Ausgabe 3 – September 2022 – 5,- Euro
www.poolworld-magazin.de

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Über Einhörner, Luftschlösser und echte Werte

Ein kritischer Blick auf die Fintech-Szene in Deutschland

Fluch oder Segen?
Worauf Ihre Kunden beim Kauf einer Nachkriegsimmobilie achten sollten.

Guter Service kostet
Wie Makler ihre Kunden von Servicevereinbarungen überzeugen.

Digitales Maklerbüro
MAXCONNECT bringt mehr Produktivität in den Maklералltag.

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 unter makler.allianz.de/ksp oder persönlich an unserem Stand auf der DKM in Dortmund.

100 JAHRE Allianz Leben

Liebe Maklerinnen und Makler,

nachdem uns das heiße Sommerwetter die Schweißperlen auf die Stirn getrieben hat, wartet schon die nächste Herausforderung auf uns, die uns ins Schwitzen bringt. Startschuss für das Jahresendgeschäft!

Mit dem letzten Quartal rauscht gleichzeitig das Kfz-Wechselgeschäft durch die Tür und bahnt sich zielsicher seinen Weg durch den November. Damit Sie als Makler alle Vorbereitungen treffen, haben wir auf Seite 6 alle wichtigen Tipps zusammengestellt, um Ihre Kunden von den attraktiven Rabatten und interessanten Aktionspaketen zu überzeugen.

Wie sich spannende Themen perfekt verkaufen lassen, erfahren Sie in unserem Entertainment-Tipp „Tausend Zeilen“ (Seite 86). Der neue Thriller von Michael Bully Herbig widmet sich dem unglaublichen Journalistenskandal aus dem Jahr 2018, der den SPIEGEL sowie den Journalismus nah an den Abgrund drängte. Ein sehenswerter Film, der für Gesprächsstoff sorgen wird.

Ähnlich kritisch blicken wir in unserer Titelstory „Über Einhörner, Luftschlösser und echte Werte“ (Seite 22) auf die boomende Fintech-szene Deutschlands. Was steckt hinter den Start-ups von morgen, die sich mit modernen Ansätzen und digitalen Lösungen auf den Finanzmarkt wagen? Großes Interesse generieren die global agierenden Ideenfabriken zweifellos und scheinen zudem mit cleveren Apps und zielgruppengerechtem Angebot die junge Generation zu erreichen, die klassische Finanzinstitute längst verloren haben. Unsere Marktanalyse gibt Auskunft, welche Unternehmen Zukunftschancen besitzen und wer reinen Budenzauber verkauft.

Bevor der Winterurlaub die verdiente Auszeit ausruft, ermöglichen wir Ihnen in dieser Ausgabe schon einen kleinen Ausblick auf eines unserer kommenden Neuprodukte: Auf Seite 8 verrät Stefan Klahn, Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft, erste Details zur komplett überarbeiteten max-THV.

Sie sehen: Ihnen stehen hervorragende Aussichten für ein neues Jahr und die beste Motivation für ein starkes Jahresendgeschäft ins Haus!

Nutzen wir sie gemeinsam für den Endspurt 2022,

HERZLICHST
IHR OLIVER DREWES

10 %
Unserer Makler erzielen bereits stornofreies Zusatzeinkommen per Service-vereinbarung.

8

Mehr Schutz für Tierhalter und ihre Vierbeiner, weniger Haftungsrisiken für die Makler: Geschäftsführer Stefan Klahn erklärt, welche Tarifhighlights in den weiterentwickelten max-THV-Deckungskonzepten der PHÖNIX Schutzgemeinschaft stecken. Besonders interessant: das mitversicherte Garantiepaket inklusive des bewährten max-Leistungsschutzes.

22

Vom Hoffnungsträger zum Insolvenzfall: Immer mehr echte und vermeintliche Fintechs drängen auf den Markt – und landen dann allzu häufig in der Insolvenz. Nur ein Stolperstein auf dem digitalen Erfolgsweg, oder bleibt die angekündigte Revolution im Finanz- und Versicherungssektor aus?

80

Regionalmanager gesucht: Seit Ende Juli folgten bereits mehrere Vertriebspartner dem Ruf nach neuen Regionalmanagern, mit dem MAXPOOL auf dem Markt für Aufsehen sorgte. Ein Zeichen dafür, dass regionale Präsenz auch im digitalen Zeitalter gefragt ist.

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:
Dina Ebrahimi, Constantin Jacob, Kevin Jürgens, Tim Jütersonke, Stefan Klahn, Jan Köhler, Stephanie Kühn, Daniel Lamann, Erwin Lehmann, Alexej Miller, Karim Nommensen, Katharina Schlender, Katja Sievert, Maren Straatmann, Claudia Tüscher, Maximilian Volz, Kay Weddecke, Claudia Willeke, Sissy Wolter, Andreas Zak

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

Lektorat:
TextSchleiferei.de

Herstellungsleitung:
Daniel Lamann

Anzeigenverkauf und Anzeigenservice:
Katharina Schlender
Telefon: 040 29 99 40-862
E-Mail: katharina.schlender@maxpool.de

Druckerei:
Druckhaus Menne GmbH
Rapsacker 10
23556 Lübeck

Erscheinungsweise: 3 Mal im Kalenderjahr
Einzelpreis: 5,00 Euro brutto
Jahresabonnement: 12,00 Euro brutto

Mediadaten mit Preisliste:
E-Mail: redaktion@maxpool.de

Haftung:
Den Artikeln, Empfehlungen, Tabellen und Grafiken liegen Informationen zugrunde, die in der Regel dynamisch sind. Weder Herausgeber noch Redaktion können eine Haftung für die Richtigkeit des Inhalts übernehmen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge unserer Mitarbeiter und Autoren geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

© 2022 Copyright für alle Beiträge bei MAXPOOL Maklerkooperation GmbH, alle Rechte, insbesondere alle Urheber- und Verlagsrechte, vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form, wie durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische Datenbanken oder Onlinedienste und Internet sowie auf Datenträger wie DVD und CD, vervielfältigt und verbreitet werden.

Inhaltlich Verantwortlicher gemäß § 10 Absatz 3 MDStV: Oliver Drewes

MAXPOOL ist Teil der Unternehmensgruppe PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

58

Raus aus dem analogen Maklerbüro: MAXCONNECT macht die Verwaltung und Verarbeitung von Daten ganz einfach. Welche Vorteile die smarte Schnittstelle Maklern sonst noch bietet, erklärt ihnen IT-Vorstand Andres Zak.

74

Nachkriegsimmobilie im Blick: Auch sanierte Bauten, die in den 50er- bis 70er-Jahren errichtet wurden, haben ihre Tücken. Damit Ihre Kunden nicht tiefer in die Tasche greifen müssen als unbedingt nötig, zeigen wir Ihnen, welche Gefahren beim Kauf lauern und wie auch aus einem in die Jahre gekommenen Gebäude ein echtes Traumhaus wird.

84

Kundenschreck Servicevereinbarung: Vertriebskoordinator Tim Jütersonke erklärt Ihnen, weshalb die Angst vor Servicevereinbarungen unbegründet ist und mit welchen Verkaufskonzepten Sie Ihre Neu- und Bestandskunden garantiert von einem Servicepaket mit Zusatzleistungen überzeugen.

sekretär

40

Mehr als nur eine digitale Ablage für Versicherungen: Vor etwa fünf Jahren ging der Sekretär zum ersten Mal online – und hob die Beziehung zwischen Maklern und ihren Kunden gleich vom ersten Tag an auf ein neues Level. Nun präsentiert sich das Endkundenportal in einer ganz neuen Aufmachung.

Alle Jahre wieder …

… beginnt das Jahresendgeschäft früher als erwartet und kommt ganz überraschend.

Zugegeben: Das klassische Jahresendgeschäft in Form des Ausverkaufs von Lebensversicherungen aufgrund von Garantiezinsanpassungen aus früheren Zeiten gibt es nicht mehr. Es sind aber doch immer wieder die gleichen Themen, die uns Jahr für Jahr begleiten. Um Ihnen das Jahresendgeschäft so einfach und ertragreich wie möglich zu gestalten, haben wir die wichtigsten Termine und Themen zusammengefasst.

STICHTAG 30.09.

Der September ist wohl der wichtigste Monat im Jahr für SHU-/Gewerbe-Umdeckungen. Gerade das großvolumige Gewerbegeschäft ist ein klassisches Wechselgeschäft und wird nahezu jährlich von Unternehmern neu unter die Lupe genommen. Darüber hinaus beginnt die PKV-Saison, denn die Versicherer fangen allmählich an, über mögliche Beitragsanpassungen zu informieren. Zum anderen zeichnet sich ab, welche Kunden die Versicherungspflichtgrenze (64.350 Euro) übersteigen könnten und sich damit für die private Krankenversicherung qualifizieren. In Anbetracht der aktuellen Entwicklungen und der Prognosen der gesetzlichen Krankenkassen sicher eines der „heißesten" Themen dieses Jahr. In beiden Sparten bieten wir Ihnen marktführende Vergleichstechnik und kompetente Vertriebsunterstützung durch unsere Fachabteilungen, die deutlich über das normale Maß hinausgeht, denn wir übernehmen auf Wunsch sogar die komplette Beratung Ihrer Kunden.

STICHTAG 30.11.

Dicht folgend, beginnt im Oktober/November das Kfz-Jahresendgeschäft in all seinen Facetten. Die unbeliebteste Zeit für die meisten Makler. MAXPOOL unterstützt Sie selbstverständlich durch Vergleichstechniken wie Trixi und Nafi und stellt einfache Flottenlösungen zur Verfügung. Sofern Sie Ihren Kfz-Bestand über den Vergleichsrechner Nafi verwalten, können wir Ihren Bestand sogar vollautomatisiert screenen und fertige Umdeckungsangebote zur Verfügung stellen.

Last, but not least gibt es natürlich viele weitere Themen, die Sie im letzten Quartal auf den Prüfstand stellen sollten.

- Haben meine Kunden eigentlich den maximalen Riester-Beitrag gezahlt, um die volle Zulage zu erhalten?
- Habe ich meine Kunden mit Basisrenten auf Zuzahlungen angesprochen, um den maximalen Steuervorteil zu nutzen?
- Sind die BU-Rentenhöhen und Risikolebensversicherungen noch aktuell oder gibt es Verträge, die erhöht werden müssten? Welche Kunden sollte ich dieses Jahr noch ansprechen?

Viele Potenziale schlummern im Bestand, und einige gilt es neu zu erobern. Wir freuen uns auf das Jahresendgeschäft mit Ihnen und werden Sie nach Kräften mit über 40 Kollegen aus der Vertriebsunterstützung und technisch raffinierten Lösungen unterstützen. ‹

Rundumschutz für alle Felle

Die max-THV-Deckungskonzepte mit neuen und marktführenden Tarifhighlights

DIE PRÄMIEN – JETZT WIRD ES ÜBERSICHTLICH!

Mit 36 Prämien kommen die beiden Tarife Plus und Premium aus. Der Hund kann in der Premium-Variante ab 49 Euro p. a. versichert werden, im Plus-Tarif schon ab 39 Euro p. a. – Pferde können im Tarif Premium ab 74 Euro p. a. versichert werden, in der Plus-Variante schon ab 64 Euro p. a.

Tarife für Hunde

	max-THV Premium	max-THV Premium	max-THV Plus	max-THV Plus
Selbstbeteiligung	ohne	150 €	ohne	150 €
Deckungssumme	50 Mio. €	50 Mio. €	30 Mio. €	30 Mio. €
1 Hund	59,00 €	49,00 €	49,00 €	39,00 €
weiterer Hund	49,00 €	39,00 €	39,00 €	34,00 €
Mehrprämienhund	128,00 €	108,00 €	118,00 €	108,00 €
weiterer Mehrprämienhund	98,00 €	88,00 €	88,00 €	78,00 €

Tarife für Pferde

	max-THV Premium	max-THV Premium	max-THV Plus	max-THV Plus
Selbstbeteiligung	ohne	150 €	ohne	150 €
Deckungssumme	50 Mio. €	50 Mio. €	30 Mio. €	30 Mio. €
1 Pferd	89,00 €	74,00 €	74,00 €	64,00 €
weiteres Pferd	79,00 €	64,00 €	64,00 €	54,00 €
Pony/Esel	74,00 €	59,00 €	59,00 €	49,00 €
weiteres/r Pony/Esel	64,00 €	49,00 €	49,00 €	39,00 €
Pferd/Pony/Esel ohne Reitrisiko	59,00 €	44,00 €	44,00 €	34,00 €

Foto: Mila Supinskaya / stock.adobe.com

Stefan Klahn,
Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft

Zusammen mit der Landesschadenhilfe Versicherung VaG als Risikoträger wird die PHÖNIX Schutzgemeinschaft die Haftpflichtdeckungskonzepte für private Tierhalter in einer überarbeiteten und weiterentwickelten Tarifgeneration anbieten. Der Verkaufsstart ist für das vierte Quartal 2022 geplant.

Die neuen Tarife bilden die neue Benchmark für Leistungsumfänge im Segment der privaten Tierhalterhaftpflichtversicherungen und minimieren die Haftung des Maklers. Sowohl der auf die Versicherung von Tieren spezialisierte Makler als auch derjenige, der vielleicht nur ein halbes Dutzend Geschäftsvorfälle im Jahr mit Hunden und Pferden erlebt, profitiert von den neuen Tarifen.

Beide können sich sicher sein, dank des Garantiepakets der PHÖNIX Schutzgemeinschaft ihre Haftung minimiert und den Leistungsumfang für ihre Kunden optimiert zu haben. Denn aus kaufmännischer Sicht macht es keinen Sinn, sich lange und intensiv mit THV-Tarifen zu beschäftigen. Und mit der PHÖNIX Schutzgemeinschaft steht ein Partner zur Seite, der als Assekuradeur jahrzehntelange Erfahrung mit der Versicherung von Tieren hat und mehrere Zehntausend Hunde und Pferde in leistungsstarken Deckungskonzepten haftpflichtversichert hat.

HERZSTÜCK DES TARIFS MAX-THV PREMIUM IST DAS OBLIGATORISCH MITVERSICHERTE GARANTIEPAKET

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

WICHTIGE LEISTUNGEN DER PRIVATEN TIERHALTERHAFTPFLICHTVERSICHERUNG

Die nachfolgenden Leistungserweiterungen sind in der max-THV in beiden Tarifvarianten immer mitversichert:

- **Forderungsausfalldeckung inkl. Spezial-Schadenersatzrechtsschutz**
  Was in der Privathaftpflichtversicherung Standard ist, darf auch in der THV nicht fehlen. In beiden Tarifvarianten ist die Forderungsausfalldeckung inkl. Rechtsschutz mitversichert.
- **Mietsachschäden**
  Die gesetzliche Haftpflicht aus der Beschädigung von Wohnräumen und sonstigen zu privaten Zwecken gemieteten Räumen in Gebäuden muss immer mitversichert sein. Insbesondere bei Pferden ist auf eine Mitversicherung der gesetzlichen Haftpflicht aus Beschädigungen an gemieteten/gepachteten/geliehenen Stallungen, Boxen, Reithallen, Koppeln, Zäunen sowie Pferdetransportanhängern oder sonstigen beweglichen Sachen zu achten, aber auch bei Hunden kommen Mietsachschäden an beweglichen Sachen vor.

  In der max-THV sind Mietsachschäden an gemieteten Gebäuden und Räumen bis zur Deckungssumme versichert. Mietsachschäden an beweglichen Sachen, an Stallungen, Boxen und Koppeln sowie Tiertransportanhängern sind auch in beiden Tarifvarianten mit bedarfsgerechten Sublimits versichert.
- **Keine namentliche Nennung bei Reitbeteiligungen und Fremdreitern notwendig**
  Die max-THV verzichtet seit jeher auf die namentliche Nennung möglicher anderer Reiter. Dies ist im Sinne des Tierhalters, denn davon abweichende Regelungen sind kaum praxistauglich.

ZUSÄTZLICHE SINNVOLLE EINSCHLÜSSE

In beiden Tarifen sind auch folgende Leistungen immer mitversichert:

- Reiten ohne oder mit ungewöhnlichem Sattel bzw. Zaumzeug (Pferde)
- Kein Leinen- und Maulkorbzwang (Hunde)
- Teilnahme an Pferde-/Hundeturnieren, -schauen, -rennen
- Mitversicherung bis zu zwölf Monate alter Jungtiere des versicherten Elterntieres
- Schäden durch öffentlich-rechtliche und private Bergungen inkl. der Bergungskosten
- Einsatz des versicherten Tieres als Therapie-/Assistenz-/Rettungs-/Suchtier

NEUE ÜBERSICHTLICHKEIT BEI DEN DECKUNGSSUMMEN

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

INNOVATIVES ANGEBOT BEIM THEMA SELBSTBETEILIGUNG

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

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

EXKLUSIVE LEISTUNGEN IM TARIF PREMIUM

Neben dem Garantiepaket überzeugt der Tarif max-THV Premium mit folgenden Erweiterungen:

- Nebenberufliche und gelegentliche gewerbliche Nutzung der Tiere bis 22.000 Euro Jahresumsatz z. B. für
  - Erteilung von Training mit dem versicherten Tier
  - Tätigkeit als Hunde-/Pferdesitter
  - Nutzung der Tiere als Therapietier
  - entgeltliches „Reitenlassen"/Kutschfahrten
  - Tätigkeit als Reitlehrer mit dem versicherten Tier
  - Beritt fremder Pferde
- Beitragsbefreiung bei unverschuldeter Arbeitslosigkeit
- Tod des Pferdes durch Wolfsriss oder Pferderipper innerhalb Deutschlands bis 5.000 Euro
- Rabattrückstufung bei geliehenen zulassungspflichtigen Tiertransportanhängern
- Schäden an fremden Kfz, die gemietet, geliehen, geleast sind, bis 1.000 Euro
- Neuwertentschädigung bis 2.500 Euro, Gegenstand darf max. 18 Monate alt sein (Elektronik und Brillen 6 Monate)
- Reiterunfallversicherung gegen 60 Euro Mehrprämie p. a. – alle berechtigten Reiter sind während des direkten Umgangs mit dem Pferd versichert ‹

Foto: Halfpoint / stock.adobe.com

BEFRISTETE KRANKEN-VOLLVERSICHERUNG

Hi.Germany! Damit das neue Kapitel entspannt beginnt.

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

www.vermittlerportal.de/hi-germany

UNTERNEHMENSQUALITÄT
Privater Krankenversicherer
A+
SEHR GUT
Hallesche Krankenversicherung auf Gegenseitigkeit
ASSEKURATA
01/2022
www.assekurata-rating.de

Hallesche
ALH Gruppe

VERGLEICHS-RECHNER

Was sie im Bereich der Sach-, Unfall- und Haftpflichtversicherung nicht verraten

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.

WAS LEISTET DER VERGLEICHSRECHNER?

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.

Der Makler kann sich somit in der Beratung Wettbewerbsvorteile verschaffen, wenn er sich bei drei bis vier Top-Tarifen des Marktes auch mit deren Besonderheiten beschäftigt, die nicht oder nicht in vollem Umfang von den Vergleichstechniken gewürdigt werden. Somit kann sich der Makler seinem Kunden als Fachmann präsentieren, der auf wichtige Leistungsinhalte hinweist und nicht über den Preis verkauft.

Grafik: prostoira777 / stock.adobe.com

Anhand der hauseigenen Deckungskonzepte in den Sparten PHV, Hausrat und Unfall werden im Folgenden Beispiele für sinnvolle Erweiterungen gezeigt, die man so umfassend in keinem Vergleicher findet:

max-UV Premium

- Der Tarif max-UV Premium beinhaltet den max-Leistungsschutz, die Differenzdeckung und die Besitzstandsgarantie. Das bedeutet: umfassende Sicherheit für den Kunden in Bezug auf einen 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.
- Mitversicherung von Bewusstseinsstörungen in sämtlichen Ausprägungen (Herzinfarkt, Schlaganfall, Medikamente, Epilepsie und Zuckerschock – auch Diabetiker).
- Der Kindertarif gilt bis zum vollendeten 25. Lebensjahr (wenn das Kind vor dem 18. Lebensjahr versichert wurde) – auch im Tarif max-UV Plus.

max-Hausrat Premium mit max-Leistungsschutz

- Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit auch bei Verletzung von Sicherheitsvorschriften und Obliegenheiten bei der Schadenverursachung.
- Der max-Leistungsschutz (Bestleistungs-Garantie) greift auch bei Sublimits für versicherte Kosten oder Sachen, das heißt, beitragsfreie Einschlüsse bei Wettbewerbstarifen sind mitversichert, zum Beispiel auch ein höheres Sublimit bei Fahrraddiebstahl.
- Der All-Risk-Joker: Schäden als Opfer einer polizeilich angezeigten Straftat sind bis 1.000 Euro mitversichert.
- Beitragsfreie Differenzdeckung, auch für die Versicherungssumme. Wenn der Vorvertrag später endet, greift der neue Versicherungsschutz ab sofort mit den besseren Leistungen. Das gilt auch für die neue Versicherungssumme, sofern die alte nicht mehr als 30 Prozent darunterliegt.
- Zuständigkeit bei Versicherungswechsel, wenn zum Zeitpunkt der Schadenmeldung unklar ist, ob ein Sachschaden während der Gültigkeit dieser Versicherung eingetreten ist.

FAZIT

Das Ergebnis aus einem Vergleichsrechner kann immer nur als grobe Vorauswahl anhand selbst gewählter Filterkriterien dienen. Die ganze Schönheit eines Tarifs erschließt sich erst bei genauerer Betrachtung einzelner Angebote. MAXPOOL unterstützt hierzu unter anderem mit den Positivbüchern und der Produktauswahlhaftung (siehe Seite 20 in dieser Ausgabe). ‹

Die Freiheit nehme ich mir

Mit den neuen max-Unfalldeckungskonzepten Bestandsverträge optimieren

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

Am Beispiel der max-UV Premium soll dargestellt werden, welche Vorteile eine Umdeckung älterer Verträge für Makler und Kunden hat. Grundsätzlich gilt:

- Der Kunde erhält einen deutlich höherwertigen Versicherungsschutz zur aktuellen oder einer günstigeren Prämie.
- Der Kunde kann sich hinsichtlich des Leistungsumfangs nur verbessern, da über eine Besitzstandsklausel der max-UV Premium mindestens die Leistungen garantiert sind, die der Kunde bisher versichert hat.
- Darüber hinaus profitiert der Kunde ab Policierung von der beitragsfreien Differenzdeckung.

PRÄMIENBEISPIELE

Berechnungsgrundlage: Grundsumme 100.000 Euro, Progression 350 %, Tod 10.000 Euro, KHT 20 Euro, Geburtsdatum 01.01.1992

Jahresprämien inkl. Versicherungssteuer

Tarif	max-UV Plus	max-UV Premium	max-UV Premium mit max-Progression
Berufsgruppe A (kfm. Angestellter)	75,68 €	125,31 €	189,57 €
Berufsgruppe B (Bautischler)	131,50 €	269,42 €	414,60 €
Kind/Schüler (10 Jahre alt)	45,46 €	65,21 €	86,63 €

WIE DECKE ICH UM?

Es gibt nicht den einen definierten Ablauf, jede Umdeckung muss individuell betrachtet werden. Denn auch wenn es abgedroschen klingt: Ohne Fleiß kein Preis – die Daten der umzudeckenden Verträge müssen beschafft und die Verträge gekündigt werden.

Fotos: Drobot Dean / stock.adobe.com

WELCHE VERTRÄGE KANN ICH UMDECKEN?

Grundsätzlich können alle Unfall-Verträge auf die max-UV-Deckungskonzepte umgedeckt werden. Es bietet sich an, zunächst ältere Verträge für eine Umdeckungsaktion zu selektieren. Hier kann es insbesondere bei Verträgen aus der Zeit vor der VVG-Reform 2008 im Schadenfall empfindliche Deckungslücken geben, etwa eine fehlende Mitversicherung von Unfällen durch Eigenbewegungen oder Bewusstseinsstörungen.

WAS WIRD BENÖTIGT?

Benötigt werden Bestandslisten mit Informationen über den Versicherungsnehmer bzw. die zu versichernden Personen (insbesondere Geburtsdatum und Beruf), den bestehenden Tarif inklusive Progression, die aktuelle Prämie und die versicherten Leistungsarten mit den aktuell versicherten Summen.

Stefan Klahn,
Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft

INDIVIDUELLE VEREINBARUNGEN

Wir verzichten auf ein konkretes Mindestbestandsvolumen, können aber ab einer bestimmten Anzahl umzudeckender Verträge grundsätzlich über folgende Themen sprechen:

- Ab 50 umzudeckenden Verträgen können wir 10 Prozent der Verträge von Personen, die eigentlich Berufsgruppe B sind, in Berufsgruppe A einordnen.
- Ab 100 Bestandsverträgen in den neuen max-UV-Deckungskonzepten können wir 27,5 Prozent laufende Courtage zahlen.

UMSETZUNG

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

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

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

GRUNDSÄTZLICHES ZUR PRIVATEN UNFALLVERSICHERUNG

Die Unfallversicherung gehört in jede Beratung zum Thema Absicherung der Arbeitskraft. Zusammen mit einer BU-Rente bietet sie höchstmöglichen Schutz – und als Ausschnittsdeckung einen umfassenden Basisschutz. Und das ist mit den neuen max-UV-Deckungskonzepten sogar garantiert, da sie ohne Gesundheitsfragen beantragt werden. ‹

HIGHLIGHTS NEUE MAX-UV PREMIUM

- Einziger Anbieter mit Bestleistungs-Garantie (max-Leistungsschutz), Differenzdeckung und Besitzstandsgarantie
- Marktführende Gliedertaxe (z. B. Arm/Bein 100 %, Fuß 75 %, Hand 90 %)
- Verzicht auf Leistungskürzung bei Mitwirkung von Krankheiten und Gebrechen (im Plus-Tarif bis 50 %)
- Mitversicherung von Bewusstseinsstörungen in sämtlichen Ausprägungen (Herzinfarkt, Schlaganfall, Medikamente, Epilepsie und Zuckerschock – auch Diabetiker)
- max-Progression: volle Leistung ab 75 % Invalidität
- Erhöhte Kraftanstrengungen und Eigenbewegungen sind mitversichert – Oberschenkelhals- und Armbruch sind unabhängig von der Ursache versichert
- Verbraucherfreundlichste Meldefristen am Markt
- Kindertarif gilt bis zum vollendeten 25. Lebensjahr (wenn das Kind vor dem 18. Lebensjahr versichert wurde)

schon ab
24.42
€ / Monat*

Paulo Patricio,
HanseMerkur Organisationsdirektor

Erstklassige KV für Beamten-Anwärter

Top Gesundheitsschutz

Bestleistung für Beamten-Anwärter und Referendare bietet die Private Krankenversicherung der HanseMerkur – und das zu besonders günstigen Konditionen dank umfangreicher jährlicher Beitragsrückerstattung. Selbstverständlich bleiben die Beiträge stabil – garantiert für 48 Monate, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.

Hand in Hand ist
HanseMerkur

* Berücksichtigt sind 240€ Beitragsrückerstattung

Über den Tellerrand schauen

Ein gefestigtes Portfolio hilft Maklern, ihren Kunden bewährte Policen und klassische Versicherungen anzubieten. Warum etwas verändern, das sich über die Jahre als erfolgreicher Geschäftsmotor erwiesen hat? Wer auf Kundenzufriedenheit setzt, versucht erst gar nicht, diese Frage zu beantworten. Mit dem neuen Integrationstool der Vergleichsrechner sind die besten Angebote nur einen Klick entfernt.

Die Suche nach der richtigen Versicherung für Mandanten oder die Recherche für außergewöhnliche Versicherungsfälle kann viel Zeit in Anspruch nehmen. Preisvergleiche oder inhaltliche Prüfungen setzen zudem lückenlose Datenangaben voraus, die manuell aus den eigenen Systemen gefiltert werden müssen. Um Kunden die größtmögliche Auswahl und fundierte Beratung zu geben, kommen Makler an diesen Aufgaben nicht vorbei.

Hilfe verschaffen ab sofort die integrierbaren Vergleichsrechner für eine schnellere Recherche. Über Lizenzkäufe erwerben Makler die Nutzungsrechte an den hilfreichen Tools, die mit der individuell genutzten Software gekoppelt werden. Durch schnellen Export lassen sich Kundendaten in den Vergleichsrechner übertragen, wodurch detailliertere Ergebnisse ausgegeben werden.

Aktuell ist der Vergleichsrechner von Finanzportal24 als Starttool für Makler erhältlich. Bis Jahresende sollen weitere Optionen folgen, aus denen gewählt werden kann. „Durch die Integration von Vergleichsrechnern wird der Blick auf den umfangreichen Markt enorm geschärft“, erklärt IT-Vorstand Andreas Zak das erweiterte Angebot. „Makler entdecken auf diese Weise Angebote der Versicherer, die sie auf den ersten Blick nicht wahrgenommen hätten. Damit lassen sich die Perlen unter den Policen ohne stundenlanges Abtauchen finden.“ ‹

Foto: Andy Ilmberger / stock.adobe.com

Automatisierte Kfz-Vergleiche durch Alientechnologie?

Wäre es nicht der Wahnsinn, wenn sich Ihre Kfz-Versicherungen jedes Jahr pünktlich im November wie von Geisterhand selbst berechnen und Sie nicht bis in die Abendstunden Hunderte Fahrzeuge durchrechnen müssten?

MAXPOOL hat die Lösung! Und das dank einer gut funktionierenden IT und ganz ohne Alientechnologie, denn dieser Begriff ist nur eine Erfindung der Poolbranche.

Wir haben es geschafft, dass all Ihre Kfz-Verträge, die Sie irgendwann über Nafi eingereicht haben, vollautomatisch neu berechnet werden und Sie die Angebotsvorschläge direkt in Ihrem Posteingang sehen können. Sie entscheiden dann individuell, ob Sie die jeweilige Berechnung an Ihren Kunden weiterleiten oder das Angebot einfach zur Kenntnis nehmen und löschen.

Das Tolle daran ist, dass Sie nichts weiter tun müssen, als Ihren Posteingang in der ersten Novemberwoche fest im Blick zu behalten, denn dann starten wir die KI-basierten Berechnungen als Unterstützung im Kfz-Jahresendgeschäft.

In diesem Jahr greift die KI ausschließlich für Nafi-Berechnungen. Wir arbeiten aber selbstverständlich weiter mit Hochdruck an diesem Projekt, sodass wir spätestens im Folgejahr auch Trixi-Berechnungen automatisieren können.

Ihre Großflottenanfragen werden wie gewohnt durch unsere Vertriebsunterstützung Komposit vorbereitet und ausgeschrieben. Wie in den vergangenen Jahren, haben wir natürlich auch dieses Jahr für Rahmenabkommen mit diversen Gesellschaften und vereinfachte Annahmeverfahren gesorgt.

Nutzen Sie unsere technische Unterstützung für die Angebotserstellung und auch unsere Fachexpertise bei Flotten oder Spezialrisiken, um mit minimalem Aufwand durch das Kfz-Jahresendgeschäft zu kommen. So haben Sie mehr Zeit für andere Themenfelder, die auch in den letzten Jahresmonaten anstehen und in ihrer Attraktivität Kfz in nichts nachstehen. Lesen Sie dazu auch mehr auf Seite 6. ‹

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

Foto: westend61, andrewtimothy/elements.envato.com

Unfall-Pflegerente XXL

Versicherungsprodukt des Jahres!

Top abgesichert mit einem der innovativsten Produkte des Jahres.

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

Hier einfach erklärt:

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

Informieren Sie sich jetzt:

06 11 27 87 - 381
www.interrisk.de

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

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

Haftungsoptimiert beraten mit MAXPOOL!

Ab sofort stellt MAXPOOL seinen Vertriebspartnern ein weiteres Positivbuch vor: das Hausrat-Positivbuch!

Mit den neuen Positivbüchern will MAXPOOL seinen Vertriebspartnern in den privaten Sachsparten eine Empfehlungshilfe an die Hand geben, für die der Hamburger Maklerpool 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 beispielsweise Mr-Money, softfair und ascore Höchstwertungen in den Ratings erzielen, sowie die hauseigenen Deckungskonzepte. Das Positivbuch ist bewusst nicht als kompletter Leistungsvergleich gestaltet, denn bei den besten Tarifen des Marktes 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.

Am Beispiel des Hausrat-Deckungskonzepts max-Hausrat Premium und max-Hausrat Premium mit max-Leistungsschutz mit dem Risikoträger MVK Versicherung werden im Folgenden mehrere Beispiele für sinnvolle Erweiterungen gezeigt, die in Vergleichsrechnern nicht oder nicht umfassend genug gewürdigt werden.

1) **Die MVK verzichtet schon seit der VVG-Reform 2008 auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit auch bei Verletzung von Sicherheitsvorschriften und Obliegenheiten bei der Schadenverursachung.** Dies ist bei weitem kein Marktstandard, und für die konkrete Regelung muss man bei vielen Wettbewerbstarifen im „Kleingedruckten" suchen.

2) **Der max-Leistungsschutz (Bestleistungs-Garantie) greift auch bei Sublimits für versicherte Kosten oder Sachen.** Das heißt, beitragsfreie Einschlüsse bei Wettbewerbstarifen sind mitversichert, zum Beispiel auch ein höheres Sublimit bei Fahrraddiebstahl.

3) **Opfer einer polizeilich angezeigten Straftat bis 1.000 Euro.** Mit dem digitalen Fortschritt entwickelt sich auch die Kriminalität, daher sind durch diesen Einschluss auch heute noch unbekannte Straftaten in der Zukunft abgedeckt.

4) **Psychologische Betreuung nach Einbruch, Raub, Brand bis 1.000 Euro.** Ein unterschätztes Thema, das auch berücksichtigt ist.

5) **Sachen in gewerblich genutzten Räumen (Arbeitszimmer) bis zur Versicherungssumme.** Gerade für Freiberufler, die häufig komplett

PRODUKTAUSWAHLHAFTUNG FÜR VON UNS EMPFOHLENE PRODUKTE

Anbieter	Tarif	ascore-Rating
PHÖNIX MAXPOOL	max-Hausrat Premium mit max-Leistungsschutz	★★★★★★
PHÖNIX MAXPOOL	max-Hausrat Premium	★★★★★★
PHÖNIX MAXPOOL	max-Hausrat Plus	★★★★
Ammerländer	Excellent	★★★★★★
Haftpflichtkasse	Einfach Komplett	★★★★★★
Helvetia	Komfort	★★★★★★
NV	bessergrün Premium	★★★★★★
VHV	Exklusiv mit Bestleistungsgarantie	★★★★★

Foto: Rido81/elements.envato.com

von zu Hause aus arbeiten, ein sehr interessanter Einschluss, denn somit ist eine separate Inhaltsversicherung gegebenenfalls nicht notwendig.

6) Unterversicherungsverzicht bei Schäden bis 6.000 Euro. Auch bei fehlerhafter Angabe der Wohnfläche und/oder Versicherungssumme ist der Kunde in gewissem Rahmen somit auf der sicheren Seite.

7) Beitragsfreie Differenzdeckung, auch für die Versicherungssumme. Wenn der Vorvertrag später endet, greift der neue Versicherungsschutz ab sofort mit den besseren Leistungen. Das gilt auch für die neue Versicherungssumme, sofern die alte nicht mehr als 30 Prozent darunterliegt.

8) Zuständigkeit bei Versicherungswechsel. Ist zum Zeitpunkt der Schadenmeldung unklar, ob ein Sachschaden während der Gültigkeit dieser Versicherung eingetreten ist oder in die Zuständigkeit der bis zu diesem Zeitpunkt bestehenden Vorversicherung fällt, wird die Schadenbearbeitung nicht wegen des fehlenden Nachweises der Zuständigkeit abgelehnt. ‹

Einblick in das vollständige Positivbuch:

Grafik: zaurrahimov/stock.adobe.com

News

Kombiniert

Individualität spielt im Umgang mit Kunden eine große Rolle. Mit Einzelbetrachtungen und separater Beratung können Makler das Optimum an Sicherheit mit passenden Produkten anbieten. Dennoch lohnt es sich, bei Ehepaaren oder Wohngemeinschaften die bestehenden Versicherungen als Gesamtergebnis zu betrachten, um doppelte Policen auszuschließen oder in günstigere Tarife zu wechseln. Für den perfekten Überblick lassen sich in MAXOFFICE Kundenbeziehungen herstellen, mit denen gemeinschaftliche Verträge auf einen Blick geprüft werden können. Hausratversicherungen, Kraftfahrzeugpolicen oder Risikolebensversicherungen: Verknüpfungen in MAXOFFICE zeigen Maklern übersichtlich und strukturiert, bei welchen Versicherungen Ehepaare oder Versicherte in einem Haushalt sparen und profitieren können. Mit wenigen Klicks wird der entsprechende Personenkreis in einer Ansicht dargestellt, was Maklern bei der detaillierten Terminvorbereitung und Kundenpflege zugutekommt. Kunden noch besser verstehen, noch professioneller beraten! ‹

Über Einhörner, Luftschlösser und echte Werte

Ein kritischer Blick auf die Fintech-Szene in Deutschland

Fotos: funstarts33, Yevhenii, Oleksandr Dibrova, Stephanie Zieber /stock.adobe.com

„Als Start-up zu scheitern, tut wahnsinnig weh, darf man aber. Etwas verschleppen hingegen darf man nicht.“ So zitierte kürzlich das „Handelsblatt“ Fabian Scholz, einen Neffen von Bundeskanzler Olaf Scholz. Gemeinsam mit seinem Bruder Jakob und Mitgründer Kelvin Craig musste Scholz mit dem Fintech rubarb im Juli 2022 Insolvenz anmelden, weniger als zwei Jahre nach den ersten Investments durch Geldgeber. Frische Finanzierungszusagen hatten sich zerschlagen.

Die Microinvestment-Plattform rubarb bietet Kunden an, beim Einkaufen per App jeweils auf den nächsten Euro aufzurunden und die gesparten Beträge systematisch in ETFs zu investieren. Ein weiteres Angebot über den Dienst Kudona, in Kryptowährungen zu investieren, bestand erst seit wenigen Wochen. Immerhin: Die Kundengelder liegen sicher in deren Namen in Depots bei der Partnerbank DAB. Als Sondervermögen sind sie vor dem Zugriff des Insolvenzverwalters geschützt. »

WAS IST EIN FINTECH?

Fintech ist eine Sammelbezeichnung für moderne digitale Technologien im Bereich der Finanzdienstleistungen, zum Beispiel Software oder Apps. Der Begriff Fintech ist aus „Financial Technologies“ zusammengezogen. Fintech-Unternehmen sind häufig Start-ups, die innovative Technologien im Bank- und Finanzumfeld anwenden und dabei bestehende Anwendungssysteme neu oder weiterentwickeln. Der Fokus liegt meist auf einem oder mehreren der Bereiche Bezahlen, Absichern, Anlegen, Finanzieren und Beraten. Bei einem Insurtech (Insurance + Technology) liegt der Fokus auf den Anwendungen der Versicherungswirtschaft, bei einem Proptech (Property + Technology) auf denen der Immobilienbranche.

WAS IST EIN EINHORN (UNICORN)?

Als Unicorn werden Start-up-Unternehmen bezeichnet, die mit mindestens einer Milliarde US-Dollar am Markt bewertet werden. Der Begriff stammt aus den 2010er-Jahren. Laut der Analyseseite CB Insights existierten im März 2022 weltweit 1.066 Einhörner, davon 30 in Deutschland. Mit rund elf Milliarden Dollar ist dabei das Münchner Softwareunternehmen Celonis am höchsten bewertet und Deutschlands einziges Decacorn (mehr als zehn Milliarden US-Dollar wert). Celonis agiert im Bereich Execution Management und fokussiert sich darauf, die Leistung seiner Kunden in Produktion, Verwaltung oder Kundenservice zu verbessern.

Fotos: sommai /elements.envato.com

START-UPS – GRÜNDUNGEN

Anzahl Gründungen Fintech-Start-ups, 2021 bis September

* Durch Zeitdifferenz zwischen legaljuristischer Gründung und effektiver Geschäftsaufnahme nicht vergleichbar mit Vorjahren.
Quelle: Comdirect

rubarb ist nur eines von vielen Fintechs, die einst hoffnungsvoll gestartet sind, aber nicht langfristig reüssieren konnten. Zahlreiche Ausfälle und verbrannte Millioneninvestitionen pflastern die Welt der Fintechs. Aktuelles Beispiel: Das Finanz-Start-up Remagine hatte Talente von der Neobank N26 abgeworben und wollte sich auf die umsatzbasierte Finanzierung von Unternehmen spezialisieren. Das bedeutet, Unternehmer beantragen bei Remagine einen Kredit zwischen 25.000 und einer Million Euro. Dafür verpflichten sie sich, für einen bestimmten Zeitraum einen Teil ihrer Umsätze abzugeben. Das Fintech erhält zudem eine einmalige Gebühr in Höhe von 6 Prozent. Gestartet zum Jahresbeginn 2021, wurde bereits im Herbst das Geschäftsmodell komplett verändert, nun war ein Geschäftskonto im Angebot, und als Ziel galt die Schaffung eines nachhaltigen Business-Banking-Angebots. Im Januar 2022, nur ein Jahr nach der 20 Millionen Euro starken Finanzierungsrunde, erklärte Remagine sich für insolvent.

Ähnliche Fälle sind nicht selten (weitere Beispiele siehe Kasten Seite 26). Die Welt der Fintechs ist vielfältig, unübersichtlich und in den letzten zehn Jahren immer weiter angewachsen – sowohl bei der Anzahl der Gründungen als auch bei abgedeckten Themen und Dienstleistungen. Fintechs und Insurtechs (Definition siehe Kasten Seite 23) versuchen stets das bisherige Produkt- und Leistungsangebot von Banken, Finanzdienstleistern oder Versicherungen zu revolutionieren. Allein Insurtechs gibt es laut einer aktuellen Übersicht von New Players Network knapp 200 in Deutschland. Sie entwickeln Angebote für spezielle Teile oder auch die gesamte Wertschöpfungskette. Dies geschieht entweder disruptiv in Konkurrenz zu etablierten Anbietern oder in Kooperation mit ihnen. Es gibt zahlreiche Beispiele von Übernahmen, Kooperationen oder auch eigenentwickelten Fintechs etablierter Finanzdienstleister.

KONKURRENZ FÜR DIE MAKLERSCHAFT?

Für Versicherungsmakler drang das Thema ab 2015 stark ins Bewusstsein, als plötzlich Fintechs wie Knip und Clark als digitale Versicherungsmakler am Markt erschienen und aktiv unter teils

Grafiken: creativeartx, Icons8, mir_design/elements.envato.com

großem Werbeaufwand um Maklerkunden warben. Per App wurde den Kunden ein digitaler Versicherungsordner zur Verfügung gestellt und dabei per Klick gleichzeitig ein Maklermandat vom Kunden erteilt. Es gab damals viel Kritik an mangelnder Transparenz bei der Erteilung dieser Vollmacht. Makler ärgerten sich über den Verlust von Kunden und beklagten unfaire Geschäftspraktiken.

Die Maklerpools positionierten sich damals unterschiedlich, wobei nicht wenige eine Zusammenarbeit mit den neuen Marktplayern recht pragmatisch sahen. In einer Umfrage des „Versicherungsboten“ im Jahr 2016 etwa bestätigten mehrere Pools, darunter Fonds Finanz und blau direkt, eine Zusammenarbeit mit Knip, Clark oder myfeelix. Zum Beispiel zur Einreichung von Neugeschäft und bei Bestandsübertragungen, die Pools dementierten aber Umdeckungen zulasten ihrer angeschlossenen Makler. Lediglich BCA und vor allem PHÖNIX MAXPOOL (damals noch als maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH firmiert) zeigten sich kritisch. MAXPOOL-Geschäftsführer Oliver Drewes erklärte damals: „Wir werden nicht mit Online-Bestandsräubern kooperieren und die Zusammenarbeit mit Maklern, die ihr Geschäftsmodell erst in der jüngeren Vergangenheit auf den beratungsfreien Onlinevertrieb umgestellt haben, kurzfristig einstellen.“

Als Pool verstehe man sich als Partner des Maklers und nicht als Partner von Fintechs, die erkennbar auf qualitative Beratung verzichten und oftmals gar rücksichtslos handeln, so Drewes damals.

Die Zeit zeigte indes rasch, dass viele Kunden, insbesondere bei komplexeren Versicherungs- und Investmentfragen, auch weiterhin auf persönliche Beratung setzen wollen, das rein digitale Geschäftsmodell der Fintechs im Versicherungsbereich somit gewisse Grenzen hat. Das zeigte sich unter anderem an einer Marktbereinigung. So übergab der digitale Versicherungsmakler Getsafe sein Maklergeschäft 2018 an den Konkurrenten und Vergleicher Verivox. Knip wurde 2020 vom Maklerpool blau direkt übernommen, nachdem zuvor bereits das Geschäft im Heimatmarkt Schweiz eingestellt worden war. Clark hingegen ist noch am Markt und erklärte sich im vergangenen Jahr zum Einhorn, einem Unternehmen mit einer Bewertung von mindestens einer Milliarde Dollar (weitere Einhörner siehe Kasten Seite 27).

FINTECHS ALS INNOVATIONSTREIBER?

Es ist unbestritten, dass die Fintechs für einen gewissen Innovationsschub der etablierten Finanzdienstleister – vor allem bei den Banken – gesorgt haben, die plötzlich um ihre Konkurrenzfähigkeit bangten. Innovation durch mehr Wettbewerb, ››

VENTURE CAPITAL – INVESTMENTS

Investmentvolumen, Eigenkapital, 2021 bis September, in Mio. Euro

* Durch Zeitdifferenz zwischen legaljuristischer Gründung und effektiver Geschäftsaufnahme nicht vergleichbar mit Vorjahren.
Quelle: Comdirect

die Monetarisierung von Daten und eine Sozialisierung der Finanzdienstleistung mit einem Abbau von Einstiegshürden und Barrieren gelten als einige der positiven Effekte für den Gesamtmarkt. So haben es Fintechs vielen Menschen ermöglicht, Finanztransaktionen über ihr Mobiltelefon oder Tablet durchzuführen. Dies steigert sowohl die Effizienz als auch die Kundenerfahrung.

Allerdings hatten Maklerpools dieselben Fragen auch schon sehr frühzeitig auf dem Schirm. Mehrere ernst zu nehmende Player im Poolmarkt haben zeitgleich zum Aufkommen der Fintechs bereits an eigenen Lösungen gearbeitet. So hatte PHÖNIX MAXPOOL bereits 2017 eine Insurance- und Verwaltungsapp im Angebot. Mittlerweile haben alle führenden Pools entsprechende Endkunden- wie auch Makler-Apps im Angebot. Auch bieten viele Pools und Verbünde schon seit längerer Zeit eigene Maklerverwaltungssysteme an, die sich speziell an den Bedürfnissen der angeschlossenen Partner ausrichten und ständig optimiert werden. „Die klassischen Maklerpools sind die eigentlichen Innovationstreiber in der Finanz- und Versicherungsbranche. Viele der vermeintlich so schicken neuen Ideen von Fintechs wurden schon lange zuvor von Pools angedacht und entwickelt“, betont Andreas Zak, Vorstand IT von PHÖNIX MAXPOOL, und geht noch weiter: „Die große disruptive Revolution durch Fintechs ist bislang ausgeblieben, stattdessen wurden große Mengen an Kapital verbrannt.“

PLEITE, ÜBERNOMMEN, GAR NICHT ERST GESTARTET – BEISPIELE FÜR FINTECH-MISSERFOLGE

Getsurance: Insolvenz im Oktober 2020

Das Insurtech Getsurance startete 2017 in Deutschland mit einer Lizenz als Versicherungsverteter und verkaufte digitale Versicherungen zur Arbeitskraftabsicherung. Investoren waren die Reinsurance Group of America (RGA), die Investitionsbank Berlin und die Schweizer Postbank. Nach der Insolvenz stieg die NÜRNBERGER Versicherung bei Getsurance ein, das Start-up behielt seine Marke und ist heute Tochterunternehmen der NÜRNBERGER. Die Gründer haben das Unternehmen verlassen.

Flypper: schon vor Markteintritt gefloppt

Im Jahr 2016 wollte der digitale Sachversicherer Flypper innerhalb von zwei Jahren 125 Millionen Euro von Geldgebern einsammeln. Geplant war zunächst ein Digitalversicherer für Sach- und Unfallversicherungen, später ein hybrides Modell mit persönlicher Kundenbetreuung und Maklerkooperation. Doch Anfang 2020 endete das Projekt sang- und klanglos, weil die Finanzierung nicht gelang, Investoren konnten nicht vom Geschäftsmodell überzeugt werden. Flypper hat zu keinem Zeitpunkt Policen verkauft.

Beispiel wefox: ein Einhorn, das aufgrund der Ukrainekrise einen geplanten Börsengang verschob und nach einer neuen Finanzierungsrunde aktuell seit Juli 2022 mit 4,5 Milliarden Euro am Markt bewertet wird. wefox betreibt eine digitale Plattform für Versicherer und Makler und bietet auch eigene Versicherungen an. Einnahmequellen sind folglich Provisionen aus dem Verkauf von Fremdprodukten und Prämien aus eigenen Versicherungsprodukten. Laut Geschäftsbericht lag der Umsatz der wefox-Gruppe 2021 bei 320 Millionen Euro, unterm Strich verzeichnete die wefox Insurance AG indes einen Betriebsverlust in Höhe von 22,4 Millionen Euro. „Das Fintech sammelt Kapital ein wie verrückt, aber niemand versteht das Geschäftsmodell so richtig“, gibt Kevin Jürgens, Vertriebsvorstand PHÖNIX MAXPOOL, zu bedenken. Die Kundenbewertungen von wefox, etwa bei Trustpilot, ausgezeichnet.org und finanzfluss.de, fallen zudem mehrheitlich negativ aus.

Anders als andere Maklerpools sammelt PHÖNIX MAXPOOL hingegen keine Gelder bei Investoren ein. „Wir finanzieren die Servicedienstleistungen für unsere angeschlossenen Makler aus Eigenmitteln und nicht aus gesammeltem Geld von Fremdinvestoren. Wir gehen daher auch sehr viel zielführender mit Investitionen um“, sagt Kevin Jürgens. Zudem hat PHÖNIX MAXPOOL das Ohr nah am Makler und seinen Arbeitsabläufen und Wünschen. „Eine Trial-and-Error-Kultur wie bei anderen Fintechs und manchen Pools ist uns fremd.“

TOP-BEWERTETE FINTECH-EINHÖRNER IN DEUTSCHLAND

N26: 9 Milliarden Dollar

N26 wurde 2013 gegründet und bietet rein digitales Banking. Der Unicorn-Status wurde 2019 erreicht, als N26 nach einer Finanzierungsrunde erstmals mit 3,5 Milliarden US-Dollar bewertet wurde. Nun liegt die Bewertung mehr als doppelt so hoch. Allerdings hat die BaFin der Bank wachstumsbedingte Mängel im Risikomanagement vorgeworfen und im Juni 2021 ein Bußgeld in Höhe von 4,25 Millionen Euro verhängt. Seit November 2021 gelten weitere Auflagen. N26 darf nun in Europa maximal 50.000 Neukunden pro Monat aufnehmen und erhält einen Sonderbeauftragten, der die Umsetzung der von der BaFin angeordneten Maßnahmen überwachen soll.

Mambu: 5,6 Milliarden Dollar

Mambu wurde 2011 gegründet und ist ein Plattform-Anbieter von Bankensoftware.

Kunden sind Fintechs wie N26 und die Solarisbank, aber auch etablierte Player wie Santander und Check24. Mambu erhielt im Rahmen einer Finanzierungsrunde im Dezember 2021 weitere 235 Millionen Euro. Dadurch stieg die Unternehmensbewertung auf 4,9 Milliarden Euro. Laut „Handelsblatt“ wachsen die jährlich wiederkehrenden Umsätze von Mambu mit 87 Prozent. Die Bruttomarge beträgt 70 Prozent.

Etablierte Maklerpools wie MAXPOOL liefern eine große Bandbreite an Softwarelösungen oder digitalen Prozessen zur Verschlankung der Arbeitsbelastung oder zur Optimierung der Bestände. Makler profitieren nachhaltig von soliden und ausgereiften App-Lösungen wie dem SEKRETÄR oder dem Verwaltungsprogramm MAXOFFICE. „Mit unseren Services können unsere Partner auch Mehreinnahmen schaffen, etwa automatisierte Umstellungsangebote, ohne dafür extra zu bezahlen. Nur schreien wir unsere Ideen und Entwicklungen nicht so laut wie Fintechs in den Markt hinaus“, führt IT-Vorstand Andreas Zak aus. Die Qualität der etablierten Servicelösungen spreche mittlerweile für sich. Zudem wirke PHÖNIX MAXPOOL hanseatisch zurückhaltend und entwickle ständig neue Features, statt großspurig Luftschlösser anzukündigen. „Wir liefern stattdessen lieber. Zuletzt haben wir die Direktvertragsverwaltung als Meilenstein online gestellt, welche als vollwertiges CRM von unseren Maklern genutzt wird. Neue Projekte umfassen unter anderem unsere offene Schnittstelle MAXCONNECT ››

für das MAXOFFICE, eine Komplettüberarbeitung des SEKRETÄRs und dank eigenentwickelter KI-Plattform eine vollautomatische Bestandsoptimierung mit einer noch nie dagewesenen Datentiefe“, so Andreas Zak abschließend.

DER EINFLUSS DER REGULIERUNG

Anders als neu auf den Markt kommende Fintechs und Insurtechs verfügen Pools bereits seit Langem über den notwendigen rechtlichen Rahmen. Denn als bedeutende Hürde für Fin- und Insurtechs gilt die zunehmende Regulierung: auch Fintechs müssen abhängig von ihrem Leistungsangebot Gesetze beachten und regulatorische Anforderungen erfüllen. Das Bank-, Finanz- und Versicherungswesen ist stark reguliert. Sobald das Fintech-Leistungsangebot unter einen Erlaubnistatbestand des Kreditwesengesetzes (KWG), Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG), Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) oder Zahlungsdienstaufsichtsgesetzes (ZAG) fällt, muss eine entsprechende Erlaubnis vorliegen. Der gesamte Prozess der Einholung einer Erlaubnis ist jedoch teuer und kostet viel Zeit. So dauerte der Aufbau des Fintechs Trade Republic laut einem Bericht des „Business Insider“ etwa vier Jahre. Darunter wurden für das Einholen der KWG-Erlaubnis etwa anderthalb Jahre benötigt.

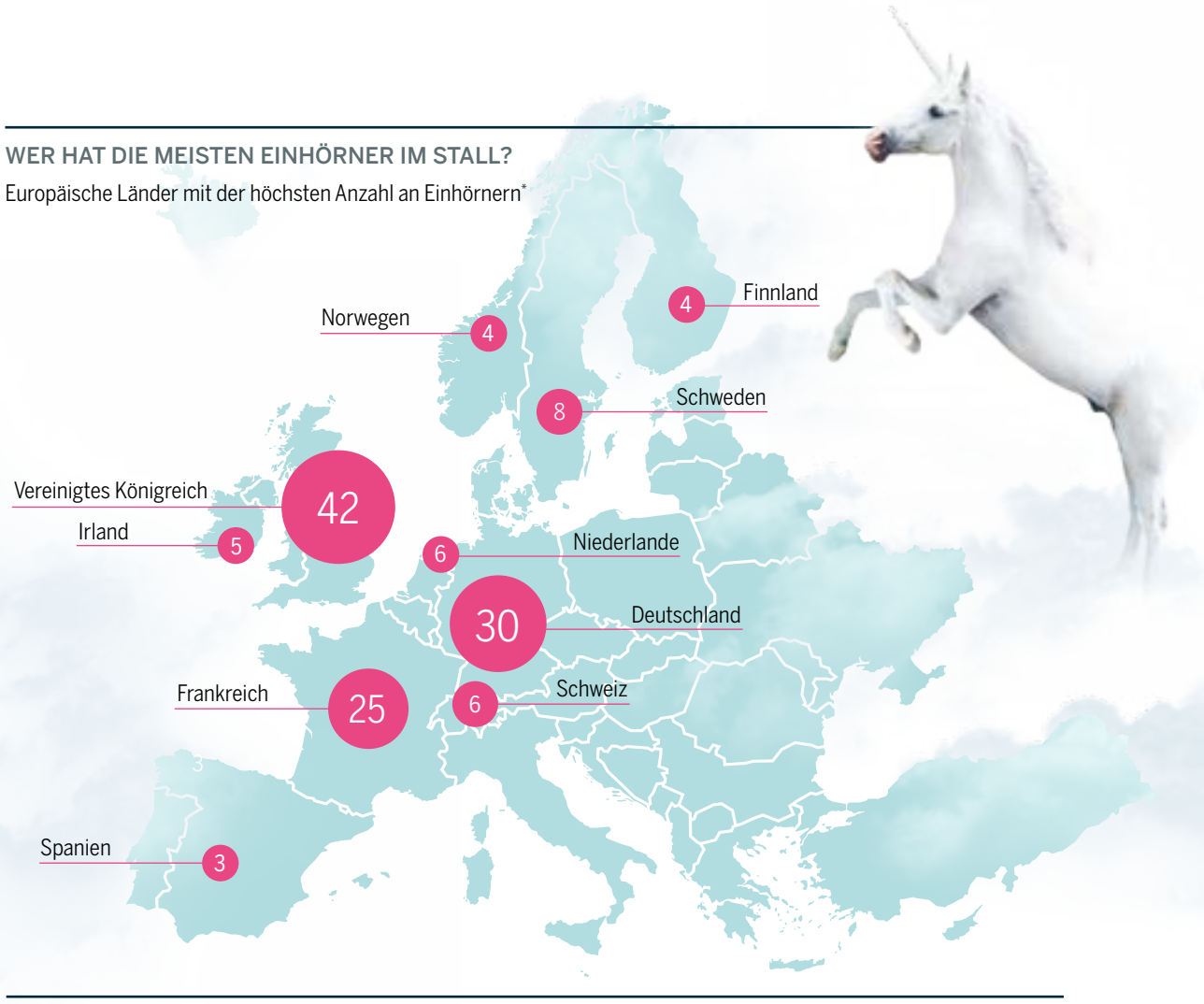
Aufgrund des hohen Aufwands agieren viele Fintechs im erlaubnisfreien Bereich oder in einem Kooperationsmodell mit einem lizensierten Institut oder Unternehmen, welches alle regulatorischen Anforderungen erfüllt. Im B2C-Bereich kann zum Beispiel unter bestimmten Voraussetzungen der Vertrieb von Finanz- und Versicherungsprodukten ohne eine Erlaubnis gemäß VAG, KWG, WpHG und ZAG erbracht werden. Dies gilt unter anderem für Crowdfunding-Plattformen, die eine Vermögensanlage vermitteln.

Mittlerweile schauen die Aufsichtsbehörden auch genauer hin und verhängen bei Verstößen empfindliche Strafen und Auflagen wie im Fall der Internetbank N26 (siehe Kasten Seite 27). Verbraucherschützer und Vermittlerverbände ahnden zudem Verfehlungen auf dem Rechtsweg. So erwirkte etwa der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) im September 2021 vor dem Landgericht Frankfurt ein Urteil gegen Check24. Demnach muss das Vergleichsportal ausdrücklich darauf hinweisen, dass dessen Vergleich von Privathaftpflichtversicherungen auf einer stark eingeschränkten Marktauswahl beruht (Aktenzeichen 2-03 O 347/19). Bei dem Vergleich seien nur Versicherer berücksichtigt worden, die mit Check24 eine Provisionsvereinbarung abgeschlossen hätten. Dies sei nicht einmal die Hälfte der Anbieter gewesen. Die Verbraucher hätten die geringe Marktabdeckung aber nicht erkennen können. Ein ähnliches Urteil erging im Oktober 2021 auch gegen das Insurtech Verivox.

Das Marktumfeld hat sich seit Jahresbeginn 2022 stark verändert. Die Zinswende, der Ukrainekrieg und die damit zusammenhängende Energiekrise, Börsenstürze um rund 20 Prozent und deutlich mehr Volatilität sowie in Mitteleuropa nie gekannte Inflationsraten sorgen nicht nur bei Kapitalanlegern, sondern auch bei institutionellen Investoren

» Viele der vermeintlich so schicken neuen Ideen von Fintechs wurden schon lange zuvor von Pools entwickelt. «

Andreas Zak,
IT-Vorstand PHÖNIX MAXPOOL



*Stand: 12. Mai 2022. Einhörner: nicht börsennotierte Unternehmen mit einem Marktwert von mehr als einer Milliarde US-Dollar
Quelle: CB Insights, Statista-Recherche

für Unsicherheit. Das bleibt nicht ohne Auswirkungen auf die Fintech-Welt. Laut dem US-Analysehaus CB Insights ziehen sich aufgrund der steigenden Marktvolatilität und einer drohenden Rezession Anleger aus den Finanzierungen von Fintech-Start-ups zurück. Die globalen Fintech-Finanzierungen sanken im zweiten Quartal 2022 auf 20,4 Milliarden US-Dollar. Das ist ein Rückgang um 33 Prozent gegenüber dem ersten Quartal, im Jahresvergleich sogar um 46 Prozent. Zudem ging die Zahl der neuen Einhörner deutlich zurück, im zweiten Quartal erreichten weltweit nur 20 Unternehmen die 1-Milliarde-Dollar-Schwelle (siehe Grafik Seite 24). Die Zahl der neu gegründeten Insurtechs in Deutschland ist laut der jährlichen Übersicht des New Players Network bereits seit 2017 rückläufig.

Fazit: Das Fintech-Segment erscheint zwar schillernd und durchaus faszinierend. Makler sollten jedoch nicht blindlings womöglich leeren Versprechungen folgen oder sogar sehenden Auges in deren Messer laufen. Viele mit Vorschusslorbeeren gestartete Fintechs überleben nicht dauerhaft am Markt. Der Kundenstamm des eingangs erwähnten insolventen Fintechs rubarb der Kanzlerneffen etwa wurde kurz vor Redaktionsschluss vom Robo-Advisor Evergreen übernommen. Mit den erprobten und soliden digitalen Lösungen der Maklerpools wie PHÖNIX MAXPOOL gehen Makler und ihre Kunden stattdessen langfristig auf Nummer sicher, sodass sie auch morgen noch erfolgreich Geschäft schreiben können. ‹

Autor: Erwin Lehmann

Erschließen Sie mit Hi.Germany eine Top-Zielgruppe!

Die Bundesregierung möchte den deutschen Arbeitsmarkt für ausländische Fachkräfte zugänglicher machen. Im Umkehrschluss heißt das: Fachkräfte, die nach Deutschland kommen, um hier zu arbeiten, benötigen eine flexible und günstige Kranken-Vollversicherung. Und genau die bietet die Hallesche mit Hi.Germany an.

DIE HIGHLIGHTS IM ÜBERBLICK

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

MEHR FACHKRÄFTE FÜR DEUTSCHLAND

Durch den Fachkräftemangel ist die deutsche Wirtschaft immer mehr auf Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer aus dem Ausland angewiesen. Der Vorstandsvorsitzende der Bundesagentur für Arbeit, Detlef Scheele, mahnte schon letzten Sommer, deutlich mehr Zuwanderer ins Land zu holen (ZDF). Die Ampelkoalition möchte Deutschland deshalb zu einem modernen Einwanderungsland machen. Regierungsparteien planen dabei unter anderem, es Menschen aus Nicht-EU-Ländern einfacher zu machen, einen Zugang zum deutschen Arbeitsmarkt zu bekommen.

FLEXIBLE KRANKENVERSICHERUNG FÜR AUSLÄNDISCHE FACHKRÄFTE

Für Arbeitnehmer und Selbstständige mit einem befristeten Aufenthaltstitel aus einem Nicht-EU/EWR-Land bietet die Hallesche Hi.Germany an. Die Kranken-Vollversicherung mit bis zu fünf Jahren Laufzeit hat nicht nur besonders günstige Beitragskonditionen, sondern kann dank Baukastenprinzip je nach Kundenbedürfnis flexibel zusammengestellt werden. So hat der Kunde die Wahl zwischen einem Komfort-Schutz (L) und einem preisgünstigeren Basis-Schutz (S). Gleiches gilt für den Zahnschutz, der optional hinzuversichert werden kann.

TOP-HIGHLIGHT: DIGITALE VORSCHLAGS- UND ANTRAGSSTRECKE

Um Kunden nicht nur schnell, sondern auch orts- und zeitunabhängig beraten zu können, unterstützt die Hallesche sie mit einer digitalen Vorschlags- und Antragsstrecke in englischer Sprache, die so am Markt einzigartig ist. Damit bietet sich die Möglichkeit, den Antrag inklusive Risikoprüfung noch im Herkunftsland komplett digital zu erfassen.

FAZIT

Egal woher oder für wie lange: Mit dem Rundum-Schutz von Hi.Germany sind internationale Fachkräfte optimal abgesichert und Sie als Vermittler bzw. Vermittlerin können Ihren Kundenstamm ohne großen Aufwand über nationale Grenzen hinaus erweitern – also eine echte „Win-win-Situation“ für Sie und Ihre Kunden!

Übrigens: Ab sofort bietet die Hallesche ein Erklärvideo speziell für internationale Kunden an, das Sie in Ihrer Beratungspraxis einsetzen können. ‹

Alle weiteren Informationen zu Hi.Germany finden Sie hier: www.vermittlerportal.de/hi-germany.

Foto: Hallesche Krankenversicherung a.G.

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

Gemeinsam erfolgreich
seit 1998 in
Kooperation mit
MVK
VERSICHERUNG

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.

Gesetzlich oder privat – was soll ich meinem Kunden empfehlen?

„Welches System ist das beste? Und was soll ich meinem Kunden eigentlich empfehlen?“ – Diese Fragen werden uns als Krankenversicherungsspezialisten immer wieder gestellt.

Grafik: scusi /stock.adobe.com

Das duale Gesundheitssystem in Deutschland bietet eine sehr gute Versorgung. Die gesetzliche und die private Krankenversicherung haben ihre Besonderheiten, und darüber sollte Ihr Kunde informiert sein.

DIE GESETZLICHE

Die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) bietet eine gute Grundversorgung. Da der Beitrag von der Höhe des Einkommens abhängig ist, ist eine finanzielle Überforderung bei Kunden mit schwankenden Einkommen nicht so schnell gegeben, und auch die beitragsfreie Mitversicherung von Familienangehörigen ist ein Vorteil. Im Gegensatz zur privaten Krankenversicherung (PKV) hat die gesetzliche jedoch keine Leistungsgarantie, die Leistungen werden vom Gesetzgeber vorgegeben und je nach finanzieller Situation angepasst bzw. reduziert.

Auch der Beitrag wird je nach wirtschaftlicher Lage des Systems angepasst. Schon jetzt ist eine Anpassung für das kommende Jahr um 0,3 Prozent angekündigt, und das wird vermutlich nicht das Ende sein. Somit nähert sich der Höchstbeitrag der GKV der 1.000-Euro-Marke. Hinzu kommt, dass die GKV durch massive finanzielle Mittel des Bundes gestützt werden muss.

DIE PRIVATE

In der PKV entscheiden die gewählte Leistung, das Eintrittsalter und der Gesundheitszustand über die Höhe des Beitrags. Da die Leistung in der PKV vertraglich garantiert ist, muss eine regelmäßige Prüfung der Finanzierbarkeit der Leistung durchgeführt werden, wodurch Beitragsanpassungen gegebenenfalls unumgänglich sind. Aufgrund der rasanten Entwicklung in der modernen Medizin und am Finanzmarkt ist die PKV wie die GKV auch von steigenden Beiträgen betroffen. Im Vergleich der Beitragsentwicklung schneidet aktuell die PKV besser als die GKV ab, und bei der GKV müssen zusätzlich noch die Leistungskürzungen durch die Gesundheitsreformen der letzten Jahre mitberücksichtigt werden.

FOKUS DEFINIEREN UND AUFKLÄREN

Legt Ihr Kunde Wert auf eine umfassende und garantierte Gesundheitsversorgung, ist der Abschluss einer privaten Zusatzversicherung oder der Wechsel in die PKV zu empfehlen. Wer den Wechsel in die PKV jedoch als reines Beitragssparmodell nutzt, ist auf dem falschen Weg.

Die Ersparnis muss für eine entsprechende Altersversorgung und damit auch zur Finanzierung der PKV im Alter zurückgelegt werden.

Die Erfahrung der letzten Jahre hat gezeigt, dass Kunden, die dieser Empfehlung gefolgt sind, keine Probleme bei der Finanzierung der PKV-Beiträge im Alter haben.

In den vergangenen Jahren wurden auch in der PKV Vorkehrungen zur Finanzierung der Beiträge im Alter getroffen. Hierzu zählt zum Beispiel der gesetzlich geregelte 10-Prozent-Beitragszuschlag, der ab Vollendung des 60. Lebensjahres entfällt, sowie die Einführung von Alter-Vorsorge-Tarifen oder auch des Basis-Tarifs, dessen Vertragsleistungen in Art, Umfang und Höhe mit den Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung vergleichbar sind. ››

PKV UND FAMILIE

Die PKV ist für Singles die günstigere Absicherung; kommt dann aber ein Partner oder Familie hinzu, kann sich das ändern. Daher ist es wichtig, die weitere Familienplanung in der Beratung zu berücksichtigen und gegebenenfalls auch die dann anfallenden Kosten aufzuzeigen. Trotz der kostenlosen Familienversicherung in der GKV kann die Absicherung in der PKV neben den besseren Gesundheitsleistungen auch für Familien finanziell von Vorteil sein – vor allem in der Konstellation mit zwei gut verdienenden Elternteilen und weniger als vier Kindern. Es gibt in der PKV eine ganze Reihe sehr attraktiver Tarife für Familien, über die man sich unbedingt einen Überblick verschaffen sollte.

Viele Selbstständige und Arbeitnehmer, die jetzt den Höchstbeitrag in der GKV zahlen, werden durch die derzeitige Beitragsentwicklung ins Grübeln kommen und einen Wechsel in die PKV in Betracht ziehen. Sprechen Sie Ihren Kunden jetzt aktiv an, zeigen Sie ihm die Systemunterschiede auf, erfragen Sie die Familienplanung sowie die berufliche und finanzielle Entwicklung. Nur auf Grundlage dieser Informationen und Leistungswünsche können Sie Ihren Kunden eine Empfehlung aussprechen.

OPTIONEN ANBIETEN

Sollte ein Wechsel derzeit nicht in Betracht kommen, so können Sie ihnen dennoch ein Angebot unterbreiten. Mit dem Abschluss eines Optionstarifs sichern sich Ihre Kunden ihren Gesundheitszustand für einen späteren Wechsel. Diese Form der Absicherung ist auch für Studenten wie zum Beispiel Lehramtsstudenten sehr zu empfehlen. Der Student sichert sich so die Wahlmöglichkeit für eine PKV und Sie sich einen guten und treuen Kunden. Mit knapp 25 Prozent sind Beamte eine der wichtigsten Zielgruppen in der privaten Krankenversicherungssparte.

Gesundheit und Gesundheitsversorgung sind und bleiben einige der wichtigsten Themen in unserem Leben. Gern unterstützen wir Sie und Ihren Kunden in der Beratung und Entscheidungsfindung.

Unterlagen zum Systemvergleich sowie weitere Beratungsunterlagen finden Sie im maxINTERN auf den Seiten zur Krankenversicherung – sprechen Sie uns einfach an! ‹

Claudia Willeke,
Fachberaterin für Krankenversicherung, MAXPOOL

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

Einen, um Sie zum Lächeln zu bringen

Zahnzusatztarife gibt es viele – wir verraten, worauf Sie bei der Beratung achten sollten.

Der Verkauf von Zahnzusatzversicherungen boomt: 16,9 Millionen Deutsche haben eine solche Police abgeschlossen; gefühlt kommt jeden Monat ein neuer Tarif auf den Markt. Die angebotenen Tarife werden immer umfangreicher, aber worauf kommt es wirklich an?

RECHTZEITIG HANDELN

Die Erfahrung zeigt leider, dass der Kunde häufig erst dann nach einer Absicherung fragt, wenn das Haus bereits brennt. Daher sollten Sie Ihre Kunden immer wieder aktiv ansprechen.

Bei bereits angeratenen Zahnersatzmaßnahmen sind die Lösungen sehr begrenzt und in der Regel nicht wirklich sinnvoll. Um Missverständnisse zu vermeiden, sollten Sie im Vorfeld immer klarstellen, dass vor Vertragsbeginn angeratene oder beabsichtigte Behandlungen nicht versichert sind. Daran ändert auch der Verzicht auf Wartezeiten oder Gesundheitsfragen nichts.

OBACHT BEI FEHLSTELLUNGEN UND FEHLENDEN ZÄHNEN

Bei Kindern sind kieferorthopädische Behandlungsmaßnahmen in der Regel sehr kostenintensiv, und auch hier kommt es auf den rechtzeitigen Abschluss an. Sollte ein Zahnarzt oder Kieferorthopäde eine Fehlstellung festgestellt haben, ist eine Absicherung nicht mehr möglich. Bei einigen Gesellschaften reicht bereits der Besuch bei einem Kieferorthopäden für die Ablehnung aus.

Wichtig ist es, auf die Erstattungsbegrenzungen in den KIG-Stufen zu achten. Die KIG-Stufen geben den Fehlstellungsgrad der Zähne an. Behandlungen mit den KIG-Stufen 1 und 2 werden von der GKV nicht übernommen. Viele Tarife sehen Leistungen für KFO vor, die in den KIG-Stufen 1 und 2 in der Regel aber nur bis zu einem festgelegten Betrag gelten. Da eine solche Behandlung 3.000 bis 6.000 Euro kosten kann, sind diese Begrenzungen schon sehr genau zu prüfen. Es gibt nur wenige Tarife ohne eine Begrenzung in den KIGStufen 1 und 2, dazu gehören ARAG, AXA und SIGNAL, diese sehen keine Begrenzung vor. Der Münchner Verein leistet bis zu 5.000 Euro und die Concordia sogar bis zu 8.000 Euro. Diese fünf Anbieter sind unsere Empfehlung beim Thema Zahnzusatz-Tarife für Kinder.

Fehlende Zähne sind keine Seltenheit, und es gibt Lösungen, diese gegen Zuschlag oder gegebenenfalls mit einer Änderung der Summenbegrenzungen in den ersten Vertragsjahren abzusichern. Die Grenze der Versicherbarkeit liegt bei vielen Tarifen bei drei fehlenden Zähnen. Bei mehr als drei bleibt die Möglichkeit, Tarife zu wählen, die fehlende Zähne generell ausschließen.

Die Zahnbehandlung ist mittlerweile auch ein wichtiger Baustein der Zahnzusatz. Hierzu zählen zum Beispiel hochwertige Kunststoff-Füllungen, denn die GKV zahlt nur für Amalgamfüllungen.

Bei bereits vorhandenem Zahnersatz sollte geklärt werden, wie alt und umfangreich er ist. In solchen Fällen meiden Sie am besten Gesellschaften, welche nach vorhandenem Zahnersatz und dessen Alter fragen.

VERSICHERN, WAS TEUER WIRD

Wir empfehlen, bei der Wahl des Tarifs insbesondere auf die Leistungen zu achten, die ohne Absicherung richtig teuer werden. Hierzu zählt ganz klar solcher Zahnersatz wie Implantate oder hochwertige Keramikkronen. Bei der Versorgung mit einem Implantat muss man mit 2.000 bis 3.000 Euro rechnen. Sind mehrere Implantate notwendig, ist der Vergleich mit einer Kleinwagenfinanzierung nicht weit hergeholt. Daher ist die Höhe der prozentualen Erstattung für Zahnersatz sehr wichtig.

Es ist auch darauf zu achten, worauf sich die diese prozentuale Erstattung bezieht, wie zum Beispiel die Leistungsaussage „inklusive GKV“. Das bedeutet, dass die Vorleistung der GKV im genannten Prozentsatz angerechnet wird. In solchen Tarifen sollten es schon mindestens 80 oder besser noch 90 Prozent sein. Zu prüfen sind auch die Höchsterstattungsgrenzen je Implantat sowie die Begrenzung der Implantate je Kiefer. Wichtige Leistungen im Zusammenhang mit einem Implantat sind der Knochenaufbau und funktionsanalytische sowie funktionstherapeutische Maßnahmen.

Die Zahnbehandlung ist mittlerweile auch ein wichtiger Baustein der Zahnzusatz. Hierzu zählen unter anderem hochwertige Kunststoff-Füllungen, denn die GKV zahlt nur für Amalgamfüllungen. Für Wurzelbehandlungen leistet die GKV zwar, aber hier gibt es Kostengrenzen. Häufig müssen Patienten weitere Behandlungen privat finanzieren, wobei die Kosten einer solchen Behandlung schnell zwischen 500 und 1.000 Euro liegen können. Die Zahnreinigung/Prophylaxe wird in vielen aktuellen Tarifen angeboten, allerdings sind diese Kosten sowie die für Zahnbleaching in der Regel für den Kunden gut kalkulierbar. Achten Sie auch auf die generellen Summenbegrenzungen in den ersten Jahren und darauf, ob der Tarif ein Preis-Leistungs-Verzeichnis vorsieht.

2 TIPPS ZU GUTER LETZT

Zahnzusatztarife werden seit einigen Jahren ohne Altersrückstellungen angeboten, was unsere Meinung nach im Zahnersatzbereich durchaus vertretbar ist. Aber achten Sie auf die Altersprünge und weisen Sie Ihren Kunden hierauf gezielt hin. Sollte der Tarif für den Kunden bereits im kommenden Jahr einen Altersprung vorsehen, sollte er dies bei Abschluss bereits wissen, denn das erspart Ihnen eine spätere Verärgerung.

Legt Ihr Kunde besonderen Wert auf die Auslandsbehandlung oder eine bestimmte Schmerz-Ausschaltung wie beispielsweise Hypnose, unterstützen Sie die MAXPOOL-Krankenversicherungs-Spezialisten gern bei der Tariffindung. Senden Sie uns Ihre Anfrage oder rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gern. ‹

Karim Nommensen,
Teamleiter Krankenversicherung,
MAXPOOL

Foto: Maksim Bukovski /stock.adobe.com

Mediziner als attraktive Zielgruppe gewinnen

Die Continentale Versicherungen überzeugen Mediziner mit einem exzellenten PKV-Schutz und einem exklusiven Tarifangebot. Ihre Arbeitskraft können Ärzte jetzt zudem noch günstiger schützen.

In allen Lebens- und Berufsphasen erwarten Mediziner flexible, starke und wirtschaftliche Lösungen. Eine umfassende Beratung ist daher für sie sehr wichtig. Das gilt für eine private Krankenvollversicherung ebenso wie für die Absicherung der Arbeitskraft. Diese ist bei einer spezialisierten Fachkraft wie einem Mediziner oft mehrere Millionen Euro wert. Als erfahrener Personenversicherer hat die Continentale die passenden Tarife im Portfolio.

PKV-SCHUTZ AUF HÖCHSTEM NIVEAU

Mit der Continentale Krankenversicherung haben Mediziner beim PKV-Schutz die Wahl zwischen dem COMFORT-MED und dem PREMIUM-MED. Zu den Highlights des PREMIUM-MED zählen unter anderem 100 Prozent für ärztliche Leistungen, Zahnbehandlungen und stationäre Leistungen (Ergänzung mit dem Tarif SP). Diese werden auch über den Höchstsätzen der GOÄ und GOZ erstattet. Ebenfalls abgesichert sind 85 Prozent für Zahnersatz bei einer unbegrenzten Anzahl an Implantaten und Kieferorthopädie. Im Krankenhaus besteht zudem der Anspruch auf Ein- oder Zweibettzimmer über den Ergänzungstarif SP.

BIS ZU 6 MONATE BEITRAGSRÜCKERSTATTUNG

Kunden können sich beim PREMIUM-MED zudem über bis zu sechs Monatsbeiträge Rückerstattung freuen, wenn sie keine Rechnungen einreichen. Lassen sich Arztkosten nicht vermeiden, beträgt der Selbstbehalt je Leistung/Hilfsmittel nur 20 Euro. Zudem ist der Selbstbehalt auf 500 Euro pro Kalenderjahr begrenzt, bei Kindern auf 250 Euro.

BESONDERE LEISTUNGEN FÜR BESONDERE LEBENSSITUATIONEN

Apropos Kinder: Bei frischgebackenen Eltern, die Elterngeld beziehen, verzichtet die Continentale auf bis zu sechs Monatsbeiträge je versichertem Elternteil. Über den PREMIUM-MED sind Kunden zudem zwölf Monate weltweit abgesichert.

SEHR GUTES PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS

Der PREMIUM-MED überzeugt aber auch bei der Beitragshöhe. So zahlt ein 36-jähriger angestellter Anästhesist nur 296,45 Euro pro Monat. Eingeschlossen sind hier stationäre Wahlleistungen im Einbettzimmer (SP1), die Krankentagegeld-Vorsorge für Ärzte (VA43/168), die Pflegepflichtversicherung und der Optionstarif (AV-P1) für eine erweiterte Absicherung.

BU-VORSORGE FÜR VIELE MEDIZINERBERUFE JETZT NOCH GÜNSTIGER

Bei der Vorsorge für den Fall der Berufsunfähigkeit bietet die Continentale Lebensversicherung einen attraktiven Premium-Schutz. Er geht dank zahlreicher Nachversicherungsgarantien und attraktiver Zusatzpakete den Karriereweg mit. Für viele Medizinerberufe wurden die Beiträge jetzt noch einmal verbessert. So zahlt der Anästhesist aus dem oben genannten Beispiel für eine monatliche BU-Rente von 1.500 Euro netto nur 63,55 Euro pro Monat. ‹

Foto: Vasyl / stock.adobe.com

LV 1871

ÖKO-HIPSTER, der:

[økohɪpstɐ]

Mag es ethisch, ökologisch und sozial. Ist bestens abgesichert für die Zukunft mit der Klimarente.

DIE LV 1871 KLIMARENTE POWERED BY

ÖKOWORLD AG

Alles glänzt: Der Blick hinter das neue Sekretär-Design

Zurück aus dem Sommer-Retreat: Im frischen Design präsentiert sich das Verwaltungsprogramm Sekretär im neuen Look. Schöne Fassade, gleicher Inhalt? Wie bei einer guten Beziehung kommt es auch bei diesem Update auf die inneren Werte an – und davon hat das beliebte Tool einige zu bieten.

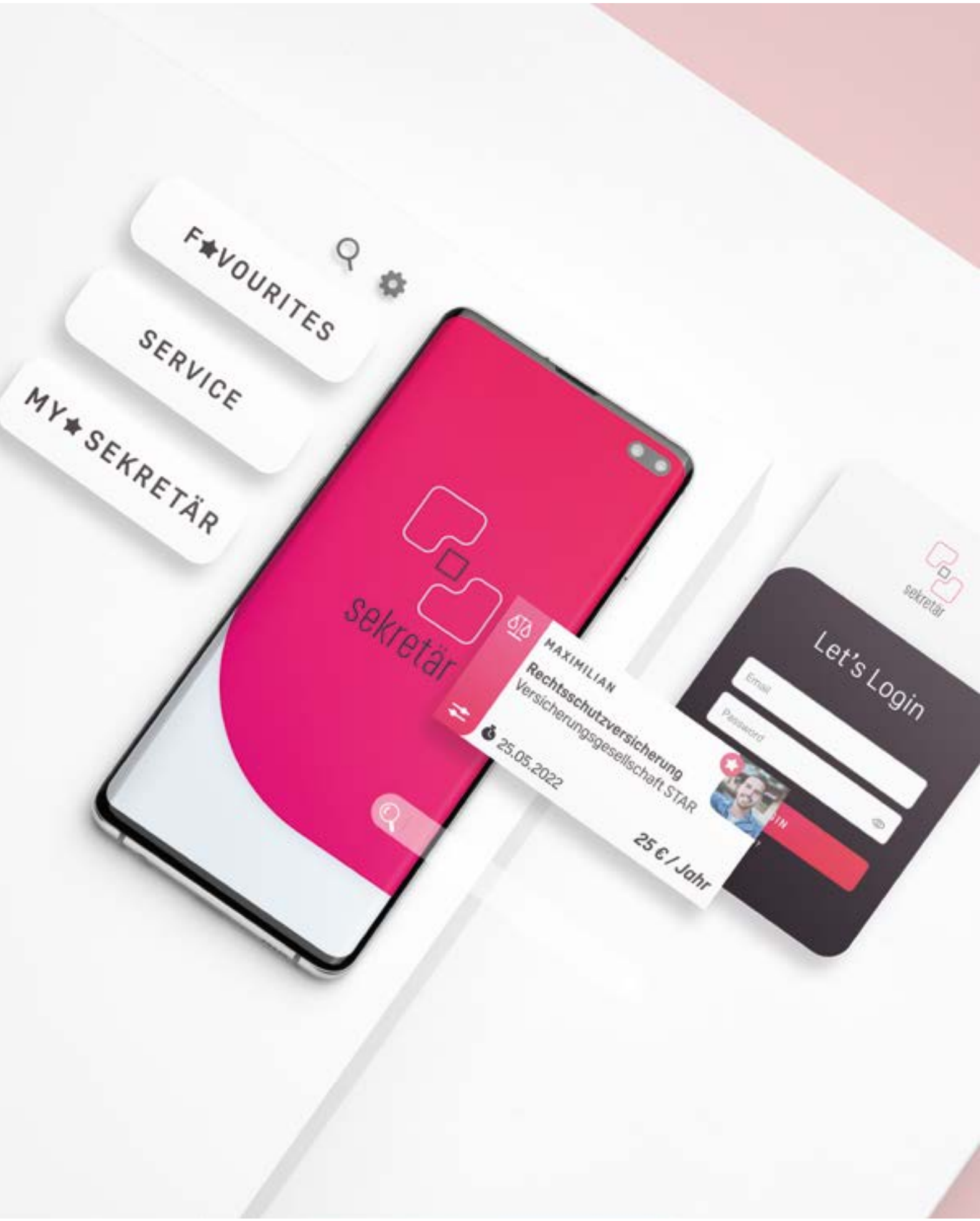
Stylish, attraktiv, modern! Im vierten Quartal 2022 wird der Sekretär in neuer Aufmachung erstrahlen und bringt etwas mehr Farbe in den Makleralltag. Das neu gestaltete Frontend setzt fortan auf helle Akzente statt auf graue Grundlagen, sodass die Verwaltungssoftware deutlich zeitgemäßer wirkt. Hinter dem Re-Design steckt jedoch mehr als nur ein hübscher Anstrich.

„Bereits im April dieses Jahres haben wir mit den Arbeiten am neuen Sekretär begonnen“, erklärt IT-Vorstand Andreas Zak. „Uns ging es in erster Linie darum, dass wir dem Programm einen ansprechenden Auftritt spendieren, der modern und aktuell wirkt. Anpassungen der Farbwelten oder die Gestaltung einzelner Elemente peppen das Gesamtbild unseres Sekretärs deutlich auf und machen Lust auf den täglichen Einsatz. Gleichzeitig haben wir die Gelegenheit genutzt, eine deutlich stärkere Verbindung zu MAXOFFICE zu schaffen.“ Im Detail bedeutet dies, dass zwischen beiden Tools erweiterte Schnittstellen geschaffen wurden, mit denen der Datenaustausch im Hintergrund reibungsloser erfolgt. Andreas Zak gibt Einblick ins Detail: „Es war notwendig, dass wir den Sekretär auf die gleiche Programmiersprache anpassen wie MAXOFFICE. Zum einen agieren wir ab sofort noch flexibler in kommenden Weiterentwicklungen. Zum anderen können unsere Entwickler besser testen und mögliche Ideen schneller implementieren.“

SCHÖN UND NÜTZLICH

Im Rahmen der Umbauarbeiten wurden gleichermaßen das Dashboard, die Usability und die Verwaltungsmöglichkeiten auf den Prüfstand gesetzt. Mit dem Ziel, (fast) jede Anwendung zu optimieren, ließen die Entwickler das Feedback von Maklern einfließen, um Nutzerwünsche gezielt zu erfüllen. Ganz oben auf der Liste stand die verbesserte Pflege von Vertragsdokumenten. Einzelne Dokumente oder Dokumentenpakete können nach eigener Sortierung im Sekretär

»



Grafik: Genetic96 /elements.envato.com

hinterlegt werden. Kundenverwaltung und Vertragsübersichten können mit wenigen Klicks auf den neuesten Stand gebracht werden.

Das Anlegen digitaler Akten wird zudem durch das Ergänzen von Fotos oder Notizen angereichert. Besonders hilfreich ist diese Funktion, um ein Gesamtbild für einen Fall oder eine Schadenmeldung zu erstellen, was sich auch zu einem späteren Zeitpunkt nachvollziehen lässt. Wird ein Oldtimer versichert, zu dem verschiedenes Bildmaterial existiert, kann es der Akte beigefügt werden. Makler und Kunde sind somit auf dem gleichen Stand, was unterschiedliche Wissensstände ausschließt.

Ein weiterer Vorteil: Kundenseitig lassen sich einzelne Verträge endlich individuell anpassen. Beide Nutzerseiten griffen bisher auf ein identisches Dokument zu. Mitunter konnte dies aufgrund komplizierter Bezeichnungen verwirrend sein. Mit dem Update organisieren sich Kunden und Makler unabhängig voneinander und vergeben eigene Dateibezeichnungen. Eigene Systeme und Strukturen beeinflussen dabei nicht die gemeinsame Datenanlage, sondern bringen mehr Ordnung in die Verwaltung.

AM ANFANG DER VERÄNDERUNG

„Über den jüngsten Versions-Release freuen wir uns sehr und wissen es zu schätzen, dass Makler wie auch Kunden uns mit stetigem Feedback versorgen. Nur so wissen wir, welche Anpassungen wirklich notwendig und welche Schönheitskorrekturen sinnvoll sind“, sagt Andreas Zak. Das nächste Großprojekt befindet sich bereits in Arbeit: Mittelfristig ist geplant, einen Live-Chat zum schnelleren Support einzubinden, um Fragen noch schneller beantworten zu können. „Keine E-Mails, kein Extraprogramm: Mit dem Live-Chat ließe sich die Kommunikation mit unseren Maklerbetreuern um einen weiteren Kanal erweitern. Derzeit prüfen wir verschiedene Möglichkeiten und hoffen, im Frühjahr 2023 ein weiteres Servicehighlight im Sekretär einzubinden.“ ‹

sekretär

SwissLife

Jetzt mehr Informationen unter
www.swisslife.de/chemierente

*Jetzt an den **Ausbildungsstart** denken!*

ChemieRente

Am1289-08/2022

Die Revolution am Markt

Der neue Budgettarif Gesundheit nun auch für Privatpersonen

Der Budgettarif im Rahmen der betrieblichen Krankenversicherung ist uns inzwischen sehr bekannt und erfreut sich großer Beliebtheit. Ein Konzept, das sich wie kaum ein anderes durch eine stark wachsende Durchdringung am Markt auszeichnet. Der NÜRNBERGER Versicherung ist nun eine Reform gelungen, die ihresgleichen sucht! Der Budgettarif ist nun auch Privatpersonen zugänglich – und das mit tollen Features.

WARUM EINE ZUSATZVERSICHERUNG SO SINNVOLL IST

Gesetzliche Kassen leisten nur das, was im Leistungskatalog verankert ist. Oft begrenzt, für vieles gar nicht. Egal ob beim Optiker, Zahnarzt, Heilpraktiker oder Osteopathen: Wenn Kunden mehr wollen, müssen sie dafür in die eigene Tasche greifen.

Es stellt sich dann aber die Frage, warum ein Budgettarif für Privatpersonen eigentlich so sinnvoll ist? Die Antworten liegen klar auf der Hand:

- Viele wertvolle Leistungen in einem Tarif
- Jedes Jahr stehen dem Kunden 600 Euro zur Verfügung
- Alle Leistungen können jedes Jahr vollkommen frei und flexibel genutzt und kombiniert werden
- Günstiger Beitrag
- Ergänzungen mit Stationär- und Zahnzusatztarifen sind jederzeit möglich

Sicher stimmen Sie uns zu, dass es vielen Kunden schwerfällt, sich für einen Tarif zu entscheiden. Alternative Medizin, Brillenversicherung, Vorsorgeuntersuchungen oder doch etwas anderes? Mit dem Tarif „BudgetSelect privat 600“ der NÜRNBERGER Versicherung haben Sie für Ihren Kunden die passende Lösung parat, denn da ist schon alles drin, wofür er sonst einzelne Krankenzusatzversicherungen abschließen müsste. Ihr Kunde wird zum Beispiel nicht jedes Jahr eine neue Brille brauchen. So verbleibt ihm mehr Budget für andere Leistungen, welches er individuell und flexibel einsetzen kann.

DAS FINANZIELLE ZUM SCHLUSS

Für all diese Vorteile zahlt der Kunde bei einem Budget von 600 Euro jährlich einen Beitrag in Höhe von 240 Euro. Das macht den Vertrieb um dieses Konzept selten leicht!

Auch die Courtage kann sich sehen lassen: Für die Vermittlung dieses Konzepts erhalten Sie als Makler zehn Monatsbeiträge. ‹

Kontakt:
Team Krankenversicherung
040 29 99 40-370
vorsorge@maxpool.de

IHR KUNDE ENTSCHEIDET, WOFÜR ER SEIN BUDGET NUTZT

- 200 Euro für Osteopathie
- 300 Euro für Brille
- 100 Euro für Zahnreinigung
- 600 Euro Erstattung

DIE HIGHLIGHTS NOCH EINMAL ZUSAMMENGEFASST

- Sofortiger Versicherungsschutz ohne Wartezeiten
- Flexibler Rundumschutz
- Keine versteckten Selbstbehalte
- Volles Budget auch bei unterjährigem Versicherungsbeginn
- Kombination mit den Zahnzusatz- und Stationärtarifen möglich
- Es steht pro Jahr ein Budget von 600 Euro zur freien Verfügung
- Sehhilfen (max. 300 Euro, werden auf das Budget angerechnet)
- Laserbehandlungen, refraktiver Linsentausch
- Alternative Medizin inkl. Osteopathie
- Altersunabhängige Vorsorge, jederzeit
- Schutzimpfungen inkl. Reiseprophylaxe
- Arznei-, Verband-, Heil- und Hilfsmittel
- Ambulante und stationäre Zuzahlungen
- Wurzel- und Parodontitisbehandlungen, Zahnprophylaxe und Bleaching

Fotos: photocreo, stockfilmstudio, Marinesea/elements.envato.com

Im Dienste der Gesellschaft

In Deutschland gibt es 1,8 Millionen Beamte – sie arbeiten für uns alle und stehen gerade in Zeiten von Corona vor großen Aufgaben.

Beamte machen einen Job, den nicht jeder kann. Das erfordert Tag für Tag viel Engagement, Disziplin und Zuverlässigkeit. Die Allianz unterstützt dabei mit den passenden Tarifen speziell für Beamte:

PRIVATE KRANKENVERSICHERUNG – OPTIMAL VERSORGT

Die Krankenversicherung für Beamte ist nicht komplett über den Dienstherrn geregelt, so schließen viele Beamte die Lücke mit einer privaten Krankenversicherung. Damit sind Ihre Kunden und deren Familien als Privatversicherte immer optimal versorgt, sei es nun beim Arzt, im Krankenhaus oder beim Zahnarzt – natürlich inklusive eines weltweiten Schutzes und alternativer Heilmethoden. Die Absicherung der Allianz deckt in der Regel ab, was die Beihilfe nicht leistet – übrigens auch im Ruhestand. Für jede Lebenssituation und für jede Berufsgruppe gibt es passende Produktlösungen.

BESONDERE ABSICHERUNG FÜR BEAMTE AUF WIDERRUF UND BEAMTENANWÄRTER

Beim Übergang von Beamtenanwärter- zu unseren Beamten-Tarifen haben Ihre Kundinnen und Kunden variable Auswahl aller Leistungsangebote, inklusive Ergänzungsbausteinen.

Der Tarif OptionFlexiMed kann zur Ansprache von Lehramtsstudierenden vor der Referendarzeit genutzt oder als Wechselinstrument von einem anderen Versicherer zur Allianz eingesetzt werden.

Wenn Kundinnen und Kunden zudem ein Jahr keine Rechnungen einreichen, erhalten sie nach Ausbildungsende 50 Prozent ihrer Beiträge wieder zurück – wenn sie sich anschließend bei der Allianz vollversichern.

BESONDERE ABSICHERUNG FÜR BEAMTE AUF LEBENSZEIT

Dank der Beitragsrückerstattung sind Ihre Kunden mit den Beihilfetarifen der Allianz nicht nur jederzeit komplett abgesichert, sondern auch noch günstiger als gedacht. Wechselt ein Beamter von einer anderen privaten oder gesetzlichen Krankenversicherung zur Allianz, können die leistungsfreien Zeiten der vorherigen Versicherung angerechnet werden. Eine Beitragsrückerstattung von 50 Prozent ist so bereits ab dem ersten Jahr möglich.

Für einen ganz individuellen Premium-Schutz Ihrer Kunden wählen Sie einfach die passenden Zusatzbausteine wie PflegetagegeldBest oder Vorsorgekomponente V aus. Dazu garantieren wir eine Erhöhungsoption in den Pflegezusatztarifen.

Sprechen Sie Lehrer, Polizeibeamte und Beamte in der Verwaltung an. ‹

Weitere Informationen finden Sie hier:

Foto: Allianz

NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Was sie jetzt noch nicht weiß:
Sie wird später einmal Artistin.

Die neue NÜRNBERGER Kindervorsorge:
Mit der Schulunfähigkeitsversicherung4Future und Schüler-BU4Future schaffen Sie eine verlässliche Basis für zukünftige berufliche Träume. So werden Sie zum Möglichmacher für Ihre jüngsten Kunden.

Heute die BU für morgen sichern:
vertrieb.nuernberger.de/kindervorsorge

Jetzt neu!

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

Personen- und Funktionsbezeichnungen
stehen für alle Geschlechter gleichermaßen.

Wann die Fondspolice das Fondsdepot schlägt

Wenn Sie in der Altersvorsorgeberatung tätig sind und sich mit fondsgebundenen Lebens- bzw. Rentenversicherungen beschäftigen, kennen Sie sicher dieses Kundenargument: „Fondspolicen sind doch eh zu teuer, ich investiere lieber direkt in mein Depot!“ Und tatsächlich: Je nach Wahl des Versicherers, des Tarifs und der Vergütungsvariante hat der Versicherungsmantel seinen Preis.

Jan Köhler,
Teamleiter für privates Vorsorge-Management, MAXPOOL

Wer diesen Kunden dennoch für das monatliche Sparen in das Versicherungsprodukt gewinnen möchte, muss spätestens jetzt tiefer ins Detail gehen und sich mit den unterschiedlichen Kostenpositionen auseinandersetzen. Dabei ist es wichtig, auch die Besteuerung der Erträge mit in die Gegenüberstellung zu nehmen, denn jene wird oftmals kundenseitig vernachlässigt oder ist nicht bekannt. Gerade bei gezillmerten Verträgen ist dies aufgrund der hohen Kostenbelastung in den ersten Jahren nahezu unerlässlich.

DIE BESTEUERUNG

Fakt ist, dass beim Direktinvestment in Investmentfonds bei jedem Fondstausch bzw. Fondsverkauf der Ertrag – den Sparerfreibetrag außen vor gelassen – voll zu versteuern ist. Bei der Versicherungsvariante hingegen findet die Besteuerung erst bei Entnahme des Geldes aus dem Vertrag statt, die Fondsauswahl kann also in der Regel beliebig häufig und kostenfrei geändert werden, und sofern die „12/62-Regel“ greift, ist die Hälfte der Kapitalerträge sogar steuerfrei. Letzteres ist der Fall, wenn der Vertrag bis zur Verfügung mindestens 12 Jahre Laufzeit hinter sich hat und der Kunde älter als 62 Jahre ist.

Je länger also die geplante Anspardauer, desto höher die Wahrscheinlichkeit eines mehrfachen Fondswechsels und umso vorteilhafter wird die Police auch von den Zahlen her. Wer möchte, kann dies natürlich selbst mit dem Taschenrechner berechnen und dem Kunden aufzeigen. Glücklicherweise gibt es mittlerweile aber auch einfache, softwaregestützte Online-Tools, die hierfür genutzt werden können – zum Beispiel die des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung.

„Einmalbeiträge mit einer kurzen Laufzeit brauche ich gar nicht erst zu vergleichen, das rechnet sich sowieso nicht!“ Erwische ich Sie bei diesem Gedanken? Sie werden überrascht sein, wie oft das Ergebnis dieses meist vorschnelle Urteil widerlegt.

WEGE UND MÖGLICHKEITEN

Bevor Sie in Erwägung ziehen, den Kunden abzuweisen, weil Sie kein oder kein kostengünstigeres Angebot unterbreiten können, prüfen Sie, ob einer der folgenden Tipps das Blatt nicht noch wenden könnte.

› Der oben bereits genannte Steuervorteil ist auch bei Einmalanlagen der Freund des Versicherungsvermittlers. Achten Sie daher bei der Vertragsgestaltung darauf, dass der Vertrag bis zur geplanten Verfügung mindestens 12 Jahre läuft und der Kunde dann mindestens 62 ist.

› Flexibilität hinsichtlich Ihrer Vergütung ist vorteilhaft. Es kann, muss aber nicht zwingend der Courtageverzicht sein. Die Wahl einer anderen Vergütungsvariante kann beispielsweise zu höheren Rückkaufswerten speziell in den ersten Jahren führen. Gerne genommen ist hier die Vergütung gemäß Nettoinventarwert der gewählten Fonds, auch bekannt als „Net Asset Value“- oder kurz NAV-Variante (siehe Beispielberechnung).

› Denken Sie darüber hinaus an die meistens vorhandene Möglichkeit, den geplanten Rentenbeginn nach hinten aufzuschieben. Dies gilt insbesondere dann, wenn der Kunde keine Verrentung wünscht. Hier wäre unter Umständen sogar gleich anzuraten, die im Tarif maximal mögliche Vertragslaufzeit zu wählen.

Sie sehen also, es gibt einige Wege und Möglichkeiten, Ihren Kunden nachvollziehbar und hoffentlich auch kostengünstiger mit einer fondsgebundenen Versicherungspolice zu versorgen. Wir stehen Ihnen dabei mit unserem fachlichen Know-how zur Seite und unterstützen Sie bei der Angebots- und Antragserstellung.

Zugegeben: Fair und ehrlich gesprochen, schlägt die Fondspolice natürlich nicht immer das Fondsdepot. Es gibt Konstellationen, in denen ein Fondsdepot ohne Versicherungsmantel sinnvoller oder kostengünstiger ist. Aber auch hier gilt: Kommen Sie auf uns zu, denn unser Kooperationspartner „The Engineers of Finance“ bietet Ihren Kunden ausgezeichnete Depotlösungen an – auch für Sie als Versicherungsvermittler ohne Zulassung gemäß § 34f GewO. ‹

BERECHNUNGSBEISPIEL

Ausgangssituation der Berechnung:
Kunde geb. am 01.01.1972 (50 Jahre alt), Einmalbeitrag in Höhe von 50.000 Euro, fondsgebundene Rentenversicherung ohne Beitragsgarantie, Vertragsbeginn 01.08.2022, Aufschubdauer/Vertragslaufzeit 12 Jahre (Kunde 62 Jahre alt), Wertentwicklung p. a. inkl. Berücksichtigung der Fondskosten

	Zahlbeitrag im Kalenderjahr	Rückkaufswert bei „normaler“ Vorab-Vergütung		Rückkaufswert bei NAV-Vergütung	
Datum / Wertentwicklung p. a.		3,00 %	6,00 %	3,00 %	6,00 %
31.12.2022	50.000 €	48.281 €	48.864 €	49.882 €	50.484 €
31.12.2023	0 €	49.421 €	51.478 €	50.856 €	52.973 €
31.12.2024	0 €	50.587 €	54.232 €	51.849 €	55.585 €
31.12.2025	0 €	51.781 €	57.133 €	52.862 €	58.326 €
31.12.2026	0 €	53.003 €	60.190 €	53.895 €	61.202 €
31.12.2027	0 €	54.254 €	63.409 €	54.947 €	64.219 €
31.12.2028	0 €	55.534 €	66.801 €	56.020 €	67.386 €
...		...	...	...	...

Vergleichstools des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung:

Vorsorgen, bevor es zu spät ist!

BU für junge Leute – heute Schüler und morgen Berufstätige

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist heutzutage wohl wichtiger als je zuvor. Statistisch gesehen wird jeder Vierte vor dem Renteneintrittsalter berufsunfähig – Tendenz steigend. Oft wird erst im Laufe des Berufslebens an eine Absicherung der Arbeitskraft gedacht, insbesondere wenn Wohneigentum erworben oder eine Familie gegründet wird. Jedoch ist das meist viel zu spät und daher mit unnötig hohen Kosten verbunden. Das Schüleralter, also noch vor dem Berufseintritt, ist aus unserer Sicht der optimale Zeitpunkt, um mit einer Absicherung zu starten.

„Aber als Schüler bezieht man doch noch gar kein Einkommen, das man absichern möchte?“ – Wer Schülern und ihren Eltern die Vorzüge der BU erklärt, kennt sicher diesen Einwand.

Mit den folgenden Tipps und Argumenten überzeugen Sie Ihre jungen Kunden und deren Eltern von der Sinnhaftigkeit einer Schüler-BU:

Foto: barang/stock.adobe.com

AB WANN IST EIN ABSCHLUSS MÖGLICH?

Ab einem Alter von zehn Jahren gibt es schon qualitativ gute Tarife und Versicherer, die solch eine Absicherung anbieten. Beispiele hierfür sind Gesellschaften wie die Alte Leipziger oder die LV 1871.

WARUM SO FRÜH ABSICHERN?

Je jünger, desto gesünder. Im Schulalter ist man in der Regel von vielen Erkrankungen noch nicht betroffen. Je höher das Eintrittsalter, desto höher die Wahrscheinlichkeit für einen schlechteren Gesundheitszustand und auch daraus resultierende teurere Beiträge. Sollte das Kind einen Unfall erleiden und somit nie berufstätig werden, so wird mit einer richtigen Absicherung auch das Auskommen finanziell gesichert.

KEINE AUFSCHLÄGE FÜR BERUFSGRUPPEN

Ein Schüler weiß in der Regel noch gar nicht, welchen Beruf er in der Zukunft ausüben möchte – ein weiteres wichtiges Argument für eine frühzeitige Absicherung. Wird der Schüler später zum Beispiel handwerklich tätig, würde er in der Regel eine höhere Prämie zahlen, wenn er die BU nicht bereits als Schüler abgeschlossen hat. Hierbei ist es wichtig, einen Tarif auszuwählen, der keine Schlechterstellung in Form höherer Beiträge vornimmt, wenn der Schüler nach Abschluss der Schule einen Beruf ausübt, der in eine teurere Berufsgruppe fällt. Im besten Fall wählt man einen Tarif, der zusätzlich auch eine sogenannte Besserstellung vornimmt. Sollte der Schüler nach Beendigung der Schule einen Beruf wählen, der einer besseren Berufsgruppe zugehörig ist, so werden die Prämien dann günstiger kalkuliert.

PRÄMIENKALKULATION UND RENTENHÖHE

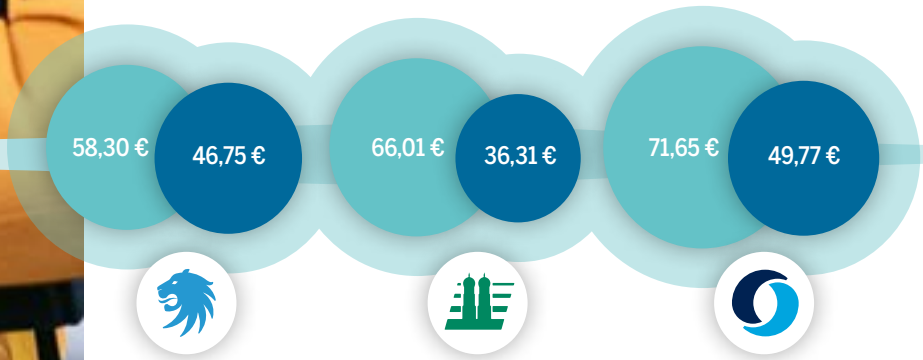
Für die optimale Absicherung und Prämiengestaltung werden Schulform und -klasse als Berechnungsbasis herangezogen. Je nach Angabe können in der Regel bis zu 1.500 Euro BU-Rente pauschal abgesichert werden, was auch zu empfehlen ist. Bei qualitativ guten Versicherern und Tarifen kann man gegebenenfalls die BU-Höhe im Rahmen guter Nachversicherungsoptionen auch später erhöhen.

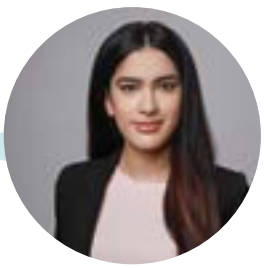
FAZIT

Mit fast elf Millionen Schülern in Deutschland sollte diese Absicherung nicht in den Hintergrund geraten. Vielmehr sollten Sie gezielt auf die Eltern zugehen und sie darauf aufmerksam machen, einen Teil des Kindergeldes in die zukünftige finanzielle Absicherung zu investieren, um so rechtzeitig vorzusorgen. ‹

PRÄMIENBEISPIEL

Übersicht über mtl. Zahlbeiträge (geb. 01.05.2008, BU-Höhe 1.000 Euro, Endalter 67):





Dina Ebrahimi,
Fachberaterin für privates Vorsorge-Management, MAXPOOL

Neue Impulse bei DELA, dem Spezialisten für die Hinterbliebenenvorsorge

DELA ERWEITERT DAS TARIFANGEBOT FÜR DIE RISIKOLEBENSVERSICHERUNGEN DELA AKTIV UND AKTIV LEBEN PLUS+

Die erweiterte Differenzierung nach Berufsgruppen ermöglicht es Maklern und Vermittlern, ihre Beratung und ihr Angebot noch besser auf den individuellen Bedarf ihrer Kunden abzustimmen. Der neue Tarif steht für das Neugeschäft mit Versicherungsbeginn 1. August 2022 zur Verfügung.

ERWEITERTE DIFFERENZIERUNG NACH BERUFSGRUPPEN

Die neuen Tarife unterscheiden nun bei den Berufsgruppen zwischen kaufmännisch-administrativen und handwerklich-technischen Tätigkeiten. Da diese Unterschiede der Berufstätigkeit jetzt prämienrelevant sind, wird künftig auch die Berufsbezeichnung abgefragt.
Die klassischen DELA-Vorteile bzw. -Leistungsmerkmale sind inklusive.

Damit setzt DELA den Anspruch um, eine für den Kunden günstige und zugleich leistungsstarke Absicherung für alle Lebensumstände zu verwirklichen.

ANNAHMERICHTLINIEN FÜR RISIKOABSICHERUNG BEI IMMOBILIENERWERB UND BAUFINANZIERUNGEN VERBESSERT

Im März dieses Jahres hat DELA die Annahmerichtlinien für die Risikoabsicherung bei Immobilienerwerb und Baufinanzierungen verbessert. Die Aktion kam so gut an, dass sie bis zum 31. Dezember 2022 verlängert wurde.

Weitere Informationen auf der DELA-Vertriebspartnerseite: vertriebspartner.dela.de/news

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 Beraterleitfaden, einen Notfallleitfaden und einen Abschiedsplaner an.

Der Beraterleitfaden dient als Grundlage für ein Kundengespräch und hilft Vermittlern dabei, ihre Kunden in ihrer individuellen Lebenswelt abzuholen und bestmöglich zu beraten.

Der Notfallleitfaden führt durch sämtliche Vorsorgethemen. Er behandelt alle relevanten Themen, von der Vorsorgevollmacht, der Sorgerechts- und Patientenverfügung über Nachlassregelungen und die finanzielle Absicherung von Familie und Partner bis hin zur selbstbestimmten Vorsorge für die eigene Bestattung und Trauerfeier.

Der Abschiedsplaner dient dem Kunden zur Vorbereitung eines selbstbestimmten Abschieds.

WO FINDEN SIE DIE DOKUMENTE?

Den Abschiedsplaner, den Beraterleitfaden, den Notfallleitfaden sowie die YouGov-Studie „Tod und Sterben in unserer Gesellschaft“ finden Sie im Downloadcenter Ihres maxINTERN, im DELA-Formularcenter oder auf der DELA-Vertriebspartner-Downloadseite vertriebspartner.dela.de ‹

Mediziner verstehen. Besser beraten.

Neu: BU-Vorsorge
bis zu **25%** günstiger.

Erstklassige Zielgruppe: Mediziner

Geprägt durch ihren Beruf, legen Mediziner Wert auf Wirtschaftlichkeit, Komfort und Flexibilität. Damit sind sie eine attraktive Zielgruppe. Machen Sie sich mit diesem Berufszweig vertraut, um Mediziner optimal beraten zu können. Profitieren Sie von unserem Know-how.

Die Continentale ist doppelt wettbewerbsstark:

Private Krankenversicherung

- Spezial-Tarife für Mediziner
- PKV-Schutz auf höchstem Niveau
- Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis

Berufsunfähigkeits-Vorsorge

- Ausgezeichnete Bedingungen
- Großartige Flexibilität
- Viele Medizinerberufe jetzt noch günstiger

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

Vertrauen, das bleibt.

Die Continentale

Treffen sich Beirat und Vorstand …

… entwickelt sich bei MAXPOOL daraus garantiert kein Witz, sondern eine handfeste Zukunftsstrategie! Um neue Ideen realistisch und alltagstauglich zu erarbeiten, ist der regelmäßige Austausch zwischen MAXPOOL und Maklern unerlässlich.

Beim Treffen des Maklerbeirats im vergangenen Mai kamen Vertreter beider Seiten an der Mosel zusammen und sprachen über aktuelle Themen wie den Optimierungsbedarf von Deckungskonzepten, die Prüfung der Datenqualität oder die Beteiligung an Prozessentwicklungen.

Getreu dem Motto „Aus der Praxis für den Pool“ tagte am 18. und 19. Mai 2022 der MAXPOOL-Maklerbeirat. Im wunderschönen Moselgebiet um Cochem fanden sich die Beiräte Hendric Grosche, Mathias Schunk, Patrick Kachelski, Markus Hoffmann, Torsten Kötz, Waldemar Strasser und Rene Hippler zusammen, die gemeinsam mit Vertriebsvorstand Kevin Jürgens und IT-Vorstand Andreas Zak in ruhiger Lage über Wünsche, Kritikpunkte und Ziele sprachen. Bereits zum dritten Mal tagte der Maklerbeirat, der im Jahr 2021 ins Leben gerufen wurde.

Mit einer vollen Agenda startete die Tagung, an deren Ende ein klares Ziel erreicht werden sollte: maklerfreundliche Hilfestellungen etablieren, die mehr Flexibilität und ein reibungsloses Maklergeschäft bewirken. „Wir holen uns das Feedback von der Front und lassen uns aus erster Hand sagen, was essenzielle Hilfen sind“, erklärt Vorstand Kevin Jürgens. „Es macht keinen Sinn, einen Pool weiterzuentwickeln, ohne auf die Bedürfnisse der Makler einzugehen. Wer an der Zielgruppe vorbei arbeitet und nur die eigenen Interessen verfolgt, vergrößert die Lücke zwischen beiden Seiten und verliert das eigentliche Ziel aus den Augen. Uns ist es wichtig, den gemeinsamen Austausch mit dem Maklerbeirat regelmäßig zu suchen.“

»Uns ist es wichtig, den gemeinsamen Austausch mit dem Maklerbeirat regelmäßig zu suchen.«

Kevin Jürgens,
Vertriebsvorstand,
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

DIGITALE INFRASTRUKTUREN ALS HIGH PRIO

Kontroverse Diskussionen entfachte vor allem die Bestandsaufnahme der derzeitigen Digitalstruktur. Tatsächlich werden noch immer mehr Prozesse und Abläufe der Datenverarbeitung auf Offline-Wegen ausgeführt. Stapelweise Papier statt schneller Klicks: Der Wunsch nach einer optimalen Anpassung technischer Weiterentwicklung traf den Nerv aller Beteiligten. IT-Vorstand Andreas Zak kann die Forderungen der Makler nachvollziehen: „Es ist zweifellos ein Ärgernis, wenn Anträge oder Schadenmeldungen erst mit Stift und Papier bearbeitet und nachträglich händisch in digitale Masken übertragen werden müssen. Ein flächendeckendes Angebot an zeitgemäßen Verarbeitungsstrukturen ist derzeit noch Wunschdenken, dem auch Versicherer mehr Zuarbeit liefern sollten. Erst mit einer ganzheitlichen Prozessumstellung kann eine vereinfachte Verarbeitung und Beschleunigung der Abläufe erfolgen.“ Einigkeit über die nächsten Schritte in Richtung Zukunft herrschte somit zweifellos.

Und wenn man schon an der Mosel ist, darf eine Weinprobe natürlich nicht fehlen.

In diesem Zuge standen auch hauseigene Produkte auf dem Prüfstand. Der kritische Blick auf das beliebte Tool MAXOFFICE zeigte, dass Verbesserungspotenzial vorhanden ist. „Geplant sind automatisierte Berechnungen und Angebotserstellungen in hoch frequentierten Wechselsparten“, skizziert Beiratsmitglied Torsten Kötz. „Die Kfz-Umdeckung lähmt mitten im Jahresendgeschäft für mehrere Wochen die Arbeit vieler Makler. Durch die Integration von KI und entsprechender Technik ließen sich die Vergleichsdaten im Hintergrund automatisch durchspielen und im Zusammenspiel mit Nafi und/oder Trixi ein günstigeres Angebot deutlich schneller vorlegen.“

BESTANDSBÖRSE KOMMT 2023

Neben der Weiterentwicklung bestehender Projekte äußerte der Maklerbeirat den Wunsch nach einem Handelsplatz für Bestände, der Anfang 2023 in die Tat umgesetzt wird. „Jeder Makler möchte Bestände erwerben und ausbauen. Oft fehlt die Information, wer überhaupt Verkäufe anbietet“, sagt Beiratsmitglied Patrick Kachelski. „Deals laufen häufig auf Empfehlung eines zuständigen Maklerbetreuers. Um diesen Vorgang transparenter zu gestalten, wollen wir eine Handelsplattform in Form einer Bestandsbörse einführen.“ Kevin Jürgens ergänzt: „MAXPOOL hat über 4.000 Makler unter Vertrag, die deutschlandweit verteilt sind. Über die neue Plattform finden Käufer und Verkäufer leichter zusammen und können eine Bestandsübernahme problemlos abwickeln. Der Service wird für alle Maklerinnen und Makler kostenfrei sein, die an unseren Pool angeschlossen sind.“

An vielversprechenden Aufgaben und Meilensteinen mangelte es den Teilnehmern nach Tagungsabschluss wohl kaum, worauf auf dem Weingut Clemens zu Recht angestoßen wurde. Ein verdienter Ausklang einer produktiven Tagung, die spannende Fortschritte erwarten lässt. ‹

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: onurchpunch / stock.adobe.com

Allianz InvestFlex (Green) – jetzt noch flexibler!

Flexibilität ist für viele Kunden heute wichtiger denn je. Mit der InvestFlex (Green) von Allianz Leben können Vermittler jetzt noch besser auf die Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen, da Garantien nun bedarfsgerecht erhöht oder reduziert werden können.

Viele Kunden wünschen sich auch bei ihrer privaten Altersvorsorge ein hohes Maß an Flexibilität. Die Lebensentwürfe sind selbstbestimmter und unabhängiger geworden, viele wollen sich nicht heute schon verbindlich festlegen. Hinzu kommen das Zinsumfeld und aktuelle Krisen, die ebenfalls das Bedürfnis nach Flexibilität erhöhen.

Allianz Leben hat dieser Entwicklung Rechnung getragen und die InvestFlex (Green) weiterentwickelt: Entscheiden sich Kunden jetzt im Privatgeschäft für eine Variante mit Garantieniveau, so haben sie die Auswahl zwischen erweiterten anfänglichen Garantieniveaus: In 10-Prozent-Schritten können bei laufenden Beiträgen Garantieniveaus zwischen 10 und 80 Prozent gewählt werden. Beim Einmalbeitrag stehen Niveaus zwischen 10 und 90 Prozent zur Auswahl. Die Variante 0 Prozent ist weiterhin verfügbar.

Hinzu kommt, dass das Garantieniveau während der Aufschubdauer unter bestimmten Voraussetzungen flexibel gesenkt und angehoben werden kann. Auch die dynamische Garantieerhöhung kann während der Aufschubdauer aktiviert und deaktiviert werden.

Mit diesen Erweiterungen haben Kunden bei Vertragsabschluss mehr Möglichkeiten und können in besonderen Momenten im Leben oder bei veränderten Präferenzen hinsichtlich Chancen und Sicherheit ihre Vorsorge gezielt anpassen. Dazu drei Beispiele:

› Eine Berufseinsteigerin entscheidet sich für die Allianz InvestFlex und wählt zu Vertragsbeginn ein Garantieniveau von 10 Prozent. Sie kann so mit einer hohen Fondsquote von den langfristigen Chancen der Kapitalmärkte profitieren. Einige Jahre später kauft sie eine Immobilie. Sie möchte ihre Police bei Fälligkeit des Darlehens zur Tilgung nutzen und wählt deshalb ein neues Garantieniveau von 70 Prozent.

› Ein vermögender Privatkunde möchte von den Kapitalmarktchancen profitieren und startet mit einem Garantiekapital von 40 Prozent. Gegen Ende der Laufzeit wünscht er mehr Stabilität für seine Vorsorge und wählt unter Berücksichtigung der vertraglichen Regeln ein Garantieniveau von 70 Prozent.

› Die Großeltern schließen für ihren Enkel die KinderPolice InvestFlex Green ab und starten mit einem Garantieniveau von 60 Prozent. In der Fondsanlage entscheiden sie sich damit für ausschließlich nachhaltige Fonds – und profitieren außerdem bei Abschluss bis zum 31. Dezember 2022 von 100 Euro Jubiläumsgutschrift zum 100-jährigen Jubiläum von Allianz Leben! Zum 18. Geburtstag geht der Vertrag auf den Enkel über, der das Garantieniveau auf 10 Prozent senkt, um bei langer Laufzeit die Chancen der Kapitalmärkte besser nutzen zu können.

Die Beispiele zeigen: Kunden können jetzt noch entspannter auf mehr Chancen in der Vorsorge setzen – mit der Allianz InvestFlex (Green)! ‹

Foto: simonapilolla / istockphoto.com

Direkter Draht mit MAXCONNECT

MAXOFFICE macht das Leben leichter. Das hauseigene Service-Tool für Kunden- und Vertragsverwaltung bietet zahlreiche Funktionen, die den Maklerallтag mit einem Klick produktiver gestalten. Mit der neuen Schnittstelle MAXCONNECT wird die zeitsparende Datenverarbeitung ganzheitlich abgerundet.

Foto: everythingpossible/stock.adobe.com

»Wir schaffen für Makler mit MAXCONNECT eine erhebliche Arbeitserleichterung, die auf lange Sicht entlastet.«

Andreas Zak,
IT-Vorstand
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

Notwendige Updates, neue Programmierungen, technische Optimierungen: MAXOFFICE ist das pulsierende Herzstück, an dem MAXPOOL-Entwickler zu jeder Zeit unter Hochdruck arbeiten. Ihre Motivation, die Wünsche der Makler umzusetzen, noch bevor sie ausgesprochen werden, hat ein weiteres Mal funktioniert und ebnet Partnern den Weg zum digitalen Büro.

MAXCONNECT ist der nächste Meilenstein, der sie diesem Ziel näher bringt. Dank einer standardisierten Schnittstelle können sich technisch versierte Makler mit ihrem eigenen Verwaltungsprogramm an MAXOFFICE andocken und von einem schnelleren Datenexport oder -import profitieren. Mussten Datensätze und Dokumente bisher von der individuellen Software heruntergeladen, gespeichert und erneut in MAXOFFICE eingespielt werden, verbindet MAXCONNECT beide Tools auf direktem Wege und ohne Extraarbeit miteinander.

SCHNELLE ÜBERTRAGUNG FÜR JEDE KUNDENSTAMMGRÖSSE

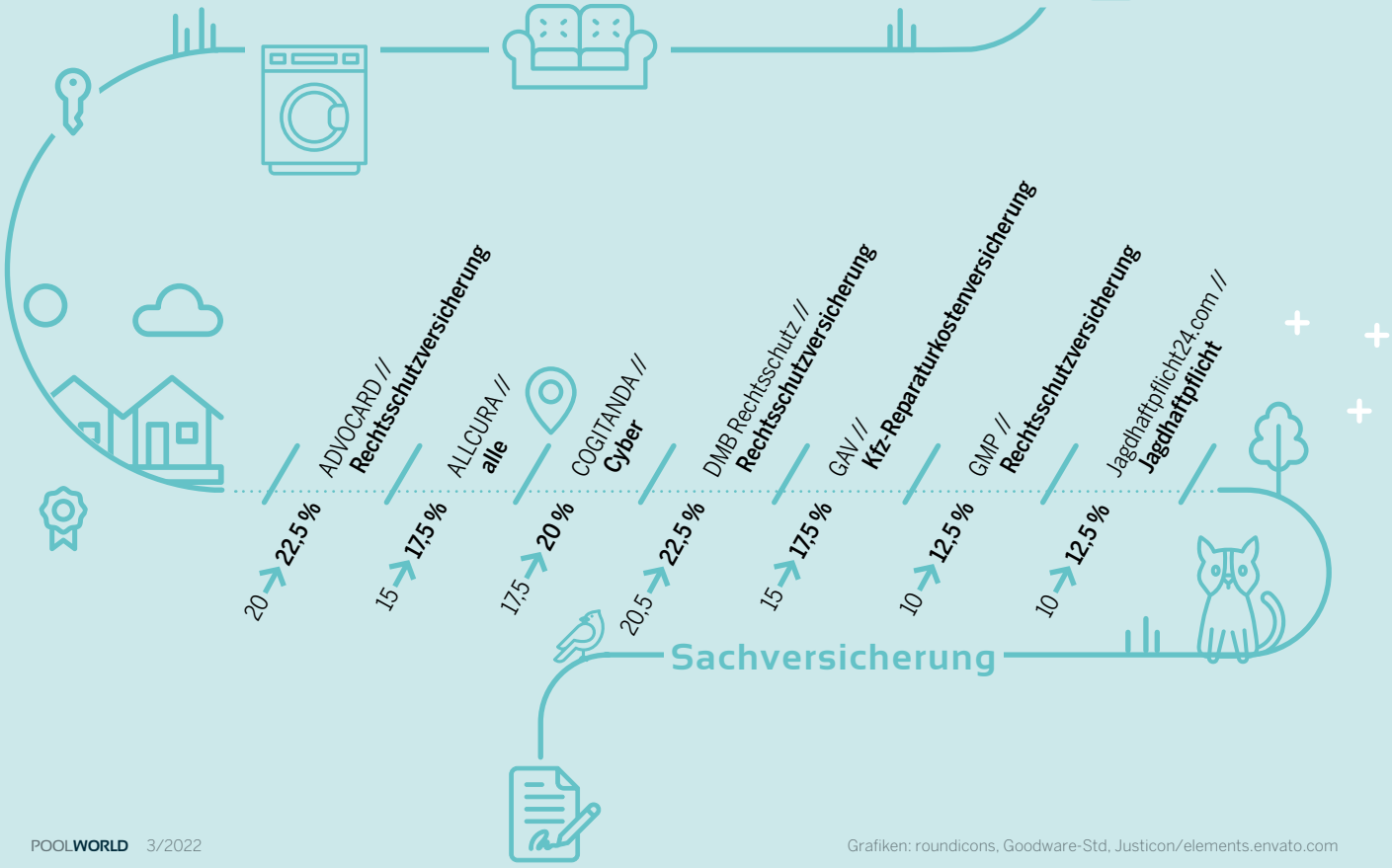
„Datenverarbeitung und Dokumentenverwaltung verschlingen Zeit und Nerven“, weiß IT-Vorstand Andreas Zak. „Aus diesem Grund schaffen wir für Makler mit MAXCONNECT eine erhebliche Arbeitserleichterung, die auf lange Sicht entlastet. Je digitaler der Alltag wird, umso mehr Verträge und Unterlagen werden digital bewegt. Auf kompatible Software, die eine einfache Integration oder Anbindung zulässt, sollte deswegen nicht verzichtet werden.“

Um die Verbindung zwischen unterschiedlicher Software und MAXOFFICE so reibungslos wie möglich zu gestalten, basiert die ab sofort einsetzbare Schnittstelle auf einer globalen Programmierung. Wenn der interne IT-Support fehlt oder das technische Know-how an Grenzen stößt, sind Maklerbetreuer oder IT-Experten nur einen Anruf entfernt. Verpassen Sie nicht den Anschluss! ‹

Mehr ist mehr

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

Ab dem 1. Oktober 2022 bekommen MAXPOOL-Partner für Neuabschlüsse bis zu 70 Prozent mehr vergütet. Bei fünf Krankenversicherern und sieben Komposit-Gesellschaften haben wir rechtzeitig für den Jahresendspurt noch mal mehr für Sie rausgeholt.



Grafiken: roundicons, Goodware-Std, Justicon/elements.envato.com

Nutzen Sie Ihr Potenzial mit ChemieRente

Über die Branchenlösung ChemieRente haben Sie im Bereich der privaten Arbeitskraftabsicherung die Chance, mehr als drei Millionen Berechtigte in den großen deutschen Wachstumsbranchen zielgruppengerecht abzusichern. Die modularen Produktlösungen BU Flex als Berufsunfähigkeitslösung und Vitalschutz Flex als Grundfähigkeitslösung bieten den passgenauen Versicherungsschutz.

WER KANN SICH ABSICHERN?

Alle Beschäftigten der angeschlossenen IG-BCE-Branchen haben die Möglichkeit, ihre Arbeitskraft privat über die ChemieRente abzusichern. Dazu gehören nicht nur die 630.000 Gewerkschaftsmitglieder der IG BCE, sondern auch alle übrigen circa 2,4 Millionen Branchenbeschäftigten und ihre Angehörigen. Anders als der Name IG BCE vermuten lässt, handelt es sich dabei nicht nur um Bergbau, Chemie und Energie. Viele weitere Branchen, wie Pharma-, Kunststoff-, Papier-, aber auch Entsorgungs- sowie Mineralölindustrie, haben Zugang. Zu erwähnen ist dabei besonders die Energiebranche. Der Bedarf an nachhaltigen Energien und der Lagerung von erzeugtem Strom – Windräder und Solarenergie sind hierbei die entscheidenden Stichwörter – ist riesig. Wussten Sie, dass Sie allein in dieser Branche ein Potenzial von circa 240.000 abzusichernden Beschäftigten in 1.072 Unternehmen in Deutschland haben?[1] Viele dieser Industrien sind zudem quasi vor Ihrer Haustür angesiedelt, etwa Betriebe wie die Stadtwerke oder kommunale Entsorgungsunternehmen. Eine Übersicht über alle Branchen finden Sie unter: www.swisslife.de/chemierente

WIE STEHT ES UM DIE ABSICHERUNG JUNGER LEUTE?

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Absicherung junger Leute. Um das Risiko einer Berufsunfähigkeit zu unterstreichen: Jeder Vierte wird statistisch gesehen irgendwann berufsunfähig. Wird man jedoch während der Ausbildung, des Studiums oder der Schulzeit berufsunfähig, hat man keinen Anspruch auf staatliche Hilfe, da die allgemeine Wartezeit für einen Bezug der Erwerbsminderungsrente noch nicht erfüllt ist. Daher ist der Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung gerade für Azubis, Studierende und auch Schüler besonders sinnvoll. Für junge Leute gibt es unseren speziellen Tarif BU Flex 4U. Damit bieten wir von Anfang an vollumfänglichen Schutz, auf Wunsch auch mit einem reduzierten Beitrag zu Beginn der Versicherung. Unabhängig davon, welchen Beruf sie später einmal ausüben, sichern sich die jungen Menschen so bereits jetzt günstige Beiträge.

Worauf warten Sie? Nutzen Sie jetzt Ihre Vertriebschance mit ChemieRente! ‹

Foto: ckstockphoto / elements.envato.com
Quelle: 1 www.destatis.de/DE/Themen/Branchen-Unternehmen/Energie/Beschaeftigte-Umsatz-Investitionen/_inhalt.html

Nimm du ihn, ich hab ihn sicher

So ähnlich kann der Leistungsfall zusammengefasst werden: ein Arbeitsvertrag, eine Kündigung, ein „alter" und ein „neuer" Rechtsschutzvertrag, zwei Deckungsablehnungen und der MAXPOOL-Leistungsservice.

DIE AUSGANGSSITUATION

Makler D bittet um Unterstützung durch den Leistungsservic. Sein Kunde – eine Sicherheitsfirma (Firma S) – wird von einer ehemaligen Mitarbeiterin (Frau M) nach deren Kündigung auf knapp 5.000 Euro Restlohn verklagt.

Der Arbeitsvertrag wurde im Oktober 2020 geschlossen und im Januar zum 28.02.2022 fristgerecht gekündigt. Zu diesem Zeitpunkt war die Firma S beim Rechtsschutzversicherer P versichert, wechselt jedoch zum 01.02.2022 zum Versicherer Z.

DER STREITFALL ZWISCHEN VN UND GEGNER

Die ehemalige Mitarbeiterin unterstellt der Firma S, ihr durch die Kündigung keine Möglichkeit mehr gegeben zu haben, die fehlende Arbeitszeit nachzuarbeiten. Stattdessen wurde ihr anteilig das Gehalt gekürzt, da sie nur nach der tatsächlich geleisteten Arbeitszeit bezahlt wurde. Der von Frau M beauftragte Anwalt erstellt ein entsprechendes Forderungsschreiben und führt während des Beschäftigungsverhältnisses 17 Monate auf, in denen Frau M zu wenig Gehalt erhalten hat, da sie in diesen Monaten weniger als vereinbart gearbeitet hat. Der Anwalt errechnet einen noch zu zahlenden Restlohn in Höhe von 5.000 Euro. Die Firma S betrachtet die Ansprüche als ungerechtfertigt und übergibt den Vorgang einem Anwalt. Dieser fordert bei dem „alten" Versicherer P die Deckungszusage an – und erhält eine Ablehnung.

»Wir haben häufiger die Problematik, dass sich über den Zeitpunkt des Rechtsverstoßes und somit den Eintritt des Versicherungsfalles gestritten wird.«

SCHLAGABTAUSCH DER VERSICHERER

In ihrem Schreiben verweist die Rechtsschutzversicherung auf den Eintritt des angeblichen Rechtsverstoßes – also auf die Beendigung des Arbeitsverhältnisses zum 28.02.2022 sowie auf das Vertragsende zum 31.01.2022. Somit falle der Rechtsstreit in die Zuständigkeit des neuen Versicherers Z.

Der Anwalt reicht daraufhin Deckungszusage beim neuen Versicherer Z ein und erhält – wie Sie sicherlich erahnen können – ebenfalls eine Ablehnung mit Verweis an den Vorversicherer. Der Grund: Der unterstellte Rechtsverstoß wurde nicht erst zum Ende des Arbeitsvertrages begangen, sondern bereits einige Monate davor.

Sissy Wolter vom MAXPOOL-Leistungsservice: „Wir haben häufiger die Problematik, dass sich über den Zeitpunkt des Rechtsverstoßes und somit den Eintritt des Versicherungsfalles gestritten wird."

Was macht der Anwalt der Firma S? Er rudert wieder zurück zu seiner ursprünglichen Auffassung, dass der alte Versicherer P zuständig ist. Schließlich hat die ehemalige Mitarbeiterin Ansprüche während des Arbeitsverhältnisses rückwirkend geltend gemacht – daher ist der angebliche Rechtsverstoß nicht erst mit der Kündigung begangen worden, sondern bereits Monate vorher. Ein entsprechendes Schreiben an den alten Versicherer P soll zur Deckungszusage verhelfen. Leider vergeblich. Gesellschaft P argumentiert weiterhin, dass der vorliegende Rechtsverstoß mit treuwidriger Restlohnforderung am 28.02.2022 erfolgt ist und sich der Eintritt des Rechtsschutzfalles somit außerhalb der Vertragslaufzeit ereignet hat.

Sissy Wolter: „Nimm du, ich hab ihn sicher! Dieses Spielchen scheint gerade der Rechtsschutz-

»Es ist ein schönes Gefühl, Kunden zu ihrem Recht verhelfen zu können und den Maklern hilfreich zur Seite zu stehen.«

Sissy Wolter,
MAXPOOL-Leistungsservice

versicherer P hervorragend zu beherrschen.“ Der Anwalt ist bereits mit einer schlüssigen Argumentation gegen die Kostendeckungsablehnung vorgegangen, aber die Gesellschaft bleibt weiterhin stur und verweist auf den „neuen“ Versicherer Z.

DER LEISTUNGSSERVICE KOMMT INS SPIEL

Zeit, den MAXPOOL-Leistungsservice einzuschalten, denkt sich der Vermittler, und schickt alle Unterlagen mit der Bitte um Unterstützung. Egal welcher Versicherer die Deckung übernimmt – Hauptsache, dem Kunden wird geholfen! Nach der ersten Durchsicht der Unterlagen kommt ein gewisses Unverständnis auf, weshalb der alte Versicherer P der Meinung ist, er sei nicht zuständig. Laut Forderungsschreiben der ehemaligen Mitarbeiterin wurde während des gesamten Arbeitsverhältnisses über viele Monate hinweg zu wenig Gehalt ausgezahlt, da die Mitarbeiterin offenbar nicht vertragsgemäß die Arbeitszeit entrichtet hat. Die Mitarbeiterin konnte zwar tatsächlich durch die Kündigung die bisher zu wenig geleisteten Arbeitsstunden nicht mehr aufholen, jedoch hat sie die gekürzten Abrechnungen bis zur Kündigung nicht beanstandet.

SPIEL, SATZ UND SIEG

Der MAXPOOL-Leistungsservice setzt ein entsprechendes Schreiben auf und verweist auf den Arbeitsvertrag. In diesem ist vertraglich geregelt, dass Frau M wöchentlich 16 Stunden an 2 Tagen zu je 8 Stunden, und zwar montags und donnerstags, zu arbeiten hat. Mit dieser konkreten Formulierung der Arbeitszeit bestand für die Mitarbeiterin gar keine flexible Gestaltung der Arbeitszeit. Dennoch hat sie über einen langen Zeitraum vertragswidrig Minusstunden aufgebaut, weshalb Firma S das Gehalt entsprechend angepasst hat. Demzufolge ist der angebliche Rechtsverstoß (wer hier wem Unrecht getan hat, sei an dieser Stelle außen vor gelassen) mit erstmaliger Verkürzung der Arbeitszeit im November 2020 eingetreten und führte sich über die weiteren Monate hinweg fort.

Sissy Wolter,
MAXPOOL-Leistungsservice

Schlussendlich sieht auch Versicherer P ein, dass der Rechtsschutzfall während seiner Vertragslaufzeit eingetreten ist, und erteilt die Deckungszusage. ‹

Foto: contrastwerkstatt/stock.adobe.com

Run-off: Die moralische Bankrotterklärung

MAXPOOL-Chef Oliver Drewes bewertet Run-offs als „Wortbruch eines Lebensversicherers“.

Der Run-off hat in der öffentlichen Wahrnehmung seine Höhen und Tiefen. Aktuell scheint sich der Verkauf ungeliebter Leben-Altbestände vom Schmuddelkind-Image zu befreien. Für MAXPOOL-Chef Oliver Drewes ist das unbegreiflich. Er sieht im Run-off ein „unverzeihliches Vergehen“ und einen „massiven Vertrauensbruch“. Allein ist er mit dieser Meinung nicht, doch er spricht sie anders als viele offen aus.

Giovanni Liverani führte die Generali Deutschland als Verantwortlicher 2018 in den Run-off und ebnete den Weg. Seinem Pfad folgten viele namhafte Unternehmen wie die Zurich Deutschland und zuletzt mit Teilbeständen die AXA. Während sich der Italiener harter Kritik gegenübersah – „toxisches Verhalten“ und „Verrat gegenüber den Kunden“ –, ist der Run-off mittlerweile etabliert. Jenseits der Verbraucherschützer ist selten offen Tadel zu hören.

Ein ehemaliger Allianz-Vorstand machte vor nicht allzu langer Zeit aus seinem Herzen keine Mördergrube. „Die lassen sich für ihr Versagen feiern“, kommentierte er, während sich auf der Bühne einer branchenbekannten Messe zwei bestandsabgebende Vorstände für ihre Entscheidung gegenseitig beglückwünschten.

RECHNET SICH DER RUN-OFF NICHT?

Ob sich die Effizienzsteigerungen und die Kostengewinne in der Verwaltung der Bestände „tatsächlich zeigen“, hinterfragt der MAXPOOL-Chef. Er spreche aus, was „wohl alle Fachleute denken“, nämlich dass das „nicht klappen wird“. Die Migration der Bestände werde Zusatzkosten verursachen, „die im weiteren Verlauf kaum einzuholen sein werden“. Zudem gebe es „stets zahlreiche weitere Komplikationen“. Es sei vermessen zu glauben, dass die deutschen Lebensversicherer so ineffizient verwalten, dass da „massive Kosteneinsparungen zu holen“ seien.

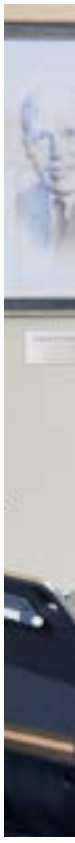
Doch genau das glauben sowohl Auf- als auch Verkäufer. „Kostenvorteile kann ein spezialisierter Bestandsversicherer besser als wir“, erklärt AXA-Deutschlandchef Thilo Schumacher in der aktuellen „Versicherungswirtschaft“. Ein Ruhmesblatt für die Branche ist es nicht, dass ein Drittunternehmen besser verwalten kann.

Dass sich der Run-off für alle Beteiligten am Ende auszahlt oder wenigstens nicht nachteilig auswirkt, glauben zumindest öffentlich offenbar fast alle – inklusive BaFin und GDV. Oliver Drewes gehört nicht zu dieser Gruppe. „Mit den Beständen soll Geld verdient werden“, stellt er fest. Die Aufkäufer hätten „natürlich ausschließlich das Wohl der Investoren im Blick“. Die Altersversorgung der Menschen werde so zu einer „Handelsware degradiert“ – die Verbraucherzentrale sprach in dem Zusammenhang gar von einer Resterampe.

KEIN GRUND FÜR KUNDENFREUNDLICHKEIT

Die Überschusszuteilungen und die eigentlichen Ergebnisse der Kapitalanlagen der Aufkäufer werden sich längerfristig sicherlich als „kundenunfreundlich herausstellen“, erwartet Drewes. Sie hätten kaufmännisch gesehen auf längere Sicht gar keinen Grund dafür, „dauerhaft marktfähige Zahlen zu zeigen“.

Damit dürfte er nicht falsch liegen, denn obwohl „die meisten Run-off-Gesellschaften höhere Umsatz- und Kapitalrenditen als der Markt erzielen“, wie ASSEKURATA analysiert, ist die Verteilungsphilosophie des Rohüberschusses „primär auf den Aktionär ausgerichtet“. Das ist wenig verwunderlich, denn im Gegensatz



zu den Lebensversicherern haben die Aufkäufer weder einen moralischen noch einen wettbewerbsrechtlichen Grund für Kundengeschenke. Der Wettbewerb um den Versicherungsnehmer wird beim Run-off gegen einen einmaligen Bieterwettkampf der drei maßgeblichen Run-off-Anbieter eingetauscht.

Die Gewinnbeteiligungssätze sind daher laut ASSEKURATA „erst von wenigen Run-off-Gesellschaften angehoben worden". Es werde „nur ausbezahlt", was „unbedingt ausbezahlt werden muss", kommentiert Oliver Drewes. Und zwar ohne die Aspekte der fairen Behandlung des Gesamtbestands und der Wettbewerbsfähigkeit zu beachten, „weil ja kein Neugeschäft gezeichnet wird".

UND DIE MORAL?

Oliver Drewes ist kein Fan der Verantwortungsabgabe. „Aus meiner Sicht bleibt vor allem die moralische Bankrotterklärung und der Wortbruch eines Lebensversicherers, der auf diesem Wege sein gegebenes Leistungsversprechen einseitig durch eine Auslagerung der Bestände beendet." Wem das zu moralisch erscheint, der kann nach Großbritannien schauen. Der High Court entschied, dass der Run-off von einem großen Versicherer zu einem kleinen Abwickler Nachteile bringen könnte. Der Kunde habe sich bewusst für einen Versicherer entschieden, und eine Vertragsauflösung können nicht einseitig erfolgen. Das Geschäft wurde folglich zunächst untersagt.

Oliver Drewes, Vorstandsvorsitzender der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

Die Ansicht teilt Oliver Drewes: „Als Kunde habe ich meine Rentenversicherung bei einem renommierten Lebensversicherer abgeschlossen, weil ich an die Solidität und das Renommee des Versicherers geglaubt habe. Eine Generali, eine Zurich oder eine AXA haben stets mit Tradition, mit Unternehmensgröße und mit Solidität geworben." Diese und weitere der genannten Argumente sind in der Branche häufig zu hören, aber stets nur hinter vorgehaltener Hand.

In der Revision vor dem High Court hielten die Argumente um Vertragstreue und Größe allerdings nicht stand. Das Revisionsgericht hob das Urteil auf und der Transfer erfolgte nach rund zwei Jahren. Das Berufungsgericht stellte fest, dass der Richter am High Court seinen Ermessensspielraum „falsch ausgeübt" hatte. Die unterschiedlichen Kapitalverwaltungsstrategien von Prudential und Rothesay sowie die Einwände einer kleinen Gruppe von Versicherungsnehmern seien zu Unrecht berücksichtigt worden.

Es ist anzunehmen, dass Oliver Drewes diese Ansicht nicht teilt. Sein Run-off-Fazit ist eindeutig. „Nicht alles, was rechtlich machbar ist, ist auch verantwortbar. Lebensversicherer, die ihre Verpflichtungen nicht mehr tragen können, sollten entweder ein ordentliches Insolvenzverfahren in Verbindung mit Protector einleiten oder sich insgesamt schlicht an eine tragfähige Gesellschaft verkaufen." Wenn ein Lebensversicherer seine Kundenbestände an einen Aufkäufer „als Renditeprodukt verscherbelt", sei das ein „unverzeihliches Vergehen und ein massiver Vertrauensbruch". Die dahinterstehenden Entscheider seien „Wortbrecher" und „zerstören das Vertrauen in die deutsche Lebensversicherungsindustrie: Sie sollten sich schämen." ‹

Gastbeitrag: Maximilian Volz, Versicherungswirtschaft HEUTE

Klimarente: LV 1871 setzt auch bei Altersvorsorge auf Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist mehr als nur ein Trend. Klimawandel und Krieg zeigen: Ethische, ökologische und soziale Aspekte sind auch bei der Geldanlage wichtig.

Gemeinsam mit der ÖKOWORLD AG hat die Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871) deshalb die Anlagestrategie Klimarente entwickelt. So lassen sich Nachhaltigkeit, Investment und Versicherung noch stärker mit der Altersvorsorge verknüpfen.

Öko sein ist längst kein Nischenthema mehr. Es gibt so viele Dinge, die wir heute bereits tun, um unsere Umwelt zu schützen – egal ob bewusst oder unbewusst. Einer der wichtigsten Aspekte wird dabei jedoch häufig noch vergessen: unsere Altersvorsorge.

Dabei kann man mit der passenden Anlagestrategie auch hier sicherstellen, dass die eigene Altersvorsorge umweltfreundlich und zukunftsorientiert aufgestellt ist. Dafür hat die LV 1871 im Rahmen ihrer strategischen Partnerschaft mit der ÖKOWORLD AG die Anlagestrategie Klimarente entwickelt. Die nachhaltigen Fonds der ÖKOWORLD AG sind exklusiv in den MeinPlan Fondspolicen der LV 1871 verfügbar.

Anders als bei vielen anderen Anlagestrategien, sind in der Klimarente beispielsweise Waffen, Atomkraft, Chlorchemie, Öl, offene Gentechnik, ausbeuterische Kinderarbeit und Diskriminierung ausgeschlossen. Stattdessen unterstützen Investitionen mit der Klimarente unter anderem Unternehmen, die nachhaltige Mobilität und Transport, aber auch erneuerbare Energien und Versorgung fördern.

KOMBINATION AUS VERSICHERUNG UND INVESTMENT

Die Klimarente richtet sich an Anlegerinnen und Anleger, die nicht nur ihre persönliche Zukunft, sondern auch die der nachfolgenden Generationen sichern möchten. Mit der Kombination aus Versicherung und Investment bietet die LV 1871 einen wichtigen Baustein für die finanzielle Unabhängigkeit an. Als moderne fondsgebundene Vorsorgelösung leistet die MeinPlan Produktfamilie hier einen wesentlichen Beitrag zur Zukunftsfähigkeit und Nachhaltigkeit privater Altersvorsorge.

Die Lösungen lassen sich beispielsweise mit Zu- und Auszahlungen an unterschiedliche Lebenssituationen anpassen und bieten gleichzeitig Wachstumschancen. Kundinnen und Kunden können so in Zeiten von Negativzinsen und rasant steigender Inflation ihr Einkommen im Alter sichern und gleichzeitig in eine nachhaltige Zukunft investieren. ‹

Mehr erfahren unter:
www.lv1871.de/klimarente

Foto: LV1871

SIGNAL IDUNA
füreinander da

Wenn es für Sie als Held mal nicht so super läuft, sind wir da.

Polizisten sorgen für Sicherheit! Aber wer sorgt für deren Sicherheit? Verlassen Sie sich am besten auf einen starken Partner – die SIGNAL IDUNA. Wir kennen die besonderen Risiken, die der Polizeidienst mit sich bringt und bieten Ihnen und Ihren Kunden spezielle Konzepte zur Absicherung der allgemeinen und speziellen Dienstunfähigkeit.

Stephan Ortlieb
Telefon 040 4124-7621
Mobil 0173 1503082
stephan.ortlieb@signal-iduna.de

Perspektivwechsel Forward-Darlehen …

… und die Frage: Was wäre, wenn?

DEFINITION FORWARD-DARLEHEN

Ein Forward-Darlehen entspricht einer ganz klassischen Anschlussfinanzierung bis auf den Unterschied, dass man sich schon lange vor dem Ende der alten Zinsbindungsfrist mit der Bank auf die neuen Konditionen einigt. Möglich ist dies bis zu 60 Monate im Voraus. Diese Vorlaufzeit verursacht einen Zinsaufschlag, für den man allerdings im Gegenzug Zins- und Planungssicherheit erhält.

Foto: Studio Romantic /stock.adobe.com

Die Zinsentwicklung der letzten Monate kam wohl für die meisten Kunden unerwartet – zumindest was das Ausmaß betrifft. Mitunter haben viele sich in der Vergangenheit nicht für ausreichend lange Zinsbindungen entschieden oder noch keine Zinsabsicherung für das auslaufende Darlehen abgeschlossen. Den Kopf nun in den Sand zu stecken, ist keine Option. Jetzt heißt es, in Chancen zu denken und clevere Entscheidungen zu treffen.

WAS WAR

In den vergangenen Jahren war das Forward-Darlehen fast ausnahmslos für alle Beteiligten eine Goldgrube. Bei den Banken liegt es in der Natur der (Margen-)Sache, dass sie sich über jeden Abschluss eines langläufigen Finanzproduktes freuen. Für uns Finanzierungsberater haben insbesondere die exzellenten Zinsvorteile für den Kunden ein Beratungsfeld eröffnet, welches auf einfachste Weise zu begehen war.

UNSER BEISPIEL

Familie Haus hat im April 2014 ein Darlehen für einen Neubau aufgenommen und ihr Darlehen mit 10 Jahren Zinsbindung zu 3,05 Prozent Sollzinssatz abgeschlossen. Infolge der gestiegenen Objektwerte und aufgrund des niedrigen Zinsniveaus konnte Familie Haus im Dezember 2021 ein Forward-Darlehen für April 2024 mit einem Darlehenszins in Höhe von 1,20 Prozent vereinbaren.

Das sind unglaubliche 60 Prozent geringere Konditionen als in ihrem noch laufenden Vertrag. Hinzu kommen Zinssicherheit und viel neue Luft in der Rate für eine höhere Tilgung und somit frühere Entschuldung. Noch Fragen? Besser geht es nicht. Korrektur: Besser ging es nicht.

Über Jahre lagen die Vorteile genauso offensichtlich wie in diesem Beispiel auf der Hand, und doch haben viele Berater und Kunden die Aufnahme der Gespräche leider auf die lange Bank geschoben. Und nun das!

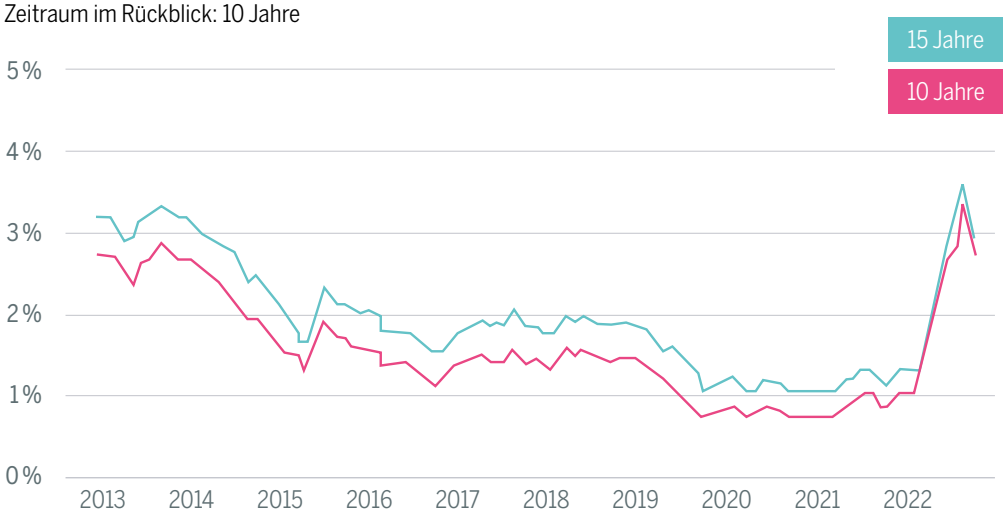
WAS IST

Es passiert das, was kaum jemand für möglich gehalten hat. Der Zinsmarkt verteuert sich, und das gleich um ein Vielfaches. Auch wenn wir in unserem Beispiel der Familie Haus jetzt sogar etwas dichter an das Zinsbindungsende des laufenden Vertrages herangerückt sind, liegen die Konditionen, die Familie Haus für das Forward-Darlehen zu April 2024 im Juli 2022 abschließen kann, nun bei satten 3,15 Prozent. Au weia!

»

ZINSENTWICKLUNG UND EXPERTENMEINUNGEN

Zeitraum im Rückblick: 10 Jahre



Quelle: Interhyp

WAS TUN

Selbstverständlich kann man sich jetzt darüber ärgern, dass man nicht früher gehandelt hat und dass diese lukrative Gelegenheit nun verstrichen ist. Die Möglichkeit, ein Darlehen für die nächste Zinsbindungsrunde günstiger zu machen, ist vorerst Geschichte. Was den Kunden in unserem Beispiel nun bleibt, ist die Chance, die Zinsverlängerung noch so abzuschließen, dass es zumindest nicht teurer wird.

Etwas unangenehmer sehen die Perspektiven für die Kunden aus, die ihr laufendes Darlehen nach 2015 abgeschlossen haben. Damals konnten Immobilienfinanzierungen mit einer Zwei oder sogar einer Eins vor dem Komma aufgenommen werden. Selbst diejenigen, die bereits auf ein Forward-Darlehen zugreifen können, stehen vor der schwierigen Entscheidung, ob sie ihre Finanzierung heute schon sehenden Auges mit einer höheren Kondition verlängern oder noch abwarten. Der Fokus verschiebt sich also von Zinsoptimierung auf Zinssicherung! Am Ende beeinflussen das eigene Risikoempfinden oder auch die finanziellen wie auch familiären Rahmenbedingungen diese Entscheidung sicherlich mit.

Die Immobilienpreise steigen seit Jahren an, teilweise im zweistelligen Prozentbereich … Wer sich das überhaupt noch leisten kann, möchte es am Ende vielleicht gar nicht mehr.

WAS KOMMT

Niemand von uns hat eine zauberhafte Glaskugel auf dem Tisch stehen. Aber wenn uns die letzten Monate eines gelehrt haben, dann dass es manchmal sinnvoller ist, zu nehmen, was man hat, als auf Besseres zu warten.

Die Darlehenszinsen sind gestiegen – so weit klar –, aber alle anderen Parameter sind noch nahezu unverändert: die Immobilienpreise, der Leitzinssatz, der Run auf angebotene Häuser und Wohnungen. Der Markt muss und wird nach meiner Auffassung zeitnah reagieren. Die Immobilienpreise steigen seit Jahren an, teilweise im zweistelligen Prozentbereich.

Werfen wir einen Blick in die Prognosen aus Dezember 2021, dann soll die wilde Preisfahrt dieses Jahr noch weitergehen. Nicht mehr so schnell, aber weiterhin steigend. Allerdings muss eine Familie, die 700.000 Euro Darlehen benötigt, durch die gestiegenen Zinsen heute knapp 3.000 Euro monatliche Rate berappen. Das ist ein Drittel mehr als noch vor sechs Monaten. Wer sich das überhaupt noch leisten kann, möchte es am Ende vielleicht gar nicht mehr. Und Fakt ist, wenn der Kunde nicht mehr will, dann wird etwas passieren. Bei den Mieten gab es im Gegenzug aufgrund der gesetzlichen Beschränkungen keine relevanten Steigerungen. Daraus ergibt sich für Familien ein deutliches Missverhältnis zwischen Mietausgaben und Darlehensbelastung für eine vergleichbare Wohnsituation. Liegt allein der Zinsanteil in der Rate höher als eine mögliche Mietausgabe, dann muss der Vergleich im Grundsatz neu gedacht werden.

Maren Straatmann,
Prokuristin und Abteilungsleiterin Finanzierung, MAXPOOL

Auch für Anleger ist dieser Punkt relevant, denn die Darlehensrate für den Kauf einer vermieteten Immobilie steigt, während die Mieteinnahme gleich bleibt. Da die Kaufentscheidung bei einer Kapitalanlage deutlich weniger emotional ist als beim Erwerb eine eigengenutzten Immobilie, könnte der eine oder andere Investor gegebenenfalls erst einmal NEIN, DANKE sagen. Eine Anhebung der Leitzinsen würde die Attraktivität alternativer Anlageformen zusätzlich befeuern. Viel eher könnte man also damit rechnen, dass Kapitalanleger, die schon Immobilienbesitzer sind und mit der Spekulationssteuer kein Thema haben, nun endlich ihre Gewinne aus

der Wertsteigerung realisieren – bevor die Preise fallen. Dieser Schritt könnte zusätzliche Immobilien in den Markt spülen und zu einer weiteren Verschiebung Richtung Käufermarkt führen.

Bei möglicherweise fallenden Preisen möchte ich noch ein Gedankenspiel in den Raum stellen und den Bogen zurück zu den Forward-Darlehen spannen. Kunden, die in den letzten Jahren eine Immobilie erworben haben, mussten dafür beträchtliche Kaufpreise zahlen, welche im Normalfall auch den Wert des Objekts widergespiegelt haben.

Nehmen wir an, in den kommenden Jahren steigen die Zinsen weiter und im Gegenzug fallen die Immobilienpreise, dann entstünde ein zusätzlicher Effekt. Das Verhältnis zwischen Objektwert und Darlehenshöhe, der sogenannte Beleihungsauslauf, verschlechtert sich. Die Sicherheit, die der Bank durch die Immobilie gestellt wurde, ist dann weniger wert. Und ebendiese Verschiebung kann durchaus nennenswerten Einfluss auf die Kondition oder auch auf die Auswahl der möglichen Bankpartner im Rahmen einer Darlehensverlängerung haben. Somit ergibt sich ein weiterer Aspekt neben der Zinsentwicklung, den Ihre Kunden in den kommenden Jahren bei der Abwägung eines Forward-Darlehens berücksichtigen sollten. Denn die Bewertung der Immobilie und auch die daraus resultierende Konditionierung erfolgen aktuell bei Abschluss des Darlehens und nicht erst zum Umschuldungstermin.

Mehr denn je ist das Forward-Darlehen also ein Instrument, um sich den Zeitpunkt der eigenen Darlehensverlängerung auszusuchen und nicht am Tag X nehmen zu müssen, was es gerade gibt. Verstärkt wird diese Flexibilität insbesondere bei längeren Zinsbindungen noch durch das im § 489 BGB geregelte Sonderkündigungsrecht. Die Rahmenbedingungen für diese Entscheidung befinden sich mitten in einer spürbaren Veränderung. Helfen Sie Ihren Kunden dabei, einen kühlen Kopf zu bewahren und eine bedachte Entscheidung zu treffen. ‹

Foto: fizkes/stock.adobe.com

Hausratversicherung der InterRisk:

Gutes noch besser gemacht!

InterRisk toppt die jüngste Bestbewertung
ihres XXL-Konzepts durch weitere attraktive Leistungsextras
und Prämien(neu)kalkulationen.

Da staunt der Profi, und die Kunden freut es umso mehr: Nicht nur, dass beim aktuellen Scoring (06/22) der Hamburger Ratingspezialisten von ascore Analyse die außergewöhnliche Qualität des InterRisk-Hausrat-Konzepts XXL zum wiederholten Mal mit der absoluten Bestnote „herausragend“ (sprich: Maximalwert „6 Kompasse“!) ihre Bestätigung fand – auch das Bedingungswerk des Leistungsprofils des renommierten Versicherers wurde nochmals aufgefrischt und hält nun noch mehr attraktive Leistungserweiterungen und Neuerungen parat.

MIT SCHLAGKRÄFTIGEN XXL-EXTRAS WEITER AUF DER ÜBERHOLSPUR

Mit ihrer aktualisierten Hausrat-Produktlinie, erhältlich in den Formaten XL und XXL, überzeugt die InterRisk bei insgesamt verbraucherfreundlichem Bedingungswerk durch ein Top-Preis-Leistungs-Verhältnis. Daneben punkten besonders Antragstellung und Handling mit einem bequemen und unkomplizierten Prozedere. So erfolgt eine Tarifierung betreffend der Grundgefahren nun rein nach Postleitzahl statt wie bislang üblich adressgenau. Zu den neuen XXL-Erweiterungen gehört zudem der Aspekt „Diebstahl von Fahrrädern einschließlich Pedelecs sowie Fahrradanhängern inklusive Zubehör“, der bis zu einer Deckungshöhe von 10.000 Euro greift. Hierbei besonders interessant: Die Entschädigungsgrenze gilt pro Fahrrad, sofern jedes Fahrrad separat abgesichert ist. Weiterhin mitversichert sind jetzt auch „Räume eines beruflich bedingten Zweitwohnsitzes des VN oder Ehegatten/Lebenspartners (Pendlerwohnung) innerhalb der BRD bis zu 2.500 Euro für Wertsachen sowie einer Gesamtentschädigungsgrenze von 20.000 Euro“. Außerdem sehr attraktiv: Die sogenannte Differenzdeckung ist künftig bis zu 15 Monate lang komplett beitragsfrei gestellt.

ERWEITERUNGSPAKET „BIKEMOBIL“: GARANTIERT NACHGEFRAGT!

Fahrräder sind für viele Menschen ein echter Freizeit- und Fortbewegungsliebling. Dabei gibt es neben einfachem Diebstahl weitere Gefahrenquellen, die richtig teuer werden können. Die clevere Lösung: Top-Zusatzschutz mit der XXL-Erweiterungsoption BikeMobil. Diese enthält zum Beispiel eine Kostenübernahme bis 10.000 Euro für Ersatzfahrräder oder auch für den Transport, die Rückfahrt oder die Übernachtung aufgrund eines Fahrradunfalls. ‹

Weitere Infos finden Sie unter
www.interrisk.de/hausrat

»Unsere neuerlichen Leistungserweiterungen sind der beste Beleg dafür, dass wir uns nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen, sondern in Sachen Kundennutzen und Produktqualität konsequent am Ball bleiben – und das zu attraktiven Prämien.«

Marcus Stephan,
Vorstandsmitglied der InterRisk Versicherungs-AG

Foto: bialasiewicz / elements.envato.com

WIR SIND FÜR SIE DA. PERSÖNLICH. DIGITAL.

Ihre Expertengemeinschaft für Vermögensschaden-Haftpflicht

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

Als einer der fünf führenden Versicherer bieten wir nicht nur Universallösungen für mehr als 300 Branchen, sondern auch spartenübergreifende Sonderlösungen, mit denen Sie auf die individuellen Bedürfnisse Ihrer Kunden gezielt eingehen können.

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

KRAVAG R+V CONDOR

Die R+V Versicherungsgruppe

Fluch und Segen der 1960er- und 1970er-Jahre

Wer sich auf den einschlägigen Internetseiten auf die Suche nach einer Immobilie macht, bekommt beim Setzen der Filter „fertiggestellt“ und „kaufen“ durchaus einige Immobilien angeboten. Beim genaueren Hinsehen zeigt sich aber auch, dass circa ein Drittel der angebotenen Objekte aus den Baujahren 1950–1970 stammen.

DAS GRUNDSÄTZLICHE

Häuser, die in dieser Zeit gebaut wurden, sind oft schnell hochgezogene Nachkriegsbauten, bei denen die Zweckmäßigkeit im Vordergrund stand. Die Bausubstanz ist dabei grundsätzlich recht zuverlässig, auch wenn diese Häuser bereits 50 bis 70 Jahre alt sind. Mit diesem Immobilienalter ist häufig auch ein Generationswechsel verbunden. Menschen, die sich nach dem Zweiten Weltkrieg und in der Zeit des „Wirtschaftswunders“ ein Heim geschaffen haben, geben dieses nun in die Hände der nächsten oder übernächsten Generation. Und selbst wenn quasi bis gestern noch jemand in den angebotenen Schmuckstücken gewohnt hat, so muss man der Realität doch ins Auge sehen – diese Häuser brauchen oft eine Komplettsanierung.

Maren Straatmann,
Prokuristin und Abteilungsleiterin
Finanzierung, MAXPOOL

Das eine oder andere Haus hat bereits Teilsanierungen erfahren, in vielen Fällen ist zumindest schon mal eine neue Heizung eingebaut oder die Elektrik erneuert worden. Aber selbst wenn diese Maßnahmen in den letzten 15 Jahren erfolgt sind, sind sie per heute oft schon nicht mehr zeitgemäß.

DAS RICHTIGE VORGEHEN

Wer hofft, bei einem solchen Objekt mit der Herangehensweise „Wir renovieren das ein wenig" durchzukommen, landet am Ende entweder in einem immer noch altmodischen Flickenteppich oder muss nachträglich doch deutlich tiefer in die Tasche greifen als geplant. Die Empfehlung beim Erwerb eines Hauses aus den 1950er- bis 1970er-Jahren ist ganz klar – wenn, dann sollte man es RICHTIG machen. Und RICHTIG machen beginnt mit einer fundierten Aufnahme des aktuellen Standes, geht über die detaillierte Planung der einzelnen Gewerke sowie die damit verbundene Berücksichtigung der gesetzlichen Vorgaben zum Beispiel bei den energetischen Themen und endet schließlich mit der Beschaffung des nötigen finanziellen Spielraums.

Wer für 400.000 Euro ein altes Haus in mittelmäßig guter Lage kauft, sollte sich darauf einstellen, noch mal mindestens 250.000 Euro investieren zu müssen, um einen aktuellen Wohnstandard zu erreichen. Gewerke wie Dämmung, Fenster, Leitungen, Bäder, Heizung und Elektrik geben sich dabei nahtlos die Klinke in die Hand. Eine Neuausstattung bei den Böden, Wänden, Türen und der Küche rundet die Sache ab. Wie schon erwähnt, lässt sich die Substanz dieser Baujahre im Normalfall gut verwenden, denn sie ist solide. Oft ist allerdings auch der Raumzuschnitt einfach gehalten und entspricht nicht mehr dem, was sich die neue Bauherrengeneration eigentlich wünscht. Auch wenn ein Siedlungshaus nie zur Stadtvilla werden wird, lässt sich aber mit etwas zusätzlichem Einsatz durchaus mehr Großzügigkeit schaffen. Bis hierhin ist alles auch eine Frage des Geschmacks, über den man ja bekanntlich nicht streiten darf.

DIE GEFAHR

Wirklich kritisch wird es allerdings dann, wenn Asbest beim Bau des Hauses verwendet wurde. Insbesondere in den 1960er- und 1970er-Jahren wurde dieser Mineralstoff aufgrund seiner Eigenschaften vor allem von Fertighausherstellern gern für den Bau verwendet. Er galt als hervorragender Baustoff für alles, was gleichzeitig beständig und trotzdem flexibel sein sollte, etwa Fassaden, Dachplatten, Bodenbeläge und vieles mehr.

Ab 1993 wurde Asbest aufgrund seiner krebserregenden Wirkung in Deutschland verboten, allerdings war der Stoff da natürlich schon in Tausenden von Immobilen verbaut. Grundsätzlich könnte man mit intakten und fest verbauten Asbestteilen leben, aber aufgrund seines Rufes möchte das ››

Fotos: thomasknospe, Animaflora PicsStock, U. J. Alexander /stock.adobe.com

Große Grundstücke und eine gewachsene Nachbarschaft machen Häuser aus den 60ern und 70ern zu einer attraktiven Immobilie für Familien.

eigentlich niemand. Gefährlich wird der Stoff nämlich genau dann, wenn man ihn zum Beispiel beim Entfernen aufbricht und sich die mikroskopisch kleinen Fasern freisetzen, die sich insbesondere in der Lunge ablagern können.

Die Klärung dieses Punktes sollte also zwingend bei der Kaufentscheidung einfließen. Der Verkäufer hat sogar eine gesetzlich geregelte Aufklärungspflicht hinsichtlich einer eventuellen Asbestbelastung. Er muss eine detaillierte Liste der betroffenen Bauteile erstellen, anhand derer ein Kaufinteressent dann entscheiden kann, ob eine aufwendige Sanierung sinnvoll ist. Natürlich sollte sich dies dann auch im Kaufpreis widerspiegeln.

DIE VORTEILE

Immobilien aus diesen Baujahren verfügen in den meisten Fällen über Grundstücke, die zwischen 600 und 800 Quatratmeter groß und über viele Jahrzehnte eingewachsen sind. Sie liegen meist in vorhandenen Wohngebieten und beschränken sich nicht auf große Flächen, die erstmals für Neubaugebiete erschlossen werden. So hat auch die Nachbarschaft eine ganz andere Durchmischung – wenn beispielsweise eine Familie mit Kindern und ein alleinstehender älterer Mensch plötzlich Nachbarn werden, entstehen oft ganz wunderbare Synergien.

Zudem ist die staatliche Förderung für die Sanierung eines alten Hauses nach aktuellem Stand deutlich attraktiver als bei einem Neubau. Und der gefürchtete Denkmalschutz spielt bei diesen Baujahren noch keine Rolle.

DAS FAZIT

Beim Erwerb einer Immobilie aus den 1960er- und 1970er-Jahren gibt es also Vorteile und Nachteile. Wer sich aber die Zeit nimmt, die Schwachstellen eines älteren Hauses gewissenhaft zu prüfen, hat die Chance, sich ein Heim nah an den eigenen Vorstellungen zu erschaffen, ohne die Zugeständnisse wie bei einem Neubau machen zu müssen.

Und bei Fragen stehen Ihnen die Experten des MAXPOOL-Finanzierungsservice gern zur Verfügung. ‹

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

Foto: Alexander Limbach/stock.adobe.com

NÜRNBERGER Kindervorsorge: flexibel für die Zukunft absichern

Ab Geburt Vermögen aufbauen – und das Risiko einer Schul- bzw. Berufsunfähigkeit bereits in jungen Jahren absichern: Das macht die neue NÜRNBERGER Kindervorsorge. Mit Neuheiten wie dem Ernstfallschutz Kids, einer verbesserten Einkommensschutz-Option und einer Berufsunfähigkeitsversicherung für Schüler ab zehn Jahren setzt die NÜRNBERGER Maßstäbe.

VERMÖGENSAUFBAU4KIDS

Bereits ab Geburt können Eltern für ihre Kinder ein Vermögen aufbauen – und das schon ab 25 Euro im Monat. Dabei können die Beiträge je nach Lebenssituation erhöht oder reduziert werden.

Grundbaustein ist eine fondsgebundene Rentenversicherung (NFX). Die Sparbeiträge werden in Fonds ausgesuchter Investmentgesellschaften investiert, die der Kunde auswählt. Zuzahlungen und Entnahmen sind während der Laufzeit möglich. Endet diese, hat das Kind dann Anspruch auf eine lebenslange Rente oder einmaliges Kapital.

EINKOMMENSSCHUTZ-OPTION (EKS-OPTION)

Die kostenlose EKS-Option im Vermögensaufbau4Kids bietet Schülern frühzeitig den wichtigen Schutz bei Berufs- bzw. Schulunfähigkeit oder bei Verlust von Fähigkeiten – ohne erneute Risikoprüfung mit einer maximalen monatlichen Rente von 1.000 Euro. Dabei müssen die Gesundheitsfragen nur einmal bei Vertragsabschluss beantwortet werden. Ab fünf Jahren können Eltern für ihr Kind die Schulunfähigkeits- (Grundschüler) oder Grundfähigkeitsversicherung (GF) abschließen. Ab zehn Jahren und dem erstmaligen Übertritt auf eine weiterführende Schule ist der Abschluss einer Schüler-Berufsunfähigkeitsversicherung (Schüler-BU) möglich. Alternativ kann der Nachwuchs erst zu Beginn einer Berufsausbildung oder eines Studiums bzw. bei Start ins Arbeitsleben eine BU oder GF abschließen. Mit der EKS-Option Plus ist 15 Jahre nach Versicherungsbeginn des NFX bei Anwenden der Option auf eine BU oder GF sogar eine maximale monatliche Rente von bis zu 1.500 Euro versicherbar.

OPTIONALER ZUSÄTZLICHER SCHUTZ

Ernstfallschutz Kids: Bei Diagnose einer von 55 versicherten schweren Erkrankungen, acht Kinderkrankheiten, einem GdB ab 50 sowie bei Pflegebedürftigkeit ab Pflegegrad 2 (SGB XI) gibt es eine einmalige Kapitalleistung. Mit der Ernstfallschutz-Anschlussoption kann mit 27 Jahren die vereinbarte Versicherungssumme in einen selbstständigen Dread-Disease-Vertrag übernommen werden – ohne erneute Gesundheitsprüfung. Versorger-Schutz: Bei Tod des Versorgers zahlt die NÜRNBERGER die Beiträge bis zum Ende der Versorgungsphase weiter (maximal bis zum Alter 27 des Kindes). Der Versorger muss dazu keine Antragsfragen beantworten (Wartezeit: 36 Monate). ‹

Weitere Informationen unter vertrieb.nuernberger.de/kindervorsorge

Foto: NÜRNBERGER

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

News

Strukturiert

Struktur macht das Leben leichter! Getreu dem alten Sprichwort bringt das neue Update von MAXOFFICE mehr Ordnung in die Dokumentenablage. Die veränderten Ansichten und Strukturverbesserungen ermöglichen es, sämtliche Schriftstücke oder bearbeitete Dokumente von Untervermittlern, Assistenzen oder Mitarbeitern über einen Account zu sichten. Bisher mussten sich Nutzer mit den jeweiligen Log-in-Daten des Bearbeiters anmelden, um einzelne Dokumente aufrufen zu können. Ein Prozess, der in seiner neuen Version verschlankter und optimierter zu einem schnelleren Ergebnis führt: Jetzt können Makler durch Auswahl der jeweiligen Bearbeiter die gesamte Liste an eingepflegten Verträgen sowie die Kommunikation mit einem Log-in abrufen. Die Modifikation wurde vielfach von Partnern gewünscht, deren Bitte die MAXPOOL-Entwickler nun nachgekommen sind. ‹

Abgelegt

Im Maklerallтag sind Dokumentenstapel, Infobroschüren oder zahlreiche Notizen keine Seltenheit. Der Wunsch, alle wichtigen Unterlagen an einem Ort zu wissen, ist das Nonplusultra, aber auch eine echte Herausforderung in Sachen Disziplin. Über MAXOFFICE können Makler bereits sämtliche Policen und Verträge digital verwalten und durch eine strukturierte Ablage dem Traum vom papierlosen Büro näher kommen. Um Vorgänge und Kundenkommunikation zu jeder Zeit nachvollziehen zu können, ermöglicht das neue Drag-&-Drop-Feature von MAXOFFICE, E-Mails und Schriftstücke an Kundenverträge anzuhängen. Angebote, Nachfragen oder Datenänderungen: Sämtliche E-Mails lassen sich durch einfachen Export und Abspeichern ins System einfügen und dem entsprechenden Kunden zuordnen. Kommunikationsverläufe und Ergebnisse erhalten somit eine ganzheitliche Dokumentation, in der Notizzettel und verlegte Informationen der Vergangenheit angehören. ‹

Grafiken: zaurrahimov / stock.adobe.com

DIE Dienstunfähigkeits-absicherung – nicht nur für Polizisten!

Jedes Jahr im Frühling und im Spätsommer werden in vielen Dienststellen neue Polizeianwärter eingestellt, die unter anderem eine umfassende Absicherung für den Fall einer (Vollzugs-)Dienstunfähigkeit benötigen. Hier ermöglicht SIGNAL IDUNA eine leistungsstarke Versicherungslösung zu attraktiven Prämien.

Mit SI WorkLife bietet die SIGNAL IDUNA ein innovatives Einkommensschutz-Konzept. Es umfasst sowohl eine BU- als auch eine Grundfähigkeits-Versicherung in je zwei unterschiedlichen Leistungsstufen.

Wichtig für Beamte: Fester Bestandteil der Produkte SI WorkLife EXKLUSIV und EXKLUSIV-PLUS ist zudem eine vollständige und „echte" Dienstunfähigkeits-Klausel. Als „echt" gilt eine DU-Klausel dann, wenn der Versicherer einzig auf das medizinische Gutachten des Amtsarztes abstellt und die Entscheidung des Dienstherrn ohne eigene medizinische Prüfung auf Berufsunfähigkeit akzeptiert (einzige Ausnahme: Verdacht einer vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung).

Vollständig ist eine DU-Klausel wiederum dann, wenn auch Beamte auf Widerruf und auf Probe einbezogen werden.

DU-ABSICHERUNG – ALLGEMEINE DIENSTUNFÄHIGKEIT IN PREMIUM-QUALITÄT: SI WORKLIFE EXKLUSIV-PLUS

Die allgemeine Dienstunfähigkeitsabsicherung ist automatisch in den BU-Bedingungen eingeschlossen und die Absicherungshöhe der Leistungen ist auf die verschiedenen Besoldungsgruppen zugeschnitten und bedarfsgerecht. Außerdem ist das finanzielle Risiko der Teildienstunfähigkeit ergänzend absicherbar. Besonderes Highlight bei der SIGNAL IDUNA: Neben der anteiligen Rentenzahlung – entsprechend der begrenzten Dienstfähigkeit – wird der Vertrag stets vollständig von der Beitragszahlung befreit. Darüber hinaus erfolgt keine Nachprüfung des Gesundheitszustands bei Beamten, die fortlaufend Bezüge nach dem Beamtenversorgungsgesetz erhalten, oder Beamten, bei denen die zur DU führende Erkrankung fortbesteht – um hier nur ein paar Highlights zu nennen.

VOLLZUGSDIENSTUNFÄHIGKEITS-KLAUSEL

Darüber hinaus können viele Beamte des Vollzugsdienstes zusätzlich eine Vollzugsdienstunfähigkeits-Klausel einschließen. Diese bietet zum Beispiel Polizeibeamten im Vollzugsdienst – insbesondere in der Premium-Variante SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS – eine passgenaue Ergänzung zur allgemeinen Dienstunfähigkeits-Absicherung. Selbstverständlich auch für Polizisten auf Widerruf und auf Probe! ‹

Foto: SIGNAL IDUNA

Wer Makler sät, wird Erfolg ernten

Seit Mai 2022 läuft die Suche nach neuen Regionalmanagern, die mit Know-how und Expertise deutschlandweit das MAXPOOL-Netz erweitern. Mit einem gelungenen Auftaktmeeting im Juli fiel der Startschuss für das ambitionierte Projekt, das schon kurz nach seinem Start den ersten Meilenstein erreichte.

Es war ein Aufruf, der für Aufsehen auf dem Markt sorgte. Die Suche nach neuen Regionalmanagern für die verlängerte Maklerbetreuung sorgte zuerst bei Maklern für Aufregung und anschließend beim Auswahlgremium: Die hohe Nachfrage und das große Interesse überraschten alle Beteiligten gleichermaßen. Vor dem Hintergrund innovativer Serviceangebote und Zusatzverdienste für Makler traf die Ausrichtung des Konzepts einen Nerv, der ein Lauffeuer entfachte. „Es war schön zu sehen, wie großartig unsere Idee aufgenommen wurde“, freut sich Abteilungsleiter der Maklerbetreuung und Kooperation Kay Weddecke. „Unser erklärtes Ziel ist es, den Service und somit den Mehrwert für unsere Makler zu erhöhen. Diesen Ansatz haben so viele Vertriebspartner geteilt, dass wir seit Start einen bis zwei neue Regionalmanager pro Woche an Bord begrüßen konnten. Unser Ziel von 20 Regios war innerhalb weniger Wochen erreicht.“

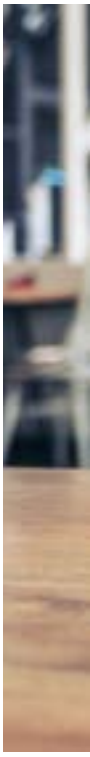
»Unser erklärtes Ziel ist es, den Service und somit den Mehrwert für unsere Makler zu erhöhen.«

Ein unerwarteter Erfolg, der bundesweit gestreut und gesät wurde. Die regionale Präsenz freut viele Vermittler, denn in der fortschreitenden Digitalisierung ist es keine Selbstverständlichkeit mehr, persönliche Betreuung an jedem Ort zu erhalten. Viele Dienstleister setzen konsequent auf Onlineservice anstatt auf ein hybrides Modell aus persönlichem Ansprechpartner und digitaler Hilfe. Kay Weddecke unterstreicht den besonderen Vorteil, den die neuen Regionalmanager liefern: „Wir sind flächendeckend aufgestellt und haben die Möglichkeit, jeden Vermittler so zu erreichen, wie er es bevorzugt.“

STARKE PERFORMANCE OHNE VERZÖGERUNG

Die Zeit bis zum offiziellen Kick-off wurde sowohl für ausführliche Gespräche mit potenziellen Kandidaten als auch für die Erstellung unterstützender Hilfsmittel genutzt. Regionalmanager erhalten ein umfangreiches Marketingpaket, das neben einer eigenen und personalisierten Homepage und Visitenkarten auch digitale Tools bietet. „Für einen reibungslosen Ablauf in der Eigenvermarktung geben wir den Regionalmanagern ein kostenfreies Supportpackage an die Hand, mit dem sie neue Makler für MAXPOOL begeistern“, erklärt Kay Weddecke. „Damit stellen wir die nötige Grundausrüstung für erfolgreiches Marketing und einen starken Vertrieb bereit, ohne dass die eigenen Ressourcen dafür in Anspruch genommen werden müssten.“

Am 27. Juli fiel der Startschuss für den offiziellen Beginn. In einem Online-Get-together lernten sich alle Regionalmanager kennen, die ersten Themen wurden besprochen und weitere Meilensteine



festgelegt. „Regelmäßiger Austausch spielt für uns eine zentrale Rolle“, unterstreicht Kay Weddecke, „weswegen wir gemeinsam an den festgelegten Etappen und Zielen arbeiten möchten. Einzelgänger mit Soloambitionen sind in diesem Team fehl am Platz.“ Monatliche Meetings, in denen der Erfahrungs- und Ideenaustausch vorangetrieben wird, verfolgen stets das Ziel weiterer Maklermehrwerte. „Wir merken, wie jedes Meeting und intensive Gespräche das Netzwerk weiterwachsen lassen. Es ist die perfekte Basis für einen geglückten Start, der für kommende Ergebnisse ausreichend Boden bereitet.“

Interesse geweckt? Kay Weddecke informiert: „Vereinzelte Stellen haben wir noch frei und freuen uns auf jeden Makler, der mit uns über eine mögliche Zukunft als Regionalmanager sprechen möchte. Wichtig ist zu wissen, dass die Position neben dem normalen Makleralltag ausgeübt werden kann. Ausschließlichkeitsvereinbarungen oder feste Zeitvorgaben gibt es nicht. Jeder Makler bleibt flexibel. Wer seine Chance nutzen möchte und mit seinen Erfahrungen andere Partner unterstützen will, dem stehe ich für weitere Informationen zur Verfügung.“ ‹

Der heiße digitale Draht zwischen den Regionalmanagern sorgt für schnelle Updates und persönliche Vernetzung.

Kay Weddecke,
Abteilungsleiter Maklerbetreuung & Kooperation, MAXPOOL

Foto: Farknot /elements.envato.com

Berufsrechtsrefom der Anwälte – Zeit für Sie, zu handeln!

R+V mit Deckungs-Highlights für Rechtsanwälte

Zum 1. August 2022 ist die Berufsrechtsreform für Anwälte in Kraft getreten. Nicht der einzelne Rechtsanwalt, sondern die Berufsausübungsgesellschaften stehen im Mittelpunkt der großen BRAO-Reform. Die Gesellschaften sind nun Adressat der berufsrechtlichen Regelungen.

Je nach Gesellschaftsform und unterschieden nach der Anzahl der Berufsträger ergibt sich hierbei ein sehr differenziertes Bild der berufsrechtlichen Anforderungen an die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung.

Das bedeutet: Galt die Versicherungspflicht bislang nur für Einzel-Rechtsanwälte, sind nach der Reform nun alle Gesellschaften mit rechtsformbedingten Haftungsbeschränkungen wie GmbH und PartmbB versicherungspflichtig. Für Einzel-Rechtsanwälte, Anwälte in Bürogemeinschaft oder Kooperation ändert sich jedoch nichts.

Als Vermittler sollten Sie die Neuregelungen zum Anlass nehmen, den Versicherungsschutz Ihrer Kunden zu überprüfen. Denn auch wenn die Berufsrechtsreform für manche Rechtsanwälte oder Anwaltsgesellschaften keine Änderungen ergibt, so können die Personenzahl oder der Umsatz nicht mehr aktuell sein oder die Versicherungssummen müssen dem tatsächlichen Bedarf des Kunden angepasst werden.

Nutzen Sie für Ihr Gespräch die Deckungs-Highlights der R+V für Rechtsanwälte und Rechtsanwaltsgesellschaften:

- Vorsorge-Versicherung für neue berufliche Tätigkeiten
- Reputationsschäden: Kosten für Gegendarstellung und PR-Berater
- Abwehrschutz auch im Rahmen des Selbstbehalts
- Inanspruchnahme des berufsfremden Gesellschafters
- Persönliche Mandate außerhalb der Berufsausübungsgesellschaft

In der UnternehmensPolice und der HaftpflichtPolice der R+V greift die Leistungs-Update-Garantie. Mit ihr bleiben sowohl Vermittler als auch Kunden auf der sicheren Seite, denn jede Verbesserung in den Bedingungen und Leistungen kommt dem Versicherten automatisch zugute.

R+V KENNT SICH MIT DEM BESONDEREN VERSICHERUNGSBEDARF GUT AUS

Die Reform der BRAO bietet für Rechtsanwälte nun die Möglichkeit, mit anderen Freiberuflern wie Ärzten, Architekten und Ingenieuren rechtlich noch enger zusammenzuarbeiten. R+V ist ein bekannter Experte für die Versicherung solcher interprofessionellen Kanzleien und bietet ihnen passende Lösungen.

Auch bei höherwertigen Einzelmandaten (Objektdeckungen) unterstützt R+V mit über 30 Jahren Expertise und ihren Spezialisten. ‹

Foto: WavebreakMediaMicro /stock.adobe.com

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

Von 0 auf 100 in 6 Monaten

Warum der erste meist der schwierigste Schritt ist

„Und wie erkläre ich meinem Kunden, dass er in Zukunft für meinen Service bezahlen muss? Den hat er ja bisher immer kostenlos bekommen …“ So oder so ähnlich lautet eine der ersten Fragen, die Makler mir stellen, wenn sie darüber nachdenken, Servicevereinbarungen in ihrem Kundenkreis zu etablieren.

Dabei unterschätzen sie allerdings einen simplen Trick: einfach mal machen! Natürlich sollen Sie nicht völlig unvorbereitet in das Kundengespräch starten, sich aber auch nicht grundlos in katastrophale Szenarien mit massiven Kundenverlusten hineinsteigern. Das Schlimmste, was Ihnen passieren kann, ist, dass ein Kunde Nein zu Ihrer Servicevereinbarung sagt. Das war es dann aber auch – und nach meinen bisherigen Erfahrungen kommen auf einen Nein-Sager ungefähr fünf Ja-Sager!

Foto: friends_stock/elements.envato.com

Natürlich bleibt das passende Verkaufskonzept ein wichtiger Punkt, um erfolgreich ein passives Zusatzeinkommen aufzubauen. Hierbei lasse ich Sie natürlich nicht alleine: Mit MAXPOOL an Ihrer Seite überzeugen Sie alle Ihre Kunden von Ihren neuen Servicevereinbarungen!

DIE STRATEGIE

Nun ist Kunde nicht gleich Kunde – weshalb Sie auch nicht eine, sondern je nach Kundentyp verschiedene passgenaue Strategien festlegen sollten. Den einfachsten Fall stellen oftmals Neukunden dar: Wir empfehlen Ihnen, nur noch Neukunden anzunehmen, wenn diese auch eine Servicevereinbarung bei Ihnen abschließen. Ihre Argumentation kann hier vor allem darauf abzielen, dass Sie Ihre begrenzte Zeit als Makler vorrangig dafür nutzen möchten, Servicekunden umfassend zur Seite stehen zu können. Seien Sie Ihren Kunden gegenüber offen: Zeigen Sie auf, dass Sie vor allem mit dem Abschluss einer Versicherung Geld verdienen, sich aber auch in der Betreuung ganz ohne Verkaufsgedanken auf Ihre Kunden konzentrieren möchten. Das Paket mit den acht zusätzlichen Versicherungen im Premium-Paket kann insbesondere für Kunden ab 40 Jahren als ausschlaggebendes Argument dienen, während jüngere Kunden insbesondere die digitale Ablage ihrer Versicherungen im SEKRETÄR schätzen.

Selbstverständlich bestätigen auch hier Ausnahmen die Regel: Einen Neukunden, der wirklich lukratives Neugeschäft bietet, aber unter keinen Umständen eine Servicevereinbarung abschließen möchte, würden wohl die wenigsten Makler abweisen.

SCHRITT FÜR SCHRITT

Um Ihre Bestandskunden zu überzeugen, empfehlen wir Ihnen, ein persönliches Gespräch abzuwarten. Hier bietet sich zum Beispiel die Kfz-Wechselsaison an, um dann zum neuen Jahr mit Servicevereinbarungen zu starten. Auch Ihren Bestandskunden können Sie offen darlegen, wie Sie als Makler Ihr Geld verdienen. Erklären Sie beispielsweise, welche Services Sie als Makler gesetzlich verpflichtet anbieten müssen, und zeigen Sie dann auf, welche Ihrer Services Sie zusätzlich regelmäßig ohne Vergütung erbringen.

Tim Jütersonke,
Vertriebskoordinator, MAXPOOL

Nun kann Ihr Bestandskunde entscheiden, ob er in Zukunft den gesetzlichen Standard oder das Servicepaket mit Zusatzleistungen erhalten möchte – wir sind überzeugt, viele Ihrer Kunden werden sich für die Bezahloption entscheiden. Denn schließlich kauft der Kunde ja nicht irgendein Produkt, sondern Sie und Ihren Service als dem Kunden wohlbekannter Makler.

DER ERFOLG

Mit diesen Verkaufsargumenten an der Hand können Sie als Servicemakler durchstarten. Und das lohnt sich: Je mehr Servicevereinbarungen Sie anbieten, desto leichter fällt Ihnen das Verkaufsgespräch. So berichten aktive Servicemakler von vier bis fünf abgeschlossenen Vereinbarungen jede Woche – im Monat also durchschnittlich 250 Euro mehr Nettoeinnahmen. Und das jeden Monat! Das sind Umsatzgrößen, die jedem Makler Spaß machen.

Worauf warten Sie noch? Ihrem Start als Servicemakler steht nichts mehr im Weg. Geben Sie zusammen mit MAXPOOL richtig Gas und gelangen auch Sie von 0 auf 100 Servicevereinbarungen in 6 Monaten. ‹

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

Entertainment-Hoch im Herbst

Sturmtief voraus? Die regenreiche Saison wartet mit zahlreichen nasskalten Überraschungen auf, die für entspannte Nachmittage im Kino oder auf der Couch sorgen. Für die optimale Vorbereitung auf diese Momente lohnt sich ein Blick auf unseren Entertainment-Radar.

„Tausend Zeilen“

Verleih: Warner Bros., Regie: Michael Bully Herbig, Länge lag bei Redaktionsschluss noch nicht vor, Start: ab 29.09.

Es war ein Skandal, der den Journalismus infrage stellte: Claas Relotius brachte 2019 mit seinen ausgedachten Texten fast eine ganze Branche an den Abgrund und bescherte dem Magazin „Spiegel“ einen herben Imageschaden. Regisseur Michael Bully Herbig ließ sich von Juan Morenos Tatsachenbericht „Tausend Zeilen Lüge“, der den Presseskandal aufdeckte, für seine neue Mediensatire inspirieren und schickt Jonas Nay und Elyas M’Barek als konkurrierende Reporter durch ein Netz aus Lügen, Behauptungen und Enthüllungen.

Bildcredit: © 2022 Warner Bros. Entertainment GmbH

„Insta it: Erfolgreiches Marketing mit Instagram“

Verlag: Rheinwerk Computing, Autorin: Anne Grabs, Seiten: 472, bereits erhältlich

Holen Sie sich mehr Follower auf Ihren Instagram-Account! Mit dem überarbeiteten Ratgeber von Anne Grabs schärfen Sie Ihr Profil und erhalten praktische Tipps, mit denen der richtige Content produziert und zielsicher ausgespielt wird. Praxisorientiert und für Laien sowie Experten verständlich erklärt, wird das Verständnis für Reichweite und Möglichkeiten mit Instagram erweitert. Um Inhalte mit Mehrwert zu kreieren, braucht es keine Selfies oder Unboxing-Videos!

„Caveman – Der Film“

Verleih: Constantin Film Verleih, Regie: Laura Lackmann, Länge lag bei Redaktionsschluss noch nicht vor, Start: ab 22.12.

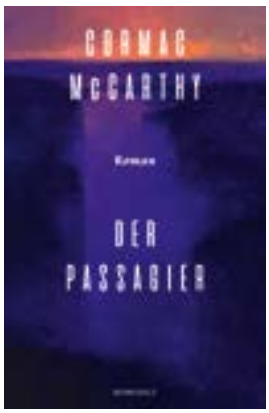
55 Länder, in mehr als 25 verschiedenen Sprachen aufgeführt: Das Ein-Mann-Stück „Caveman“ zählt zu den erfolgreichsten Theaterproduktionen unserer Zeit. Seit seiner Uraufführung 1995 am Broadway folgten Millionen Besucher der Erzählung von Rob Becker, der über die Höhen und Tiefen der Beziehung zwischen Mann und Frau philosophiert. Regisseurin Laura Lackmann verfilmte die Vorlage mit deutscher Starbesetzung und schickt Moritz Bleibtreu in der Hauptrolle durch den irrwitzigen Geschlechterkrieg. Dabei stellt sich die Frage: Ist der moderne Mann in der Gegenwart gescheitert oder einfach noch nicht bereit für die große Liebe?

Bildcredit: © 2022 Constantin Film Verleih

„Der Passagier“

Verlag: Rowohlt Buchverlag, Autor: Cormac McCarthy, Seiten: 608, erhältlich: ab 25.10.

Cormac McCarthy zählt zu den talentiertesten Schriftstellern der Gegenwart. Mit seinem Endzeit-Drama „Die Straße“ begeisterte er vor 16 Jahren Leser und Kritiker zugleich, die im neuen Werk ein Mix aus Verschwörungskrimi und moralischem Dilemma erwartet. 1980 entdeckt der Bergungstaucher Bobby Western ein abgestürztes Flugzeug bei einem Tauchgang. Allerdings sind der Flugschreiber und der zehnte Passagier, der an Bord sein sollte, unauffindbar. Schnell muss Bobby feststellen, dass sein Fund in gewissen Kreisen für helle Aufregung sorgt. McCarthy entfacht in „Der Passagier“ einen Sturm aus Wahnsinn, Schuld und den dunklen Tiefen des menschlichen Bewusstseins.



„Wie ich einmal alles schaffen wollte, was ich mir schon immer vorgenommen habe“

Verlag: Penguin Verlag, Autor: Martin Wittmann, Seiten: 280, erhältlich: ab 09.11.

Die guten Vorsätze warten nicht bis Neujahr. Sprachen lernen, Gewicht verlieren, alte Gewohnheiten ablegen oder sich gesünder ernähren: Irgendwie möchten wir alles zur gleichen Zeit besser machen. Worauf warten? Journalist Martin Wittmann hat den Selbstversuch gewagt, seinen Alltag nachhaltiger, kreativer und engagierter zu gestalten. Innerhalb von zwölf Monaten sollten elf Vorhaben in die Tat umgesetzt werden, die mehr Glück und innere Zufriedenheit garantieren. Dass die Selbstoptimierung ihre Tücken besitzt, davon erzählt der Autor humorvoll in seinem Buch und öffnet die Augen für Sinn und Unsinn des ständig zielorientierten Lebens.

„Weg vom alten Fragebogen, hin zu zeitsparenden Prozessen“

Veränderungen sind gut, neue Impulse wirbeln den Staub von alten Standards: Für Abteilungsleiter Kay Weddecke steckt das Zukunftspotenzial in den kleinen Dingen.

Herr Weddecke, im April 2022 sind Sie als neues Mitglied zur MAXPOOL-Familie gekommen. Ein halbes Jahr später: Wie waren die ersten Monate für Sie?
Es ist wie in der Liebe: Die ersten Monate sind aufregend, spannend und neu, aber man muss daran arbeiten, dass es auch so bleibt (lacht).

Was hat MAXPOOL für Sie so interessant gemacht?
Zuvor war ich bei einem anderen Maklerpool als Vertriebsleiter angestellt. Damals habe ich MAXPOOL immer als sehr positiv wahrgenommen und die Motivation gespürt, dass die Lust auf Weiterentwicklung bei Mitarbeitern wie auch im gesamten Unternehmen da ist. Der familiäre Rahmen zeichnet MAXPOOL einfach aus, was unter anderem einer der Gründe ist, warum ich der neuen Stelle zugesagt habe. Jetzt bin ich als Abteilungsleiter der Maklerbetreuung & Kooperation an Bord und somit ein Teil der Speerspitze, die mit Maklern in Kontakt ist. Beide Seiten miteinander verbinden zu können, ist ein echter Vorteil, da sich Vertrieb und Innendienst in vielen anderen Unternehmen oft bei ihrer Arbeit im Weg stehen. Durch die Kombination ergänzen sich die Workflows jedoch und stärken den Teamzusammenhalt ungemein.

Wann haben Sie gesagt: „Ich werde Maklerbetreuer“?
Während meines Fachwirtstudiums brachte mich ein Kommilitone darauf, als Maklerbetreuer zu arbeiten. Der Gedanke, mit vielen verschiedenen Vertriebspartnern zu arbeiten und an keine feste Gesellschaft gekoppelt zu sein, hat mich sofort überzeugt. Da hat sich die Frage nach einer Tätigkeit in der Ausschließichkeit gar nicht mehr gestellt – das ist bis heute so geblieben.

Ihre Freude am Job merkt man Ihnen an. Welchen Aspekt würden Sie besonders hervorheben?
Schwierige Frage! Die Zusammenarbeit mit Maklern und der ständige Austausch ist sicherlich ein Punkt. Aber auch die Chancen, die das Feld noch zu bieten hat, sind einfach vielfältig. Ich bin der Meinung, dass einige Makler ihre Möglichkeiten noch nicht zu 100 Prozent ausschöpfen. Es gibt so viel zu optimieren und zu lernen, was die Branche einfach voranbringen kann. Wir arbeiten in einem abwechslungsreichen und sich rasant wandelnden Beruf, in dem der Lernprozess nie endet. Gemeinsam geht man auf diese Reise und entwickelt sich stets weiter, was das Ganze sehr spannend macht. Auch von anderen Branchen können wir uns einige Punkte abschauen.

Gab es einen Moment auf Ihrem eigenen Weg, der Ihnen markant im Gedächtnis blieb?
Mein Learning war, dass die eigenen Gedanken anders sein können als die des Kunden. Wer versucht, seine Meinung und Vorgehensweise dem Kunden einzureden, verfolgt einen falschen Ansatz. Ich denke, dass diese alten Muster leider noch vorhanden sind und endlich aufgebrochen werden müssen. Zukünftig sollte der Kundenwunsch zum Thema „Wie möchte ich betreut werden?“ im Vordergrund

stehen. Einige Makler haben immer noch ihre feste Vorstellung darüber, wie das schon immer ausgesehen hat. Die Zeit hat sich allerdings geändert, und am Ende ist es entscheidend, dass der Kunde zufrieden ist.

Wie meinen Sie das?
Zukünftig sollte der Kundenwunsch im Vordergrund stehen, die Zusammenarbeit moderner und schneller zu gestalten. Es gibt Themen, in denen lange Telefongespräche oder persönliche Termine kaum noch notwendig sind. Ein Beispiel: Ein Jugendlicher zieht in seine erste Wohnung und benötigt eine Hausratversicherung. Über eine Landingpage, ein MVP oder Online-Formular ließen sich die erforderlichen Daten wie Adresse, Quadratmeteranzahl oder Wertgegenstände abfragen, die anschließend automatisiert beim Makler landen, damit sie ausgewertet werden können. Für den Makler würde dies weniger Aufwand bei gleicher Provision bedeuten und den wirtschaftlichen Aspekt stärken. Außerdem muss sich auch der Kunde um einiges kürzer damit beschäftigen und kann die Daten auch von überall aus abschicken. In den vergangenen Jahren hat sich viel verändert, weshalb die Kunden digitalere Abwicklungen bevorzugen.

Könnte das Verständnis einer klassischen Kundenbeziehung ebenfalls ein mögliches Hindernis sein?
Es ist nicht auszuschließen. Oft ist der Gedanke präsent, dass ich meinen Kunden erst richtig beraten kann, wenn ich bei ihm auf dem Sofa sitze. Dem ist aber keineswegs so. Zeit ist ein wichtiger Aspekt für beide Seiten, der sich beispielsweise durch Online-Beratungen oder digitale Tools einfach und unkompliziert in den Alltag integrieren lässt. Weg vom alten Fragebogen, hin zu zeitsparenden Prozessen. Die Beziehung zum Kunden leidet in keinem Fall darunter.

Ein weiteres großes Thema, das Sie betreuen, ist der neue Bereich der Regionalmanager. Wie ist der Start angelaufen?
Vor einigen Wochen haben wir die Bewerbungsphase gestartet und fanden bereits die ersten Regionalmanager. Es ist ein tolles Konzept, denn neben ihrem Hauptgeschäft agieren Makler als Experten und Mentoren für andere Kollegen, denen sie zur Seite stehen.

Braucht es besondere Voraussetzungen, um sich als Regionalmanager zu bewerben?
Vor allem muss die Bereitschaft vorhanden sein, neben dem regulären Job zusätzliche Zeit in die neue Aufgabe zu investieren. Klar: Es muss jemand vom Fach sein, der langjährige Erfahrung besitzt und ein gutes Servicelevel garantiert. Freude am Vertrieb ist ebenfalls wichtig: Ohne Vertrieb kein Geschäft! Zudem achten wir auch auf eine regionale Verteilung, um eine flächendeckende und bundesweite Vernetzung zu gewährleisten.

Es klingt im ersten Moment nach Mehraufwand. Welchen Mehrwert gibt es für Interessenten?
Für jedes eingereichte Geschäft erhält der Regionalmanager einen attraktiven Overhead, der als zusätzliches Plus zur Courtage ausgezahlt wird. Wie üblich bei MAXPOOL, bleiben Makler auch in diesem Fall maximal flexibel und können Geschäfte ohne Exklusivitätsvereinbarung einreichen. Dabei gelten weiterhin unsere überdurchschnittlichen Provisionssätze – und das schon ab dem ersten eingereichten Geschäft.

Das Konzept dürfte unter den Partnern entsprechend große Aufmerksamkeit erzeugen.
Wie gesagt, über die ersten Regionalmanager freuen wir uns bereits, und wir haben auch noch einige in der Pipeline. Unser Ziel besteht allerdings weniger darin, so viele Stellen wie möglich zu kreieren. Eher setzen wir darauf, mit ausgewählten Personen Mehrwerte und Erfahrungen bewusst weiterzugeben. Die Entscheidung, andere Makler tatkräftig zu unterstützen und zu betreuen, sollte keinesfalls einfach so nebenbei gefällt werden. ‹

Weitere Informationen zum Konzept Regionalmanager

Grafik: j-mel/stock.adobe.com

Was macht eigentlich …

Katharina Schlender?

Vielseitigkeit und Abwechslung. Jeden Tag etwas Neues erleben. Routine? Fehlanzeige! Für Projektmanagerin Katharina Schlender sind die Vorteile eines jeden Jobs keine hohlen Phrasen, sondern gelebter Alltag. Was mit Aufgaben in der Messeplanung oder kleineren Projekten im Marketing und Vertrieb begann, entwickelte sich seit 2015 sukzessive zu einem immer größer werdenden Aufgabenbereich. Seither gehören Produktlaunches, IT-Projekte oder die vollumfängliche Integration von Kunden- und Vertragsdaten zu Katharina Schlenders umfangreichem Arbeitsportfolio.

Als Selfmadewoman mit DIY-Mentalität arbeitete sich die Lübeckerin in den sich stetig erweiternden Wirkungsbereich selbst ein. Ursprünglich kam die gelernte Bankkauffrau über Umwege zu MAXPOOL, wo sie zusammen mit Maren Straatmann die Finanzierungsabteilung aus der Taufe hob und als wichtiges Standbein des Maklerpools etablierte. Ganz aus den Augen verloren hat sie ihr Baby jedoch nie: Noch heute bearbeitet sie vertriebliche Themen und sorgt für reibungslose Makleranbindungen in dieser Produktsparte. Dabei ist Katharina Schlender ein Punkt besonders wichtig: Sie packt mit an und weiß, wie Ressourcen und Know-how platziert werden müssen, um unnötige Extraschleifen zu vermeiden.

Als Projektverantwortliche nur die Strippen zu ziehen, liegt der Frau mit Hands-on-Mentalität fern. Dieser Einsatz spiegelt sich auch in ihrem Privatleben wider. Zwei Wochen Strandurlaub ohne Action und Aktivitäten kommen für die Reiselustige nicht infrage. Durch den Dschungel in Costa Rica, über die stillen Seen der Antarktis oder auf der Suche nach Gorillas in Uganda: Abenteuerlust und der Reiz des Neuen bringen die Weltenbummlerin an die entlegensten Orte des Planeten, an denen sie Kraft für neue Projekte sammelt und den Blick für das große Ganze schärft. ‹

Foto: Mint_Images/elements.envato.com

DELA
füreinander

DELA – Dein Experte für die Hinterbliebenenabsicherung.

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

Du hast Fragen? Dann melde Dich unter:

0211 / 542686-78 vertriebspartner@dela.de

Jetzt informieren unter:
vertriebspartner.dela.de

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