre künftige Pflicht zur nachhaltigen Kundenberatung. Sie werden merken, dass nun die Bereitschaft zur Veränderung bei Ihrem Kunden steigt.

Wie Sie Ihren Beratungsprozess intern am besten anpassen und welche Produkte mit Nachhaltigkeitsansätzen Sie in Ihre Angebote mit aufnehmen können, zeigt Ihnen MAXPOOL gerne in einem persönlichen Gespräch.

Wir unterstützen Sie dabei, passende Anbieter und Produktlösungen zu finden, und zeigen Ihnen, wie Sie die künftigen Voraussetzungen an Ihre individuelle Beratung erfüllen können.

Rufen Sie uns unter
der 040 29 99 40-370 an,
wir freuen uns auf Sie
und helfen gern weiter! ‹

Foto: westend61 / elements.envato.com

The Sky is the Limit

Wohin die gesetzlichen Krankenkassenbeiträge noch anwachsen und warum die PKV die Lösung sein kann

Im März 2022 veröffentlicht Bundesgesundheitsminister Karl Lauterbach, dass er das finanzielle Problem der gesetzlichen Krankenkassen mit vier Maßnahmen beheben will:
1. Effizienzreserven im Gesundheitssystem heben;
2. Reserven bei den Krankenkassen nutzen;
3. zusätzliche Bundeszuschüsse aus dem Steuertopf gewähren und
4. Beitragserhöhungen durchführen.

DER HINTERGRUND

Aktuell fehlen den gesetzlichen Krankenkassen für 2023 voraussichtlich 17 Milliarden Euro. Schon in diesem Jahr wurde die gesetzliche Krankenkasse mit einem Rekord-Steuerzuschuss in Höhe von 28,5 Milliarden Euro gestützt, um einen erforderlichen höheren Zusatzbeitrag für die Versicherten abzuwenden. Bereits Anfang 2022 wurde für 21 Millionen Krankenkassen-Mitglieder der Zusatzbeitrag bis zu 261 Euro im Jahr erhöht. Diese Maßnahme war offensichtlich nicht ausreichend, da die gesetzliche Krankenkasse nach dem sogenannten Umlageverfahren organisiert ist. Das bedeutet, heutige Ausgaben werden durch heutige Einnahmen finanziert, und folglich ist ein Ende der Beitragserhöhungen der gesetzlichen Krankenkassen nicht in Sicht.

Claudia Willeke,
Fachberaterin für Krankenversicherung, MAXPOOL

DIE CHANCEN

Ein Wechsel in die private Krankenvollversicherung wird für alle Betroffenen also nicht nur wegen der besseren Leistungen, sondern auch finanziell jetzt immer attraktiver. Die private Kranken- und Pflegeversicherung sorgt schon heute für die im Alter steigenden Ausgaben ihrer Mitglieder vor und entlastet so nicht nur den Geldbeutel, sondern auch die nachfolgenden Generationen – und das im Gegensatz zur gesetzlichen Krankenversicherung sogar völlig ohne Staatszuschüsse aus dem Steuertopf. Dieses Prinzip der Kapitaldeckung funktioniert selbst bei Niedrigzinsen. Darüber hinaus besteht in diesem Jahr die Besonderheit, dass man nicht erst belegen muss, dass das Jahresbruttoeinkommen auch die Versicherungspflichtgrenze des Folgejahres überstei-

PKV-Rückstellungen für Gesundheitsausgaben im Alter wachsen weiter

Alterungsrückstellungen in Milliarden Euro

Quelle: PKV-Verband

* vorläufiger Wert, gerundet

gen wird. Wer als Angestellter aktuell mit seinem monatlichen Bruttoeinkommen den Betrag von 5.362,50 Euro übersteigt (Jahresarbeitsentgeltgrenze 2022: 64.350,00 Euro), kann mit einer Kündigungsfrist von zwei Monaten zum Monatsende sofort zur privaten Krankenvollversicherung wechseln.

DIE EMPFEHLUNG

Jeder Angestellte, der einen Höchstbeitrag von 826,81 Euro plus Zusatzbeitrag in die gesetzliche Krankenkasse zahlt, sollte nicht zögern, in die private Vollversicherung zu wechseln. Selbst mit zwei mitzuversichernden Kindern gibt es zu diesem Monatsbeitrag empfehlenswerten, guten Versicherungsschutz in der PKV als Privatpatient. Der Arbeitgeberzuschuss wird selbstverständlich in gleicher Höhe hinzugezahlt, wie bisher in der gesetzlichen auch. Die steuerliche Berücksichtigung der privaten Vollversicherung macht den Wechsel zusätzlich attraktiv. Die Beiträge gelten als Vorsorgeaufwendungen und sind als Sonderausgaben – auch für die mitversicherten Familienmitglieder – zum größten Teil steuerlich absetzbar.

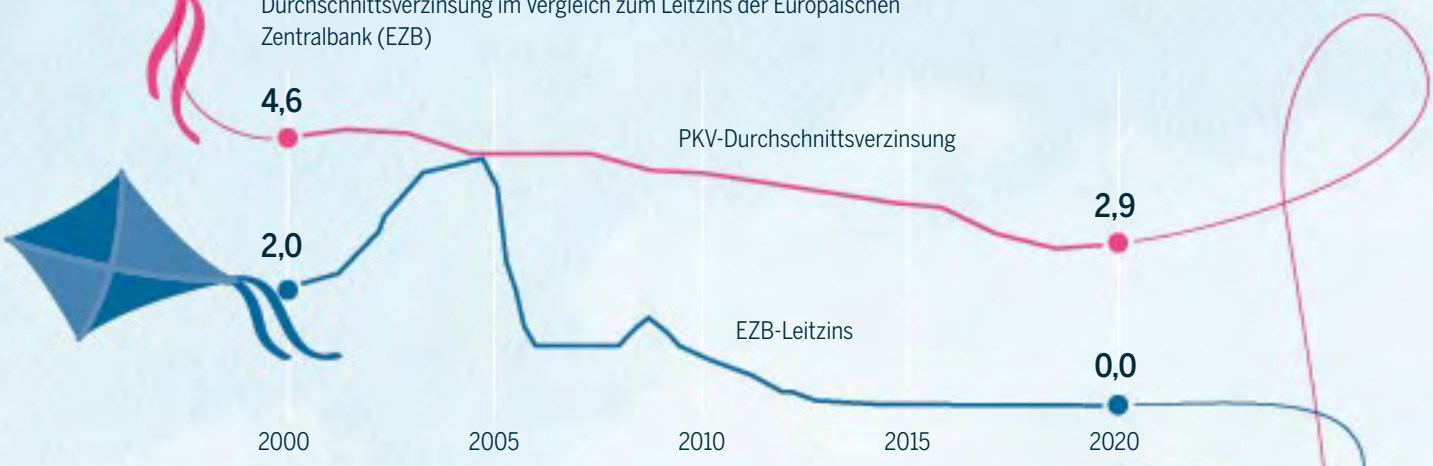
DAS FAZIT

Das derzeitige und wohl längerfristige Finanzproblem der gesetzlichen Krankenkassen auch im Hinblick auf die demografische Entwicklung in Deutschland macht die private für Gutverdiener und deren Familien immer attraktiver. Dies gilt selbstverständlich auch für Studenten, Beihilfeberechtigte und Selbstständige, die sich ja sogar unabhängig von einer Versicherungspflichtgrenze privat versichern dürfen. Makler tun gut daran, ihre Kunden jetzt aktiv zu der neuen Situation zu informieren und die Alternative private Krankenversicherung ins Spiel zu bringen.

Das Team Vorsorge-Management KV unterstützt Sie jederzeit bei allen Fragen und Wünschen zum erfolgreichen Vertragsschluss mit Ihren Kunden. ‹

PKV erwirtschaftet weiter Zinsgewinne

Durchschnittsverzinsung im Vergleich zum Leitzins der Europäischen Zentralbank (EZB)



Quelle: PKV-Verband

Bilder: hoangpts, alexdndz, Chanut_industries / elements.envato.com

DELA, der Spezialist für die Hinterbliebenenvorsorge, bietet ein Rundum-Paket für Ihre Beratung

DELA UNTERSTÜTZT MAKLER MIT TOP-SERVICELEISTUNGEN

Die persönliche Unterstützung der Vermittler wird bei DELA großgeschrieben. So bietet DELA als Hilfe zur perfekten Beratung unter anderem einen Abschiedsplaner, einen Beraterleitfaden und einen Notfallleitfaden an.

Der Abschiedsplaner dient dem Kunden zur Vorbereitung eines selbstbestimmten Abschiedes. Gemeinsam mit dem Vermittler, lässt sich so der tatsächliche Versicherungsbedarf übersichtlich und strukturiert ermitteln.Der Beraterleitfaden dient als Grundlage für ein Kundengespräch und hilft Vermittlern dabei, ihre Kunden in deren individueller Lebenswelt abzuholen und bestmöglich zu beraten.Der Notfallplan führt durch alle Vorsorgethemen. Er behandelt alle relevanten Themen, von der Vorsorgevollmacht, der Sorgerechts- und Patientenverfügung sowie Nachlassregelungen, der finanziellen Absicherung von Familie und Partner bis hin zur selbstbestimmten Vorsorge für die eigene Bestattung und Trauerfeier.

DIE INFLATION MACHT SICH AUCH IM BESTATTUNGSWESEN MIT DEUTLICH STEIGENDEN KOSTEN BEMERKBAR.

Ein aktueller Bestattungskostenindex hilft dabei, den tatsächlichen Versicherungsbedarf für eine Sterbegeldversicherung zu ermitteln und gegebenenfalls anzupassen.

So stellt DELA sicher, dass im Ernstfall die benötigte Versicherungssumme für die gewünschte Beisetzung und die geplanten Feierlichkeiten zur Verfügung steht.

Die Verbraucherinitiative „Bestattungskultur Aeternitas e. V.“ hat daher in Kooperation mit DELA Lebensversicherungen einen Bestattungskostenindex entwickelt.

HINTERGRUND-INFORMATION:

In den vergangenen fünf Jahren sind die Preise für Bestattungen in Deutschland um insgesamt 10 Prozent gestiegen. Der Bestattungskostenindex dokumentiert die Entwicklung der Bestattungskosten in Deutschland und lässt Rückschlüsse für die Bestattungsvorsorge zu, um gegebenenfalls notwendige Anpassungen bei der Versicherungssumme vornehmen zu können.

EINE STUDIE ZEIGT DEN 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.“

Walter Capellmann,
Hauptbevollmächtigter DELA
Lebensversicherungen in Deutschland

WO FINDEN SIE DIE DOKUMENTE?

Den Abschiedsplaner, den Beraterleitfaden, den Notfallleitfaden sowie die YouGov-Studie „Tod und Sterben in unserer Gesellschaft“ finden MAX-POOL-Partner im DELA Formularcenter im maxINTERN/Bereich Private Vorsorge oder auf der DELA-Vertriebspartner-Downloadseite. ‹

https://vertriebspartner.dela.de/

Foto: Hakase_/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 und Neugeschäft aus dem eigenen Bestand
- Komplett digitale Haushaltsführung des Kunden
- Mehrwerte für den Kunden – z. B. zusätzlicher Versicherungsschutz und Schadenservice

Tim Jütersonke
Vertriebskoordinator

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Die Positivbücher

PHV und Unfall – haftungsoptimiert beraten mit MAXPOOL!

Ab sofort stellt MAXPOOL seinen Vertriebspartnern ein neues Tool für die privaten Sachsparten vor: das PHV-Positivbuch!

Der Tarifdschungel in den privaten Sachsparten ist in den letzten Jahren noch einmal deutlich komplexer geworden. Festmachen kann man das an allerlei exklusiven Leistungsextras, mit denen sich die Marktteilnehmer vom Wettbewerb absetzen wollen.

Die Anbieter von Vergleichstechniken greifen diesen Wettbewerb gern auf, denn dies ist ihr Kerngeschäft: das Vergleichen Hunderter von Tarifen bis ins kleinste Detail. Regelmäßig werden neue Leistungskriterien ergänzt, und zu beobachten ist hier auch der Trend, dass die explizite Nennung von mitversicherten Gefahren oder Sachen gefordert wird (auch wenn diese nicht ausgeschlossen sind), um die Höchstnote zu erhalten.

PRODUKTAUSWAHLHAFTUNG FÜR VON MAXPOOL EMPFOHLENE PRODUKTE

Mit den neuen Positivbüchern will MAXPOOL seinen Vertriebspartnern in den privaten Sachsparten, beginnend mit der Privathaftpflicht- und Unfallversicherung, eine Empfehlungshilfe an die Hand geben, für die MAXPOOL sogar die Produktauswahlhaftung übernimmt. Das heißt, dass MAXPOOL den Makler unterstützt, sollte es irgendwann aufgrund der Produktempfehlung ein Problem geben. MAXPOOL empfiehlt nur Tarife, die bei den Vergleichern wie zum Beispiel Mr-Money, softfair und ascore Höchstwertungen in den Ratings erzielen, sowie die hauseigenen Deckungskonzepte.

WAS LEISTET DAS POSITIVBUCH?

Der Vergleicher stellt nie alle Leistungen eines Tarifs dar, sondern die mit der größten Schnittmenge unter allen Anbietern. Das hat zur Folge, dass neue Leistungserweiterungen, die einzelne Wettbewerber in ihren Produkten anbieten, in den Vergleichstechniken nicht berücksichtigt werden – und zwar so lange, bis eine marktrelevante Zahl von Anbietern die neue Leistung übernommen hat. Daher taugt das Ergebnis aus einem Vergleicher immer nur als grobe Vorauswahl anhand selbst gewählter Filterkriterien.

Das Positivbuch ist bewusst nicht als kompletter Leistungsvergleich gestaltet, denn bei den besten Tarifen des Markts sind die meisten Leistungen ähnlich. Hier kommt es auf sinnvolle Besonderheiten an, die ein Vergleicher nicht darstellen kann oder will, die für den Makler aber sehr interessant sein können. Der Versicherungsnehmer kann nicht wissen, welchen Schaden er irgendwann einmal verursacht, aber der Makler kann ihm aufzeigen, dass er für vielleicht 25 Euro mehr im Jahr einen Versicherungsschutz erhält, der an alle Eventualitäten gedacht hat. Und noch wichtiger: Wer nur nach Preis verkauft, macht sich zukünftig überflüssig, denn dafür benötigt der Verbraucher den Makler immer weniger. Er braucht ihn als Fachmann.

BEISPIELE

Am Beispiel der Tarife max-PHV Premium und max-UV Premium (Deckungskonzepte der PHÖNIX Schutzgemeinschaft – ein Unternehmen der PHÖNIX MAXPOOL ››

Fotos: weapedesign, twenty20photos, look_studio, Anna_Om, seventyfourimages / elements.envato.com

Gruppe) werden im folgenden vier Beispiele für sinnvolle Erweiterungen gezeigt, die man in keinem Vergleicher findet:

› Der Tarif max-PHV Premium für die Familie kostet ohne Selbstbeteiligung 84 Euro p. a., mit 150 Euro SB nur 69 Euro p. a. – der Clou: Nach fünf schadenfreien Vertragsjahren fällt die SB dauerhaft weg!

› Der Tarif max-PHV Premium Single ist gleichzeitig ein Familientarif. Hier können sich Alleinerziehende versichern und es ist auch bedingungsseitig geregelt, dass ein dazukommender Partner und Kinder immer mitversichert sind, eine Meldung ist keine Pflicht.

› Der Tarif max-UV Premium beinhaltet max-Leistungsschutz, die Differenzdeckung und die Besitzstandsgarantie. All dies bedeutet eine umfassende Sicherheit für den Kunden in Bezug auf einen möglichen Vorvertrag, bessere Leistungen am Markt oder auch einen zu überbrückenden Zeitraum in einem leistungsschwächeren Tarif bis zum Beginn der max-UV Premium.

› Der Tarif max-UV Premium mit max-Progression bietet einen Progressionsverlauf, der schon bei 75 Prozent Invalidität die Vollinvaliditätssumme erreicht. ‹

Stefan Klahn,
Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft

DIE AKTUELLEN PRODUKTEMPFEHLUNGEN

PHV-Positivbuch

Versicherer	Tarif	ascore-Rating
PHÖNIX Schutzgemeinschaft (Risikoträger Landesschadenhilfe Versicherung VaG)	max-PHV Premium	6 Kompasse
PHÖNIX Schutzgemeinschaft (Risikoträger Landesschadenhilfe Versicherung VaG)	max-PHV Plus	5 Kompasse
AXA	BOXflex Premium	6 Kompasse
Die Haftpflichtkasse	Einfach Komplett	6 Kompasse
Grundeigentümer	Protect Premium	6 Kompasse
NV-Versicherungen	Premium 6.0	6 Kompasse
VHV	KLASSIK-GARANT mit Baustein EXKLUSIV	6 Kompasse

UV-Positivbuch

Versicherer	Tarif	ascore-Rating
PHÖNIX Schutzgemeinschaft	max-UV Premium mit max-Progression	6 Kompasse
PHÖNIX Schutzgemeinschaft	max-UV Premium	6 Kompasse
PHÖNIX Schutzgemeinschaft	max-UV Plus	5 Kompasse
Basler	Gold mit Taxe100, Mitwirkung 100 und Progression Plus	6 Kompasse
Die Haftpflichtkasse	Einfach Komplett inkl. Gliedertaxe Premium Plus und Progression Plus	6 Kompasse
InterRisk	Unfall XXL mit MaxiTaxe und Plus Progression	6 Kompasse
NV-Versicherungen	UnfallPremium 4.0	6 Kompasse
Rhion	Premium	6 Kompasse
VHV	KLASSIK-GARANT mit Baustein EXKLUSIV	6 Kompasse

In Hamburg ist es doch am schönsten

Herr Nommensen, bei der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe freut man sich, dass Sie wieder „an Bord“ sind. Was hat Sie zur Rückkehr bewogen?
Leben heißt Veränderung. Ein Stillstand ist für unser Privat- und Berufsleben kein optimaler Zustand. Um das zu vermeiden, war für mich eine berufliche Veränderung notwendig. So kamen wir wieder in Kontakt und wurden uns schnell einig.

Sie werden als Teamleiter der Krankenversicherungs-Experten fungieren. Auf welche Veränderungen können sich Makler 2022 freuen?
Wir werden die vertrieblichen Maßnahmen in den Beständen ausbauen und verbessern. Der Bestand ist das Kapital unserer Makler und muss entsprechend gepflegt werden. Besonders am Herzen liegt mir der fachliche und partnerschaftliche Austausch. Unsere Makler sind auf unabhängige fachliche Informationen und Empfehlungen angewiesen, so werden wir auch diesen Bereich weiter ausbauen.

Welche Erwartungen und Ziele haben Sie persönlich für das angebrochene Jahr?
Ich erwarte ein gutes Jahr für die private Krankenversicherung. Die angekündigte Beitragserhöhung in der gesetzlichen Krankenversicherung wird viele Kunden dazu bewegen, über einen Systemwechsel nachzudenken. Besonders freue ich mich viele unserer Makler wieder persönlich treffen zu können.

Mein Ziel ist es, unseren Maklern die bestmögliche unabhängige Vertriebsunterstützung im Krankenversicherungsbereich zu bieten. ‹

Karim Nommensen,
Teamleiter
Krankenversicherung MAXPOOL

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 MAXPOOL Gruppe
Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg | **Tel.:** 040 / 23 85 66-0 | Fax. -10
Vorstand: Oliver Drewes, Kai Säland, Christian Hempen, Christine Drewes
Registrierung des Vereins:
Amtsgericht Hamburg, VR-Nr.: 18 63 9
Finanzamt Hamburg, St.Nr.: 17/441/16186

www.phoenix-kinderhaus.de

max-Hausrat Premium mit Leistungsschutz

Für Ihre Kunden garantiert die aktuellste und umfassendste Absicherung

HAUSRATVERSICHERUNG EIN MUSS

Die Hausratversicherung ist einer der wichtigsten Sicherheitsbausteine, wenn es darum geht, das private Vermögen Ihrer Kunden wirksam und nachhaltig zu schützen.
Mit unserem Deckungskonzept treffen Sie eine sichere Wahl. Die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe bietet Ihnen in Zusammenarbeit mit unserem starken und langjährigen Partner, der MVK Versicherung, aktuellste und umfassendste Absicherung. In allen Teilbereichen bietet die max-Hausrat Premium bemerkenswert starke Leistungen. Auch im Detail lässt dieser Tarif keine Wünsche offen. Hier finden Sie einige Highlights.

VERZICHT AUF EINREDE DER GROBEN FAHRLÄSSIGKEIT

Einen absoluten Marktvorteil verschafft sich die max-Hausrat Premium durch den Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Schadenherbeiführung, auch wenn Sicherheitsvorschriften und/oder Obliegenheitspflichten verletzt wurden, und zwar bis zur Versicherungssumme. Die große Mehrheit der Wettbewerbstarife schließt in der Klausel „Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit" Schäden durch die Verletzung von Sicherheitsvorschriften und/oder Obliegenheitspflichten aus oder begrenzt sie.

BEST-LEISTUNGS-GARANTIE – ANSPRUCH AUF ALLERBESTE VERSICHERUNGSLEISTUNGEN

Der Baustein schließt zukünftige Innovationen am Markt der Hausratversicherungen ein und gleicht dadurch individuelle Deckungsnachteile gegenüber Wettbewerbstarifen aus.

Sollte eine andere Hausratversicherung eine bessere Leistung beitragsfrei bieten, reguliert die MVK Versicherung nach den Bedingungen des Wettbewerbers.

TOP-SCHUTZ

Differenzdeckung und Besitzstandsgarantie sind ebenfalls beinhaltet. Kunden können durch die Übertragung zum Beispiel einen Zeitraum in einem leistungsschwächeren Tarif eines Mitbewerbers besser überbrücken. Bereits bei Antragseingang profitieren sie beitragsfrei von den besseren Leistungsinhalten.

GARANTIEPAKET MINIMIERT MAKLERHAFTUNG

Die Haftung des Maklers wird im Tarif max-Hausrat Premium mit Leistungsschutz durch das Garantiepaket minimiert. Kommt es im Leistungsfall im Rahmen eines Versicherungsvertrages zu Missverständnissen zwischen Kunden und Versicherer, zu unrechtmäßigen Ablehnungen oder Kürzungen, springt der MAXPOOL-Leistungsservice für Sie ein. Wir unterstützen Sie zugunsten einer schnellen und reibungslosen Abwicklung berechtigter Leistungsansprüche. Ihnen als Makler steht mit diesem Alleinstellungsmerkmal ein absolutes Vertriebshighlight als kostenfreie Nebenleistung gegenüber dem Kunden zur Verfügung. ‹

Alle Infos rund um max-Hausrat finden Sie hier:

Besuchen Sie auch gerne unseren Stammtisch mit der MVK.

Bild: BestForYou / stock.adobe.com

Werde Teil eines offenen & dynamischen Teams!

PHÖNIX MAXPOOL

WIR SUCHEN VERSTÄRKUNG!

Alle offenen Stellen und Informationen finden Sie auf unserer Website.

www.maxpool.de/karriere

Oder Sie melden sich direkt bei:
Kerstin Renk, Personalleitung
040 29 99 40-411
bewerbung@maxpool.de

Wir kämpfen für das Recht Ihrer Kunden

Entsteht Ihren Kunden ein Schaden, stellen sich viele Fragen: Wie ist der entstandene Schaden zu beurteilen? Ist er überhaupt abgesichert? Besteht Anspruch auf eine Regulierung? Hilfe verspricht Ihnen hier der MAXPOOL-Leistungsservice.

Ein kompetentes Team von ausgewiesenen Fachexperten liefert Ihnen Antworten auf Ihre Fragen, prüft die Schadenfälle und steht Ihnen und Ihren Kunden beratend zur Seite.

LEISTUNGSSTARK, UMFASSEND UND KULANT

Der Leistungsservice deckt alle Verträge in Ihrem Bestand ab – auch solche, die aus einer Bestandsübertragung stammen, und das unmittelbar nach Beginn der Übertragung. Alle Verträge meint dabei natürlich auch alle Sparten. Von A wie Autoversicherung bis Z wie Zusatzversicherung, unser Leistungsservice begleitet alle Schadenfälle aus den Bereichen Sach-, Kranken- und Lebensversicherung.

Dabei ist es unerheblich, wie hoch der Streitwert oder die Schadenhöhe ist, denn bei uns gibt es keine Summenbegrenzung oder Mindestschadenhöhe. Sie können sich auch bei Kleinstschäden an uns wenden, und das beliebig oft und ohne dass Ihnen oder Ihren Kunden dabei Kosten entstehen. Wir prüfen sogar vor der Schadenmeldung kostenfrei für Sie, ob der entsprechende Schaden überhaupt versichert ist.

DAS SAGEN MAKLER ÜBER DEN MAXPOOL-LEISTUNGSSERVICE:

Klaus-Peter Fiene,
Fiene & Partner GbR aus Kremmen

Danke für eine Top-Begleitung eines BU-Leistungsfalls für einen 54-jährigen Beamten, der unter Depressionen leidet. Mein Kunde war von der Professionalität Ihrer Arbeit sehr angetan – angefangen bei der Prüfung des Leistungsfragebogens und Ihren ausschlaggebenden Hinweisen bezüglich zu ergänzender Angaben bis hin zur zeitnahen Einreichung aller erforderlichen Unterlagen und regelmäßigen, nachhaltigen Überwachung des Leistungsantrages. Die rückwirkende Anerkennung des Leistungsfalls ohne Wenn und Aber nach nur drei Monaten ist der Erfolg Ihrer guten Arbeit.

Claus Widderich, Formfinanz aus Hamburg

Frau Wolter ist immer ein Ass im Ärmel. Zuletzt hat sie mit nur einem Telefonat und überzeugender Hartnäckigkeit wesentlich zu einer schnelleren Schadenregulierung beigetragen.

Peter Lange aus Sinsheim

Ich habe bisher zwei Leistungsfälle im Bereich Sachversicherung an den Leistungsservice von MAXPOOL herangetragen und es wäre ohne die Hilfe der Experten für mich ein Ding der Unmöglichkeit gewesen, beide Fälle zur Zufriedenheit meiner Kunden zu regeln. Der Leistungsservice hat viel Zeit und Argumentation investiert. Die positiven Ergebnisse sprechen für sich. Dafür auch ein ganz dickes Danke und eine klare Weiterempfehlung!

UNSER GRÖSSTER TRUMPF: ERFAHRUNG UND EXPERTISE

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Leistungsservice verstehen sich als Ombudsmänner und -frauen, die die vorgelegten Schadenfälle objektiv prüfen und bewerten. Wir können hierbei auf einen großen Erfahrungsschatz zurückgreifen, setzen auf einen engen Austausch zwischen den Vertriebsabteilungen und beziehen Fachspezialisten aus den entsprechenden Sparten sowie den fachlichen Input von Anwälten und Anwältinnen ein.

Die enge Kooperation und Bündelung der fachlichen Expertise führt dazu, dass letztendlich alle Beteiligten profitieren. Und die Zahlen geben uns recht: Lediglich 4 Prozent der Anträge werden durch den Makler oder den Kunden zurückgezogen oder abgebrochen, und eine Erfolgsquote von 87 Prozent unterstreicht, dass wir uns auf dem richtigen Weg befinden.

BEI UNS WIRD SERVICE GROSSGESCHRIEBEN

Wir legen nicht nur großen Wert darauf, jedes Anliegen objektiv zu prüfen, sondern begründen unsere Entscheidungen auch transparent und ausführlich. Wir liefern schlüssige Argumente, falls wir einen Schadenfall für nicht gedeckt halten, und erläutern detailliert, warum Anträge von der Gesellschaft abgelehnt werden. Auf Wunsch gerne auch im direkten Gespräch mit dem Endkunden. Halten wir einen Schadenanspruch für gerechtfertigt, begleiten wir den kompletten Vorgang von Anfang bis Ende.

DER LEISTUNGSSERVICE ALS VERMITTLUNGSARGUMENT

Für Sie als Makler ist der Leistungsservice aber nicht erst dann interessant, wenn es wirklich hart auf hart kommt. Vielmehr ist er schon bei der Kundenberatung ein Ass im Ärmel – ein ausschlaggebendes Argument bei der Kundenentscheidung für Sie und gegen mögliche Wettbewerber. Um Sie dabei zu unterstützen, den Leistungsservice als überzeugendes Service-Feature in die Kundenberatung zu integrieren, erhalten Sie als MAXPOOL-Makler ein hochwertiges Zertifikat zur Aushändigung an den Kunden. ‹

FEELfree:up – einzigartig am bKV-Markt

Die Hallesche entwickelt in der betrieblichen Krankenversicherung einen neuen Budgettarif und erweitert damit ihre FEELfree-Familie um neue Leistungen und das erste Gesundheitsbudget, das bei Nutzung steigt.

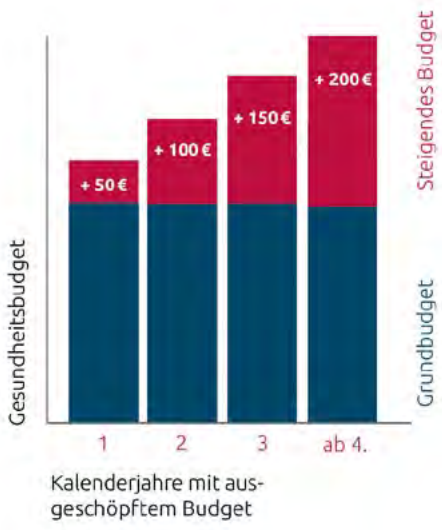
Im Jahr 2018 führte die Hallesche mit FEELfree das Prinzip des Gesundheitsbudgets in der bKV ein. Dieses erfolgreiche betriebliche Gesundheitskonzept hat die Beratung deutlich vereinfacht und gleichzeitig den Mehrwert der bKV für Firmen signifikant erhöht – was Vermittlern den Einstieg in das bKV-Geschäft leicht macht. Der große Vorteil, dass Mitarbeiter ganz individuell und flexibel ihre Leistungen auswählen können, überzeugt. Inzwischen dominieren die Budgettarife das Neugeschäft im bKV-Markt.

STEIGENDE BUDGETS FÖRDERN DIE BKV-NUTZUNG

Der FEELfree:up schafft einen am bKV-Markt einmaligen Anreiz für gesundheitsbewusstes Verhalten. Wird das jährliche Gesundheitsbudget voll ausgeschöpft, erhöht es sich im Folgejahr um 50 Euro. Innerhalb von vier Jahren kann sich so das gewählte Grundbudget um weitere 200 Euro erhöhen. Mit diesem Mechanismus fördern Firmen die Gesundheit und das Wohlergehen ihrer Mitarbeiter in besonderem Maße, indem diejenigen, die viel benötigen, auch mehr Gesundheitsleistungen bekommen.

NEUE LEISTUNGEN STEIGERN DIE ATTRAKTIVITÄT

Weitere Innovationen des Tarifs: Für Mitarbeiter, die nach einem Arbeitsunfall ins Krankenhaus müssen, verdoppelt sich das jährliche Gesundheitsbudget im aktuellen und im Folgejahr. Die Leistungen im neuen Tarif sind noch umfangreicher als bisher. Neben dem Besuch beim Heilpraktiker ist im FEELfree:up nun die Behandlung durch einen Chiropraktiker oder Osteopathen enthalten. Für kinesiologisches Taping erstattet die Hallesche bis zu 100 Euro pro Jahr. Zum neuen Upgrade des beliebten FEELfree zählen ebenso verbesserte Leistungen bei Sehhilfen bzw. Augenlaserbehandlungen und Zahnprophylaxe. Auch bei unterjährigem Versicherungsbeginn im ersten Jahr erhalten die Mitarbeiter nun das volle Gesundheitsbudget. Die neue Variante gibt es in fünf Budgetstufen von 300 Euro bis 1.500 Euro zu einem monatlichen Beitrag pro Mitarbeiter ab 14,50 Euro.



NACHHALTIGKEITS-TESTAT

FEELfree:up wurde von der Universität Bayreuth als werthaltiges und nachhaltiges Gesundheitskonzept ausgezeichnet. Was Arbeitgeber ihren Mitarbeitern bieten, können sie in ihren Nachhaltigkeitsbericht aufnehmen – das macht ihr Engagement auch nach außen transparent. ‹

Weitere Informationen unter: www.vermittlerportal.de/bkvFEELfree-up

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

Gemeinsam sind wir stark!

Das zählt nicht nur im Sport, sondern auch im Berufsleben.

Für viele ist der Beruf des Versicherungsmaklers der schönste der Welt. Eine Vielzahl möchten auch gerne weiterwachsen und in einem Team arbeiten anstatt als Einzelkämpfer. Doch das bedeutet Personalkosten, höheren Umsatzdruck und zusätzliche Verantwortung. Das sind Punkte, wodurch viele Makler den Schritt vom Einzelkämpfer zum Makler mit Team nicht gehen.

ALS TEAMPLAYER ZUM ERFOLG

Wir von MAXPOOL bieten nun eine hochinteressante Möglichkeit, dieses Vorhaben wahr werden zu lassen. Seit Anfang Mai haben wir zusätzlich zu unseren Maklerbetreuern die Stelle des Regionalmanagers geschaffen. Hierbei kann ein MAXPOOL-Partner neben seiner normalen Maklertätigkeit sein eigenes Team an Kolleginnen und Kollegen aufbauen. Er fungiert somit als erster Ansprechpartner für seine Makler und unterstützt diese in klassischen Themen des Makleralltags, Vertrieb und Digitalisierung, wie es auch ein Maklerbetreuer tut. Dabei profitiert jeder einzelne Makler durch noch mehr Service und Unterstützung, wodurch das Maklerleben fundamental erleichtert wird.

»Der Regionalmanager wird kein Massenprodukt, sondern eine qualitativ hochwertige Position, um unseren Maklern ein noch höheres Servicelevel zu bieten.«

REGIONAL ODER BUNDESWEIT – SIE HABEN DIE WAHL

Das Schöne daran ist, ein Regionalmanager kann seine Zeit frei einteilen, damit es perfekt in den eigenen Makleralltag integriert werden kann. Denn wir wissen natürlich, dass das eigene Geschäft nicht zu kurz kommen darf. Zudem ist der Regionalmanager komplett frei in der Art der Tätigkeitsausübung. Egal ob er lieber regional oder bundesweit Makler betreuen möchte, online oder offline, lieber Makler mit einer Spartenspezialität oder den Allrounder. In dieser Funktion können Sie Ihre eigene Arbeitsweise leben oder mit uns zusammen entwickeln.

SICHERE MEHREINNAHMEN

Für Sie besteht die Chance, ohne Personalkosten oder Mehraufwendungen wie beispielsweise ein größeres Büro für Mitarbeiter den Traum vom eigenen Team zu erfüllen und dafür zu Ihrem Eigengeschäft noch attraktive Mehreinnahmen zu generieren. Selbstverständlich wird sich das durch die zusätzliche Tätigkeit nicht ändern. Bei uns gibt es keine Ausschließlichkeitsvereinbarung oder Exklusivität. Ein Regionalmanager im Hause MAXPOOL kann völlig frei entscheiden, ob das Eigengeschäft über uns eingereicht werden soll oder nicht. Sie bleiben Ihren eigenen Kunden als Versicherungsmakler also völlig ungebunden.

ERFOLG IM GELDBEUTEL

Selbstverständlich wissen wir, dass am Ende des Tages auch der finanzielle Aspekt eine Rolle spielt. Wir sind der Meinung, dass gute Arbeit sich auch auszahlen muss. Aus diesem Grund können wir stolz mit marktüberdurchschnittlichen Vergütungshöhen aufwarten, die es so kein zweites Mal gibt. Ein Regionalmanager bekommt neben einem Overhead für die klassische Abschlussprovision zusätzlich ab dem ersten Euro Umsatz eine laufende Vergütung von der Sach-Bestandsprovision der zu betreuenden Makler – sogar ohne vorher irgendeine Stufe oder einen Mindestumsatz erreichen zu müssen! So schaffen wir es, dass der Regionalmanager nicht ausschließlich nach Neugeschäft schauen muss, sondern den Fokus auf Service und Mehrwerte legen kann.

Ihre betreuten Makler müssen dabei mit keinerlei Courtagesenkungen durch Ihre Betreuung rechnen! Alles, was Sie als Regionalmanager erhalten, wird alleine von MAXPOOL getragen. So schaffen wir für den Regionalmanager und Makler eine absolute Win-win-Situation.

Der Regionalmanager soll eine wichtige Rolle im Hause MAXPOOL einnehmen. Aus diesem Grund haben wir uns dafür entschieden, die Stelle für Maklerinnen und Makler anzubieten. Es ist uns wichtig, eine qualitativ hochwertige Position im Unternehmen zu schaffen und kein Massenprodukt.

Neugierig geworden? Dann sprechen Sie mich gern an. ‹

Kontakt:
Team Regionalmanagement
040 29 99 40-351
kay.weddecke@maxpool.de

Kay Weddecke,
Abteilungsleiter
Maklerbetreuer und Maklerkooperation,
MAXPOOL

Foto: denisismagilov/stock.adobe.com

Neuer Hochleistungstarif der SIGNAL IDUNA – Zusatzversicherung ZahnEXKLUSIV

Mit dem ZahnEXKLUSIV bietet die SIGNAL IDUNA einen 100-Prozent-Erstattungstarif und überrascht mit einer am Markt ganz neuen Leistung.

Mit dem ZahnEXKLUSIV und dem ZahnEXKLUSIVpur (Variante ohne Alterungsrückstellungen) erweitert die SIGNAL IDUNA die Tariflinie „Zahn" nach oben. Neben der 100-Prozent-Erstattung für hochwertigen Zahnersatz, Zahnbehandlung und Kieferorthopädie beinhaltet der Tarif eine unbegrenzte Leistung für die professionelle Zahnreinigung (PZR). Darüber hinaus enthalten sind Zahnaufhellungen mittels Bleaching und ästhetische Zahnkorrekturen insbesondere durch die Aligner-Therapie (unsichtbare Zahnschienen) – und diese auch bei nur geringfügigen Fehlstellungen, selbst wenn diese bereits zum Vertragsabschluss bestanden. Damit hat die SIGNAL IDUNA ein Alleinstellungsmerkmal am Markt in einem Bereich, der aktuell medial stark beworben wird. Der ZahnEXKLUSIV bietet einen Zuschuss von bis zu 300 Euro – alle zwei Jahre zusammen für Bleaching und Aligner-Therapie (einmalig während der Vertragslaufzeit).

PROPHYLAXE UND EXTRAS BEVORZUGT IN DER JÜNGEREN ZIELGRUPPE

Junge Erwachsene legen großen Wert auf Prophylaxe und Ästhetik. Eine SIGNAL IDUNA-Onlinebefragung mit über 500 Teilnehmern bestätigt das. So gehen 74 Prozent der Befragten mindestens einmal im Jahr zur PZR, 71 Prozent planen bzw. führen bereits eine Zahnkorrektur (Aligner) durch und 69 Prozent ein Bleaching. Die Bereitschaft, für diese Leistungen einen entsprechenden Beitrag zu zahlen, ist hoch.

DIE HIGHLIGHTS UND NEUHEITEN DES ZAHNEXKLUSIV(PUR) AUF EINEN BLICK:

- 100 % hochwertiger Zahnersatz und Zahnbehandlung
- 100 % Kieferorthopädie für Kinder ohne Summenbegrenzung
- 100 % Prophylaxe/PZR ohne Summenbegrenzung, auch für Kinder und Jugendliche
- 100 % Bleaching und Aligner-Therapie, zusammen 300 Euro alle 2 Kj. (für Aligner einmalig)
- 100 % schmerzstillende Maßnahmen (z. B. Akupunktur), 300 Euro je Kj.

Auch in den Leistungen für Kinder hebt sich der ZahnEXKLUSIVpur durch die vollständige Erstattung bei kieferorthopädischen Behandlungen und die unbegrenzte Übernahme der professionellen Zahnreinigung vom Markt ab.

Der neue Tarif bietet noch weitere Vorteile, wie zum Beispiel die mögliche Verkürzung der Zahnhöchstsätze bei einem Versicherungswechsel. Bei Fragen kontaktieren Sie gern das MAXPOOL Vorsorge-Management KV. ‹

Foto: SIGNAL IDUNA

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.

10 Gründe,
warum die neue max-PHV die neue Benchmark ist!

„Die Schönheit eines Tarifs erkennt man nicht zwingend im Vergleichsrechner“ – dieses wunderbare Zitat fasst die größte Schwäche der Vergleichstechnikanbieter treffend zusammen.

Das Kerngeschäft der Vergleicher besteht im Vergleich Dutzender von Leistungsmerkmalen Hunderter von Tarifen am Markt. Der Vergleicher kann aber nie alle Leistungen eines Tarifs darstellen, sondern die mit der größten Schnittmenge unter allen Anbietern. Das hat zur Folge, dass neue Leistungserweiterungen, die einzelne Wettbewerber in ihren Produkten anbieten, in den Vergleichstechniken nicht berücksichtigt werden – und zwar so lange, bis eine marktrelevante Zahl von Anbietern die neue Leistung übernommen hat. Daher taugt das Ergebnis aus einem Vergleicher immer nur als grobe Vorauswahl – die „Schönheit“ einzelner Tarife kann man aber nur im Einzelstudium erkennen.

Dieser Artikel soll die im Vergleichsrechner verborgen bleibenden Highlights der neuen max-PHV Premium vorstellen. Natürlich erfüllt der Tarif alle Anforderungen an eine moderne Privathaftpflichtversicherung und erzielt bei Mr-Money, softfair oder ascore Höchstwertungen in den Ratings. Das allein unterscheidet ihn aber nicht von einem Dutzend anderer Tarife. Anhand der folgenden Beispiele wird aufgezeigt, was die neue max-PVH Premium besonders macht und warum der Preis im Verkaufsgespräch nicht die erste Rolle spielen sollte. Der Kunde weiß nicht, welchen Versicherungsschutz er vielleicht einmal braucht. Um alle Eventualitäten abzudecken, benötigt er den Versicherungsmakler als Fachmann.

Die Prämien verraten wir natürlich auch noch

Tarif max-PHV Premium	**max-PHV Premium**		**max-PHV Premium**		**max-PHV Premium Senioren** (ab 60. Lebensjahr)	
Variante	Familie	Single (auch mit Kind/ern)	Familie	Single (auch mit Kind/ern)	Senioren (Familie)	Senioren (Familie)
Selbstbeteiligung	ohne	ohne	150 EUR	150 EUR	ohne	150 EUR
Deckungssumme	50 Mio. EUR	50 Mio. EUR	50 Mio. EUR	50 Mio. EUR	50 Mio. EUR	50 Mio. EUR
Jahresprämien inkl. VSt.	84,00 EUR	69,00 EUR	69,00 EUR	54,00 EUR	69,00 EUR	54,00 EUR

WARUM DIE MAX-PHV PREMIUM IN JEDES HAFTPFLICHTBERATUNGSGESPRÄCH GEHÖRT

1. Kundenfreundlichste Bestleistungs-Garantie (max-Leistungsschutz) am Markt mit weltweiter Geltung, ohne Sublimits und ohne verkürzte Kündigungsfristen

2. Der Tarif max-PHV Premium für die Familie kostet ohne Selbstbeteiligung 84 Euro p. a., mit 150 Euro SB nur 69 Euro p. a. – der Clou: Nach fünf schadenfreien Vertragsjahren fällt die SB dauerhaft weg.

3. Der Tarif max-PHV Premium Single ist gleichzeitig ein Familientarif. Hier können sich Alleinerziehende versichern und es ist auch bedingungsseitig geregelt, dass ein dazukommender Partner und Kinder immer mitversichert sind, eine Meldung ist keine Pflicht.

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

5. Die Diensthaftpflicht für Lehrer ist obligatorisch mitversichert, ohne Mehrbeitrag für den Versicherungsnehmer und seinen Lebenspartner.

6. Versicherungsschutz (Betriebshaftpflicht) besteht auch für eine nebenberufliche Tätigkeit bis 22.000 Euro Jahresumsatz für alle Berufe (Nebenberuf darf nicht dem Haupterwerb entsprechen).

7. Mitversichert sind alle in häuslicher Gemeinschaft mit dem Versicherungsnehmer lebenden, unverheirateten und nicht in einer eingetragenen Lebenspartnerschaft lebenden mit dem Versicherungsnehmer verwandten Personen.

8. Personenschäden mitversicherter Personen untereinander und unter bestimmten Voraussetzungen Sachschäden mitversicherter Personen untereinander (einmalig während der Vertragslaufzeit, max. 1.000 Euro)

9. Explizit mitversichert ist die gesetzliche Haftpflicht des Versicherungsnehmers als Luftfahrzeughalter und/oder -führer versicherungspflichtiger Fluggeräte (Multicopter, z. B. Drohnen) bis fünf Kilogramm Fluggewicht.

10. Die Folgekosten eines Schlüsselverlusts sind bis 5.000 Euro mitversichert.

Fazit: Das neue max-PHV-Deckungskonzept Premium ist die Benchmark für den Markt und hält im Premiumsegment die Markführerschaft im Preis-Leistungs-Verhältnis. ‹

Foto: Zarya Maxim, magann / stock.adobe.com

Wir können, was viele nur versprechen

Die vollautomatische Abrechnung von Maklerstrukturen ist unsere Stärke.

Das Thema Courtage ist wohl in nahezu jedem Maklerbüro ein ziemlich komplexes und zeitaufwendiges Themengebiet, insbesondere dann, wenn noch Untervermittler ins Spiel kommen. Allein die Frage „Wie viel Courtage erhalte ich für meinen eingereichten Antrag?“ ist nicht einfach mit einer Zahl zu beantworten. Nahezu jeder Versicherer bzw. Produktgeber hat nach Sparten oder Produkt unterschiedlichste Berechnungsgrundlagen, Faktoren, Abrechnungsmodalitäten und/oder Abrechnungsperioden, die von wöchentlich bis monatlich reichen.

UNSER KNOW-HOW IST IHR VORTEIL

So bekommt MAXPOOL jeden Monat 300 bis 350 Courtageabrechnungen von den Versicherern bzw. Produktpartnern. Jede Menge Daten, die es zu verarbeiten gilt. Unser engagiertes und motiviertes Abrechnungsteam, mit zusammengerechnet annähernd 100 Jahren Berufserfahrung, verarbeitet jedes Jahr weit über eine Million Courtagebuchungen – Tendenz weiter steigend.

In den letzten Jahren haben die Versicherer mehr und mehr auf elektronische Datenlieferungen umgestellt. Zwar leisten wir auch im digitalen Zeitalter noch einiges an manueller Arbeit, verarbeiten aber die in hoher Stückzahl anfallenden Folge- bzw. Bestandscourtagen zu über 90 Prozent elektronisch. Aufgrund weiterer Systemoptimierungen wird auch diese Quote weiter steigen.

ABRECHNUNG IN ALLE EBENEN

Sämtliche Courtagebuchungen werden auf Einzelvertragsebene verteilt abgerechnet. Auch die Abrechnung von Strukturen, wie etwa Untervermittler oder Tippgeber, in mehreren Abrechnungsebenen ist für uns kein Problem. Die jeweilige Abrechnungsstruktur und Courtageverteilung wird bei Vertragserfassung am Vertrag hinterlegt. Dabei werden die Differenzcourtagen zwischen Haupt- und Untervermittler direkt mitberücksichtigt, der Rest passiert vollautomatisch.

Bild: IRStone/stock.adobe.com

Mal am „plastischen Beispiel“ skizziert: Für eine Lebensversicherung werden 1.000 Euro Eingangscourtage verbucht, der Makleranteil beträgt bei MAXPOOL mit der 88-Prozent-Regel 880 Euro. Der Makler hat mit seinem Untervermittler eine 80/20-Courtageteilung vereinbart, somit werden von den 880 Euro 704 Euro dem Untervermittler und die Differenzcourtage von 176 Euro dem Hauptmakler gutgeschrieben.

ALLES AUF EINEN BLICK

Das Beste daran ist: Der Hauptmakler erhält nur eine Courtageabrechnung für alle abgerechneten Umsätze. In unserer Vermittlerabrechnung sind die Abrechnungsstrukturen so eingebunden, dass auf der Courtageabrechnung zwischen Eigen- und Strukturumsätzen unterschieden wird. Alles ganz übersichtlich und transparent.

»Der Verwaltungsaufwand des Maklers rund um das Thema Courtagen ist nahezu bei null.«

Untervermittler oder Tippgeber des Maklers erhalten von MAXPOOL jeweils eine eigene Abrechnung und auch den Courtageanteil direkt auf dem Konto gutgeschrieben. Der Verwaltungsaufwand beim Makler ist damit nahezu null.

FAZIT

Im Bereich Courtageabrechnung führt MAXPOOL wohl den Markt an. Kaum ein anderer Maklerpool kann so vollautomatisch und strukturiert in mehrere Ebenen Courtagen abrechnen und verteilen wie wir. Das spart Maklerunternehmen nicht nur wertvolle Zeit, sondern führt aufgrund übersichtlicher Abrechnungsdokumente auch zu deutlich verbesserter Finanzbuchführung. ‹

Markus Wolf,
Abteilungsleiter Abrechnungen und Prokurist, MAXPOOL

Grüner mobil auf zwei Rädern: Bike-Leasing macht es möglich

Das Auto stehen lassen und auf das Rad steigen: Für die eigene Fitness, das seelische Wohlbefinden und die Umwelt bietet das aktive Fortbewegen auf zwei Rädern zahlreiche Vorteile!

Dass der Markt boomt und hochpreisige Modelle das Angebot bestimmen, verwundert kaum. Wer auf der Suche nach einem erstklassigen Fahrrad oder E-Bike ist, greift tief in die Tasche. Bike-Leasing könnte die perfekte Alternative für jeden Gelegenheitsradler sein, der sich (noch) nicht zum Kauf durchringen kann.

Das Konzept ist einfach: Nach Auswahl des passenden Modells schließen Leasingnehmer den Vertrag über einen definierten Zeitraum ab. Durch die Zahlung eines Einmalbetrags oder monatliche Leasingraten geht das Rad in den vorübergehenden Eigenbesitz über. Anstatt den sofortigen Kauf zu überschlagen, ermöglicht die Ratenzahlung, das gewünschte Bike vollumfänglich zu nutzen. Erst am Ende des Leasingvertrages wird entschieden, ob das Rad an den Leasinggeber zurückgegeben wird oder nach Zahlung einer Abschlagssumme in den Privatbesitz übergeht.

MIT JEDEM TRITT ZUM TÄGLICHEN GLÜCK

Die Vorteile des Bike-Leasings sind vielfältig. Qualitativ hochwertige Modelle lassen sich testen und verlangen keine sofortige Kaufentscheidung. Zudem wird jede Fahrt zu einem Beitrag für den Umweltschutz. Bei weiteren Strecken ist das Leasen eines E-Bikes eine schöne Alternative zum Auto, die zweifellos Geld beim Tanken spart und weniger Stress bei der Parkplatzsuche garantiert.

Ein guter Auftakt in den Tag, den MAXPOOL seinen Mitarbeitern und Kollegen fortan anbietet. Mit einem exklusiven Leasingangebot über Businessbike lässt sich die Entscheidung zwischen steigenden Spritpreisen und körperlicher Bewegung deutlich einfacher fällen. Alle Informationen zu möglichen Modellen, Preisstrukturen und FAQ gibt es für interessierte Radfahrer hier: www.businessbike.de ‹

Foto: westend61/elements.envato.com

STAR FUND

Unsere Trilogie

Eine ausgelaufene Lebensversicherung gehört nicht ins Altpapier.

Eine gekündigte Lebensversicherung ist noch zu retten.

Eine laufende Lebensversicherung muss nicht im Sande verlaufen.

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

starfund.lu

© M. Haß | Muirfield Capital Global Advisors S.à.r.l. | Fotos: Bet Noire, adventtr

Über Geld redet man nicht? Wir schon!

Zusatzdienstleistungen endlich vergütet bekommen – wir zeigen Ihnen, wie es geht.

Ob in der Altersvorsorge, bei Aktieninvestments oder am Roulettetisch: Es gilt, nicht alle Eier in einen Korb zu legen. Diversifikation ist wichtig, erst recht, wenn Finanzen oder sogar Existenzen davon abhängen. Dennoch sind es immer noch wenige Makler, die neben Abschluss- und Bestandscourtagen auf die dritte bedeutsame Einnahmequelle setzen – die Servicevereinbarung.

Servicevereinbarungen bieten die Möglichkeit, den eigenen Bestand für ein regelmäßiges monatliches Einkommen zu nutzen. Die Vorteile liegen dabei auf der Hand: Servicevereinbarungen sind unabhängig von Courtagen und sich ändernder Regulatorik durch Markt und Politik. Gleichzeitig intensivieren sie die bestehende Kundenbeziehung und sorgen so für einen sogenannten Lock-in-Effekt. Dem Kunden fällt es nachweislich schwerer, seinen Versicherungsmakler zu wechseln. Schließlich erhält er dank der Servicevereinbarung nicht nur exzellenten Service und zusätzliche Versicherungsleistungen, sein Makler hat zudem alle Versicherungen für ihn im Blick.

Tim Jütersonke,
Vertriebskoordinator, MAXPOOL

DOCH ZUNÄCHST: WAS SIND SERVICEVEREINBARUNGEN EIGENTLICH?

Dazu muss man sich den Beruf des Versicherungsmaklers genauer anschauen. Der Maklervertrag oder das Mandat regeln die Beziehung zwischen Makler und Kunde und definieren, welche Tätigkeiten der Makler für den Kunden erbringt. In der Regel sind dies das Vermitteln von Versicherungen, die Betreuung bestehender Verträge oder die Klärung von Haftungsfragen. Alle Tätigkeiten darüber hinaus werden erst einmal nicht besprochen – und damit auch nicht vergütet. Schnelle und intensive Unterstützung im Schadenfall sowie ständigen Überblick über sämtliche Versicherungsunterlagen des Kunden oder Leistungen rund um Gutachten und Steuerfragen zu behalten, sind für einige Makler wichtige Bestandteile ihres Berufs. Doch darf bei aller Liebe zum Beruf auch kritisch hinterfragt werden, ob Sie als Makler oder Maklerin für diesen hohen Aufwand auch angemessen vergütet werden.

Wenn Sie diese Frage nicht mit einem überzeugten „Ja!“ beantworten können, geht es Ihnen wie einem Großteil Ihrer Kollegen und Kolleginnen. Hier kommen Servicevereinbarungen ins Spiel. Viele Zusatzdienste, die Sie Ihren Kunden bislang nicht in Rechnung stellen, können grundsätzlich vergütet werden. Hierunter fallen zum Beispiel die jährliche Gesamtübersicht über die bestehenden Versicherungen für die Einkommensteuererklärung des Kunden und die Besichtigung von Objekten im Schadenfall inklusive der Koordination der zuständigen Fachabteilungen und Anwälte. ››

Foto: friends_stock / elements.envato.com

WIE PROFITIERT DER KUNDE DAVON?

Das bloße Aufzeigen der Leistungen wird Ihre Kunden aber vermutlich nicht überzeugen, jene nun zu vergüten – schließlich haben sie sie ja bisher auch kostenlos erhalten. An dieser Stelle kommt MAXPOOL ins Spiel. Denn Servicevereinbarungen bei MAXPOOL bieten mehr als nur den Standard. Neben den individuellen Eigenleistungen des Maklers enthalten sie sowohl zusätzliche Versicherungs- und Servicedienstleistungen für Kunden als auch eine deutliche Vereinfachung der Abwicklung für Makler. Der erweiterte Versicherungsschutz umfasst dabei acht verschiedene Versicherungen aus den Bereichen Reise, Internetschutz und -handel, Auto sowie Unfall. Diese situativen Absicherungen sind keine eigenständigen Verkaufsschlager, bilden aber als Paket ein weiteres Verkaufsargument pro Servicevereinbarung. Darüber hinaus können Kunden verschiedene Digitalisierungsservices von MAXPOOL in Anspruch nehmen, etwa das automatisierte Einscannen postalischer Unterlagen oder die hauseigene Versicherungsverwaltungsanwendung SEKRETÄR. Der SEKRETÄR ermöglicht es nicht nur, dauerhaften und übersichtlichen Zugriff auf alle Versicherungsdokumente zu haben, sondern auch weitere wichtige Unterlagen sicher digital abzulegen. Als Makler können Sie mithilfe der Versicherungsverwaltungsanwendung auf das Zusenden von Unterlagen verzichten und diese dem Kunden stattdessen ganz einfach digital zukommen lassen.

»Viele Zusatzdienste, die Sie Ihren Kunden bislang nicht in Rechnung stellen, können grundsätzlich vergütet werden.«

Doch nicht nur als Kunde, auch als Makler oder Maklerin profitieren Sie von den Servicevereinbarungen von MAXPOOL: Wir übernehmen nicht nur das Erstellen des gesamten Vertragswerks (inklusive AGB und Verkaufsunterlagen) für Sie, sondern sorgen durch unser zentrales Inkasso auch für eine pünktliche Bezahlung Ihrer Servicevereinbarungen. Im Schadenfall Ihres Kunden haben Sie Zugriff auf unser Expertennetzwerk für eine schnelle und effektive Abwicklung.

AUF DEN PUNKT

Zusammenfassend lässt sich also festhalten, dass Servicevereinbarungen als zusätzliches Standbein für jeden Makler sinnvoll sind. Neben Eigenleistungen, die Sie häufig bereits eh erbringen, können Sie zusammen mit MAXPOOL ein attraktives Paket aus Versicherungsdienstleistungen, dem SEKRETÄR und weiteren Services schnüren. So liefern Sie Ihren Kunden einen echten Mehrwert. Bereits das Etablieren von Servicevereinbarungen für 15 bis 20 Prozent Ihres Kundenstammes sichert Ihnen einen vierstelligen Zusatzertrag – und das jeden Monat. Mit MAXPOOL an Ihrer Seite haben Sie den richtigen Partner gewählt, um dieses Thema auch in Ihrem Unternehmen zu etablieren. Sprechen Sie uns gerne an. ‹

Kontakt:
Team Servicevereinbarung
040 29 99 40-442
servicevereinbarung@maxpool.de

Für mehr Informationen hier registrieren.

Foto: friends_stock / elements.envato.com

Hallesche
ALH Gruppe
FEELfree up
Betriebliche Krankenversicherung
Wer mehr braucht, soll auch mehr bekommen.
NEU: Das erste Gesundheitsbudget, das bei Nutzung steigt.
Begeistern Sie Ihre Firmenkunden mit dem revolutionären, neuen Gesundheitskonzept vom bKV-Innovationsführer: FEELfree:up
www.vermittlerportal.de/bkvFEELfree-up

Papier ist geduldig, die Umwelt weniger

Die Digitalisierung schafft immer mehr Möglichkeiten, im Alltag auf Papier zu verzichten und Arbeitsprozesse mobil zu gestalten. Gerade bei Maklern fällt stets viel Papierkram an, der das Ziel des papierlosen Büros in weite Ferne rücken lässt. Mit Tipps und Tricks lässt sich jedoch das kleine Maß an Nachhaltigkeit erzeugen, das den ersten Schritt zu einer gesünderen Umwelt schafft.

Im Makleralltag ist Papier ein elementares Arbeitsmittel. Ablage, Dokumentation von Kundengesprächen und Vertragsabschlüsse lassen die „Zettelwirtschaft“ schnell anwachsen. Dabei ist der Traum des papierlosen Büros längst keine Utopie mehr, sondern eine Frage der konsequenten Umsetzung.

NACHHALTIGES STATEMENT SETZEN

Wer sich für eine solche Umstellung entscheidet, handelt vor allem nachhaltig. Schließlich braucht es zur Papierherstellung natürliche Ressourcen wie Holz und Wasser sowie Energie. Rein digitales Arbeiten erweist sich nicht nur als ökologischer, sondern auch als effizienter. Suchfunktionen helfen Unterlagen zügig zu finden und Dokumente lassen sich von verschiedenen Mitarbeitern und Kollegen zur selben Zeit bearbeiten. Zudem wird die Kommunikation zum Kunden beschleunigt, da E-Mails oder Messenger deutlich schneller ihren Empfänger erreichen als Briefe.

DEN WANDEL WAGEN

Um einen möglichst effizienten Wandel in der eigenen Arbeitsweise zu vollziehen, sollte zunächst der Istzustand des Papierverbrauchs geklärt und benannt werden. Wo ist der Verbrauch besonders hoch? Welche Kosten verschlingt der Papiereinkauf? Anschließend folgt die Zieldefinition, bei der definierte Prozessalternativen festgehalten werden. Vor der finalen Umsetzung sollten Makler für sich klären, welche Programme und Software notwendig sind, um die analogen Arbeiten in die digitale Welt zu überführen.

AUF NICHTS VERZICHTEN

Effektive Lösungen für (fast) alle analogen Bedürfnisse lassen sich am PC oder mobil am Smartphone umsetzen. Terminorganisation erfolgt im digitalen Kalender, benötigte Dokumente speichern wir in der Cloud, Unterschriften weichen der rechtsgültigen elektronischen Signatur. Mit dem richtigen Scanner oder einem modernen Smartphone ist Archivierung keine Frage der Anwesenheit im Büro mehr. So sind selbst Vertragsabschlüsse, Rechnungen und die Buchhaltung papierlos möglich. Mit MAXOFFICE oder dem SEKRETÄR bietet MAXPOOL passende Tools, die Kunden- und Vertragsverwaltung auf Autopiloten schalten.

ZEIGEN, WIE ES GEHT

Falls es Kunden oder externe Dienstleister wünschen, ist die klassische Papiervariante jederzeit eine Option. Als kleine Vorbildfunktion sollten bei Kundengesprächen die benötigten Unterlagen und Werbemittel auf dem iPad oder Laptop vorzeigbar sein. So haben Makler bei MAXPOOL Zugriff auf digitale Produktfolder, die optimal für die Präsentation auf Devices aufbereitet sind. Beraten, informieren, überzeugen, abschließen und abspeichern: Das digitale Büro liegt in den Händen jedes Maklers.

Eine radikale Umstrukturierung ist nicht jedermanns Sache. Langsames Annähern an die umweltfreundlichere Arbeitsweise kann mit dem Kompromiss eines papierminimierten Büros eingegangen werden. Das Verständnis, auf welchen Wegen die Umwelt entlastet und Kosten gespart werden können, ist der erste Schritt zu einer nachhaltigeren Lebensweise im Job. ‹

Bild: Suelzengenappel / stock.adobe.com

Zur Unterstützung suchen wir einen

Regionalmanager (m/w/d)

Die PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG ist mehr als ein Maklerpool: Unser größter Pluspunkt ist und bleibt unsere Unabhängigkeit, denn wir sind zu 100 Prozent inhabergeführt. Wir sehen uns als Partner des Maklers: Hanseatisch, unabhängig und von hervorragender Qualität – können wir uns auf eine über 100-jährige Tradition berufen. Wir geben jeden Tag unser Bestes und unterstützen Sie bei Ihrer anspruchsvollen Arbeit. Egal ob Deckungskonzept, Versicherung, Finanzierung, Immobiliengeschäft oder Investment, wir bieten unseren freien Partnern immer das passende Produkt und eine erstklassige Betreuung. Neben umfangreichen Serviceleistungen bieten wir zusätzlich allen angeschlossenen Partnern ein eigenes Maklerverwaltungsprogramm, die Maklerrente und das Endkundenportal SEKRETÄR an.

Nutzen Sie Ihre Erfahrung, lassen Sie andere von Ihren fachlichen Kompetenzen profitieren und kommen Sie als Regionalmanager zu uns.

WAS WIR IHNEN BIETEN

- Marktüberdurchschnittliche Courtagen, damit es sich für Sie direkt lohnt
- Aufbau Ihres eigenen Vertriebsteams ohne eigene Personalkosten
- Führungskraft eines eigenen Vertriebsteams, und das, wenn gewünscht, sogar bundesweit
- Attraktive Einnahmen zu Ihrem generierten Eigengeschäft aus Ihrer Maklertätigkeit
- Umfangreiche Unterstützung von MAXPOOL durch Eins-zu-eins-Coaching, Schulungsveranstaltungen und Marketingmaßnahmen
- Die Möglichkeit, alles aus einer Hand für Sie und Ihre Vertriebspartner zu bekommen, z. B. umfangreiches Technikangebot und Toollandschaft

IHRE AUFGABEN

- Sie überzeugen neue Vertriebspartner und gewinnen sie für MAXPOOL
- Sie begleiten Makler durch den Anbindungsprozess und arbeiten sie in die MAXPOOL-Welt ein
- Sie entwickeln Ihre Vertriebsmannschaft durch eine professionelle Zusammenarbeit weiter und steigern deren Umsatz signifikant
- Sie fungieren als erster Ansprechpartner für Ihre Makler und unterstützen diese bei Fragen und Vertriebsmaßnahmen

IHR PROFIL

- Sie haben Kenntnisse in der Finanz- und Versicherungsbranche als Makler, Ausschließlichkeitsvermittler oder Mehrfachagent oder
- Sie haben bereits Erfahrung in der Maklerbetreuung, Personalführung im Vertrieb sowie Maklerakquise oder wollen in diesen Bereichen aktiv werden oder
- Sie haben Netzwerke in der Branche, mit denen Sie gerne zusammenarbeiten möchten, oder
- Sie haben eine IHK-Registrierung nach § 34d oder § 34f und
- Sie arbeiten gerne im Team mit motivierten Teamplayern zusammen

JETZT BEWERBEN!

PHÖNIX MAXPOOL

PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG
Kay Weddecke
Glockengießerwall 2
20095 Hamburg
kay.weddecke@maxpool.de

Die Vergessenen!

Für Neubau- und Sanierungsbauherren gibt es viele Kapital- und Zeitfresser, die oft unerkannt bleiben, bis sie passieren.

Maren Straatmann,
Abteilungsleiterin
Finanzierung und Prokuristin,
MAXPOOL

Bei der Elbphilharmonie wurde es im großen Stil vorgemacht. Ursprünglich waren 77 Millionen Euro geplant, am Ende hat das gute Stück den Steuerzahler rund 866 Millionen Euro gekostet. Die Stadt Hamburg hat es trotzdem irgendwie hinbekommen – aber nicht jeder Neubaukunde verfügt über einen derart tiefen Sparstrumpf. Es empfiehlt sich also, vorausschauend zu planen und überraschend günstige Angebote gut zu prüfen.

NEUBAU

„Oh, wir dachten, das wäre mit drin gewesen!“

BAUPLATZ HERRICHTEN

Die meisten Baufirmen verweisen darauf, dass ein Bodengutachten durchgeführt wird, und planen die Kosten dafür ein. Allerdings wird das Gutachten selbst häufig erst nach Vertragsabschluss erstellt, sodass das Ergebnis und die damit verbundenen Mehrkosten auch erst dann auf den Tisch kommen. Möglicherweise liegt das Grundwasser zu hoch, es gibt Altlasten im Boden oder unbrauchbare Untergrundbeschaffenheiten müssen noch ausgehoben, entsorgt und ersetzt werden.

Auch Bäume können zum Problem werden, denn gerade für große Bäume bedarf es meist einer kostenpflichtigen Fäll-Genehmigung. Wird diese nicht erteilt, muss das Gelände um den Baum herum großräumig gesichert werden – es drohen weitere Kosten und der Verlust von Platzfreiheit.

Bei unwegsamem Gelände mit größeren Höhenunterschieden oder verschiedenen Böden sollte unbedingt vorab mit der Baufirma besprochen werden, welche Kosten entstehen, um das Grundstück für den „Spatenstich“ plan zu machen. Dazu gehört auch eine für schweres Gerät befahrbare Baustraße.

HAUSANSCHLÜSSE

Gas, Wasser, Strom und Telekommunikation müssen irgendwie von der öffentlichen Erschließung an der Straße bis ins Haus und werden von verschiedenen öffentlichen Stellen verlegt. Diese aufwendige Planung ist bei den Baufirmen oft eine explizit zu vereinbarende Zusatzleistung, und es empfiehlt sich, sie auch zu buchen. Je nach Lage des Hauses können hier schnell mal 8.000 bis 12.000 Euro Zusatzkosten entstehen.

INNENAUSBAU

Viele Baufirmen bieten Bodenbeläge nur in den gefliesten Räumen an und bereiten die Wände lediglich zum Tapezieren bzw. Malern vor. Zwei Positionen, die dringend kalkuliert werden müssen und bei denen man die eigenen Fähigkeiten nicht überschätzen sollte. Auch bei den Außenanlagen enden die Angebote der Baufirmen meist kurz nach der Grundausstattung – mindestens die Zuwegung und die Terrasse sollte man kostenseitig einplanen.

Ob Neubau oder Sanierung – es gibt viele kleine Schritte, die mit einer guten Planung nicht zur finanziellen Belastung werden.

SANIERUNG

„Ach ja, das kommt ja auch noch!“

ABRISS UND ENTSORGUNG

Gerade wenn ein Gewerk ganz oder teilweise in Eigenleistung erbracht werden soll, gilt es unbedingt auch das Drumherum zu berücksichtigen.
Ein Bad neu zu machen, bedeutet nicht nur eine Badewanne und eine neue Fliese auszusuchen. Es steht auch an, alte Fliesen heraus zu stemmen, Leitungen zu erneuern und zu verlegen, Ausgleichsmasse zu kippen, Tapeten aufwendig von der Wand zu lösen sowie Baustoffmüll penibel zu trennen und zu entsorgen. Dinge, für die man Zeit, Geld und das nötige Gerät braucht.

ENERGETISCHE UND BAURECHTLICHE AUFLAGEN

Viele Sanierungsmaßnahmen haben sich schon verzögert oder verteuert, weil Baugenehmigungen oder die Einhaltung energetischer Vorgaben nötig waren. Eine Voranfrage beim Bauamt oder der Austausch mit einem Energiesachverständigen hilft hier, auf alles vorbereitet zu sein.

ABSCHLUSSARBEITEN

„Es sind ja nur noch die Fußleisten, das Schließen der Öffnung, die Verkleidung des Vorsprungs, oder der Raum muss nur noch einmal nachgestrichen werden.“ Gefühlte Kleinigkeiten, die entweder ewig liegen bleiben oder als Kleinstauftrag beim Handwerker unnötig teuer werden. Man sollte immer dafür sorgen, dass Schlussrechnungen und Schlussarbeiten zusammenfallen.

VOM HÖLZCHEN ZUM STÖCKCHEN

Die Elektrik muss neu? Dafür müssen Wände aufgemacht werden. In diesem Moment sollten Bauherren abwägen, welche Maßnahmen gegebenenfalls gleich mit gemacht werden können, weil sie ohnehin demnächst anstehen. Die Rede ist zum Beispiel von Wasserleitungen, Raumzuschnitten oder der Heizung.

Wer Gewerke sinnvoll verbindet, muss am Ende nur einmal spachteln, tapezieren und streichen und hat auch nur einmal den Dreck im Haus. Außerdem schlägt ein Auftrag für mehrere Gewerke meist in den Handwerksrechnungen positiv zu Buche. Im ersten Moment wird die Ausweitung der Maßnahmen natürlich teurer, auf lange Sicht fahren Bauherren mit dieser Wahl aber immer günstiger.

ÖFFENTLICHES DENKE-DRAN FÜR ALLE

Insbesondere Hauskäufer sollten sich vorab über mögliche öffentliche Maßnahmen und die Kostenverteilung informieren. Wird ein Fußweg bzw. eine Straße neu gemacht oder steht zum Beispiel eine Schmutzwassertrennung an?

Hilfreich zu wissen: Wenn eine private Beteiligung am öffentlichen Ausbau nötig ist, gilt meist der Verteilungsschlüssel nach Grundstücksbreite. Also, Achtung bei Eckgrundstücken. ‹

Fotos: Iakobchuk / elements.envato.com; VRD, StudioLaMagica, Superingo / stock.adobe.com

Leadmanagement: Neukunden im digitalen Raum gewinnen

Ob beim Online-Shopping oder Streaming: Wenn Unternehmen die Bedürfnisse und Wünsche ihrer Kunden kennen, wächst die Bereitschaft zum Kauf und zur Nutzung des präsentierten Angebots. Makler gehen ähnlich vor, aber lassen die digitalen Möglichkeiten der Leadgenerierung außen vor. Eine verschenkte Chance, die jährlich wertvollen Umsatz kostet

Hand aufs Herz: Die analoge Neukundenakquise im Versicherungsgeschäft kann mühselig und zäh sein. Jeder Makler stand schon oft an dem Punkt, als viele Arbeitsstunden an Beratungsleistungen und Kundendialog die Stundenzettel füllten, aber das Geschäftskonto keine Entwicklung aufwies. Der persönliche Kontakt gilt als bewährtes Erfolgsrezept, mit dem sich jedoch nur ein gewisser Grad an Abschlüssen erzielen lässt. Empfehlungsmanagement ist super, doch es geht noch besser!

Im Zeitalter der Digitalisierung ist eine effektive Leadgenerierung der vielversprechende Ansatz für den skalierbaren Vertrieb. Über personalisierte Newsletter, zielgruppenspezifische Ansprachen und das Herauskitzeln der Pain Points, die den aktuellen Bedarf des Kunden definieren, lässt sich die Gewinnung von Kunden automatisiert steuern.

CONTENT, CONTENT, CONTENT

Bevor die Frage aufkommt, welche Neukunden überhaupt angesprochen werden sollten, geht es an die Erstellung entsprechender Materialien.

Hier bieten sich Newsletter, Themen-Mails oder digitale Informationspakete an, die über E-Mails, WhatsApp oder Brief versandt werden können. Der Kreativität sind keine Grenzen gesetzt, denn es zählt der Inhalt.

Aller Anfang ist mühsam, weswegen die Wahl einer Leadgenerierung über den Newsletter als gängiger Einstieg zu empfehlen ist.

Das Vorgehen folgt immer einem festgelegten Ablauf:

1. Der Neukunde interessiert sich für Ihr Angebot und meldet sich bei Ihrem Newsletter an.

2. Innerhalb von 72 Stunden versenden Sie eine Willkommens-Mail mit einem Bonusangebot oder einem exklusiven Geschenk mit Mehrwert. Letzteres kann beispielsweise ein kleiner Ratgeber sein, in dem Tipps und Tricks zum richtigen Versicherungsschutz gegeben werden.

3. Der Kunde wird endgültig zum Lead, wenn das Angebot überzeugt und ein Beratungsgespräch und ein Versicherungsabschluss erfolgen.

Eine einfache Rechnung, die nur eine Unbekannte offenlässt: Woher kommen die benötigten Kontaktdaten eigentlich?

Foto: Rawpixel / elements.envato.com

LEAD IT: MUST-HAVE-PAKET FÜR EINSTEIGER

Wer sich auf die Suche nach Lead-Agenturen begibt, muss lernen, die seriösen von den fragwürdigen Anbietern zu unterscheiden. Um böse Überraschungen zu vermeiden und den Weg zum erfolgreichen Lead-Start zu ebnen, unterstützt Lead It mit einem umfänglichen Starter-Set für einfache Lösungen und praxisnahe To-dos. Verschiedene Lernmodule, Fachtagungen und Beratungsunterlagen bieten die Grundlage für erste Annährungsversuche an das Thema Leadgenerierung. Darüber hinaus werden ausschließlich tagesaktuelle und vorqualifizierte Leads mit konkretem Beratungsanlass zu einem fairen Kurs angeboten, was ein klarer Wettbewerbsvorteil gegenüber vielen anderen Leadbörsen ist.

BLOSS KEINEN DRUCK MACHEN

Mit dem ersten Lead direkt einen Abschluss zu erzielen, ist Wunschdenken. Wer sich ohne Druck an den skalierbaren Vertrieb wagt und sich auf Test- und Fehlversuche einlässt, entwickelt schnell ein Gefühl für die richtigen Parameter und eine wachsende Abschlussquote. Ab diesem Zeitpunkt ist der Rest eine simple Rechnung: Welche Kosten entstehen für den Kauf digitaler Kontaktanfragen? Wie hoch ist die Konvertierungsrate von Anfrage zu Abschluss? Welche Höhe an Provisionseinnahmen erzielen die Abschlüsse durchschnittlich?

Auf dieser Basis wird das skalierbare Geschäft mit digitalen Kontaktanfragen transparenter, planbarer und effizienter. Auf den persönlichen Kontakt zu Kunden muss nicht verzichtet werden. Ganz im Gegenteil: Die Leadgenerierung neuer Kunden erzielt parallel Erfolge, während Bestandskunden die persönliche Betreuung des Maklers genießen. ‹

Sie möchten das Thema Leadgenerierung ausprobieren? Dann sprechen Sie uns gern an.

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

Die flexible Altersvorsorge

Mit der NÜRNBERGER Fondsgebundenen Privatrente (FRV) haben Vermittler für ihre Kunden den passenden Schutz mit lebensbegleitender Flexibilität. Und auch Vermittler profitieren von Mehrwerten für die Beratung.

FLEXIBEL

Mit der FRV ist es möglich, den Rentenbeginn bis kurz vor der Rente zwischen Alter 62 und 84 zu verschieben. Und die Beiträge können zwischen 25 und 750 Euro verändert werden (maximal 300 Prozent des Ursprungsbeitrags). Zusätzlich besteht die Möglichkeit, Dynamiken jederzeit zu erhöhen, zu reduzieren oder zu reaktivieren (bis 20 Prozent). Zuzahlungen können bis 500.000 Euro geleistet werden. Und bei Zahlungsschwierigkeiten kann der Kunde eine bis zu dreijährige Pause einlegen.

VON MAXIMALER GARANTIE BIS 100 PROZENT AKTIENFONDS

Der Kunde erhält die Option, eine Garantie zwischen 0 und 80 Prozent zu wählen. Und während der Laufzeit kann diese Garantie monatlich verändert werden – sogar über die Beitragssumme hinaus. Ein weiterer Vorteil: Neben zahlreichen Einzelfonds inklusive ETFs sorgen die vermögensverwalteten Portfolios für den richtigen Renditemix. Der Kunde muss sich um nichts kümmern.

ABLAUFMANAGEMENT

Entnahmen (ab 250 Euro) aus dem und Zuzahlungen in das Fondsvermögen bis zu 500.000 Euro sind über die gesamte Vertragslaufzeit möglich. Bei Pflegebedürftigkeit erhält der Versicherte im Tarif mit Pflege-Option eine erhöhte Rente. Bei beiden Tarifen kann er bis einen Monat vor Rentenbeginn frei wählen, ob er eine lebenslange Rente, Kapitalauszahlung, einmalige Teilauszahlung oder eine Übertragung der Fondsanteile in ein Privatdepot wünscht. Bei Kunden, die eine Überwachung ihres Fondsguthabens gegen Ende der Vertragslaufzeit wünschen, punktet der Vermittler mit dem Ablaufmanagement, für das keine zusätzlichen Kosten erhoben werden: Bei schlechter Fondsentwicklung kommt es zu einer automatischen Umschichtung in den risikoarmen Spezialfonds der NÜRNBERGER. Und im Falle einer Berufsunfähigkeit ist die Beitragsbefreiung bis 250 Euro vereinfacht.

DIGITALE OPTIONEN

Der Antrag läuft komplett elektronisch – mit 48-Stunden-Policierungsgarantie. Ob digitaler Fondswechsel oder Garantieänderung – mit der Beratungstechnologie ganz einfach möglich. Und im digitalen Kundenportal unter www.meine.nuernberger.de können Kunden Fondspolice und Fondssparplan inklusive Steuerrechnung und aller Kosten miteinander vergleichen. Übrigens: Bessere Renditeentwicklungen und damit hohe Ablaufleistungen im Marktvergleich ermöglichen zudem die niedrigen Kosten. So sind zum Beispiel die Kosten, die sich auf das Vertragsguthaben beziehen, mit 0,2 Prozent des Deckungskapitals weit unterdurchschnittlich. ‹

Foto: NÜRNBERGER

R+V-KRANKENVERSICHERUNG

Agil und stabil: Die zukunftssichere Alternative für Ihr PKV-Geschäft.

Weitersagen: Neue Impulse für Überflieger – mit dem R+V-GesundheitsKonzept AGIL.

› Flexibler Versicherungsschutz mit umfangreichen Wechseloptionen
› Innovative Services, wie z. B. der digitale Arztbesuch (TeleClinic)
› Besondere Förderung von ambulanten Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen
› Kindernachversicherung – auch in höhere Tarife als die der Eltern möglich
› Ausgezeichnete Leistungsabwicklung
› Persönliche Betreuung durch KV-Spezialisten und Makler-Service-Center

Nutzen Sie den Wachstumsmarkt Gesundheit für Ihren Erfolg!
Jetzt informieren auf **makler-gesundheit.de/agil**

Sprechen Sie mit uns!

Christian Derlien
christian.derlien@ruv.de
0151 26413580

Du bist nicht allein.

Ab wann ist man nicht mehr arbeits-, sondern berufsunfähig?

Ein MAXPOOL-Leistungsservice-Fall, der in seiner Kuriosität wahrscheinlich in die Top Ten gehört

DIE SITUATION

Der Vermittler fasst kurz zusammen, dass der Vertrag für das Krankentagegeld seiner Kundin Frau N. seitens der Gesellschaft aufgrund des Eintritts der Berufsunfähigkeit gekündigt wurde.

Sissy Wolter: „Diese Problematik ist uns leider bestens bekannt – Berufsunfähigkeitsrente wird rückwirkend anerkannt, das Krankentagegeld muss gegebenenfalls zurückbezahlt werden und der Vertrag wird gekündigt oder auf eine Anwartschaft umgestellt."

Dennoch ist dieser Leistungsfall kein „Standard-Problem".

DIE DETAILS

Frau N. hat die Krankentagegeldversicherung (KT) bereits viele Jahre und ist seit zehn Monaten krankgeschrieben aufgrund psychosomatischer Diagnosen und durch einen schweren Freizeitunfall, welcher über eine Unfallversicherung bei MAXPOOL bereits in der Regulierung ist.

Die Behandlung der unfallbedingten Gesichtsverletzungen soll durch eine bevorstehende Operation in wenigen Wochen abgeschlossen werden.
Auch eine bereits erfolgreich durchgeführte Reha lässt Frau N. auf ein baldiges Wiedereintreten in den Arbeitsmarkt hoffen, und es werden bereits Gespräche über den Zeitpunkt der Wiedereingliederung geführt. Dennoch erfolgt eine Begutachtung von Frau N. – beauftragt durch den Krankentagegeldversicherer.

Frau N. hat sich auf den Gutachtertermin vorbereitet und alle Arztberichte etc. mitgenommen. Nach Erzählung von Frau N. bestand die „Begutachtung" aus einem zehnminütigen Gespräch mit einem Arzt, welcher sich weder die Unterlagen angeschaut hat noch auf die verschiedenen Gründe für die Arbeitsunfähigkeit eingegangen ist. Ebenfalls wurde Frau N. mitgeteilt, dass man von den Unfallverletzungen im Gesicht äußerlich kaum noch etwas erkennen könne.

DER KURIOSE TEIL DES LEISTUNGSFALLS

Der Vermittler erhält vom Versicherer die Information, dass Frau N. das KT gekündigt habe.

Vermittler: „Warum sollte meine Kundin den Vertrag kündigen, wenn sie aktuell noch krankgeschrieben ist und Leistungen bezieht?"

Auf telefonische Rückfrage des Vermittlers bei der Gesellschaft wird mitgeteilt, dass die Kündigung nicht von der Kundin, sondern vom Versicherer selber ausgesprochen wurde.

Laut Versicherer liegt keine vorübergehende Arbeitsunfähigkeit mehr vor, sondern die Berufsunfähigkeit ist eingetreten. Dies führt bedingungsgemäß zur Beendigung des KT-Vertrages.

Der Makler schaltet nun den MAXPOOL-Leistungsservice ein und bittet um Unterstützung, damit die Kündigung zurückgenommen wird. Schließlich steht der Wiedereinstieg in den Job – wenn auch in etwas geänderten Aufgabengebieten – kurz bevor.

UNSER VORGEHEN

Zunächst musste geklärt werden, auf welcher Grundlage der Versicherer eine Berufsunfähigkeit als eingetreten betrachtet – dies kann nur aufgrund des Gutachtens oder Reha-Berichts festgestellt worden sein.

Nachdem wir die Unterlagen von der Kundin erhalten haben, konnte die Detektivarbeit weitergehen.

Im Reha-Bericht von vor über vier Monaten ist aufgeführt, dass Frau N. aufgrund der psychischen Erkrankung sowie der schwerwiegenden Gesichtsverletzungen durch den Unfall aktuell nicht in der Lage sei, ihren Beruf als Fachpflegekrankenschwester in einer Psychiatrie auf der Akutstation auszuüben. Außerdem geht aus dem Gutachten hervor, dass Frau N. geäußert habe, sie werde umschulen, da sie aufgrund der psychischen Belastung ihren Beruf nicht mehr ausüben könne und werde.

Sissy Wolter,
MAXPOOL-Leistungsservice

Nach „Aktenlage“ ist die behauptete Berufsunfähigkeit durchaus nachvollziehbar. Wenn da nicht der Leistungsservice, der Vermittler und die Kundin anderer Meinung wären!

Nach einem langen Telefonat mit der Kundin wird deutlich, dass sie zum Zeitpunkt der Reha – insbesondere mit Hinblick auf die bevorstehende Operation – aufgrund der körperlichen Einschränkungen ihren Beruf nicht ausüben konnte.

Die psychische Belastung auf der Akutstation sei auf Dauer für Frau N. nicht mehr zu bewältigen, sodass sie gegenüber dem Gutachter mitteilte, in einer anderen Abteilung arbeiten zu wollen bzw. in anderen Aufgabenbereichen. Allerdings nach wie vor in einer Psychiatrie als Fachpflegekrankenschwester! Das hatte der Gutachter wohl missverstanden und kurzerhand einen anderen Berufswunsch aufgeführt.

DER AUSGANG

Nachdem die Missverständnisse mit Frau N. geklärt waren, musste nun auch noch die Gesellschaft überzeugt werden. Frau N. hat mittlerweile die OP gut überstanden und einen Wiedereingliederungsplan vorliegen, sodass sie letztlich nach elf Monaten Arbeitsunfähigkeit langsam wieder anfangen kann zu arbeiten – in ihrem zuletzt ausgeübten Beruf.

Mit ihrem Arbeitgeber hat Frau N. vereinbart, weiterhin in derselben Abteilung zu arbeiten, allerdings in etwas abgeänderter Form bzw. in anderweitigen Aufgabengebieten. Der Beruf als solcher und auch die Stundenanzahl bleiben unverändert.

Weiterhin hat der Versicherer in seinen Bedingungen den Eintritt der Berufsunfähigkeit und somit des Beendigungsgrundes des Krankentagegeldes wie folgt geregelt: „… im bisher ausgeübten Beruf auf nicht absehbare Zeit …“ Diese Definition war zu keinem Zeitpunkt erfüllt bzw. ärztlich attestiert und auch mit einem aktuell vorliegenden Wiedereingliederungsplan nicht gegeben.

Gemeinsam mit einem Schreiben des Arbeitgebers von Frau N., in welchem die Wiederaufnahme der Tätigkeit als Fachpflegekrankenschwester in der Psychiatrie bestätigt wird, konfrontiert der Leistungsservice die Gesellschaft und fordert die Rücknahme der Kündigung. ERFOLGREICH.

Dieser Fall zeigt wieder deutlich, dass es sich lohnt, mit MAXPOOL zusammenzuarbeiten, um im Leistungsfall auf die guten Beziehungen und das Engagement des Leistungsservice setzen zu können. ‹

Foto: valeriygoncharukphoto / elements.envato.com

Absicherung der Arbeitskraft

Im Ernstfall zählen Service und Leistung

Ob Cloud-Architect oder Handwerker: Bei der Continentale sind Berufe mit Zukunft bestens abgesichert. Dafür bietet die Continentale PremiumBU jetzt sogar noch mehr Power.

Der echte Wert einer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) zeigt sich, wenn es ernst wird. In diesen schwierigen Zeiten wünschen sich Kunden von ihrem Versicherer vor allem eins: ihre schnelle Leistung. Mit neuen wie verbesserten Leistungsbausteinen bietet die überarbeitete Continentale PremiumBU Ihren Kunden genau das.

ERWEITERT – DIE NACHVERSICHERUNGSGARANTIEN

So profitiert der Kunde zum Beispiel von erweiterten Nachversicherungsgarantien. Damit kann der Schutz ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden. Das geht im ursprünglich vereinbarten Tarif zu dessen Bedingungen und Rechnungsgrundlagen.

Möglich ist das jetzt anlassunabhängig bis zum Alter von 40 Jahren – und seit dem Tarif-Update auch aufgrund von 17 besonderen Ereignissen. Interessant für Berufsstarter: Dazu zählt jetzt zum Beispiel auch die erfolgreiche Prüfung zum Fach- oder Betriebswirt.

REDUZIERT – DIE UMORGANISATIONSPRÜFUNG

Ebenfalls neu ist eine Reduzierung der Umorganisationsprüfung. Darauf verzichtet die Continentale nicht mehr nur bei Akademikern, sondern auch bei Kleinbetrieben. Voraussetzung ist, dass der Inhaber schon vor Eintritt der Berufsunfähigkeit vorrangig am Schreibtisch tätig war.

VEREINFACHT – DIE ANERKENNUNG DER BU

Des Weiteren hat die Continentale eine neue Leistungsdefinition in ihren Vertrag aufgenommen: Zahlt die gesetzliche Rentenversicherung dem Kunden unbefristet eine volle Erwerbsminderungsrente, erkennt die Continentale die BU ebenfalls an.

PRÄZISIERT – DIE TEILZEITREGELUNG

Auch die Leistungsprüfung hat die Continentale optimiert. Arbeitet der Versicherte zum Zeitpunkt seiner Erkrankung vorübergehend und anlassbezogen in Teilzeit, wird hier die zuvor vereinbarte längere Arbeitszeit berücksichtigt. Das gilt zum Beispiel bei beruflicher Weiterbildung oder in der Elternzeit.

VERSTÄRKT – DIE ZUSATZ-PAKETE

Darüber hinaus hat die Continentale mit der aktuellen Überarbeitung ihrer BU das Pflege-Sofortkapital erhöht. Dies gehört zu den Leistungen des optionalen Pflege-Pakets. Wird der Versicherte pflegebedürftig, bekommt er jetzt eine Einmalzahlung in Höhe von zwölf Monatsrenten. Das gilt auch für nahe Angehörige.

Auch das Plus-Paket wurde weiter verbessert. Bei Arbeitsunfähigkeit erhält der Kunde hier für bis zu 24 Monate eine Leistung in Höhe seiner BU-Rente. Außerdem greift „Krebs Plus“ bei noch mehr Diagnosen als zuvor. Ebenfalls neu: Wird bei Kindern des Versicherten eine der Diagnosen aus „Krebs Plus“ gestellt, erhält der Kunde eine Einmalzahlung in Höhe von bis zu sechs Monatsrenten. ‹

© puhhha / stock.adobe.com

NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Flexibel reisen Richtung Rente.

Mit der NÜRNBERGER Fondsgebundenen Privatrente sorgen wir dafür, dass Ihre Kunden gut ankommen – auch wenn ihr Ruhestand noch in weiter Ferne liegt.

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

Jetzt informieren

Personen- und Funktionsbezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen.

Wood-Buffalo-Nationalpark, Kanada

Wandern, Angeln, Kanufahren: Die Suche nach Abenteuern hat im kanadischen Wood-Buffalo-Nationalpark ein Ende. Das zum UNESCO-Weltnaturerbe zählende Areal gehört mit einer Größe von 45.000 Quadratkilometern zu den weltweit größten seiner Art. Einst gegründet, um die lokalen Bisonherden zu retten, hat sich das einzigartige Fleckchen Erde zu einem Geheimtipp unter Naturliebhabern entwickelt. Touristisch unerschlossen und beinahe unberührt lässt es sich nach einem ereignisreichen Tag am Pine Lake unter freiem Sternenhimmel zelten.

Jersey

Jersey wird liebevoll das „Kronjuwel des Ärmelkanals" genannt. Gelegen zwischen Großbritannien und Frankreich, gibt es auf der Insel das Beste aus zwei Kulturen zu erleben. Das nur knapp 120 Quadratkilomter große Eiland bietet für Aktivurlauber etliche Optionen. Radfahrer erkunden auf den insgesamt 80 Kilometer langen Radwegen die Gegend um Saint Helier, während Surfer in St. Quen's Bay Wellen abfangen können. Das Gezeiten-Naturschauspiel gibt den Weg zur Inselfestung Elizabeth Castle frei, die über 400 Jahre als Wehranlage diente. Heute zählt sie zu den historischen Sehenswürdigkeiten auf Jersey.

Bonaire, Karibik

Abtauchen in eine andere Welt! Vor der Küste Venezuelas gelegen, offenbart die Karibikinsel Bonaire eine artenreiche Tier- und Pflanzenwelt an Land und unter Wasser. An mehr als 80 gekennzeichneten Tauchspots können Schnorchler und Profitaucher auf Erkundungstour gehen und sich auf ein buntes Farbenspiel freuen. An Land begeistern der Washington-Nationalpark, romantische Buchten und grüne Hügellandschaften, die für Fotomotive wie geschaffen sind. Dass Bonaire den Spitznamen „Insel der Flamingos" trägt, erklärt sich Besuchern im Süden der Insel: Hier lassen sich die einzigartigen Vögel in Vielzahl beobachten.

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

Åland-Inseln, Finnland

Stress ist auf den Åland-Inseln fehl am Platz. Hier haben Ruhe, Stille und Natur das Sagen. In den Sommermonaten, wenn es in der Gegend kaum dunkel wird und die Sonne intensiv scheint, entfaltet sich der Zauber der Region besonders stark. Städte sucht man hier vergebens. Einzig Mariehamn bietet mit 11.000 Einwohnern ein Zentrum im klassischen Sinne. Auf den mehr als 6.700 Einzelinseln, von denen circa 60 bewohnt sind, warten idyllische Ferienhäuser an pittoresken Buchten mit weitem Blick über das Wasser. Tief durchatmen und zurück zur inneren Mitte finden!

Reisefieber inklusive!

Mit tollen Angeboten und günstigen Pauschalpaketen rufen Reiseveranstalter Fernweh hervor. Von den 510.100.000 Quadratkilometern Erdoberfläche, die für Entdeckertouren zur Verfügung stehen, wird jedoch nur ein Bruchteil zum Verreisen und Erforschen genutzt. Wer in diesem Jahr mehr als Mallorca oder Gran Canaria sehen möchte, der zückt den Atlas für die MAXPOOL-Reisetipps.

Wallonie, Belgien

Der Städtetrip nach Brüssel hat es bereits auf viele Reise-Checklisten geschafft. Der Süden Belgiens hält allerdings unentdeckte Orte bereit, die sich in der Region Wallonie befinden. Ob in Bouillon, Dinant oder Florenville:
Die pittoresken Dörfer versprühen mit ihrem mittelalterlichen Charme eine ungewöhnliche Ruhe und Gelassenheit. Kultur und Kulinarik gehen zudem Hand in Hand, denn neben Schokoladenmanufakturen und Spezialitätenrestaurants warten historische Spots und Wanderrouten durch die Weinberge darauf, erkundet zu werden. Extratipp: Die Stadt Torgny erhielt offiziell die Auszeichnung „Beaux Villages“.

DARF IN KEINEM REISEGEPÄCK FEHLEN:

Eine Stornokosten-/Abbruch-Absicherung sowie zusätzlich eine Auslandsreise-Krankenversicherung unabhängig davon, ob Ihr Kunde gesetzlich oder privat krankenversichert ist. Die ERGO Reise Versicherung überzeugt hier mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Covid-Erkankungen sind in der Reise-KV automatisch mitversichert, und im Bereich Stornokosten/Abbruch kann das Covid-Risiko hinzuversichert werden. Wichtig: Abschlussfristen nach der Reise-Buchung beachten!
Sprechen Sie uns an, wir unterstützen Sie gern bei der perfekten Auswahl für Ihre Kunden.

Fotos: Russ Heinl / shutterstock.com; dbrnjhrj, Paulo, nupsik284 / stock.adobe.com; f9photos, PureSolution / elements.envato.com

Verlässliche Absicherung von Grundfähigkeiten mit dem Swiss Life Vitalschutz

Um auch in schwierigen Zeiten finanziell selbstbestimmt leben zu können, ist es wichtig, sich frühzeitig gegen den Verlust der Arbeitskraft abzusichern. Das Besondere beim Swiss Life Vitalschutz: Mit bis zu 26 Leistungsauslösern enthält er möglichst viele Grundfähigkeiten, die im Alltag der Menschen elementar sind.

Die drei Varianten des Swiss Life Vitalschutz unterscheiden sich im Umfang der Leistungsauslöser:

- Der Power-Tarif bietet 22 Leistungsauslöser und sichert alle relevanten Grundfähigkeiten ab.
- Die Spirit-Variante beinhaltet 24 Leistungsauslöser inklusive zweier psychischer: „geistige Leistungsfähigkeit“ und „eigenverantwortliches Handeln“.
- Den umfangreichsten Schutz bietet die Complete-Variante mit 26 Leistungsauslösern. Hier kommen „Schizophrenie“ und „schwere Depression“ hinzu.

SMARTPHONE/TABLET-NUTZUNG AUS DEM ALLTAG NICHT MEHR WEGZUDENKEN

Die Leistungsauslöser Schieben und Ziehen, Tastatur benutzen, Smartphone/Tablet benutzen sind in allen drei Tarifmodellen enthalten.

Denn fast jeder benutzt heutzutage ein Handy intuitiv. Aber kaum jemand macht sich Gedanken darüber, wie stark die Handgelenke und Finger durch das ständige Tippen und Wischen tatsächlich beansprucht werden. Sollte man das Smartphone aber nicht mehr richtig bedienen können, und zwar egal ob mit der linken oder rechten Hand, greift dieser Leistungsauslöser.

INFEKTIONSKLAUSEL – EIN ECHTER MEHRWERT, BESONDERS IM GESUNDHEITSWESEN

Ein Highlight des Swiss Life Vitalschutz ist zudem die Infektionsklausel, welche in allen drei Tarifmodellen ohne Mehrbeitrag inkludiert ist. Insbesondere das Versorgungswerk KlinikRente profitiert von dieser Neuerung mit seiner Grundfähigkeitslösung KlinikRente. Vitalschutz. Unter Umständen kann bei bestimmten Infektionen die Ausübung der beruflichen Tätigkeit ganz untersagt werden. Hier greift die Infektionsklausel in allen Grundfähigkeitstarifen von Swiss Life, und zwar in zwei Fällen:

So liegt ein Verlust einer Grundfähigkeit auch dann vor, wenn von einer zuständigen Behörde ein vollständiges berufliches Tätigkeitsverbot gemäß § 31 Infektionsschutzgesetz für sechs Monate ununterbrochen bestanden hat oder verfügt wird. Ein Verlust einer Grundfähigkeit liegt auch dann vor, wenn die Infektion gegen den Hygieneplan eines staatlich anerkannten Hygienikers verstößt.

Alle Highlights gelten natürlich auch für die Branchenlösungen der MetallRente, KlinikRente und ChemieRente! ‹

Weitere Informationen zum Swiss Life Vitalschutz hier: www.swisslife.de/vitalschutz

Foto: nd3000 / elements.envato.com

Die BU-Vorsorge für Berufe mit Zukunft.

Jetzt noch besser!

Continentale PremiumBU

Die Continentale PremiumBU ist konsequent auf die Berufe und Anforderungen der Zukunft ausgerichtet. Für ein modernes Leben mit ständigem Um-, Neu- und Hinzulernen. Bei der Absicherung der Arbeitskraft kommt es auf Verlässlichkeit, Stabilität und Service an. Unsere PremiumBU leistet genau das.

- Ausgezeichnete Bedingungen
- Großartige Flexibilität
- Attraktive Upgrade-Möglichkeiten
- PremiumService bei Antrag und Leistung
- Stabile Netto-Beiträge

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

Vertrauen, das bleibt.

Die Continentale

Heiße Zeiten, cooles Entertainment

Wenn die Temperaturen steigen, ist ein Cooldown die richtige Lösung. Unsere Entertainmenttipps garantieren entspannte Zeiten fern von Hitzewellen und Sonnenbrand. Wir zeigen, dass gute Unterhaltung in den kommenden Monaten mehr als nur buntes Ferienprogramm zu bieten hat.

„Jagdsaison“

Verleih: TOBIS Film, Regie: Aron Lehmann, Länge: 90 Minuten, Start: 18.08.

Eva versteht die Welt nicht mehr. Seit sie von ihrem Mann für die junge Bella verlassen wurde, läuft alles schief. Alle mögen „die Neue“, und selbst ihre beste Freundin Marlene (Marie Burchard) kann dem Charme von Bella nicht widerstehen, obwohl es bei ihr auch keineswegs gut läuft. Gelangweilt vom ehelichen Sex hat sie sich auf einen heißen Flirt mit dem attraktiven Peter eingelassen, der am kommenden Wochenende mit ein paar Freunden auf Jagd gehen will und es dabei nicht nur auf Rebhühner abgesehen hat. Bella bucht kurz entschlossen ein Ladies-Luxus-Wochenende im benachbarten Wellness-Hotel und rät Marlene, in jeder Hinsicht, Gas zu geben. Um das zu verhindern, schließt sich Eva zähneknirschend an und sorgt zwischen Wellness, Whirlpool und Wilderei für jede Menge Chaos. Ein Mädelstrip, der sogar Männern Spaß macht!

Bildcredit: © TOBIS Film GmbH

„The Terminal List“

Zu sehen bei: Amazon Prime Video, je 50 Minuten, bereits gestartet

Dass Serienproduktionen dem Kino schon lange in nichts mehr nachstehen, wird durch das Engagement großer Schauspielnamen unterstrichen. Nach Julia Roberts („Homecoming“), Benedict Cumberbatch („Sherlock“) oder Kate Winslet („Mare of Easttown“) ist nun Action-Star Chris Pratt („Jurassic World”) an der Reihe und findet sich als Navy SEAL nach einer gescheiterten Mission in einer Verschwörung wieder. Doch die Gegenspieler sind mächtiger als erwartet, was zu unerwarteter Gegenwehr führt. Knallharte Action, die laue Sommerabende zum Brennen bringt.

Bildcredit: © Amazon Prime Video

„Treadstone – Der Gejagte“

Verlag: Heyne, Autoren: Robert Ludlum, Joshua Hood, Seiten: 432, bereits erhältlich

Mit seiner erfolgreichen „Jason Bourne“-Reihe kreierte Autor Robert Ludlum einen Gegenpart zu Ian Flemings Gentleman James Bond. Kompromissloser, schlagkräftiger und härter zeigte sich der Überlebende des „Treadstone“-Projekts. Jetzt wird die Story um das geheime Missionierungsprogramm weitererzählt: Adam Hayes hat seinem früheren Dasein den Rücken gekehrt und will an der Westküste der USA ein beschauliches Leben beginnen. Allerdings ist ihm die Vergangenheit dicht auf den Fersen und will, dass der ehemalige Agent für immer schweigt. Aber warum? Um die Antwort zu finden, muss sich Hayes wieder zurück in die Höhle des Löwen begeben und sich seinen eigenen Dämonen stellen.

„Die Känguru-Verschwörung“

Verleih: X Verleih, Regie: Marc-Uwe Kling, Länge lag bei Redaktionsschluss noch nicht vor, Start: 25.08.

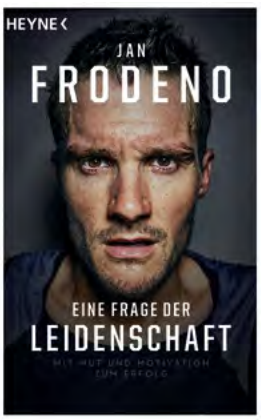
In wirren Zeiten müssen die Nicht-ganz-Bekloppten zusammenhalten! Aus diesem Grund setzen Kleinkünstler Marc und das Känguru alles daran, die Mutter einer Freundin wieder auf den richtigen Weg zu bringen. Nach einigen falschen Klicks im Internet ist diese nämlich in die Verschwörungsecke abgedriftet und hat sich irgendwo zwischen absurdem Gedankengut und alternativen Fakten verheddert. Für dieses Vorhaben setzt das ungleiche Duo bald nicht nur die eigene Wohnung aufs Spiel, sondern auch das eigene Leben. Inspiriert von dem gleichnamigen Roman, geht die Fortsetzung mit dem pöbelnden Känguru noch unterhaltsamer in die zweite Runde.

Bildcredit: © Stefan Erhard für X Filme Creative Pool, X Verleih

„Eine Frage der Leidenschaft“

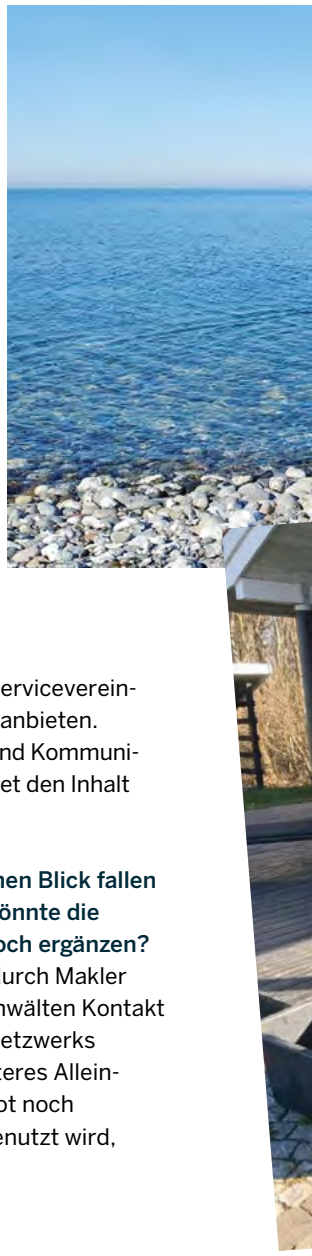
Verlag: Heyne, Autor: Jan Frodeno, Seiten: 224, bereits erhältlich

25 Kilometer schwimmen, 650 Kilometer Rad fahren und 100 Kilometer laufen: Jan Frodenos Arbeitswoche unterscheidet sich zweifellos vom normalen Alltag eines Angestellten. Der erfolgreiche Triathlet gibt Einblicke in sein Leben, das von sportlichen und privaten Höhen und Tiefen durchzogen ist. Vom überraschenden Olympiasieg über seinen Burn-out zum Sieg beim legendären Ironman oder zur Niederlage bei der WM 2017 hat er viele Erlebnisse zu verarbeiten. Doch mit Mut, harter Arbeit, Verzicht, Motivation und Leidenschaft hat er seine Ziele nicht aus den Augen verloren und ist zu dem Menschen geworden, der er heute ist. Eine besondere Lebensgeschichte, die inspiriert.



Ein ganz normaler Weltmeister

Einfach abtauchen! MAXPOOL-Neuzugang Tim Jütersonke bahnt sich seinen Weg sicher durch jedes Terrain – oberhalb und unterhalb der Wasseroberfläche.



Herr Jütersonke, seit Februar 2022 sind Sie frisch bei MAXPOOL. Wie sind Sie zum Maklerpool gekommen?
Hinter mir liegt ein klassischer Werdegang. Während meines Studiums des Medien- und Kommunikationsmanagements habe ich den Alsterspree Verlag kennengelernt, der vor vielen Jahren zufällig auch Untermieter bei MAXPOOL war. Das heißt, bei meinem allerersten Werkstudentenjob saß ich schon einmal in den Büros der Hamburger Zentrale am Glockengießerwall. Angefangen habe ich als Assistent der Geschäftsleitung und habe parallel meinen Master im Marketingmanagement gemacht. Anschließend wurde ich Vertriebskoordinator. Irgendwann haben sich unsere Wege getrennt. Der Kontakt zu MAXPOOL bestand durch die Verbindung zu Alsterspree, und von Oliver Drewes erfuhr ich, dass die Vermarktung und der Ausbau der Servicevereinbarungen Support brauchten. Somit habe ich gesagt: „Ich mach's!"

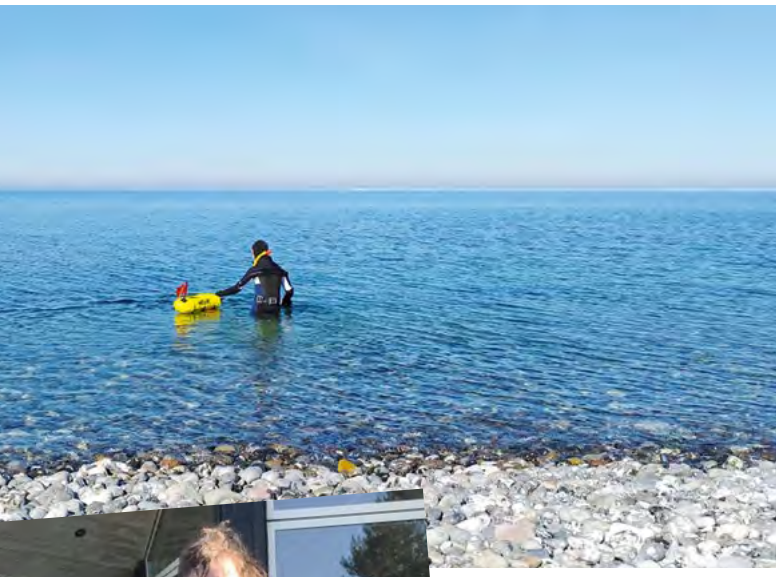
Ihre Position wurde neu geschaffen. Wie sieht Ihr Aufgabenfeld im Detail aus?
Es geht konkret um die Servicevereinbarung. Uns beschäftigt vor allem, wie Makler ein sicheres Zusatzeinkommen generieren und die Endkunden durch vielfältige Serviceangebote profitieren können. Mit einfachen und strukturierten Leistungsbereichen, die die eigene Arbeitsweise optimieren, wird statt zusätzlicher Arbeit ein höheres Level an Beratungsqualität ermöglicht.

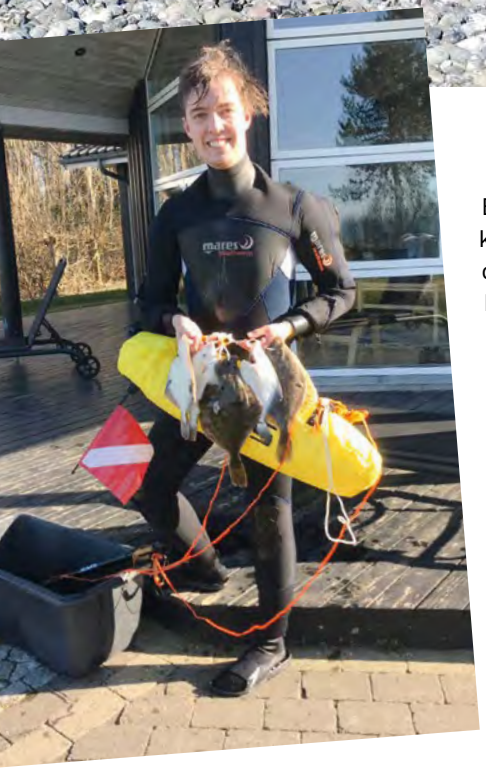
Was macht die MAXPOOL-Servicevereinbarungen so besonders?
Unabhängige Finanz- und Versicherungsmakler beraten individuell und sollten ihr Angebot für Kunden dahin gehend auch flexibel gestalten. Unsere Servicevereinbarungen unterstützen diesen Aspekt durch Eigenleistungen, MAXPOOL-Serviceleistungen und Dienstleistungen für den Endkunden. Von umfangreichen Zusatzversicherungen und Möglichkeiten zur Dokumentenverwaltung über das zentrale Inkasso bis hin zur Nutzung des Expertennetzwerks im Schadenfall können Makler mit unserer Servicevereinbarung ein ganzheitliches Paket nutzen und anbieten. Der SEKRETÄR als Verwaltungsprogramm und Kommunikationstool zwischen Makler und Kunde rundet den Inhalt der Vereinbarung ab.

Mit einem frischen und unvoreingenommenen Blick fallen Optimierungsoptionen schneller auf. Was könnte die Servicevereinbarung Ihrer Meinung nach noch ergänzen?
Es fehlt noch eine Art Makler-Netzwerk, wodurch Makler und Kunde zu externen Dienstleistern wie Anwälten Kontakt aufnehmen können. Mithilfe eines solchen Netzwerks erhielten die Servicevereinbarungen ein weiteres Alleinstellungsmerkmal. Letztlich kann ein Angebot noch so leistungsstark sein, aber wenn es nicht genutzt wird, verpufft die Wirkung.

Was meinen Sie damit?
Makler müssen sich trauen, ihre guten Beratungsleistungen monetär in Rechnung zu stellen. Es fehlt die innere Einstellung, die Wertigkeit der Arbeit vergüten zu lassen. Den Aufwand, ein umfangreiches Servicekonzept zu erstellen, nehmen wir dem Makler bereits ab. Damit ist ein großer Schritt getan, der es ermöglicht, sich auf die Umsetzung zu konzentrieren. Makler können sich noch besser auf die Struktur ihrer Kundenbetreuung konzentrieren und zudem ein laufendes Nebeneinkommen generieren. Die zögerliche Nutzung möchten wir in Zukunft einem überzeugten Einsetzen auf Maklerseite weichen lassen.

Als neuer Kollege ein bestehendes Projekt zu übernehmen, verlangt viel Konzentration und Fokus. Wie sieht Ihr Kontrastprogramm aus, um Ihre Batterien aufzuladen?
Ich bin viel im Fitnessstudio oder mache Kardiotraining in Vorbereitung auf die nächste Tauchsaison. Ich bin leidenschaftlicher Apnoe-Taucher und tauche nur mit Lungenkraft und ohne Geräte. Der andere Teil meiner Freizeit gestaltet sich deutlich meditativer, denn ich spiele Tabletop.





Es ist eine Mischung aus kompliziertem Schach und dem Brettspiel „Risiko“, bei dem man seine Armee aus verschiedenen Figuren anhand von Werten über das Schlachtfeld rückt.

Zwei außergewöhnliche Hobbys, über die wir reden müssen. Fangen wir mit dem Tauchen an: Wie kommt man auf diese Art des Tauchens?
Im Urlaub auf Lanzarote nahm ich an einem klassischen Tauchgang teil, bei dem bis zu sieben Meter getaucht wurde. Diese Erfahrung hat mir so viel Spaß bereitet, dass ich in Deutschland direkt meinen Tauchschein gemacht habe. Was mir vorher nicht bewusst war: Dieser Schein ist gleichzeitig eine fundierte, sportliche Ausbildung, die mir zeigte, welche spannenden Disziplinen es beim Tauchen gibt. Nach einigem Ausprobieren habe ich festgestellt, dass mir das freie Tauchen ohne Equipment am besten gefällt, wodurch ich zum Apnoe-Tauchen kam. Meine hier wichtigsten Eigenschaften? Selbstvertrauen und Disziplin, um dem Atemreiz bewusst zu widerstehen. Vor Italien, Fuerteventura, Kreta, Spanien, aber auch vor Dänemark kann man den Sport gut ausüben. Zumal es sich beim Tauchen in der dänischen Ostsee gut mit dem Harpunieren verbinden lässt. Noch ein kleines Hobby von mir.

Wenn Sie vom Harpunieren sprechen, meinen Sie es auch so?
Im ersten Moment klingt es martialisch, aber grundsätzlich ist es eine natürliche Art und Weise, sein Essen zu fangen. Für mich als Pescetarier, der kein Fleisch, aber Fisch isst, ist es eine nachhaltige Form des Fischfangens. Es besitzt etwas sehr Ursprüngliches und besinnt sich lediglich auf die notwendigsten Aspekte der Verwertung.

Vom Wasser zurück an die Oberfläche: Im Bereich Tabletop sind Sie einer der erfolgreichsten Micro-Influencer. Wie hat sich diese Bekanntheit entwickelt?
Ja, tatsächlich bin ich in diesem Bereich Micro-Influencer. Beim Tabletop gibt es viele Genres, und mein Steckenpferd ist das „Herr der Ringe“-Universum. Vor acht Jahren habe ich mit Freunden den YouTube-Kanal „HTL World“ gegründet, der aktuell 6.500 Abonnenten zählt. Mit eigenproduzierten Videos, die uns beim Spielen oder Kreieren der Spielbretter zeigen, erreichen wir heute regelmäßig mehr als 10.000 Menschen.

Wann hat Sie das Fantasy-Fieber gepackt?
Ein Freund besaß ein Zeitschriftenabo, in dem es diese Bausätze gab, die mit jeder Ausgabe gesammelt werden. Es entwickelte sich einfach, und mittlerweile nimmt mein Hobby ein eigenes Zimmer in Anspruch. Mit Freunden habe ich später Turniere veranstaltet, die deutschlandweit richtig groß wurden. Im nächsten Schritt gründeten wir eine Firma, damit wir die Events abgesichert planen konnten. Damit ließ sich auch die Europameisterschaft ins Leben rufen, an der bis zu 150 Leute teilnahmen.

Viel Engagement und Leidenschaft, die Sie investieren. Wurden Sie selbst einmal Turniermeister?
2018 wurde ich als Teamkapitän der deutschen Mannschaft Weltmeister. Ein besonderes Erlebnis, gegen 200 Teilnehmer zu bestehen. Ohne das Team wäre es aber kaum möglich gewesen. Daher ist mir das Mannschaftsgefühl auch im Job sehr wichtig. ‹

Holen Sie sich ihr Erklärvideo!

Hannes zeigt Ihren Kunden, warum Sie als Makler immer die bessere Wahl sind.

Hier geht's lang
www.maxpool.de/maklerfilm

Was macht eigentlich …

der Medienmanager?

Die große Welt des Bewegtbilds ist für Benjamin Clemens sicheres Terrain. Der 38-jährige Medienmanager sorgt bei MAXPOOL für den richtigen Ton, die perfekte Optik und sehenswerte Motive. „In meiner Funktion bin ich ein Allrounder-Ein-Mann-Projekt, der von der Vorbereitung über den Dreh bis zur Postproduktion die Fäden in der Hand hält. Kreative Ideen auf ganzer Linie ausleben zu können, ist ein Vorteil, aus dem ich bei der Produktion von maxTV oder der Umsetzung animierter Erklärvideos aus dem Vollen schöpfe“, schwärmt der Diplom-Ingenieur. Was er im trockenen Studium der Medientechnik vermisste, setzt er in seinem umfangreich ausgestatteten Studio in der Hamburger Zentrale mit Know-how und Lust an neuen Experimenten seit mehr als fünf Jahren um. „Die Arbeit mit dem Green Screen ermöglicht Freiheiten, die das Austesten verschiedener Einstellungen oder Effekte erst möglich macht. Auf diese Weise bleibt jede Sendung und jeder Clip, die wir inhouse produzieren, für mich bis zur letzten Sekunde spannend.“

Ungewöhnliche Wege zu gehen, traute sich Benjamin Clemens schon bei seinem ersten Film. Für seine Diplomarbeit „Erlking“ bediente er sich der Rotoskopie-Technik, um Goethes dramatische Ballade in einem modernen und einzigartigen Look zu inszenieren. „Wenn Dinge von der Norm abweichen und die klassischen Regeln außer Kraft setzen, entstehen die besten Ergebnisse. Auch für MAXPOOL kann ich mir noch viele Ideen vorstellen, die wir auf unseren Kanälen verwirklichen könnten. Nur so lässt sich der kreative Output auf einem hohen Level halten und das Interesse der Zuschauer bleibt bestehen.“ Für Makler, die mit Bewegtbild ihr Portfolio schneller und eindrucksvoller kommunizieren möchten, kann somit ein individueller Präsentationsclip die passende Lösung sein. Benjamin Clemens wäre startbereit: „Mit dem richtigen Equipment und guten Ideen lässt sich (fast) alles auf den Bildschirm zaubern.“

Sie möchten auch ein Erklävideo oder einen individuellen Spot? Dann sprechen Sie uns an. ‹

Kontakt:
Team Marketing
040 29 99 40-430
marketing@maxpool.de

Die MAXPOOL-Bestandsübertragung

Mit gebündelten Beständen die eigenen Kunden ganzheitlich beraten, Umsatzchancen nutzen und den Weg für eine lukrative Maklerrente ebnen.

Sprechen Sie uns gern an.

Ihre Vorteile:

- Verwaltung aller Bestände in einem Verwaltungsprogramm
- Ihre Bestände sind durch das „Datenanderkonto“ geschützt
- Ihre Kunden profitieren im Schadenfall vom Leistungsservice
- Alle Courtagen 14-tägig auf nur einer Abrechnung
- Vorteile unseres Mehrwerteprogramms genießen
- Unternehmenswert erhöhen und MAXPOOL-Maklerrente nutzen

HANNA BORCHERS
Teamleiterin Bestandsübertragung

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

LV 1871

WENN DU FEHLST, SIND WIR DA.

Jetzt Erklärfilm ansehen:

Die RisikoLeben der LV 1871

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: oneinchpunch/ stock.adobe.com