Ausgabe 1 – Februar 2023 – 5,- Euro

www.poolworld-magazin.de

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

NO TIME TO WAIT

Warum Sie sich jetzt um Ihre Zukunft kümmern sollten.

Fest im Sattel
Mit neuen Tarifhighlights stärkt die max-THV ihre Vorreiterrolle am Versicherungsmarkt.

Log in and find out
Der überarbeitete Sekretär setzt neue Maßstäbe bei der Beratungsqualität.

Game-Changer
Teure Anschlussfinanzierung? Unser Finanzierungsteam findet Alternativen!

ALLIANZ INVESTFLEX

Bereit. Für alles, was das Leben zu bieten hat.

Nach Ausbildung oder Studium erst mal auf Weltreise, dann Job, Karriere, vielleicht noch ein Sabbatical, die eigene Familie und der Traum von den eigenen vier Wänden. Das Leben ist bunt und voller Chancen. Die Vorsorge auch: Mit InvestFlex können junge Menschen direkt starten und bei Bedarf das Verhältnis von Chance und Sicherheit einfach anpassen.

Damit die Vorsorge mit dem Leben Schritt halten kann:

- Wunsch-Garantieniveau von 10 bis 80 % (laufende Beiträge) bzw. bis 90 % (Einmalbeitrag) zu Vertragsbeginn wählbar
- Garantieniveau während der Aufschubdauer für mehr Sicherheit oder mehr Chancen flexibel nach oben oder unten anpassbar
- Von qualitätsgeprüften Fonds und weiteren Anlagestrategien heute und morgen profitieren. Auswahl jederzeit kostenfrei änderbar

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

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

Allianz Leben

Liebe Maklerinnen, liebe Makler,

das letzte Jahr ging so schnell, wie es gekommen war, und auch das neue ist nicht mehr ganz taufrisch. Ein guter Zeitpunkt, um sich an all die guten Vorsätze zu erinnern, die man sich zum Jahresanfang auf die To-do-Liste schrieb. War da nicht was mit der Ruhestandsplanung?

Als Makler möchte man seine Kunden so lückenlos absichern, dass sie auf alle Herausforderungen des Lebens optimal vorbereitet sind. Bei sich selbst machen viele von ihnen allerdings auch mal eine Ausnahme – nicht zuletzt bei der Rente. Ein Grund mehr, uns in der aktuellen Ausgabe der POOLWORLD diesem so wichtigen Thema zu widmen (Seite 24) und Ihnen die unterschiedlichen Optionen aufzuzeigen, die Maklern bei der Rentenplanung offenstehen.

Eine weitere Neuheit, die wir Ihnen keineswegs vorenthalten wollen, ist unser Sekretär. Nach einem umfangreichen Makeover präsentiert sich das Endkundentool nicht nur in einem neuen Gewand, sondern punktet auch mit vielen inneren Qualitäten, die nicht immer auf den ersten Blick erkennbar sind. Mehr Übersichtlichkeit, bessere Kommunikation, neue Schnittstellen: Auf Seite 50 erfahren Sie, wie einfach die digitale Verwaltung von Dokumenten sein kann. Mit den Themen Dunkelverarbeitung (Seite 68) und Datentiefe (Seite 87) greifen wir zudem zwei weitere Aspekte der Digitalisierung auf, die beweisen, dass sich die interessantesten Dinge oftmals im Verborgenen abspielen.

Um Ihnen zum Abschluss noch mehr positive Anregungen zu liefern, wenden wir uns in den Entertainment-Tipps noch einmal den guten Vorsätzen zu. Wie wäre es etwa mit mehr Bewegung? Der Arzt und Bewegungsspezialist Dr. Peter Poeckh erklärt in seinem Ratgeber „Rücken – Schultern – Nacken“, mit welchen einfachen Übungen Sie den Folgen stundenlanger Arbeit vor dem PC erfolgreich trotzen können.

Einem aktiven Jahr voller Erfolgserlebnisse steht somit nichts im Wege. Wir wünschen Ihnen viel Spaß mit der neuen POOLWORLD!

HERZLICHE GRÜSSE
IHR ANDREAS ZAK

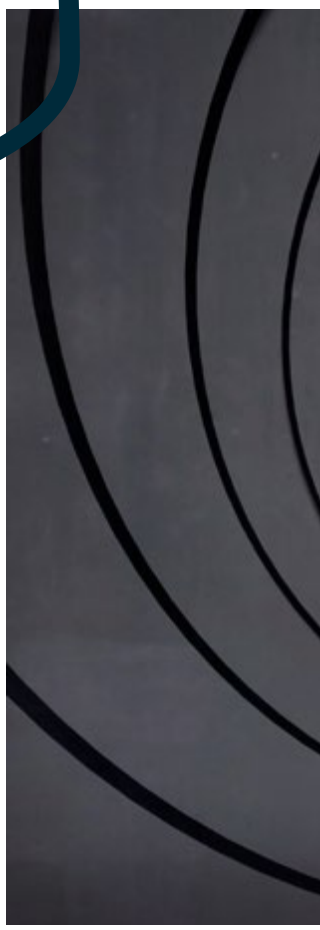
An einem Erfolgsrezept soll man bekanntlich nichts ändern.
Wir haben es trotzdem getan – und präsentieren Ihnen mit der neuen max-THV ein komplett überarbeitetes Deckungskonzept, welches die Stärken des Vorgängers ausbaut und sie um zusätzliche Leistungen erweitert (Seite 8).
Alles zum marktführenden max-THV-Deckungskonzept finden Sie hier:

8

Überarbeitetes Deckungskonzept
Die alte max-THV überzeugte Hunde- und Pferdehalter mit marktführenden Tarifhighlights. Die neue max-THV schiebt die Messlatte noch ein ordentliches Stückchen höher.

12

Kein Platz für Versicherungslücken:
Die Leistungsmerkmale der MAXPOOL-Deckungskonzepte sind auf dem Versicherungsmarkt einzigartig. Geschäftsführer Stefan Klahn erklärt, wie Kunden und Makler gleichermaßen davon profitieren.



38

Zur Nachhaltigkeit verpflichtet:
Das Thema Nachhaltigkeit in der Altersvorsorge verunsichert die Branche. Unsere Nachhaltigkeitsexpertin erklärt Ihnen, wie Sie die gesetzlichen Verpflichtungen erfüllen, ohne dabei auf Rendite verzichten zu müssen.

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

Herstellungsleitung:
Daniel Lamann

Autoren:
Michel Brandt-Pollmann, Eduard Fuchs, Constantin Jacob, Kevin Jürgens, Stefan Klahn, Lasse Keunemann, Jan Köhler, Sabrina Kohrs, Stephanie Kühn, Daniel Lamann, Alexej Miller, Karim Nommensen, Katharina Schlender, Katja Sievert, Maren Straatmann, Pascal Sucker, Kay Weddecke, Sissy Wolter, Andreas Zak

Layout und Gestaltung:
Ilka Volz
E-Mail: ilka.volz@maxpool.de

Heike Kuhn
Agentur MedienMélange: Kommunikation!

Lektorat:
TextSchleiferei.de

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.

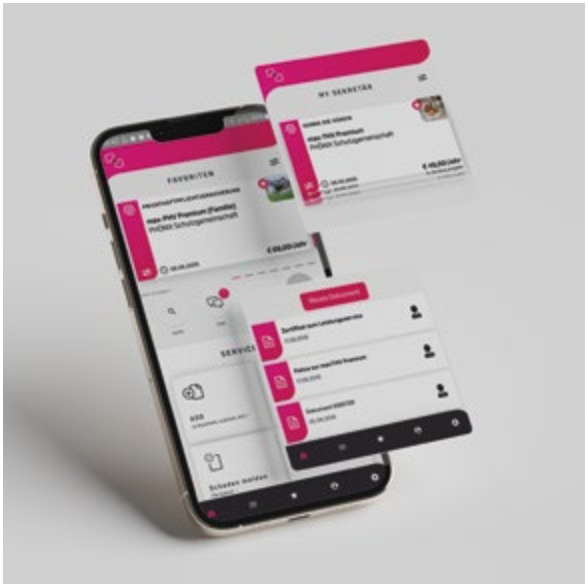
© 2023 Copyright für alle Beiträge bei MAXPOOL Maklerkooperation GmbH, alle Rechte, insbesondere alle Urheber- und Verlagsrechte, vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form, wie durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in 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.

24
Ein Bestandsverkauf ist nicht genug: Es ist nie zu früh, sich der eigenen Ruhestandsplanung zu widmen. Warum der Bestandsverkauf längst ausgedient hat und wie Sie sich auf den Renteneintritt perfekt vorbereiten, verraten wir Ihnen in unserer Titelstory.



50
Eine neue Qualität der User Experience: Wir werfen einen Blick hinter die schicke Fassade des neuen Sekretär und zeigen Ihnen, wie einfach die digitale Verwaltung von Dokumenten sein kann.

68
Im Spotlight: Die Dunkelverarbeitung ist der heimliche Star der Dokumentenverwaltung. Wir werfen einen Blick hinter die Kulissen und stellen Ihnen unsere unsichtbare Kollegin vor.

74
Seit 10 Jahren auf Erfolgskurs: Der MAXPOOL-Leistungsservice feiert Jubiläum! Wir feiern mit – und präsentieren Ihnen die besten Leistungsfälle aus einer Dekade.

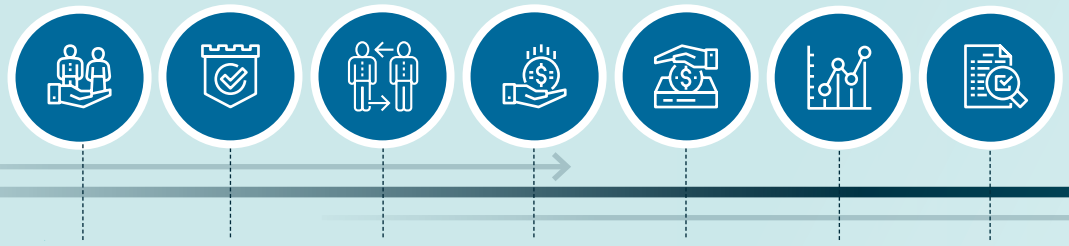
58
Ass im Ärmel: Wer in einer laufenden Finanzierung steckt, hat derzeit keine guten Karten. Eine teure Anschlussfinanzierung ist trotzdem kein Schicksal – die richtige Unterstützung vorausgesetzt.

Q1

Die vertrieblichen Maßnahmen 2023 können sich sehen lassen: Vom neuen Schadenfonds über die Schaffung einer Bestandsbörse bis zur Optimierung der Endkundenplattform Sekretär und innovativen Deckungskonzepten werden angebundene Makler mit vielen weiteren Serviceangeboten belohnt.

MEHR ALS NUR EINE VERWALTUNGS-APP
Der überarbeitete Sekretär beeindruckt nicht nur in Sachen Kundenfreundlichkeit mit neuen Stärken.

› Seite 50



› Bestands-vitalisierung
› Neue max-THV
› Bestands-börse
› Sofort-auszahlung per Knopfdruck
› Schaden-fonds für Härte-fälle
› Netto-tarifwelt
› Neuer SEKRETÄR

BESTANDSÜBERTRAGUNG PER SMARTPHONE

Die Übertragung von Einzelbeständen ist kompliziert? In Zukunft genügt ein Foto mit dem Smartphone – alles andere erledigen wir.

› Seite 24

WANN WIRD'S DENN ENDLICH GRÜN?

Das Thema Nachhaltigkeit sorgt nach wie vor für Verunsicherung. Wir zeigen, was wirklich nachhaltig und was bloß ein grüner Anstrich ist.

› Seite 38

DECKUNGSKONZEPTE NEU GEDACHT

Das Update unserer max-THV machte den Anfang. Zum Jahresende werden die Deckungskonzepte max-Wohngebäude und max-Hausrat folgen.

› Seite 8

Q2

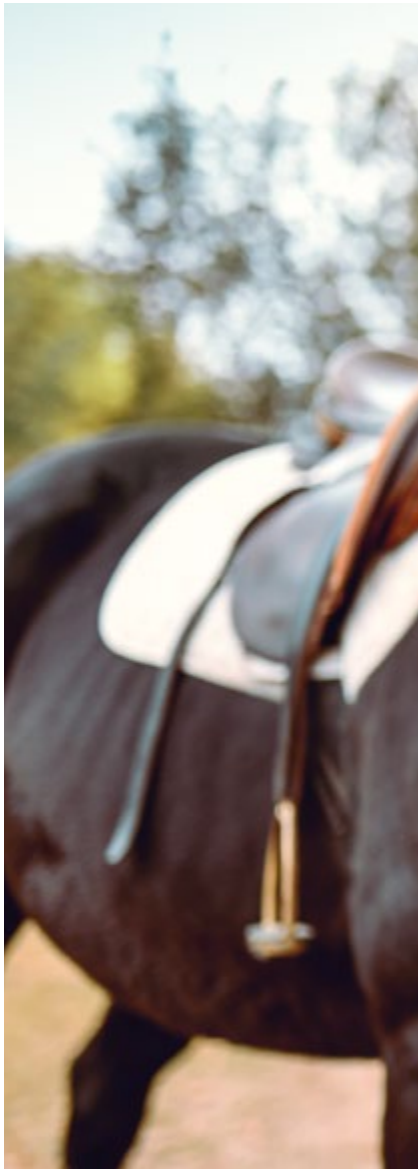
Q3

Q4

- Q2: Grüner Verein (NGO); B2C-Geschäft – Leadgenerator
- Q3: Foto-Bestandsübertragung; Relaunch Policenveredelung
- Q4: DK Tier-OP für Hunde und Pferde

Foto: ckstockphoto, Lifeonwhite, supagritck, StudioVK, vesvocrea, alexdndz/elements.envato.com

Ganz schön dickes FELL



Die neuen Tarife der PHÖNIX Schutzgemeinschaft setzen neue Maßstäbe auf dem THV-Markt.

Optimale Leistungen für die Kunden, minimale Haftung für die Makler: Dieses einfache Erfolgsrezept sichert der PHÖNIX Schutzgemeinschaft schon seit Jahren marktführende Produkte im Segment der privaten Tierhalterhaftpflichtversicherungen. Für den Assekuradeur kein Grund, sich auf den Lorbeeren auszuruhen: Der Leistungsumfang wurde in den neuen und komplett überarbeiteten Deckungskonzepten um zusätzliche Highlights erweitert, während bestehende Leistungen noch einmal deutlich optimiert wurden.

ÜBERSICHTLICHE TARIFSTRUKTUR

In den alten max-THV-Tarifen konnten sich die Versicherten zwischen insgesamt drei Deckungssummen entscheiden. Das bot den Kunden zwar mehr Entscheidungsfreiheit, führte in der Praxis allerdings oft zu langen Diskussionen über die richtige Versicherungssumme, weshalb die Deckungssummen nun vereinheitlicht wurden. Darüber hinaus wurden sie kräftig aufgestockt – von ehemals maximal 10 Millionen Euro im Plus-Tarif auf nun 30 Millionen Euro und im Premium-Tarif von maximal 20 Millionen auf 50 Millionen Euro.

ERWEITERTES GARANTIEPAKET

Der max-Leistungsschutz und die Innovationsgarantie gehören zu den großen Stärken der alten Premium-Tarife. Daran ändert sich auch künftig nichts – außer dass der Leistungsschutz nun auch für die aktive Schadenregulierung gilt. Zudem begrüßt das obligatorische Garantiepaket mit der Besitzstandsgarantie, der Differenzdeckung und der Anschlussdeckung gleich drei Neuzugänge. So behalten die Versicherten bei einem Wechsel die besseren Leistungen aus einem möglichen Vorvertrag (Besitzstandsgarantie) und profitieren zugleich noch während seiner Laufzeit von den

besseren Leistungen der max-THV Premium (Differenzdeckung). Sollte sich im Zuge des Versicherungswechsels der Zeitpunkt eines eintretenden Versicherungsfalls nicht genau bestimmen lassen, leistet der Tarif max-THV Premium (Anschlussdeckung).

DIE NEUE, INNOVATIVE SELBSTBETEILIGUNG

Wer sich für die Selbstbeteiligung von 150 Euro entscheidet, profitiert dabei von einer erheblich günstigeren Jahresprämie. Nach fünf schadenfreien Jahren fällt die Selbstbeteiligung dauerhaft weg, während die vergünstigte Jahresprämie bestehen bleibt.

FORDERUNGSAUSFALLDECKUNG

In der privaten Haftpflichtversicherung hat sich die Forderungsausfalldeckung schon lange durchgesetzt und war bereits in den alten max-THV-Tarifen mitversichert. Neu ist, dass der Rechtsschutz für die Forderungsausfalldeckung nun auch im Plus-Tarif enthalten ist und im Premium-Tarif unabhängig vom Streitwert greift.

ATTRAKTIVE PRÄMIEN

Mit den Plus-Tarifen der neuen max-THV erhalten Hunde bereits ab 39 Euro und Pferde ab 64 Euro eine überdurchschnittliche Absicherung. Daher sind die Prämien für die neuen Premium-Tarife so gestaltet, dass sie für den Tierhalter sehr attraktiv sind und der Makler ihm aufzeigen kann, dass er für vielleicht zehn Euro mehr im Jahr Versicherungsschutz erhält, der an alle Eventualitäten gedacht hat. ››

Fotos: virtua73, Eva /stock.adobe.com; AleksandarGeorgiev / istockphoto.com

DIE LEISTUNGSERWEITERUNGEN DER PREMIUM-TARIFE IM ÜBERBLICK

- Die nebenberufliche und gelegentliche Nutzung von Tieren ist nun bis zu einem Jahresumsatz von 22.000 Euro statt ehemals 17.500 Euro versichert.
- Bei unverschuldeter Arbeitslosigkeit gilt eine Beitragsbefreiung von maximal zwölf Monaten.
- Die Entschädigungssummen für Mietsachschäden wurden deutlich angehoben.
- Schäden an geliehenen, geleasten und gemieteten Kfz sind bis 1.000 Euro mitversichert.
- Tod des Pferdes durch Wolfsriss oder Pferderipper innerhalb Deutschlands ist bis 5.000 Euro mitversichert.
- Die Neuwertentschädigung, die bislang Gegenstände mit einem Wert von bis zu 500 Euro einschloss, gibt es nun bis 2.500 Euro. Das maximale Alter der Gegenstände beträgt 18 statt ehemals 12 Monate; bei Elektronik und Brillen 6 Monate (früher ausgeschlossen).

Von diesen und weiteren Tarifhighlights der neuen max-THV profitieren THV-Spezialisten genauso wie Makler, die nur gelegentlich Hunde und Pferde versichern. Dabei steht ihnen mit der PHÖNIX Schutzgemeinschaft ein starker Partner zur Seite, der bereits Zehntausende Tiere haftpflichtversichert hat und von der Policierung über das Inkasso bis hin zur Schadenregulierung sämtliche Aufgaben inhouse erledigt. ‹

Jetzt mehr erfahren:

PRÄMIENTABELLE

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 €

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: LightFieldStudios/elements.envato.com

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

maxHausrat

Wir schützen, was Ihren Kunden teuer ist

Umfassender, marktführender Schutz, der sämtliche Eventualitäten berücksichtigt – dank des Garantiepakets aus max-Leistungsschutz, Differenzdeckung, Besitzstandsgarantie und Innovationsgarantie.

Verantwortung verbindet.

Gemeinsam erfolgreich seit 1998 in Kooperation mit

MVK VERSICHERUNG

Rundumschutz für Ihre Kunden, Haftungssicherheit für Sie als Makler

MAX-PHV PREMIUM

- PHÖNIX Schutzgemeinschaft: Policierung, Inkasso, Schadenregulierung
- Risikoträger: Landesschadenhilfe VaG (Bad Fallingbostel)
- Deckungssumme pauschal 50 Mio. Euro
- Optional: Selbstbeteiligung von 150 Euro pro Schaden, nach fünf schadenfreien Vertragsjahren entfällt die Selbstbeteiligung dauerhaft
- Tarifvariante Single: Alleinerziehende mit Kindern und später hinzukommendem Lebenspartner sind bedingungsseitig ohne Meldung versichert

Nach vorne, zur Seite und zurück: ein neuer Tanz? Nein, es ist der Rundumschutz, den die hauseigenen Deckungskonzepte der PHÖNIX Schutzgemeinschaft Versicherten bieten. Dank der Produktauswahlhaftung bleiben aber auch die Makler auf der sicheren Seite.

Stefan Klahn,
Geschäftsführer der
PHÖNIX Schutzgemeinschaft

Ende der 90er stieg PHÖNIX mit einem eigenen Unfalldeckungskonzept ins Assekuradeursgeschäft ein; seitdem wurde das Portfolio um marktführenden Versicherungsschutz für Tierhalter, Eigenheimbesitzer und Mieter sowie den Privathaftpflichtschutz erweitert.

Für Stefan Klahn, Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft, liegen die Vorzüge dieser Inhouse-Deckungskonzepte klar auf der Hand: „Mit den hauseigenen Deckungskonzepten machen wir unseren Partnern ein unverbindliches Angebot, das sie kaum ablehnen können. Vor allem in Sachen Preis-Leistungs-Verhältnis setzen wir für unsere Produkte die jeweilige Benchmark am Markt."

Wenn Vergleichsportale vom Preis-Leistungs-Verhältnis sprechen, meinen sie meist nur den Preis. Die PHÖNIX Schutzgemeinschaft folgt stattdessen der Maxime „Bezahlbar statt billig" und bietet den Versicherten einen umfassenden Schutz, der sämtliche Eventualitäten berücksichtigt. Maximale Sicherheit geben die vier Bausteine max-Leistungsschutz, Differenzdeckung, Besitzstandsgarantie sowie Innovationsgarantie. Dieses vierteilige Garantiepaket ist in allen Premium-Tarifen enthalten.

Grafik: creativevip/elements.envato.com

MAX-THV PREMIUM

- PHÖNIX Schutzgemeinschaft: Policierung, Inkasso, Schadenregulierung
- Risikoträger: Landesschadenhilfe VaG (Bad Fallingbostel)
- Deckungssumme pauschal 50 Mio. Euro
- Optional: Selbstbeteiligung von 150 Euro pro Schaden, nach fünf schadenfreien Vertragsjahren entfällt die Selbstbeteiligung dauerhaft
- Highlights u. a.:
  - Forderungsausfalldeckung inkl. Spezial-Schadenersatzrechtsschutz
  - Keine namentliche Nennung bei Reitbeteiligungen und Fremdreitern notwendig
  - Reiten ohne oder mit ungewöhnlichem Sattel bzw. Zaumzeug (Pferde)
  - Kein Leinen- und Maulkorbzwang (Hunde), Teilnahme an Pferde-/Hundeturnieren, -schauen, -rennen
  - Nebenberufliche und gelegentliche gewerbliche Nutzung der Tiere bis 22.000 Euro Jahresumsatz

MAX-UV PREMIUM

- PHÖNIX Schutzgemeinschaft: Policierung, Inkasso, Schadenregulierung
- Risikoträger: Landesschadenhilfe VaG (Bad Fallingbostel)
- Highlights u. a.:
  - Marktführende Gliedertaxe (z. B. Arm/Bein 100 %, Fuß 75 %, Hand 90 %)
  - Verzicht auf Leistungskürzung bei Mitwirkung von Krankheiten und Gebrechen
  - Mitversicherung von Bewusstseinsstörungen in sämtlichen Ausprägungen
  - Kompletter Verzicht auf Gesundheitsfragen

MAX-HAUSRAT PREMIUM

- Risikoträger: MVK (Medien-Versicherung a. G., Karlsruhe)
- Garantiepaket max-Leistungsschutz, Differenzdeckung, Besitzstandsgarantie und Innovationsgarantie
- Highlights u. a.:
  - Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit auch bei Verletzung von Sicherheitsvorschriften und Obliegenheiten bei der Schadenverursachung
  - Sachen in gewerblich genutzten Räumen (Arbeitszimmer) bis zur Versicherungssumme
  - Wertsachen bis 50 % der Versicherungssumme
  - Opfer einer polizeilich angezeigten Straftat bis 1.000 Euro
  - Optional Unbenannte Gefahren

NACH VORNE:
Die Innovationsgarantie stellt sicher, dass verbesserte Vertragsbedingungen rückwirkend auch für bereits geschlossene Verträge gelten.

NACH HINTEN:
Dank der Besitzstandsgarantie müssen die Versicherten nicht befürchten, dass sie im Vergleich zum Vorvertrag schlechtergestellt werden.

ZUR SEITE:
Wenn sich ein Kunde für den Wechsel in ein PHÖNIX-Deckungskonzept entscheidet, profitiert er dank der Differenzdeckung noch während der Laufzeit des alten Vertrags von den besseren Leistungen. Und sollte ein Wettbewerbstarif im Schadenfall umfangreicher leisten, garantiert der max-Leistungsschutz eine Schadenregulierung nach den Vertragsbedingungen des jeweiligen Anbieters.

WETTBEWERBSVORTEIL HAFTUNGSMINIMIERUNG
Mangelnder Versicherungsschutz, Deckungslücken oder verschlafene Gesetzesänderungen: Die Liste der Stolperfallen, die einem Makler bei seiner Arbeit begegnen, ist lang. Da Versicherungsmakler ähnlich einem Rechtsanwalt weitreichende Pflichten haben, kann sie jede davon teuer zu stehen kommen.
Die Deckungskonzepte der PHÖNIX Gruppe reduzieren dieses Haftungsrisiko schon aufgrund der lückenlosen Absicherung, die sie den Versicherten

Jetzt mehr erfahren:

bieten – die Produktauswahlhaftung macht die Haftungsminimierung schließlich perfekt. Für Stefan Klahn ein einmaliges Angebot: „Die Leistungsmerkmale unserer Tarife sind einzigartig, und auch die Produktauswahlhaftung gibt es auf dem Versicherungsmarkt so kein zweites Mal. Damit haben unsere Deckungskonzepte der Konkurrenz einiges voraus, was für unsere Partner wiederum echte Wettbewerbsvorteile sind.“ ‹

Fotos: Zarya Maxim, Mila Supinskaya, Drobot Dean, tygrys74 /stock.adobe.com

Verhelfen Sie Ihren Kunden im Ruhestand zu finanzieller Freiheit!

Gebundenes Kapital freisetzen mit dem Immobilien-Teilverkauf

Zusammen mit wertfaktor können Sie all Ihren Kunden, die in den eigenen vier Wänden ihren Ruhestand genießen möchten, mit dem Immobilien-Teilverkauf eine Möglichkeit anbieten, sich neue finanzielle Spielräume zu schaffen. Diese gewonnene finanzielle Freiheit kann zum Beispiel genutzt werden, um die eigene Immobilie energetisch zu sanieren, sich lang gehegte Wünsche zu erfüllen oder Kinder beim eigenen Immobilienkauf finanziell zu unterstützen.

FÜR IHRE KUNDEN ÄNDERT SICH AM TÄGLICHEN LEBEN IN IHREM GELIEBTEN EIGENHEIM NICHTS

Durch das notariell beglaubigte Nießbrauchrecht, welches Ihre Kunden auf den veräußerten Anteil erhalten, können sie weiterhin um- oder ausbauen, vermieten, verkaufen oder vererben. Und wenn sie wollen, können sie oder ihre Erben den verkauften Anteil sogar jederzeit von wertfaktor zurückkaufen. Auch beim späteren Gesamtverkauf ist für alles gesorgt: wertfaktor übernimmt die gesamte Verkaufsabwicklung vom Home Staging über die Exposé-Erstellung und Durchführung von Besichtigungsterminen bis hin zum Notartermin. Ihre Kunden können sich dabei entspannt zurücklehnen.

ALS TIPPGEBER IHR PORTFOLIO ERWEITERN

Mit dem Immobilien-Teilverkauf bieten wir Ihnen als Kooperationspartner von MAXPOOL eine attraktive Erweiterung Ihres Angebots. Insbesondere für Personen im Ruhestand, denen sich mittels der gewonnenen Liquidität auch die Möglichkeit der Wiederanlage etwa in Form einer Sofortrente bietet.

Nachdem Sie einen Interessenten identifiziert haben, leiten Sie diesen einfach an uns weiter. Einer unserer erfahrenen Berater betreut Ihren Kunden ab diesem Zeitpunkt im persönlichen 1:1-Austausch.

Kommt es zum Abschluss des Immobilien-Teilverkaufs Ihres Kunden, erhalten Sie eine attraktive Nettoprovision auf die Wunschauszahlungssumme.

Sie möchten mehr darüber erfahren, wie Sie Ihren Kunden zu neuer finanzieller Freiheit verhelfen können? Sehr gern stellen wir Ihnen den Immobilien-Teilverkauf vor und zeigen Ihnen auf, wie wir gewinnbringend kooperieren können. ‹

Jetzt mehr erfahren und Kontakt aufnehmen:

Foto: Firat Kara für wertfaktor

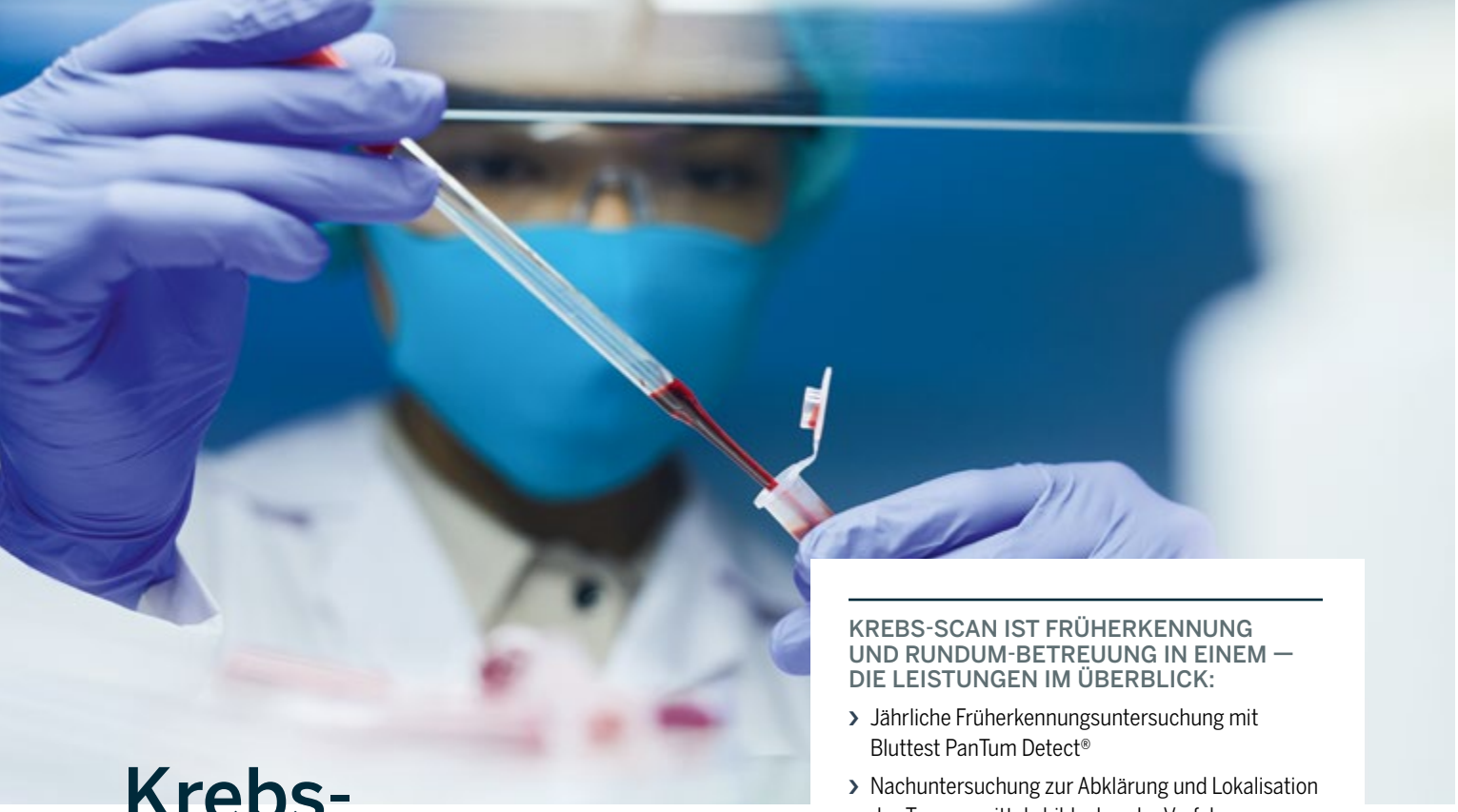
SIGNAL IDUNA
füreinander da

Ihr PLUS auf dem Arbeitsmarkt.

Unsere betriebliche Krankenversicherung für Mitarbeitende.

Eine betriebliche Krankenversicherung von SIGNAL IDUNA kann für Ihre Unternehmerkunden einen großen Unterschied machen. Sie investieren in die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden mit Vorteilen für beide Seiten Überzeugen Sie sich von unseren Leistungen.

SIGNAL IDUNA Gruppe
Jan Schönteich
Key-Account-Manager
Telefon 040 4124-7184
jan.schoenteich@signal-iduna.de



Krebs-früherkennung

Das innovative Krankenversicherungsprodukt Krebs-Scan macht es möglich.

KREBS-SCAN IST FRÜHERKENNUNG UND RUNDUM-BETREUUNG IN EINEM — DIE LEISTUNGEN IM ÜBERBLICK:

- Jährliche Früherkennungsuntersuchung mit Bluttest PanTum Detect®
- Nachuntersuchung zur Abklärung und Lokalisation des Tumors mittels bildgebender Verfahren (PET/CT und MRT)
- Begleitende Leistungen für Krebsbehandlung
- Unterbringung im Ein- bzw. Zweibettzimmer mit Chefarztbehandlung oder Krankenhaustagegeld
- Erstattung von Transportkosten
- Kurtagegeld
- Durchgehende Betreuung – telefonisch und online

Das Gesundheitssystem stetig zu einer bestmöglichen Versorgung der Bürger zu befähigen, dafür ist die private Krankenversicherung mit ihrer Innovationskraft prädestiniert. Krebs-Scan, das neue Krankenversicherungsprodukt der HanseMerkur, verbindet eine völlig innovative und einzigartige Leistungsart mit einer hohen Sinnhaftigkeit für eine außerordentlich große Zielgruppe. Denn zu den wichtigsten Vorsorgeuntersuchungen zählen Programme zur Krebsfrüherkennung. Hier gilt: Je früher ein potenziell gefährlicher Tumor erkannt wird, umso besser sind meist die Heilungschancen. Und doch erkranken immer noch viel zu viele Menschen an Krebs. Allein in Deutschland sind es jedes Jahr etwa eine halbe Million Menschen, und die Anzahl wird weiter zunehmen. Für 55 Prozent der jährlichen Krebsneuerkrankungen gibt es bisher keine reguläre Früherkennung.

Die neue Zusatzversicherung Krebs-Scan der HanseMerkur setzt hier an: Ein Verfahren aus einem innovativen Bluttest (PanTum Detect®) und den derzeit besten bildgebenden Verfahren wie MRT und PET/CT kann bereits in einem sehr frühen symptomlosen Stadium Hinweise auf eine Vielzahl von Tumorarten liefern – auch auf solche, für die bisher keine reguläre Früherkennung existierte. Patientinnen und Patienten haben damit die Chance auf eine rechtzeitige Behandlung.

„Als wir vor einigen Jahren von der Möglichkeit des Bluttests erfahren haben, war uns klar, dass wir diese medizinische Innovation mit aller Kraft weiter vorantreiben wollen“, erläutert Eric Bussert, Vorstand für Vertrieb und Marketing der HanseMerkur. Der Bluttest wurde nun erstmalig in einen wichtigen und weiterführenden Versicherungsmantel, den HanseMerkur Krebs-Scan, aufgenommen. Damit wird aus einem ersten Hinweis auf bestimmte Enzyme im Blut der Weg in die weiterführende Diagnostik geebnet und der Kunde wird aktiv auf diesem Weg begleitet. „Wir werden das Produkt im ersten Quartal 2023 im Maklermarkt einführen“, verspricht Eric Bussert. ‹

Produktinfos und weiterführende Hintergründe gibt es im Vertriebsportal der HanseMerkur.

Foto: seventyfourimages/elements.envato.com

Ein Unternehmen der
R+V Versicherungsgruppe

KRAVAG

Unsere Expertise in einem Wort:
Abgefahren.

Von Motorrädern über Pkws bis hin zu Lkws:
Verlassen Sie sich in Sachen Mobilität auf den renommierten Kfz-Spezialisten für Privat- und Firmenkunden. Profitieren Sie von individuellem Service für Sie und Ihre Kunden und setzen Sie auf unsere einzigartige Branchenerfahrung.

Überzeugen Sie sich auf **makler.ruv.de/kfz**

Jetzt informieren!

Ein Plädoyer für die Selbstbeteiligung

Soll die Versicherung mit oder ohne Selbstbeteiligung abgeschlossen werden? Viele Kunden treffen diese Entscheidung, ohne sich zuvor ausreichend zu informieren. Wir haben uns das Thema Selbstbeteiligung deshalb ganz genau angeschaut – mit einem erstaunlich eindeutigen Ergebnis.

VERSTECKTE SELBSTBETEILIGUNGEN

Auf einer bekannten Vergleichsplattform findet man den Haftpflichttarif „Basis“ für 49 Euro pro Jahr. Die Selbstbeteiligung beträgt laut den Angaben null Euro. Wer auf die Produktdetails klickt, entdeckt allerdings schnell die versteckten Selbstbehalte in den einzelnen Leistungsarten. Dies ist leider keine Ausnahme, weshalb man sich nicht auf die Angabe der Vergleicher verlassen sollte. Die meisten Versicherten lesen sich das Kleingedruckte allerdings nicht aufmerksam durch und merken erst im Schadenfall, dass sie einen Tarif mit Selbstbeteiligung abgeschlossen haben.

VERLUST DES VERSICHERUNGSSCHUTZES

Versicherungen besitzen im Schadenfall ein Sonderkündigungsrecht. Wir erhalten häufig Anfragen von Maklern, in denen es um genau solche Kündigungen geht, wobei Frequenzschäden von unter 200 Euro der häufigste Grund sind. Wer einmal so eine Kündigung für seine Haftpflichtversicherung erhalten hat, bekommt so schnell keinen neuen Schutz. Mit der Vereinbarung einer Selbstbeteiligung kann man dieses Problem von vornherein ausschalten.

SCHUTZ VOR BETRÜGERN

Versicherungsbetrug ist auch bei Bagatellschäden kein Kavaliersdelikt, sondern eine Straftat. Leider gibt es dennoch immer wieder Versicherungsnehmer, die das System zulasten einer ehrlichen Gemeinschaft ausnutzen, indem sie Schäden melden, die entweder gar nicht oder bereits vor dem Vertragsabschluss passiert sind. Um es hier klar und deutlich festzuhalten: In fast 100 Prozent dieser Fälle hintergehen solche Kunden auch ihren Makler. Dieser steht in solchen Fällen zwischen allen Stühlen und vor einem zerstörten Vertrauensverhältnis zu seinem Kunden. Der Selbstbehalt schützt die große Mehrheit der Ehrlichen im Versicherungskollektiv, sodass Prämien stabil gehalten und Leistungen zuverlässig erbracht werden können.

EXISTENZRISIKEN SIND WICHTIGER

Die vorrangige Aufgabe der Privathaftpflichtversicherung ist der Schutz vor existenzbedrohenden finanziellen Forderungen. Schäden von unter 150 Euro tun bei einer Selbstbeteiligung zwar weh, stellen allerdings niemanden vor ein ernsthaftes finanzielles Risiko.

DIE INNOVATIVE SB-REGELUNG DER MAX-PHV UND MAX-THV

Beim Thema Selbstbeteiligung macht die PHÖNIX Schutzgemeinschaft in ihren PHV- und THV-Deckungskonzepten ein innovatives Angebot: Sowohl in der Plus- als auch in der Premium-Variante können die max-PHV und die max-THV mit einer Selbstbeteiligung von 150 Euro pro Schaden vereinbart werden. Im Gegenzug ist die Jahresprämie erheblich günstiger. Der Vorteil dabei: Die Selbstbeteiligung entfällt nach fünf schadenfreien Jahren, während der niedrigere Beitrag bestehen bleibt. ‹

Stefan Klahn,
Geschäftsführer der PHÖNIX Schutzgemeinschaft

Grafik: elenabsl/stock.adobe.com

Top Preis-Leistungs-Verhältnis!

PREMIUM – Exzellent, wirtschaftlich und flexibel

Hochwertiger KV-Schutz, bewährte Rückerstattungsmodelle und attraktive Mehrwerte – das ist PREMIUM: Die Krankenvollversicherung der Continentale setzt Maßstäbe in der privaten Krankenversicherung für die Zielgruppe der Arbeitnehmer, aber auch der Selbstständigen.

Exzellenter PKV-Schutz und attraktive Mehrwerte

- Erstattung über die Höchstsätze (GOÄ / GOZ) hinaus
- Freie Arzt- und Krankenhauswahl
- 85 % für Zahnersatz
- Digitale Gesundheitsanwendungen
- Leistungen in besonderen Lebenssituationen, z. B. eine Haushaltshilfe nach einer OP
- Weltweiter Schutz bis zu zwölf Monate auf Geschäfts- und Privatreisen.

Wirtschaftliche Pluspunkte

- Beitragsrückerstattung von bis zu 6 Monatsbeiträgen bei Leistungsfreiheit möglich, davon 2 Monatsbeiträge garantiert
- Beitragsbefreiung bis zu 6 Monaten bei Bezug von Elterngeld

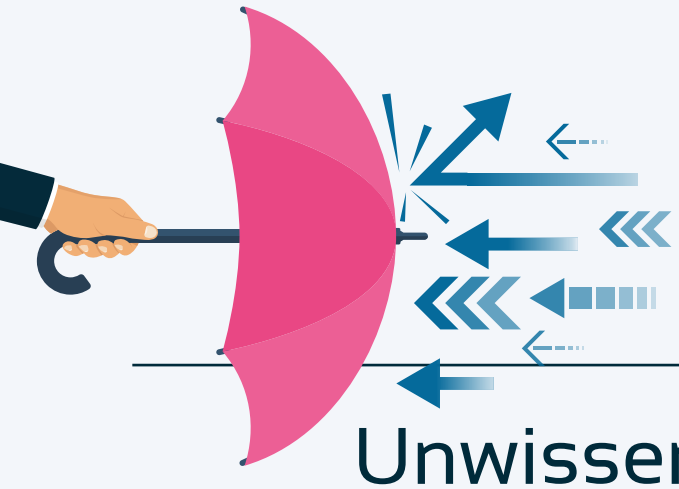
Überschaubares Selbstbeteiligungskonzept

- 20 € je Leistung (z. B. je Behandlung, je Arzneimittel, je Impfstoff, je Heil- / Hilfsmittel); Verzicht bei Generika, Sehhilfen, stationäre Leistungen, begrenzt auf 500 Euro je Kalenderjahr

Ihr Ansprechpartner:
Silke Engelmann
04532 9753045 · 0172 1654689
silke.engelmann@continentale.de
makler.continentale.de/premium

Vertrauen, das bleibt.

Die Continentale



Unwissenheit schützt vor Strafe nicht

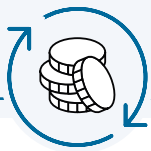
Geschäftsführer und leitende Angestellte trifft es im Ernstfall hart.

Lasse Keunemann,
Fachberater für Sach- und Gewerbeversicherungen, MAXPOOL

„Wissen Sie eigentlich, wofür Sie alles haftbar gemacht werden können?“ Zugegeben etwas brachial, aber so oder so ähnlich wäre der Einstieg in ein Beratungsgespräch zur D&O mit leitenden Angestellten oder Geschäftsführern am wirkungsvollsten, denn die allermeisten wissen es nicht.

WARUM EINE D&O?

In vielen Bereichen des eigenen Lebens denkt man sich: „Keine Angst, ich weiß, was ich mache.“ Das ist grundsätzlich auch eine gute Einstellung, kann allerdings in der beruflichen Laufbahn unter Umständen die eigene Existenz bedrohen. Denn niemand ist perfekt, und auch Vorständen oder Geschäftsführern, die ihre Tätigkeit seit vielen Jahren ausüben, kann ein Fehler unterlaufen. Hier ist nicht nur das Unternehmen, in dessen Namen gehandelt wird, sondern auch der Vorstand oder Geschäftsführer in der Haftung, falls er in Regress genommen wird. Alle Vorstände und Geschäftsführer haften bei Pflichtverletzungen als Grundsatz persönlich und uneingeschränkt mit ihrem Privatvermögen.



SCHADENBEISPIEL MASCHINENBAUER

Ein Geschäftsführer eines kleinen Maschinenbauunternehmens hatte es bei der Einstellung eines Controllers versäumt, ein polizeiliches Führungszeugnis zu verlangen. Der mehrfach vorbestrafte Mann veruntreute mehrere 100.000 Euro. Die D&O-Versicherung leistete Schadenersatz.

(Quelle: www.kuv24-manager.de).

Diese Risiken finden Sie in den verschiedensten Bereichen. Jedes Unternehmen von der kleinen GmbH bis hin zur großen Aktiengesellschaft ist damit ein potenzieller Kunde für die D&O-Absicherung. Selbst bei ehrenamtlichen Tätigkeiten zum Beispiel für einen Verein oder eine Stiftung ist man als Vorstand nicht völlig aus der Haftung. Unterschieden wird zwischen der Unternehmens-D&O und der persönlichen D&O.

UNTERNEHMENS-D&O

Hier ist das gesamte Unternehmen inklusive aller leitenden Angestellten versichert (GF, Vorstände, Prokuristen etc.).

PERSÖNLICHE D&O

Hier ist eine Person (zum Beispiel angestellter Geschäftsführer) versichert. Die persönliche D&O macht immer dann Sinn, wenn das Unternehmen beispielsweise aus Kostengründen keine eigene D&O hat oder diese nicht umfangreich genug ist. Hinzu kommen die Risiken der Innenhaftung und der möglichen Nachhaftung bei Ausscheiden. In jedem Fall ist hier zu empfehlen, für die persönliche Absicherung eine Gesellschaft zu wählen, die nicht auch die Unternehmens-D&O versichert.

FAZIT

Jeder Makler hat Firmenkunden oder leitende Angestellte in seinem Bestand. Häufig liegt das Augenmerk allerdings nur auf der Betriebshaftpflicht, den Sachversicherungen oder der betrieblichen Altersvorsorge. Die D&O-Absicherung sollte aus unserer Sicht in keiner dieser Beratungen fehlen. Die aktuell noch relativ niedrige Marktdurchdringung bietet hervorragende Vertriebschancen. ‹

Grafiken: hvostik16/stock.adobe.com; polshindanil/elements.envato.com

Der Leistungsservice von MAXPOOL

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

Sprechen Sie uns an, wir helfen gerne.

Ihre Vorteile:

- Unterstützung und Abwicklung berechtigter Leistungsansprüche
- Erstklassiger und kompetenter Service durch interdisziplinäres Expertengremium
- Auf Wunsch: personalisierte Unterlagen mit Logo und Kontaktdaten des zuständigen Maklerbüros versehen
- Zusätzliche Begleitung der Leistungsbeantragung im BU-Bereich

YVONNE CZERNETZKI
Syndikus-/Rechtsanwältin

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Stressfrei bauen mit der All-in-one-Deckung

So lassen sich Bauvorhaben haftungsfrei versichern.

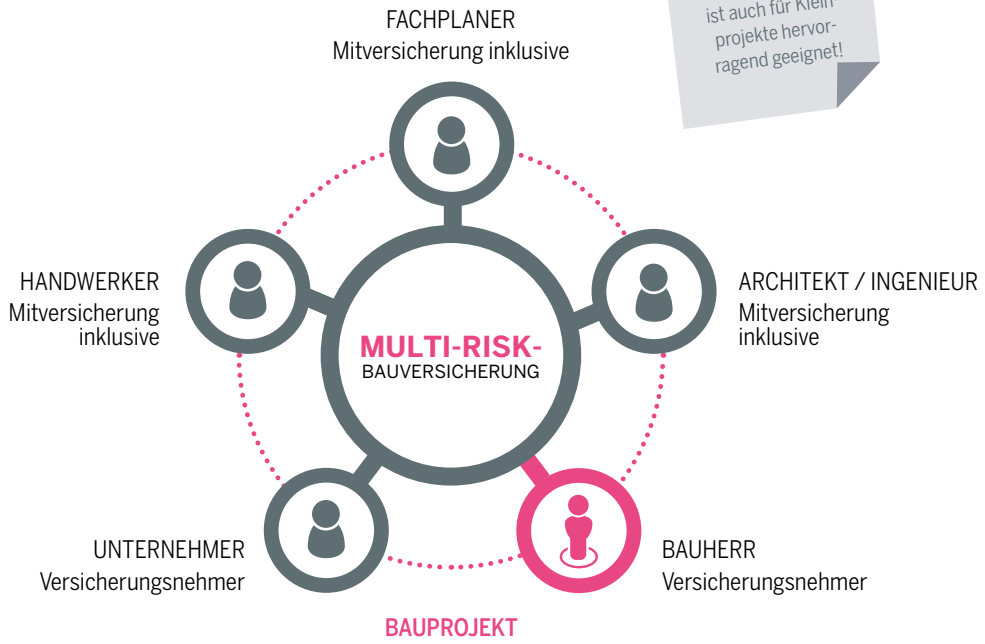
Michel Brandt-Pollmann,
Fachberater für Sach- und Gewerbeversicherung, MAXPOOL

Stellen Sie sich vor, es gäbe eine Möglichkeit, bei großen Bauvorhaben alles über eine Police abzusichern und eventuelle Auseinandersetzungen der beteiligten Parteien einem anderen zu überlassen. Verzögerungen bis hin zum Baustopp könnten dadurch vermieden werden. Pures Wunschdenken? Mitnichten!

Statt der aufwendigen Einzelpolicen bieten einige Versicherer jetzt auch die Möglichkeit, kombinierte Bauobjektdeckungen für alle am Bauvorhaben

Notiz für Bauherren ...
Die Multi-Risk-Bauversicherung ist auch für Kleinprojekte hervorragend geeignet!

DAS BAUPROJEKT IST ABGESICHERT



Absicherung am Beispiel der Multi-Risk-Bauversicherung der AIA

KONKRET ERGEBEN SICH EINE REIHE VON VORTEILEN FÜR SIE ALS MAKLER:

- Günstigere Prämien für die Beteiligten
- „All-in-one-Deckung“
- Ein Ansprechpartner für alle Fälle (Beratung, Abschluss sowie Schadenmeldung und -abwicklung)
- Unkomplizierte Anpassung der Deckung bei Veränderungen am Bauvorhaben
- Keine Haftung für Versicherungsnehmer
- Keine Haftung für den Versicherungsmakler

beteiligten Unternehmen und Gewerke abzuschließen. Enthalten sind neben Bauherrenhaftpflichtversicherung und Bauleistungsversicherung auch die Berufshaftpflichtversicherungen aller beteiligten Architekten und Ingenieure sowie aller anderen bauausführenden Unternehmer.

Ob Multi-Risk der AIA oder BauKombi20 der R+V: man kann Bauherren, Architekten und nicht zuletzt sich selbst als Vermittler eine Menge Reibereien ersparen, denn über den umfassenden Schutz ist es ausgeschlossen, dass ein beteiligter Planer oder ein beteiligtes Unternehmen nicht versichert ist. Damit ist auch ausgeschlossen, dass Streit darüber entsteht, welche Versicherung für welches ausführende Unternehmen zuständig ist oder wem jeweils die Beweislast obliegt.
Der Bau kann demnach ohne Verzögerungen oder Unterbrechungen durchgeführt werden, da die ansonsten „üblichen“ Streitpunkte wie

- unklarer Versicherungsschutz
- Prozessrisiko
- Regress
- Deckungslücken im Versicherungsschutz
- langwierige Gutachten durch Sachverständige
- Schutz auch bei Sub-Sub-Unternehmen

keinen Einfluss auf den Fortgang des Bauvorhabens haben. ‹

Fotos: westend61 /elements.envato.com

NO
TIME
TO
WAIT

Einfach, sicher und lukrativ: drei Eigenschaften, die selten mit dem Thema Rente in Verbindung gebracht werden. Dass es dennoch Optionen gibt, die mehr Inhalte und Vorteile bieten als oft angenommen, beweist die MAXPOOL-Maklerrente, die sich sogar schon für die junge Generation auszahlen kann.

Sag niemals nie! Ganz im Sinne des James-Bond-Films aus dem Jahr 1983 sollte das Leben mit allen Optionen und Freiheiten gelebt werden. Allerdings rast die Zeit wie ein Feuerball durch die Jahre und verdeutlicht jedem Menschen, dass der Satz „Man lebt nur zweimal“ reines Wunschdenken ist. Wer bis zum Schluss darauf beharrt, der Morgen würde nie sterben, könnte ab einem gewissen Moment von der Realität eingeholt werden. Ein Quantum Trost und ein aufmunterndes Schulterklopfen sind am Ende alles, was bleibt.

Hand aufs Herz: Der beste Zeitpunkt, sich mit dem Ruhestand zu beschäftigen, tritt nie ein. Je früher sich mit Rentenmodellen und Vorsorgeplänen beschäftigt wird, umso nachhaltiger kann sich das Ergebnis im Eintrittsfall auswirken. Auch Versicherungsmakler erreichen den Punkt, an dem sie den Blick von den Kunden auf sich selbst richten müssen. Dabei gerät oft in Vergessenheit, dass der eigene Kundenbestand ein großer Bestandteil des Vorsorgeplans ist. Daher sind das passende Konzept und besonders der richtige Partner für eine Übernahme entscheidend. ››

»Als verlässlicher Partner für Makler bieten wir eine exklusive Bestandsveredelung inklusive umfangreicher Zusatzleistungen. Deshalb sind unsere individuellen Alterssicherungsmodelle mit 70 Prozent auf den Versicherungsbestand langfristig ertragreicher als marktübliche Rentenmodelle mit 90 Prozent.«

Kay Weddecke,
Geschäftsführer
PHÖNIX Versicherungsmakler GmbH

Während vor zehn Jahren der Bestandsverkauf die einzige Option darstellte, um Kunden in vertrauensvolle Hände zu geben, hat sich die Maklerrente mittlerweile fest als Alternative etabliert. Der Vorteil für Makler: Durch die rasante Entwicklung haben sich vielfältige Möglichkeiten entwickelt, die passende Ruhestandslösung zu finden. Denn keine Maklerrente gleicht der anderen!

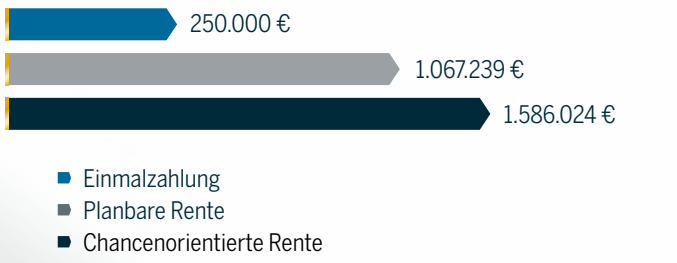
ALLES BLEIBT ANDERS

Bevor der Blick auf die eigene Zukunft gerichtet wird, bestimmt das Wohl der Kunden den Fokus. Wer sich als Makler selbst absichern will, der sollte Gleiches für seine Kunden gewährleisten: Das Auslaufenlassen des Bestands, im Sinne eines stillen Fortbestands des Gewerbes, um Bestandsprovisionen zu erhalten und den Kunden nicht weiter zu servicieren, sollte ausgeschlossen sein. In erster Linie dem Kunden aus Fairness gegenüber, zum anderen aus folgenden Gründen:

- Betreuungspflichten nach § 7 VVG bleiben bestehen
- weniger Arbeit bedeutet sukzessive Bestandsabrieb
- 15-Stunden-Weiterbildungspflicht gilt auch im Rentenalter – IHK prüft Makler regelmäßig
- zunehmende Regulierungen wie zum Beispiel Vermittlerrichtlinie oder DSGVO
- keine finanzielle Absicherung der Hinterbliebenen
- Kosten für Büro, Personal, Buchhaltung, IHK oder VSH-Beiträge laufen weiter

Wer sich für einen leisen Abgang entscheidet, ohne seine Kunden oder die IHK zu informieren, läuft Gefahr, sich Mehrarbeit mit rechtlichen und finanziellen Konsequenzen aufzuhalsen. Lieber aktiv werden, anstatt den Dingen ihren Lauf zu lassen.

MAKLERRENTE ODER EINMALZAHLUNG?



Berechnet mit 100.000 € Courtage. Einmalzahlung wurde berechnet mit dem Faktor 2.5. Rentenmodelle wurden auf 15 Jahre (Garantiezeit) berechnet – die Rente läuft natürlich bis zum Tod.

Fotos: SHOTPRIME STUDIO, ipopba sh99/stock.adobe.com

MODELLBAUKASTEN – EINE RENTE, TAUSEND MÖGLICHKEITEN

Modell 1
Bestandsverkauf

Wir kaufen Ihren Bestand und Sie erhalten dafür eine einmalige Kaufpreiszahlung.

Modell 2
Planbare Rente

- 90 % als lebenslange Rente
- Keine IT-/Supportgebühr
- Profitieren an Dynamiken und Bestandserhöhungen
- Freie Wahl, ob Sie noch mitarbeiten wollen
- Optional: mit Hinterbliebenenschutz

Modell 3
Chancenorientierte Rente

- 70 % als lebenslange Rente
- Keine IT-/Supportgebühr
- Aktive Bestandveredelung mit Neuabschlüssen
- Partizipation am Neugeschäft
- Hinterbliebenenschutz

meistgewähltes Modell

Modell 4
Maklerrente easyOffice

- Für Menschen, die noch lange bis zum Ruhestand haben
- Eigenes Backoffice, keine eigenen Mitarbeiter nötig
- Nur noch auf das konzentrieren, was Spaß macht – Kundenberatung
- Und trotzdem im Fall von Tod/Unfall abgesichert sein
- 100 % der Abschlusscourtage

Weitere Details finden Sie unter:

RENTE ODER KLASSISCHER VERKAUF?

Der Reiz des Verkaufs winkt oftmals mit hohen Summen und einer einmaligen Zahlung. Das schnelle Geld mag auf den ersten Blick attraktiv wirken, doch sind die angebotenen Durchschnittswerte auf dem Markt eher ernüchternd und honorieren nur im seltenen Fall das mühsam aufgebaute Portfolio. Ein weiterer Nachteil des Vollverkaufs ist die ausbleibende Partizipation am Neugeschäft, die für weitere Einnahmen sorgen kann. Daher gestaltet sich die Maklerrente als empfehlenswerte Option, die den wirtschaftlichen Aspekt auch nach aktiver Arbeitsphase aufrechterhält.

Die Höhe der zu vergebenden Prozente, welche die Höhe der Rente ausmachen, ist meist der ausschlaggebende Punkt für oder gegen einen Anbieter. Hier steckt der Teufel im Detail: Es ist wichtig, dass der vereinbarte Prozentsatz auf den aktuellen Bestand sowie Neuabschlüsse angewandt wird. Wer sich lediglich mit den Bestandsverträgen zufriedengibt, wird mit jedem Jahr eine geringere Auszahlung erhalten. Bei MAXPOOL partizipieren Makler an Neuverträgen, der Bestandsprovision wie auch an der Abschlussprovision. Es spielt keine Rolle, ob der abgebende Makler noch aktiv ins Geschehen eingreift oder sich gänzlich den schönen Dingen des Lebens widmet. Wie das funktionieren kann?

Ein Beispiel: Ein Makler erhält die Zusage, dass mit Beginn der Maklerrente 90 Prozent weitergezahlt werden. In den Bedingungen ist allerdings geregelt, dass diese Prozente nur auf den eingebrachten Bestand angerechnet werden und Neuabschlüsse ausgenommen sind. Die Provision aus Neuabschlüssen gehört vollständig dem Bestandskäufer und der Makler geht leer aus. ››

Das hat zur Folge, dass sich der Bestand von Jahr zu Jahr automatisch verringert, unabhängig davon, wie intensiv der Übernehmende die Kunden betreut. Lebensereignisse wie Tod eines Kunden, der Verkauf einer Immobilie oder Scheidungen schmälern den Bestand. Weitere Abschlüsse zum Ausgleich fehlen. Die vereinbarten 90 Prozent Maklerrente können schon nach kurzer Zeit nicht mehr auf 100 Prozent des eingebrachten Bestands gerechnet werden. Das Ziel, langfristig eine gleichbleibend hohe Maklerrente zu bekommen, lässt sich so nicht erreichen. Zusätzlich verlangen viele Anbieter Supportgebühren oder monatliche Beiträge, womit die 90 Prozent schon ab Auszahlungsbeginn nie den vollständigen Betrag abbilden.

BEISPIEL EINER MAKLERRENTE AM MARKT

Eingebrachte Bestandsprovision	50.000 €
Abrieb durch Scheidung, Tod, Verkauf etc.	2.000 €
Provision durch Neuabschlüsse	0 €
IT-/Supportgebühr (399 € pro Monat)	4.788 €
	43.212 €

Auszahlung Maklerrente (90 %)	38.891 €
Gedachte Auszahlung	45.000 €
Differenz	–6.109 €

Zusätzlich verlangen viele Anbieter Supportgebühren oder monatliche Beiträge, womit die 90 Prozent schon ab Auszahlungsbeginn nie den vollständigen Betrag abbilden.

WER BETREUT DIE KUNDEN DER MAXPOOL-MAKLERRENTEN?

Die Betreuung der Kunden nach dem Übergabestichtag ist ein wichtiger Faktor. MAXPOOL hat sich in diesem Punkt gegen eine Weitergabe der Kunden an angebundene Makler oder eine KI-basierte Betreuung durch eine App entschieden. Uns ist die Verantwortung der weiteren Pflege sehr wichtig, weshalb wir angestellte Kundenberater einsetzen, die im Team genauso arbeiten wie ein Versicherungsmakler. Dies ist für MAXPOOL mit erheblichem Mehraufwand und Kosten verbunden, worin wir jedoch langfristig den richtigen Weg sehen. Eine Kunden-App ist ein zusätzlicher Service, den ein Kunde optional nutzen kann.

SICHERHEIT FÜR ALLE BETEILIGTEN

Bei der Vorsorge steht das persönliche Wohl im Vordergrund, aber auch der Schutz der Hinterbliebenen sollte bedacht sein. Für Makler in der MAXPOOL-Maklerrente liefert die chancenorientierte Rente eine willkommene Mischung aus Eigen- und Hinterbliebenenschutz. Ein fester Satz von 70 Prozent wird auf die laufende Bestandscourtage sowie zukünftige Abschlüsse festgelegt, sogar 30 Prozent auf Abschlusscourtagen, die auch nach dem Tod des Maklers mit einer Garantiezeit von 15 Jahren ausbezahlt werden. An wen die laufenden Beträge überwiesen werden, legt der Makler fest, der die Namen der Angehörigen nach Wunsch ändern kann. Flexibel bleiben bis zum Schluss.

GUTE VORARBEIT ZAHLT SICH AUS

Obwohl die Vorstellung des sofortigen Arbeitsendes mit dem Beginn des Rentenalters ein schöner Gedanke ist, sieht die Realität anders aus. Selten möchten sich Makler von ihrem treuen Kundenstamm trennen. Ein plötzlicher Abschied empfiehlt sich keineswegs, denn die aufgebaute Loyalität seitens der Kunden kann schnell kippen. Bis sechs Monate nach Rentenbeginn ist eine gemeinschaftliche Übergangsphase mit dem Rentenanbieter zu empfehlen, wodurch Kunden eine betreute Umgewöhnungszeit durchlaufen und einen reibungslosen Ansprechpartnerwechsel erfahren. Sollte das sofortige Aufhören der Wunsch sein, kann dies natürlich auch abgebildet werden.

MAXPOOL VERSUS MARKT

	MAXPOOL	Andere Anbieter
Rente gilt lebenslang	Ja	Nicht überall
Weitere Kundenbetreuung	Extra angestellte Mitarbeiter/ Kundenberater	Oft Kunden-Apps oder angebundene selbstständige Versicherungsmakler
Hinterbliebenenschutz	Ja	Nicht überall
Partizipation an Neuabschlüssen (Abschlusscourtage), die wir tätigen	Ja	Nein
Partizipation, wenn ein Bestandskunde ein neues Risiko versichert	Ja	Nein
IT- und Supportgebühr	Nein	Ja
Makler kann weiter mitarbeiten	100 % der Abschlusscourtage	Tippgeber/Provisionsteilung
Weiterhin Zugriff auf MVP (Bestand & Abrechnung)	Lebenslang	Meistens nur so lange, wie weiter mitgearbeitet wird
Enthaftung	Ja	Je nach Anbieter unterschiedlich
Unterstützung bei Bestandsübertragung	Ja	Ja
1. Kostenübernahme der Kundenanschreiben **2. Kunden- und Bestandslisten werden selber eingeholt** **3. Wir holen alle Bestandsfreigaben ein**	1. Ja 2. Kann auf Wunsch von MAXPOOL übernommen werden 3. Ja	1. Oft Eigenleistungen 2. Arbeit des Maklers 3. Je nach Anbieter unterschiedlich

Bevor die Übertragung der Kunden erfolgen kann, steht die notwendige Vorbereitung auf dem Plan. Den größten Anteil übernehmen der Datenschutz und die gesetzlich vorgeschriebene Aufklärung der Kunden. Daten dürfen keinesfalls ohne Rücksprache und Freigabe zwischen Maklern übertragen werden, sodass alle Kunden angeschrieben, informiert und über eine 14-tägige Widerrufsfrist in Kenntnis gesetzt werden müssen. Erst nach Ablauf der Frist darf die Bestandsübertragung beginnen.

Aufklären, informieren, bedanken: Mit dem perfekten Kundenanschreiben verbinden Makler mehrere Arbeitsschritte, die auf eine ordentliche Übertragung vorbereiten. Dabei kann über den zukünftigen Ansprechpartner mit seinen Vorteilen aufgeklärt, die weitere Zusammenarbeit erläutert sowie der persönliche Dank und Abschied zum Ausdruck gebracht werden.

!

Wichtig: MAXPOOL übernimmt die Kosten für das Formulieren, Erstellen und Versenden dieser Kundenschreiben zu 100 Prozent. Die einzige Aufgabe, die Makler haben, ist, eine vollständige Kundenliste mit allen relevanten Daten zu liefern und das Schreiben freizugeben.

»

Fotos: Look!, your123, Combotec /stock.adobe.com

HEISSE PHASE: BESTANDSÜBERTRAGUNG STARTEN

Ob die Übertragung schon im Laufe der aktiven Arbeitsphase beginnt oder erst kurz vor Eintritt in das Rentenalter starten soll, liegt in der alleinigen Entscheidung des Maklers. Sobald das Go gegeben wurde, legt das Bestandsübertragungsteam los und führt die Bestände zusammen. Während des gesamten Prozesses steht der Makler mit dem persönlichen Ansprechpartner in engem Austausch, um Fallstricke zu umgehen und mögliche Hindernisse unkompliziert aus dem Weg zu räumen. Die Vorteile bei MAXPOOL sind zu jeder Zeit aktiviert:

- Kosten sparen, da keine zusätzlichen Maklerverwaltungsprogramme, Vergleichsrechner oder andere Software erforderlich sind
- im Schadenfall greift der erstklassige Leistungsservice für alle alten und neuen Bestände
- Courtagen und Rentenauszahlungen werden alle 14 Tage auf einer Abrechnung zusammengefasst und ausgezahlt
- Vertragsbündelung vereinfacht Bestandsarbeit
- Kunden- und Vertragsdaten sind durch das „Datenanderkonto“ bei der Kanzlei Michaelis gesichert
- volle Einsicht und Überblick zu jeder Zeit

BESTANDSÜBERTRAGUNG LEICHT GEMACHT

Bis zu 10 Verträgen	Ab 10 Verträgen
Vollmacht des Kunden liegt vor, Alternativ wird sie zusammen mit uns eingeholt	Kundenmusterschreiben gemäß CoC wird von MAXPOOL versendet
Einzelner Vertrag soll in die Maklerrente übertragen werden: Vertragsdaten oder Police liegen vor	Kundenliste samt Vertragsdaten an MAXPOOL senden, MAXPOOL spielt diese ins MAXOFFICE ein
Einfache Beauftragung durch den Makler über das MAXOFFICE (mit nur 3 Klicks wird die Einzel-BÜ angesteuert) – alternativ per Foto-BÜ	Formular zur Beauftragung der BÜ an MAXPOOL senden
Das MAXOFFICE leitet automatisch die BÜ an die Gesellschaft weiter	Team BÜ beauftragt bei den Gesellschaften
Automatische regelmäßige Erinnerungen durch MAXOFFICE an die Gesellschaften	Regelmäßige Erinnerungen durch das Team BÜ
FINALE Bestätigung durch MAXOFFICE	**FINALE Bestätigung durch das Team Bestandsübertragung**

→ Unterstützung mit Vorlagen und Übernahme der Versandkosten

→ MAXPOOL unterstützt dabei, die Daten korrekt für das Einspielen aufzubereiten

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

Fotos: SHOTPRIME STUDIO, your123, NikWB/stock.adobe.com

Da die zukünftige Betreuung der Verträge und einhergehend die Datenweitergabe an MAXPOOL bereits geklärt wurden, gestaltet sich die Bestandsübertragung unkompliziert. Bestandslisten werden gesichtet und zur Übertragung vorbereitet. Der Arbeitsaufwand für Makler bleibt dabei minimal.

Bei Beständen von mehr als zehn Verträgen pro Gesellschaft kann das Bestandsübertragungsteam von MAXPOOL sämtliche Aufgaben übernehmen und die Übertragung auf Basis des Kundenanschreibens veranlassen. Sollten die Bestände bei der Gesellschaft kleiner sein, sind Einzelbestandsübertragungen das Mittel der Wahl. Hierzu werden vorhandene Kunden- und Vertragsdaten ins MAXOFFICE eingespielt und dort zur Vervollständigung und Beantragung zur Verfügung gestellt. In diesem Fall wird noch eine Maklervollmacht benötigt und der Vertrag kann übertragen werden.

Transparent und stets abrufbar: Nach der erfolgreichen Einspielung und Beginn der Maklerrente erscheinen alle Verträge unter der neu zugeordneten Maklerrenten-Vermittlernummer, auf die über die gesamte Laufzeit der Maklerrente zugegriffen werden kann. Auch die Entwicklungen des Bestands lassen sich einsehen, wodurch die Chance der Optimierung stets beim Makler bleibt.

Sollten Sie Sonderkonzepte haben oder Verträge bei Gesellschaften, die wir nicht anbieten, dann unterstützen wir Sie gerne mit unseren eigenen Deckungskonzepten, um alle Verträge mit einer 1:1-Umdeckung zu übertragen.

»Wer sich rechtzeitig um die Erhaltung seines Bestands kümmert, braucht keinen Wertverlust zu fürchten. Ganz im Gegenteil: Durch Bestandsübertragungen zu MAXPOOL und laufende Pflege durch Experten können«

Hanna Borchers,
Teamleiterin Bestandsübertragung, MAXPOOL

EIN FOTO SAGT MEHR ALS TAUSEND WORTE: SUPPORT DURCH FOTO-BESTANDS-ÜBERTRAGUNG

Im Rahmen der Einzelübertragung über das MAXOFFICE hilft die Foto-Bestandsübertragung zusätzlich bei der Datenanlage. Ein Foto genügt, um den automatischen Prozess in Gang zu setzen: Mit dem Smartphone einfach die Police sowie die Maklervollmacht fotografieren, an MAXPOOL senden und die Bestandsübertragung aktivieren. Kunden- und Vertragsdaten werden automatisch angelegt und bereitgestellt, wodurch das händische Erfassen von Datensätzen der Vergangenheit angehört. Diese vereinfachten Prozesse sind ein guter Grund für ein breites Lächeln! ››

»Nach langen Recherchen und Überlegungen zur Bestandsübertragung bin ich sehr froh, mich für die Maklerrente von MAXPOOL entschieden zu haben. Alle Gespräche verlaufen ausgesprochen freundlich, konstruktiv und auf Augenhöhe. Es besteht eine große Bereitschaft, auf meine Bedürfnisse und Anliegen einzugehen und diese in die Praxis umzusetzen. Ich denke, dass ich für meine Kunden und mich die beste Lösung gefunden habe.«

Elfgard Holtermann,
Versicherungsmaklerin

gleichbleibende Courtage: Da in diesem Modell Makler noch aktiv arbeiten, wird die volle Abschlusscourtage unabhängig vom geleisteten Eigeneinsatz in jedem Fall ausgezahlt.

Die Suche nach den richtigen Kunden und dazugehörigen Versicherungen erhellt die Gegenwart, aber lässt die Zukunft in der Ferne kaum erkennen. Sich bewusst zu sein, vom aktuellen Wert des eigenen Bestands auf Dauer zu profitieren, ist wie ein Jackpot im „Casino Royal". Worauf noch warten? ‹

HEUTE FREIHEITEN AUSLEBEN – WORAUF WARTEN?

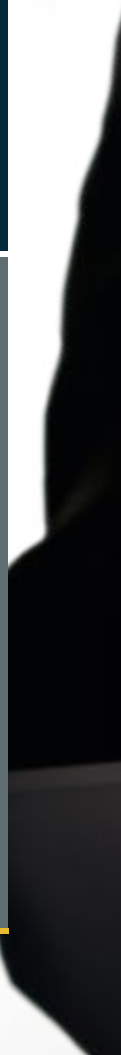
Verantwortung in guten Händen wissen, mehr Zeit mit der Familie genießen oder einfach nur seinem Hobby nachgehen: Die Motive und Gründe für eine Bestandsübertragung sind so individuell und abwechslungsreich wie das Leben selbst. Vielfalten entdecken zu wollen und Chancen zu nutzen, liegt in der Natur des Menschen, was bei einem Vollzeitjob als Makler kaum möglich ist. easyOFFICE ist eine Möglichkeit, Freiheiten und kleine Auszeiten schon vor dem Ruhestand zu genießen und eine festgelegte Arbeitswoche mit eigener Stundenanzahl zu gestalten.

Das Arbeitspensum von 100 auf 0 zu drosseln, klingt in der Theorie nach dem perfekten Switch. In der Praxis ist das Abnabeln mit deutlich mehr Emotionen und Bedenken verbunden. Eine Arbeitserleichterung durch die Maklerrente kann helfen, die eigenen Kapazitäten für Neuakquise zu öffnen oder einige Stunden zur freien Verfügung zu nutzen. Die anfallenden Backoffice-Tätigkeiten übernimmt der easyOFFICE-Service im vollen Umfang. Ein Team von Kundenberatern und Innendienstkräften kümmert sich vom Schriftverkehr bis zur Schadenbearbeitung und Beratung um anstehende Aufgaben. Weniger To-dos für Makler,

EASY LEBEN MIT EASYOFFICE

Es gibt eine Lösung, die für etablierte Makler und Neueinsteiger weniger Stress, mehr Freizeit und eine sichere Bank für die Unternehmensabsicherung bedeutet. Das hauseigene easyOFFICE hat sich als perfekte Lösung für mehr Zeit und Kosteneinsparung bewiesen, die den Makleralltag vereinfachen. Umfängliche Betreuung durch MAXPOOL und erste Bausteine für die Absicherung im Alter bilden für junge Makler eine sichere und feste Basis. Weitere Vorteile, die easyOFFICE bietet:

- Abschlusscourtage des Neugeschäfts geht zu 100 Prozent an den Makler
- MAXPOOL übernimmt mit einem hauseigenen Team die Betreuung der Kunden
- Um das Risiko von Bestandsabrieb durch neue Vollmachten zu vermeiden, arbeiten wir ausschließlich mit fest angestellten Mitarbeitern
- Erstklassige Betreuung durch qualifizierte Kundenberater und Fachkräfte
- Bundesweite Büros in Aussicht, um eine Betreuung vor Ort zu gewährleisten
- Bestandsverwaltung aller Verträge erfolgt ausschließlich über MAXPOOL
- Optionale Serviceverlängerung durch Kunden-App
- Keine monatlichen Gebühren, die wiederkehrende Auszahlungen schmälern



Kontakt:
Hanna Borchers
Teamleiterin Bestandsübertragung
040 29 99 40 – 151
hanna.borchers@maxpool.de

Kay Weddecke
Geschäftsführer PHÖNIX
Versicherungsmakler GmbH
040 29 99 40 – 0
kay.weddecke@maxpool.de

Fotos: Peter Atkins, Sikov, goodluz, sljubisa/stock.adobe.com

Das MAXPOOL-LV-Team stellt sich vor

Schnell, zuverlässig und immer nah an unseren Bestandsmaklern: Wenn es um die private Vorsorge geht, ist das LV-Team von MAXPOOL der genau richtige Ansprechpartner.

Das eingespielte Trio kümmert sich routiniert um all Ihre Anliegen aus den Bereichen Altersvorsorge und Biometrie und findet selbst dann einen Weg, wenn er weit außerhalb des LV-Tellerrandes liegt. Die Versichererseite ist den waschechten Branchenkennern dabei ebenso aus eigener Erfahrung vertraut wie die Herausforderungen, denen unsere Makler in ihrem Alltag begegnen. Die Geheimwaffe des LV-Teams ist und bleibt aber der persönliche Draht, den sie zu unseren Bestandsmaklern pflegen und der eine schnelle Auftragsbearbeitung aller eingehenden Anfragen garantiert. Grund genug, ausnahmsweise so richtig persönlich zu werden. Dürfen wir vorstellen: das LV-Team!

»Dass wir als Maklerpool erfolgreich sind, verdanken wir nicht zuletzt unserer hohen Beratungsqualität. Umso mehr freue ich mich, ein so großartiges Team in unseren Reihen zu wissen, das unseren Maklern als direkt erreichbare Ansprechpartner Tag für Tag zur Seite steht.«

Kevin Jürgens,
Vorstand Vertrieb,
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

»Wir wissen, womit Sie in Ihrem Alltag „zu kämpfen haben" – und unterstützen Sie als direkt erreichbare und bekannte Ansprechpartner mit all unserer Erfahrung.«

DINA EBRAHIMI:
Ein echtes „MAXPOOL-Eigengewächs" im Team zu haben, ist gleich ein doppelter Gewinn – vor allem wenn es das Team nicht nur fachlich, sondern auch menschlich bereichert. Dina Ebrahimis Laufbahn bei MAXPOOL begann 2019 mit einer Ausbildung zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen, was ihr die Gelegenheit gab, sich schon damals mit dem privaten Vorsorgemanagement vertraut zu machen. Dass sie von Anfang an Talent dafür zeigte, blieb auch ihren Vorgesetzten nicht verborgen, weshalb sie diesem Fachbereich treu geblieben ist und sich mit ihrer freundlichen und hilfsbereiten Art schnell im Team etabliert hat. Heute kümmert sich Dina Ebrahimi schwerpunktmäßig um die Absicherung der biometrischen Risiken ihrer Kunden – und zwar von der Risikovorabanfrage bis hin zum dokumentierten Vertrag.

JAN KÖHLER:
Wenn Makler schlicht nicht mehr weiterwissen, schlägt seine Stunde: Jan Köhler ist unser Spezialist für die ungewöhnlichen und komplizierten Kundenanfragen. Der ausgebildete Bankkaufmann kam 2017 zu MAXPOOL und sorgt seitdem mit seiner sachlich strukturierten Art dafür, dass selbst schwierigste Anfragen keine Hektik aufkommen lassen. Die Kombination aus Versicherungs-Know-how und Branchenerfahrung im Bankenbereich macht ihn zudem zum idealen Ansprechpartner in Sachen Fondsauswahl. Auch wenn Jan Köhler 2021 die Leitung des Teams Vorsorge-Management LV übernahm, blieb er Ihnen bis heute in dieser Funktion erhalten – und das mit echtem Detailwissen in sämtlichen Bereichen.

»Eine fristgerechte Vorgangsbearbeitung ist für uns genauso selbstverständlich wie die Einhaltung von Absprachen und Rückrufbitten. Wir stehen zu unserem Wort!«

STEPHANIE KÜHN:
„Gibt es das auch in nachhaltig?“ ist eine Frage, die Ihnen keiner besser beantworten kann als Stephanie Kühn. Von 2012 bis 2021 war sie mit dem Schwerpunkt Nachhaltigkeit bei einem renommierten Versicherungsmakler tätig; später gehörte sie in Deutschland zu den ersten zertifizierten Fachberatern für nachhaltiges Versicherungsmanagement. Ihre Wurzeln in der Versicherungsbranche reichen allerdings viel tiefer und umfassen unter anderem mehrere Stationen bei namhaften Versicherern. Seit 2021 ist Stephanie Kühn nun fester Bestandteil der MAXPOOL-Familie und sorgt mit ihren frischen Ideen und ihrer Offenheit neuen Projekten gegenüber dafür, dass das Team Vorsorge-Management der Zukunft nie hinterherlaufen muss. Ihre direkte und offene Kommunikation wissen dabei nicht nur ihre Kollegen sehr zu schätzen. ‹

»Nachhaltigkeit und Rendite sind kein Widerspruch. Sprechen Sie uns einfach auf das Thema an!«

Kundenzielgruppe Hausverwalter

Die Hausverwaltertätigkeit ähnelt zum Teil der Tätigkeit eines Versicherungsmaklers, denn auch Hausverwalter kümmern sich um größere Kundenbestände, bestehend aus Mietern und Eigentümern von Immobilien. Um den Anforderungen der Kunden gerecht zu werden, müssen auch Hausverwalter ihre Prozesse schlank gestalten und laufend optimieren bzw. automatisieren. Genau bei diesem Ansatz können Versicherungsmakler sie bei der Gestaltung des Versicherungsmanagements unterstützen und entlasten.

EIN RAHMENVERTRAG ALS LÖSUNG

Anders als das Einzelstandardgeschäft im Privatkundensegment erfordert die Einrichtung eines Rahmenvertrages in der Immobilienwirtschaft zu Anfang mehr Aufwand, vereinfacht dann aber den Antragsprozess sowie das Schadenmanagement und Bestandsmanagement.

Ähnlich wie bei einer Kfz-Flotte erfolgt zu Beginn der Einrichtung eine Bestandsaufnahme. Hier müssen auch die Mindestanforderungen der Versicherer beachtet werden.
In der Regel kann ein Rahmenvertrag erst ab einer Größenordnung von mehr als 100 Wohneinheiten eingerichtet werden. Weiterhin gilt ein positiver Schadenverlauf der letzten Jahre als eine gute Ausgangslage.

Über den Rahmenvertrag entsteht dann ein auf den Hausverwalter abgestimmter, umfassender Versicherungsschutz. Zu den Vorteilen zählen zum Beispiel die Regiekostenübernahme sowie eine Schadenschnellregulierung bis zu einer bestimmten Schadensumme.

Mit der Absicherung entspricht der Hausverwalter dann auch den an ihn gestellten gesetzlichen Anforderungen.

WEITERE POTENZIALE

Der Versicherungsbedarf einer Hausverwaltung hört mit der Wohngebäudeversicherung aber noch lange nicht auf. Hausverwalter sind zum Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflicht verpflichtet. Die Absicherung der Geschäftsleitung erfolgt in der Regel über eine D&O sowie eine Rechtsschutzversicherung. Zu guter Letzt haben Hausverwalter in der Regel auch eine Kfz-Flotte, welche entsprechend versichert werden muss.

Zusammenfassend hat die Hausverwaltungsbranche einen sehr hohen Versicherungsbedarf und ist somit eine sehr interessante, chancenreiche Zielgruppe für unsere Versicherungsmakler.

MAXPOOL arbeitet aktuell an einem eigenen Hausverwalter-Konzept, das Mitte des Jahres für Sie zum Vertrieb bereitstehen wird. Das Team Komposit freut sich über weitere Fragen und Angebotsanfragen zum Thema Immobilienwirtschaft. ‹

Eduard Fuchs,
Teamleiter Komposit-Management, MAXPOOL

Foto: RossHelen/elements.envato.com

Allianz
Ab
12,94 €
pro Monat
ZAHNZUSATZVERSICHERUNG
MeinZahnschutz –
die neue starke
Zahnzusatzversicherung.
JETZT BERATEN LASSEN.
PERSÖNLICH. DIGITAL.
Für Details und Beratung wenden Sie sich bitte
an Ihren Allianz Maklerbetreuer:
Marc Lorbeer-Feldmann
Tel.: 0221.9457-22278
E-Mail: marc.lorbeer@allianz.de

Nachhaltigkeit: Was empfehlen wir und was ist nur Augenwischerei?

Seit gut sieben Monaten gibt es nun die gesetzliche Verpflichtung zur Ansprache von Nachhaltigkeitsaspekten in der Altersvorsorge. Aber wie sieht eigentlich Ihr Beratungsalltag dahinter aus?

Fotos: LightFieldStudios, Rawpixel/elements.envato.com

Stephanie Kühn,
Fachberaterin für privates Vorsorge-Management, MAXPOOL

Festhalten können wir, dass die Branche geteilter Meinung ist. Während die einen jubeln, sind die meisten aber weiterhin eher verunsichert und zurückhaltend.

DABEI WERDEN WIR HÄUFIG GEFRAGT:

Wie macht man es richtig?
Muss ich ein Fondsexperte sein?

Im ersten Schritt möchten wir noch mal das Ziel der neuen Beratungspflicht aufgreifen. Denn grundsätzlich soll erreicht werden, dass mit dem Beitrag, den Ihr Kunde für die Altersvorsorge anlegen möchte, in Bereiche investiert wird, welche umweltschonende, sozial gerechte Kriterien berücksichtigen und eine verantwortungsvolle Unternehmensführung besitzen. Und diese Ziele beschränken sich erst mal nicht auf einen bestimmten Bereich wie einen Tarif oder einen Versicherer.

ABER WIE SIEHT DIE LÖSUNG AUS?

Die einfachste und häufigste Lösung ist die Wahl nachhaltiger Fonds. Sie fragen Ihren Kunden also vorab, ob bei der Fondsauswahl eine gewünschte Gewichtung berücksichtigt werden soll, beispielsweise ein Umweltziel. Das klingt in der Theorie ja gut, aber jeder von uns hat schnell festgestellt, dass es am Markt zurzeit keine individuellen Lösungen gibt, welche die Kriterien Ihres Kunden auch so individuell berücksichtigen.

Das führt dann meist dazu, dass die Ansprüche des Kunden herabgesetzt werden. Es wird eine Fondsauswahl getätigt, die zumindest einen Teil des Kundenwunsches erfüllt. Frei nach dem Motto „Besser als gar nichts …". Die Gefahr, die aber daraus resultiert, ist, dass Unternehmen darin unterstützt werden, das Thema Nachhaltigkeit ebenfalls nur zum Mindestanteil zu berücksichtigen, und die Fondspaletten widersprüchliche Geldanlagen enthalten.

NACHFRAGE BESTIMMT DAS ANGEBOT – DAS WAR SCHON IMMER SO

Oft erleben wir es, dass infolgedessen das Thema Nachhaltigkeit gar nicht mehr mit abgefragt wird mit der Begründung, für den Kunden gebe es noch keine adäquate Lösung am Markt und es sei alles viel zu kompliziert.

Aber warum machen Makler es bei der Wahl nachhaltiger Altersvorsorge anders als bisher? Dem Kunden wird die beste Lösung angeboten und er entscheidet, ob er den empfohlenen, vollumfänglichen und besten Versicherungsschutz möchte oder Einschränkungen in Kauf nimmt. Beraten Sie Ihren Kunden also wie gewohnt rechtskonform mit der besten Lösung!

UMSETZUNG, OHNE FONDSEXPERTE ZU SEIN

Zum einen haben Sie die Möglichkeit, auf ein Portfolio der Versicherer zurückzugreifen. Dies kann auch im nachhaltigen Bereich aus kostengünstigen ETFs bestehen oder einer gemanagten Fondslösung.

Wichtig dabei ist, dass sie lediglich nachhaltige Fonds wählen, die den Kriterien des Artikels 9 folgen, sogenannte Impact-Fonds.

Aber was bedeuten Artikel-9-Fonds? Kurz gesagt ist es eine Best-of-Strategie. Sprich, von den nachhaltigen Fonds, die zur Auswahl stehen, werden nur solche gewählt, die ausschließlich nach den ESG-Kriterien ausgerichtet sind. Dementsprechend werden keine Kompromisse geschlossen, sondern das Ziel der nachhaltigen Fonds als oberste Priorität gesetzt.

In Ihrer Beratung werden Sie schnell feststellen, dass Ihr Kunde nicht auf Rendite verzichten muss, sondern meist sogar schwankungssicherer investiert und Sie als Makler Ihre Beratungspflicht wesentlich schneller, effektiver und zukunftsorientiert erfüllen.

Eine richtig „runde Sache" wird daraus dann, wenn Sie sich bei der Wahl des Versicherers für eine Gesellschaft entscheiden, die nachhaltige Lösungen nicht nur anbietet, um gesetzliche Vorgaben zu erfüllen, oder das Thema als reine Marketingchance nutzt, sondern auch selbst als Unternehmen die Gefahr der Klimawende erkannt hat und auch intern im Wandel ist.

Machen Sie es also wie immer: Beraten Sie erstklassig und renditestark! Wir unterstützen Sie dabei! ‹

NÜRNBERGER-Budgettarife: die flexible Lösung

Ob als betriebliche Krankenversicherung (bKV) oder als private Krankenzusatzversicherung: Mit den Budgettarifen der NÜRNBERGER können Vermittler ihren Kunden das jeweils passende Produkt anbieten. Im Rahmen der bKV gibt es sogar vier Budgetstufen.

Mit der bKV BudgetSelect der NÜRNBERGER haben Chefs gute Argumente, Mitarbeiter zu halten und neue zu gewinnen. Denn der Arbeitgeber sucht für seine Mitarbeitenden einfach eine Budgetstufe aus.
Und die Versicherten bekommen dann jedes Jahr Gesundheitsleistungen ganz nach ihrem Bedarf. Zur Auswahl stehen die Stufen 300, 600, 900 und 1.200 Euro – jeweils mit und ohne Leistungen für Zahnersatz. Bereits ab einem Kollektiv von fünf Personen können Firmen die bKV abschließen. Und auch bei unterjährigem Beginn der Versicherung steht das volle Budget zur Verfügung. Bei sämtlichen Leistungen gibt es keine versteckten Selbstbehalte. Alles ist einfach, übersichtlich und flexibel gestaltet.

FÜR JEDEN DAS PASSENDE

BudgetSelect der NÜRNBERGER enthält ambulante Leistungen, zum Beispiel für Sehhilfen (hälftiges Jahresbudget), Augenlasern, Vorsorgeuntersuchungen, Schutzimpfungen sowie Alternative Medizin inklusive Osteopathie. Und auch für Heilmittel sowie Hilfsmittel leisten die Budgettarife. Bei Arzneimitteln werden auch Privatrezepte erstattet. Zahnprophylaxe, Wurzel- und Parodontosebehandlung sowie Bleaching und je nach Tarif Leistungen für Zahnersatz sind im Leistungsspektrum enthalten. Zu den Budgettarifen können ebenso die Bausteintarife für stationäre Absicherung oder Zahnersatz hinzuversichert werden. So kann die Leistung Zahnersatz, anstatt über das Budget abzusichern, alternativ auch mit Bausteintarifen zu 70 bzw. 90 Prozent abgedeckt werden. Alle Budgettarife sind für GKV- wie auch PKV-Versicherte abschließbar. Für arbeitsentgeltfreie Zeiten – Arbeitsunfähigkeit, Eltern- und Pflegezeit oder Sabbatical – gibt es eine Beitragsbefreiung. Angeratene und begonnene Behandlungen sind mitversichert. Auch Familienangehörige sind günstig versicherbar.

ALS PRIVATE KRANKENZUSATZVERSICHERUNG

Mit dem Zusatzschutz BudgetSelect privat 600 führt die NÜRNBERGER als einer der ersten Krankenversicherer einen Budgettarif auch in der Zusatzversicherung ein. Die Kunden haben mit diesem Tarif das ganze Jahr flexibel freie Auswahl bei Leistungen für ihre Gesundheit – mit einem jährlichen Budget von 600 Euro. Das Leistungsspektrum ist identisch mit dem Budgettarif ohne Zahnersatzleistung in der bKV. ‹

Weitere Informationen unter vertrieb.nuernberger.de/budgettarife/

Foto: NÜRNBERGER

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

Kindervorsorge so einfach wie genial

Das U-Heft als Eintritt zu 3.500 Euro BU-Rente

„Der frühe Vogel fängt den Wurm“ – so heißt es in einer bekannten Redewendung, die zu 100 Prozent auch auf die Absicherung von Kindern zutrifft. Schaut man hier ganz konkret auf die Absicherung der Arbeitskraft, bringt frühes Handeln der Eltern nur Vorteile.

JE JÜNGER, UMSO GÜNSTIGER

Die Gesellschaften kalkulieren die Risikoprämie auf die gesamte Laufzeit. Je länger dies ist, umso geringer fällt sie aus.

JE JÜNGER, UMSO GESÜNDER

In der Regel müssen Risikoveränderungen wie neue Hobbys oder Erkrankungen in der Laufzeit nicht nachgemeldet werden, und aufgrund keiner oder weniger Vorerkrankungen in jungen Jahren erfolgen auch keine oder weniger Ausschlüsse.

Jan Köhler,
Teamleiter privates Vorsorge-Management, MAXPOOL

DOCH WIE FRÜH GENAU SOLLTEN SICH IHRE KUNDEN UM DIE ABSICHERUNG IHRER KINDER KÜMMERN?

Ab dem Alter von zehn Jahren steht bereits eine Auswahl an Versicherern mit leistungsstarken, selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherungen zur Verfügung, allerdings mit der bekannten umfangreichen Gesundheitsfragestellung. Wer so lange nicht warten oder sich nicht auf den dann später gegenwärtigen Gesundheitszustand seines Kindes verlassen möchte, der kann vorher auch schon eine „Kinderpolice mit BU-Option“ abschließen. Diese Option auf eine summenmäßig begrenzte Berufsunfähigkeitsversicherung zu einem späteren Zeitpunkt bekommt man in der Regel schon bei Beantwortung deutlich vereinfachter Gesundheitsfragen. So weit, so bekannt …

Grundsätzlich „einfacher“ zu beantworten als die Gesundheitsfragen bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung sind die einer Grundfähigkeitsversicherung. Mit Blick auf die vergangenen Monate und Jahre ist bei dieser Absicherungsart, die gerne als Alternative zur BU gesehen wird, eine sehr dynamische Entwicklung zu beobachten: Zum einen bieten nach und nach immer mehr Versicherer solche Produkte an und zum anderen enthalten diese wachsende Flexibilität. Nicht nur die Anzahl und Art der abzusichernden Fähigkeiten wird stetig diverser, auch die Bedingungswerke beinhalten zunehmend mehr vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten innerhalb der Laufzeit.

Extrem positiv ist die Tatsache, dass immer mehr Tarife eine sogenannte „BU-Wechseloption“ enthalten. Diese ermöglicht, den bestehenden Grundfähigkeitsvertrag zu bestimmten Rahmenbedingungen und Zeitpunkten in eine Berufsunfähigkeitsversicherung umzuwandeln – und das ohne erneute Gesundheitsprüfung. Genial! Speziell für Kinder ist diese Option meiner Ansicht

nach extrem interessant, da eine Grundfähigkeitsversicherung in der Regel schon mit schulfähigem Eintrittsalter abgeschlossen werden kann.

Die Formulierung „in der Regel“ ist hier bewusst gewählt, da ich Sie auf ein herausragendes Produkt der ALTE LEIPZIGER aufmerksam machen möchte, das bereits für Kinder ab sechs Monaten eine Grundfähigkeitsabsicherung möglich macht – nur gegen Vorlage des „U-Hefts“ (= Kinderuntersuchungsheft) und ohne Gesundheitsfragen. Hinzu kommt, dass der Vertrag mithilfe der oben genannten Wechseloption in eine Berufsunfähigkeitsversicherung umgestellt und durch verschiedene Nachversicherungsoptionen die versicherte Berufsunfähigkeitsrente in der Spitze bis auf 3.500 Euro erhöht werden kann – auch all das ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Wie hoch ist der Preis für diese umfangreiche Flexibilität? Für ein sechs Monate altes Kind kosten 1.000 Euro monatliche Grundfähigkeitsrente im Basistarif bis zum Endalter 67 einen monatlichen Beitrag von 25,79 Euro nach Abzug der Überschüsse. Aus meiner Sicht eine absolut faire Prämie für eine hochwertige Absicherung. Die eingangs gestellte Frage zum richtigen Zeitpunkt, zu dem Eltern ihre Kinder absichern sollten, möchte ich als Vater so beantworten: Es gibt kein „Zu früh“, nur ein „Zu spät“. Als Eltern legt man den Grundstein für die Zukunft seines Kindes, daher sollte eine Absicherung der Arbeitskraft nicht fehlen.

Neugierig geworden? Dann kommen Sie auf das Team Vorsorge-Management zu. Wir geben Ihnen gerne weiterführende Informationen und konkrete Angebotsberechnungen an die Hand. ‹

»Eine Grundfähigkeitsversicherung ist für Kinder ab sechs Monaten nur gegen Vorlage des „U-Hefts“ möglich.«

Foto: Draz/stock.adobe.com

Halten Sie Ihren Kunden eine Option für die PKV offen

Mit dem Abschluss eines Optionstarifs halten Sie Ihrem Kunden die Möglichkeit offen, zu einem späteren Zeitpunkt oder Anlass in die PKV zu wechseln oder eine Zusatzversicherung abzuschließen. Der Optionstarif friert den Gesundheitszustand Ihres Kunden ein, sodass der Wechsel später ohne Gesundheitsprüfung möglich ist.

FÜR WEN IST EIN OPTIONSTARIF EMPFEHLENSWERT?

Der frühzeitige Abschluss eines Optionstarifs bietet sich besonders dem Kunden an, für den aufgrund seiner Ausbildung oder beruflichen Situation ein Wechsel in die PKV absehbar bzw. sinnvoll ist. Hierzu gehören zum Beispiel Studenten und Studentinnen mit dem Ziel der Beamtenlaufbahn oder Studenten, welche eine selbstständige oder freiberufliche Tätigkeit anstreben wie beispielsweise Ärzte, Juristen und Ingenieure. Aber auch der Angestellte, welcher in absehbarer Zeit die Versicherungspflichtgrenze überschreitet oder bereits überschritten hat.

WORAUF SOLLTE BEIM ABSCHLUSS EINES OPTIONSTARIFS GEACHTET WERDEN?

Selbstverständlich sollte ein Optionstarif bei der Gesellschaft abschlossen werden, welche auch die Leistungswünsche Ihres Kunden für einen späteren Krankenversicherungsschutz erfüllt.

Auf Altersgrenzen und Laufzeiten des Optionstarifs muss geachtet werden. So sehen die Tarife ein Maximalalter für den Wechsel oder für die Laufzeit vor. Bei Erreichen der zeitlichen und anlassbezogenen Option ist auf die Meldefrist zu achten. Wird diese Frist versäumt, verfällt diese Option!

WAS BIETET EIN OPTIONSTARIF?

Der Optionstarif bietet Ihrem Kunden die Möglichkeit, zu bestimmten Zeitpunkten oder Anlässen ohne Gesundheitsprüfung in die PKV zu wechseln.

Karim Nommensen,
Teamleiter
Krankenversicherung, MAXPOOL

Die Option umfasst nicht nur einen späteren ambulanten, stationären und zahnärztlichen Schutz, sondern auch ein Krankentagegeld und gegebenenfalls weitere Bausteine eines umfassenden PKV-Schutzes.

Ein Anlass bei allen Optionstarifen ist der Fortfall der GKV-Pflicht. Weitere Anlässe können auch der Anspruch auf freie Heilfürsorge, die erstmalige Aufnahme einer selbstständigen/freiberuflichen Tätigkeit oder das Ende der Familienversicherung sein. Besonders zu erwähnen ist der Optionstarif der AXA/DBV „VIA-Life“, welcher 17 verschiedene Optionsanlässe bietet. Einige Optionstarife sehen auch sofort wirksame Zusatzleistungen wie die Tarife 482 und 483 der ARAG oder OPTIPlan der uniVersa vor.

Sollte ein Wechsel in die private Krankenversicherung nicht möglich sein, so bieten einige Tarife auch die Option zum Abschluss einer Zusatzversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung.

WO IST DER UNTERSCHIED ZU EINER ANWARTSCHAFTSVERSICHERUNG?

Die Anwartschaftsversicherung gibt bereits PKV-Versicherten die Möglichkeit, ihren Versicherungsschutz zum Beispiel während einer Pflichtversicherung ohne Leistungsanspruch ruhen zu lassen. Auch hier wird der Gesundheitszustand eingefroren; die Anwartschaft bezieht sich aber immer auf den vorher bestandenen Versicherungsschutz/Tarife.

Mit dem Optionstarif halten Sie Ihrem Kunden die Tür für den Abschluss aller verkaufsoffenen Tarife der Gesellschaft für eine monatliche Prämie von circa fünf bis zehn Euro offen. ‹

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

Grafik: j-mel /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

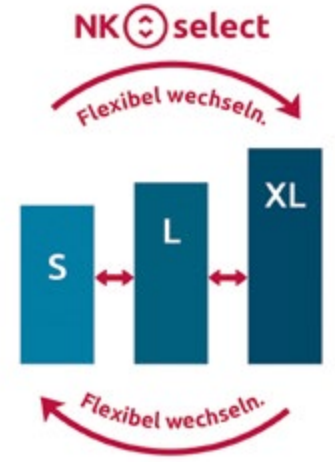
Passt sich dem Leben an

Das neue PKV-Konzept NK.select mit flexibler Wechseloption

Seit 30 Jahren zählt der Tarif NK zur Spitze, wenn es um die hochwertige Absicherung der Gesundheit geht. Mit NK.select XL hat er vor rund einem Jahr eine überaus leistungsstarke Weiterentwicklung erfahren, die sich besonders vorsorge- und familienfreundlich sowie zukunftsorientiert zeigt. Viele dieser Elemente finden sich auch in den beiden jüngsten Mitgliedern der NK.select-Tariffamilie. Und dank der neuen Wechseloption wird NK.select zu einem hoch flexiblen und ganzheitlichen Tarifkonzept.

FÜR JEDEN DAS PASSENDE

Der neue NK.select L steht dem XL in nur wenigen Disziplinen nach, enthält komfortable Gesundheitsleistungen auf konstant hohem Niveau und überzeugt ebenfalls durch vielfältige Familienleistungen. Mit besonders günstigen Konditionen bietet NK.select S einen äußerst attraktiven Einstieg in die PKV.



Dennoch können sich die Kunden sicher sein: Alles Wichtige ist versichert. Selbst Vorsorgeuntersuchungen sind auch hier ohne Altersbegrenzungen und ohne Beschränkung auf die gesetzlichen Programme enthalten. Und sie werden – inklusive Zahnprophylaxe und Schutzimpfungen – weder auf den Selbstbehalt oder den Bonus angerechnet, noch gefährden sie die Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit.

Alle drei NK.select-Tarife werden mit jährlichen Selbstbehaltstufen von 600, 1.200 und 3.000 Euro angeboten. Alternativ gibt es die Bonusvariante mit einer garantierten Auszahlung in Höhe von 100 Euro monatlich, die ganz besonders lohnend für Angestellte mit Arbeitgeberzuschuss ist.

FLEXIBEL BLEIBEN

Das Leben ist vor allem eines: unvorhersehbar. Deshalb hilft der Optionsbaustein NK.select FLEX, sich flexibel und unbürokratisch an neue Lebenssituationen anzupassen – weil vielleicht gerade das finanzielle Budget geringer ausfällt oder der Wunsch nach einer höherwertigen Absicherung aufkommt. Mit dem ganzheitlichen Tarifkonzept NK.select und seiner Wechseloption NK.select FLEX erhalten Versicherte die Möglichkeit, zu vielen verschiedenen Zeitpunkten oder Ereignissen ihr Absicherungsniveau zu erhöhen. Entweder durch einen Wechsel innerhalb der drei NK.select-Tarife S, L und XL oder indem sie ihren gewählten Selbstbehalt herabsetzen. Und wenn Kunden den Versicherungsschutz reduzieren möchten, können sie später wieder in den davor bestehenden Tarif zurückwechseln. Ganz einfach und ohne erneute Gesundheitsprüfung! ‹

Weitere Informationen unter
www.vermittlerportal.de/NKselect

Foto: Hallesche

NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Die neuen Budgettarife

Mehr Schwung für Ihr bKV-Geschäft.

Jetzt zugreifen

Die bKV-Budgettarife der NÜRNBERGER machen es Ihren Firmenkunden leicht, einfach zuzugreifen. Denn damit gibt es für alle Mitarbeiter ein individuelles Gesundheitspaket. Flexibel und passgenau.

Jetzt in Bewegung kommen:
vertrieb.nuernberger.de/budgettarife

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

Personen- und Funktionsbezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen.

Die Beitragsentwicklung in der PKV und GKV

„Die Beiträge zur Krankenversicherung steigen grundsätzlich, weil sich die Behandlungskosten im Gesundheitssystem laufend erhöhen. Auch 2023 gibt es deshalb Beitragsanpassungen. Rund ein Drittel der Privatversicherten ist davon betroffen.“ So berichtet der PKV-Verband auf seinem Infoportal PKV-Wissen.

Oliver Schlotjunker,
Fachberater Kranken-versicherung, MAXPOOL

Natürlich ist dies auf den ersten Blick keine positive Mitteilung, aber eine Beitragsanpassung garantiert PKV-Kunden auch, dass ihre Versicherungsgesellschaft ihrer vertraglichen Verpflichtung zur Leistungserfüllung nachkommen kann.

Der gesundheitliche Fortschritt und die dadurch steigenden Behandlungskosten sind nicht aufzuhalten, und schlussendlich wollen wir die bestmögliche Leistung erhalten, wenn wir sie benötigen.

Die gesetzliche Krankenversicherung stellt eine Grundleistung zur Verfügung. Wie diese Grundleistung gestaltet sein darf, ist in § 12 Absatz 1 SGBV unter dem Begriff des Wirtschaftlichkeitsgebots festgehalten: „Die Leistungen müssen ausreichend, zweckmäßig und wirtschaftlich sein; sie dürfen das Maß des Notwendigen nicht überschreiten. Leistungen, die nicht notwendig oder unwirtschaftlich sind, können Versicherte nicht beanspruchen, dürfen die Leistungserbringer nicht bewirken und die Krankenkassen nicht bewilligen.“

ZUSCHÜSSE IN REKORDHÖHE

Ausreichend und zweckmäßig muss die Leistung sein, wie zum Beispiel die Allgemeine Pflegeklasse im Krankenhaus oder die Regelleistung beim Zahnarzt.

Damit die gesetzliche Krankenversicherung diese Leistung überhaupt erbringen kann, hat der Bund im Jahr 2022 einen Zuschuss von 28,5 Milliarden Euro gezahlt, was einen neuen Rekordwert darstellt.

Der stabile allgemeine Beitragssatz in der GKV suggeriert den gesetzlich Versicherten eine konstante Beitragsbelastung, obwohl der faktische Zahlbetrag durch die jährliche Anpassung der Beitragsbemessungsgrenze für viele (in der Regel) jährlich ansteigt.

Der langfristige Vergleich der Beitragsentwicklung der PKV und GKV zeigt, dass beide sehr nah beieinanderliegen. Das ergab auch eine Analyse des Wissenschaftlichen Instituts der PKV (WIP). „Zwischen 2013 und 2023 sind die Beitragseinnahmen in der PKV je Versicherten um durchschnittlich 2,8 Prozent pro Jahr gestiegen. In der

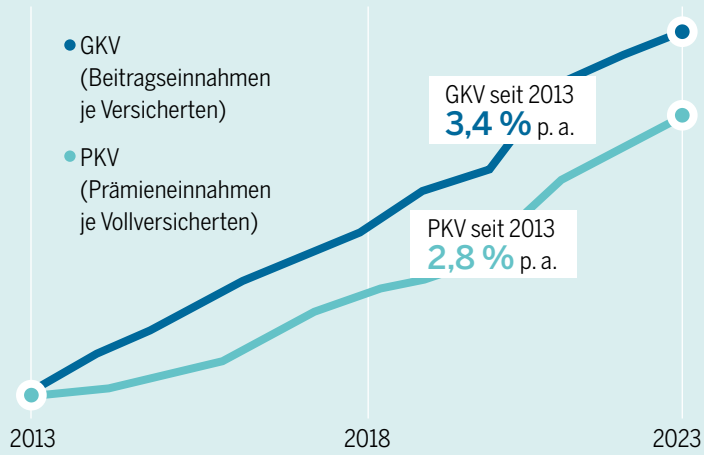
GKV liegt der Wert bei 3,4 Prozent“, so berichtet der PKV-Verband weiter. Der Bundeszuschuss ist in den Berechnungen nicht berücksichtigt!

Als Makler haben Sie die Verpflichtung, Ihren Kunden hierüber aufzuklären und die Möglichkeiten einer leistungsstarken Absicherung aufzuzeigen. Ihr Kunde muss für sich entscheiden, welche Leistung er im Krankheitsfall in Anspruch nehmen möchte.

Unser Team Krankenversicherung unterstützt Sie dabei, sprechen Sie uns gerne an! ‹

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

BEITRAGSENTWICKLUNG DER GKV UND PKV



Quelle: PKV-Verband

Foto: naulicrea/elements.envato.com

Eine Verwaltungs-App wird zum digitalen Bürohelfer

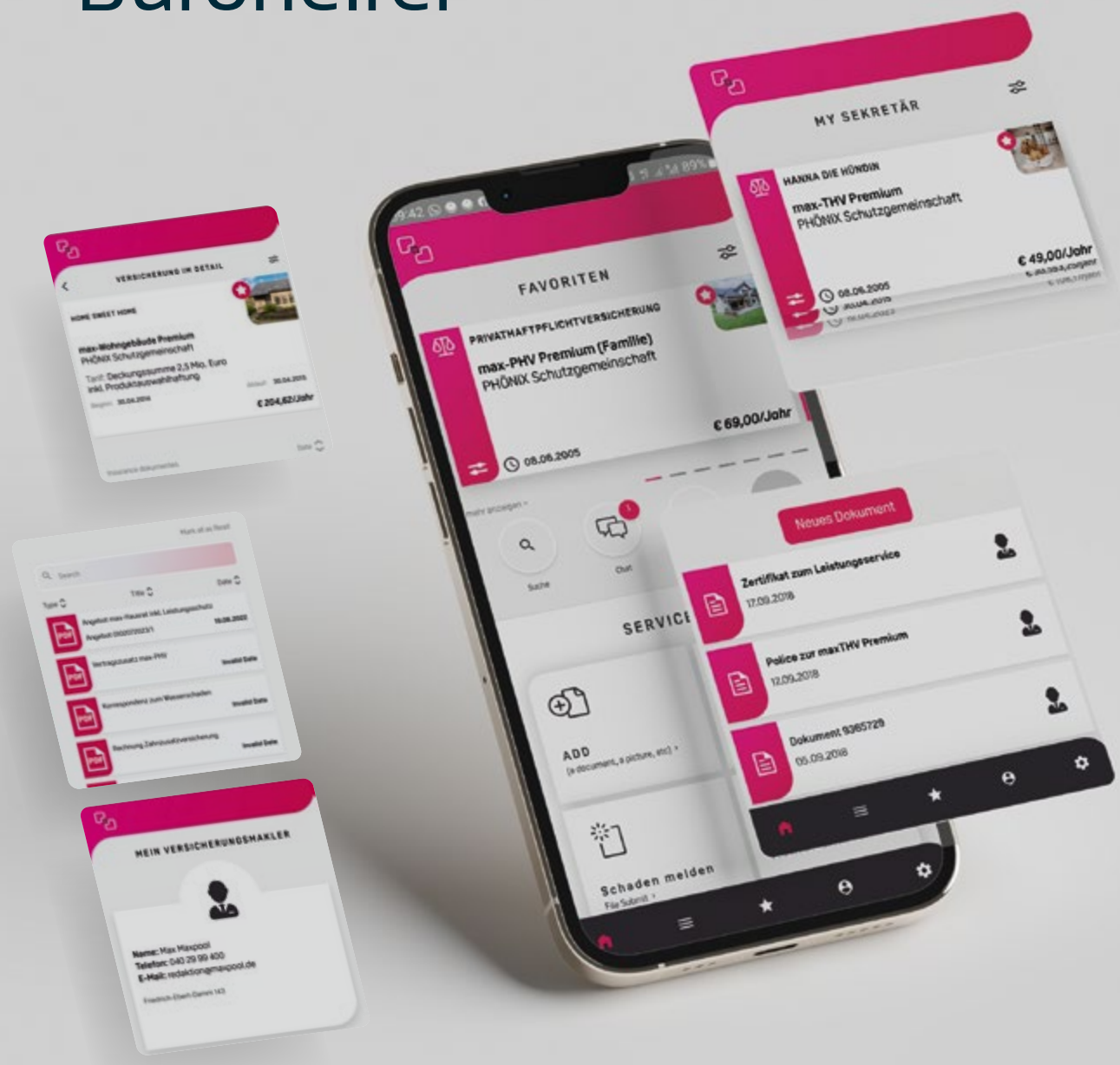


Foto: GraphicGata/elements.envato.com

Neugierig geworden?
Alle Infos zur neuen App
gibt es auf maxpool.de!

Am Anfang stand der Wunsch nach einem neuen Look. Unser fleißiges Entwicklerteam beließ es jedoch nicht bei einer einfachen Politur – und unterzog den Sekretär stattdessen einer Rundumerneuerung, die die Endkunden-App nicht nur auf den ersten Blick zu einem echten Hingucker macht.

sekretär

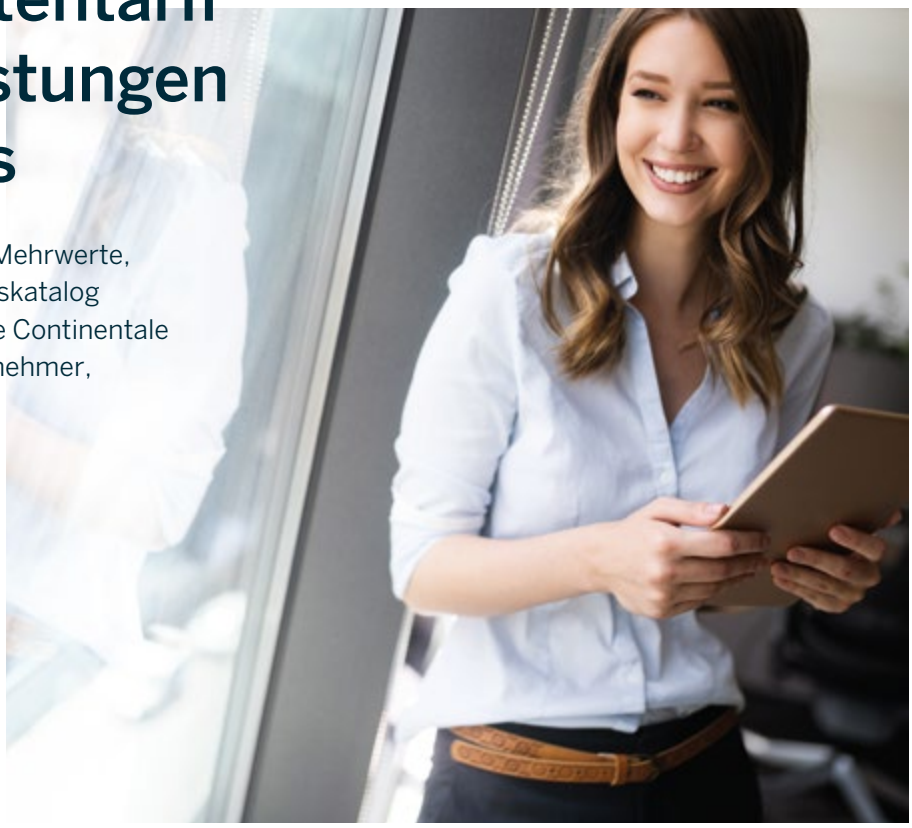
Das Update des Verwaltungsprogramms Sekretär stand ganz im Zeichen der Kundenfreundlichkeit, wofür die Entwickler zunächst das User Interface einem kompletten Re-Design unterzogen und den Fokus auf die User Experience gelegt haben. Im neuen Frontend der Endkunden-App werden nun die Favoriten der Nutzer gleich nach dem Log-in übersichtlich aufgelistet; den Überblick über sämtliche Versicherungsdetails und Dokumente gibt es nur einen Klick weiter. Neue Dokumente können direkt in den gewünschten Ordner hochgeladen werden, was die Verwaltung der Verträge zum Kinderspiel macht.

„Genau das war auch das Ziel der Entwickler, denn schließlich sollen die Kunden mit ihrem Sekretär genauso spielerisch interagieren können wie mit jeder anderen App auf ihrem Smartphone“, erklärt IT-Vorstand Andreas Zak.

Da der Sekretär nicht nur der Verwaltung der Dokumente, sondern auch der Kommunikation zwischen den beiden Nutzergruppen dient, verlor das Entwicklungsteam das große Ganze dabei nie aus dem Fokus. So können sich beide Nutzergruppen künftig auch mithilfe des Live-Chats weitaus leichter austauschen, als dies etwa mit E-Mails möglich wäre. Durch die Schaffung neuer Schnittstellen zwischen dem Sekretär und dem MAXOFFICE wuchs zudem das zusammen, was schon immer zusammengehörte. Für den IT-Vorstand ist diese Angleichung der Datensätze nicht nur technisch ein großer Schritt nach vorne: „Mit dem neuen Sekretär erleichtern wir den Kontakt zwischen Kunden und Maklern und helfen so dabei, die Beratungsqualität zu erhöhen.“

Die bessere Anbindung der Verwaltungs-App an das CRM-System von MAXPOOL trägt so auch dazu bei, die Kundenbindung zu stärken und – so die Vorhersage der Entwickler – den Maklern neue Geschäftsmöglichkeiten zu eröffnen. In Zukunft soll die App ihnen dabei eine noch größere Hilfe sein, wie Andreas Zak zum Schluss verrät: „Ich stelle mir eine Sekretär-Version vor, die etwa beim Betreten eines Flughafens durch den Einsatz von Actionable Analytics eine automatische Pop-up-Nachricht an den Nutzer versendet, in der sie ihn an seine noch nicht abgeschlossene Reiseversicherung erinnert. Es steckt also noch viel Potenzial in der App, weshalb wir sie auch künftig kontinuierlich weiterentwickeln werden.“ ‹

Krankenvollkostentarif mit starken Leistungen zum fairen Preis



Exzellenter PKV-Schutz und attraktive Mehrwerte, die bislang nicht zum üblichen Leistungskatalog der PKV zählten: Mit PREMIUM setzt die Continentale Maßstäbe für die Zielgruppe der Arbeitnehmer, aber auch für Selbstständige.

Mit dem Vollkostentarif PREMIUM bietet die Continentale Krankenversicherung einen hochwertigen PKV-Schutz zu fairen Konditionen. Denn die Beitragshöhe können Versicherte maßgeblich selbst beeinflussen: Durch Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit, einen limitierten Selbstbehalt oder aber die Beitragsbefreiung bei Elterngeldbezug profitieren PREMIUM-Versicherte von den fairen Bedingungen der Continentale.

JÄHRLICH BIS ZU SECHS MONATSBEITRÄGE SPAREN

Reichen Versicherte in einem Kalenderjahr keine Rechnungen ein, erhalten sie eine garantierte Beitragsrückerstattung in Höhe von zwei Monatsbeiträgen. Zusätzlich ist eine erfolgsabhängige Erstattung von bis zu vier Monatsbeiträgen möglich. So lässt sich die Jahresprämie erheblich reduzieren. Ein weiterer Pluspunkt: Die Continentale verzichtet bei Versicherten, die Elterngeld erhalten, jeweils auf bis zu sechs Monatsbeiträge.

ÜBERSCHAUBARE ZUZAHLUNGEN

Je tariflicher Leistung beteiligen sich die Versicherten mit nur 20 Euro an den Kosten. Dieser leistungsdynamische Selbstbehalt ist auf 500 Euro jährlich limitiert. Durch diese Begrenzung, bei Kindern sind es nur 250 Euro, erhalten PREMIUM-Versicherte finanzielle Planungssicherheit. Für Generika,Sehhilfen und stationäre Leistungen entfällt die Zuzahlung komplett.

TOP-LEISTUNGEN

Dabei können sich die Leistungen von PREMIUM sehen lassen. Der Tarif bietet einen Top-PKV-Schutz mit freier Arzt- und Krankenhauswahl. Das beinhaltet die Erstattung über die Höchstsätze von GOÄ und GOZ hinaus, 85 Prozent für Zahnersatz und vieles mehr.

ATTRAKTIVE MEHRLEISTUNGEN

Ebenfalls in PREMIUM inbegriffen sind Leistungen, die bislang nicht zum üblichen Leistungskatalog der PKV zählten. Dazu gehören

- medizinisch notwendige häusliche Krankenpflege
- eine Haushaltshilfe, wenn nach ärztlicher Bescheinigung der Haushalt nicht allein geführt werden kann
- zahlreiche ärztlich verordnete digitale Gesundheitsanwendungen
- bis zu 500 Euro für Vorsorgeuntersuchungen je Kalenderjahr
- reise- oder berufsbedingte Impfungen

TOP-PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS MIT ATTRAKTIVEM EFFEKTIVBEITRAG FÜR ARBEITNEHMER

Neben starken Leistungen trumpft PREMIUM mit einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis auf. Der PREMIUM-Beitrag für einen 35-Jährigen inklusive stationärer Wahlleistungen liegt abzüglich des Arbeitgeberanteils bei nur 244,17 Euro. Berücksichtigt man die maximale Rückerstattung von sechs Monatsbeiträgen, verbleiben gerade einmal 39,98 Euro im Monat. ‹

Freie Vermittler finden für sie speziell aufbereitete Informationen online unter makler.continentale.de/premium

Foto: NDABCREATIVITY /stock.adobe.com

Hallesche
ALH Gruppe

Flexibel
bleiben

PKV-SCHUTZ NK.SELECT

Der legendäre NK – jetzt als komplette Tariffamilie mit der Wechseloption NK.select FLEX.

Profitieren Sie jetzt von der neuen NK.select-Familie mit Tarifen für unterschiedliche Bedürfnisse und einer neuen Flexibilität: Dank dem Optionsbaustein NK.select FLEX können Ihre Kunden zwischen den Tarifen wechseln.

www.vermittlerportal.de/NKselect

Fahrplanänderung rund um die Immobilienfinanzierung

Was geht und was geht nicht (mehr)?

Man konnte es weit entfernt schon grollen hören – ein Geräusch, das so klingt, als würde man eine schwere eiserne Tresortür schließen. Und dann ging es los. Unerwartet? Na ja.

„Die Geschwindigkeit der Veränderung hat maßgeblichen Einfluss auf den Grad der Irritation."

Irgendwann musste es ja passieren, nachdem die Finanzierungsbranche viele Jahre im Tal der Glückseligen gehockt hatte und sich alle gegenseitig die Taschen vollpacken konnten – und ich meine wirklich ALLE: die Berater, die Kunden, ebenso die Banken, Immobilienmakler, Notare und dank der Grunderwerbssteuer auch der Staat.

Und während wir alle so dasaßen und uns die goldene Engelslocke um den Finger gewickelt haben, kam ein Luftzug daher, ein Wind, ein Sturm, ein Orkan, der in der Zeit eines Wimpernschlages die Finanzierungswelt und all ihre friedlichen Bewohner durcheinandergewirbelt und neu sortiert hat.

So schnell, wie die Karten neu gemischt wurden, konnte man seine heiß geliebte WestImmo-Kaffeetasse – ein echtes Relikt – gar nicht sicher zur Seite stellen.

Und jetzt stehen wir da: oben ist unten, vorne ist hinten, richtig ist falsch und alles ist irgendwie anders.

Und ganz wild wird es, wenn man sich vor Augen führt, dass sich auch viele Themen in der Peripherie des Zinsmarktes verändern.
Ist das schlimm?
Nicht unbedingt.
Fangen wir einfach an.

AUF DIE PLÄTZE, FERTIG – SPAREN

Mit der ersten Leitzinserhöhung waren sie wieder vorbei, die Zeiten, in denen viele Kunden mit hohen Kontoguthaben von ihren Banken eine Rechnung für ein Verwahrentgelt erhielten. Das an sich war eigentlich schon verkehrte Welt genug, denn die einstigen Lieblingskunden waren übergangsweise zur finanziellen Last geworden. Spätestens seit die EZB die zweite Erhöhung nachgelegt hat, verspürt man beim Sparen mit einer Eins vor dem Komma wieder einen ersten leichten Hauch von Spaß. Und wenn wir beim Thema Zinsen bleiben wollen, ist es aktuelle Tatsache, dass nicht nur die Beratertische leer sind, sondern auch die der Kreditentscheider bei den Banken.

ZINSSENKUNG OHNE EZB-HILFE

In der Vergangenheit kannte man die Steuerung des Antragseingangs bei den Instituten eher aus der umgekehrten Richtung. Kam man mit der Bearbeitung nicht mehr so richtig hinterher, wurden Zinsen oder Mindestdarlehensbeträge angehoben. Zum Jahreswechsel fangen nun die neuen Jahresziele an zu drücken, und die Banken werden gezwungen sein, sich zinstechnisch (nach unten) zu bewegen, wenn sie von dem ohnehin schon kleinen Kuchen etwas abhaben möchten. Ich sage mal: Die Luft dafür ist da.

KAUM NOCH PERSÖNLICHE ANSPRECHPARTNER

Eine weitere Entwicklung in den Banken aus den vergangenen Monaten war es, dass die Kreditentscheidungen zentraler und unpersönlicher getroffen wurden. Ehemalige feste Ansprechpartner wurden durch Ringschaltungen ersetzt. Der Hintergrund einer solchen Idee ist nachvollziehbar. Man darf trotzdem gespannt sein, wie lange die Institute dies durchhalten, angesichts der Tatsache, dass ein **persönlicher Ansprechpartner echter Klebstoff** für eine Partnerschaft ist.

HOHES RISIKO OHNE EIGENKAPITAL

Produktseitig kann man sicherlich festhalten, dass die 100-Prozent-Finanzierung eines Neubaus gerade ein ganz heißes Eisen ist. Ähnlich wie bei einem Neuwagen ist auch ein Neubau nach dem ersten Aufschließen schon nicht mehr so viel wert, wie man mal dafür investiert hat. Der zu erwartende Preisverfall am Markt macht die Sache nicht besser. Hinzu kommen die unkalkulierbaren Werkstoffpreise sowie die Verzögerungen und Lieferengpässe, die schmerzhafte Extrakosten verursachen können. ››

ANSCHLUSS-FINANZIERUNG ALS ANKER

Forwarddarlehen hingegen gehen in meinen Augen recht gut. Natürlich sind auch hier die Zinsen gestiegen, aber Anschlussfinanzierungskunden sind aus ihren laufenden Verträgen bereits alte, höhere Zinssätze gewohnt und erschrecken sich somit nicht mehr so leicht. Hinzu kommt, dass diese Kunden ja keine echte Wahl haben und dass die Ratensicherheit als oberstes Ziel immer mehr an Wichtigkeit gewinnt.

DARF'S EIN BISSCHEN WENIGER SEIN?

Was hingegen im Bereich des Kaufens wieder möglich ist und einen echten Richtungswechsel darstellt: Kaufpreise können wieder verhandelt werden. Und wir sollten unsere Kunden dazu auch unbedingt ermutigen, denn es beschleunigt die Marktregulierung. Trifft man damit am Ende einen Armen? Nein. Jeder, der aktuell eine Immobilie verkauft, die länger als zwölf Monate in seinem Besitz war, liegt nach meiner Einschätzung im Gewinnbereich.

Maren Straatmann,
Abteilungsleiterin
Finanzierung und Prokuristin,
MAXPOOL

KOSTEN BITTE NICHT SCHÄTZEN

Wovon man hingegen die Finger lassen sollte, sind grobe Kostenschätzungen bei Modernisierungen. An sich war das schon immer eine dumme Idee, aber in der letzten Zeit haben die Abweichungen zwischen Schätzung und Realität neue Dimensionen angenommen. Wenn Sie heute für einen neuen Satz Fenster dasselbe bezahlen möchten wie noch vor wenigen Jahren, dann müssen Sie die Hälfte zumauern.

WARTEN AUF DIE KFW

Beim Modernisieren haben wir auch gleich den Bereich zu fassen, der seitens der KfW derzeit noch halbwegs gut energetisch gefördert wird. Für Neubauten gibt es nur noch Geld in der energetischen Spitzenklasse, insgesamt ist die KfW seit Monaten recht zurückhaltend. Dies könnte an dem Fehlwurf „Zuschussvariante" liegen, der 2021 nicht nur am Ziel vorbei war, sondern auch die Töpfe ratzeputz leer gemacht hat. Für 2023 erwarte ich auch aus dieser Richtung wieder mehr Einsatz.

Vermutlich könnte ich meine Liste noch unendlich mit interessanten Themen fortsetzen, aber ich denke, schon jetzt ist deutlich geworden, dass in der aktuellen Situation nicht alles schlecht ist – es ist nur anders und manchmal sogar ziemlich gut. ‹

Hier geht's zum Film!

Grafiken: Goodware-Std/elements.envato.com

Unsere betriebliche Krankenversicherung.

ARAG BudgetFlex

Ein Bugdet. Vielfältige Gesundheitsleistungen.

Hier mehr erfahren

DEUTSCHER B2B AWARD 2022
TOP PREIS/LEISTUNG
Betriebliche Kranken-Versicherer

Der Game-Changer in der Kundenberatung

Das Finanzierungsteam von MAXPOOL ist Ihr Ass im Ärmel!

Traurig, aber wahr: Vorbei sind die Zeiten, in denen die Zinsen einer Immobilienfinanzierung unter einem Prozent lagen. Auch wenn der Markt seit seinem Höchststand im Oktober 2022 wieder deutlich nachgegeben hat, bleibt die Drei vor dem Komma die neue Realität.

Für angehende Häuslebauer und Immobilienkäufer sind das echt miese Nachrichten, zumal die steigende Inflation und die Unsicherheiten auf den Energiemärkten die Portemonnaies auch von anderer Seite stark strapazieren.

NICHT DIE AUGEN VERSCHLIESSEN – BERATEN!

Kaum verwunderlich, dass so mancher den Traum vom Eigenheim auf morgen verschiebt und vorerst auf fallende Kaufpreise hofft.

ABER: Kunden, die bereits in einer laufenden Finanzierung stecken, haben diese Möglichkeiten des unbegrenzten Beobachtens nicht. Sie müssen sich zwingend zum Ablauf der Zinsbindungsfrist um einen neuen Kredit bemühen und brauchen genau jetzt einen tragfähigen Fahrplan, um nicht in absehbarer Zeit in einer teuren Anschlussfinanzierung zu landen.

In dieser Situation haben Ihre Kunden unendlich viele ausgesprochene und auch unausgesprochene Fragen: Welche Darlehenskonstellation ist die sinnvollste? Kann mir ein Forwarddarlehen die gewünschte Sicherheit bringen? Ist es eine gute Idee, von einem Kündigungsrecht Gebrauch zu machen? Händeringend wird nach einer Empfehlung oder einem Wegweiser gesucht.

Maren Straatmann,
Abteilungsleiterin Finanzierung und Prokuristin, MAXPOOL

Eine Herausforderung, bei der selbst erfahrenen Finanzierungsberatern manchmal die Worte fehlen – erst recht, wenn man sich nicht jeden Tag mit dem Markt und seinen Möglichkeiten beschäftigt.

GEMEINSAM SIND WIR BESSER

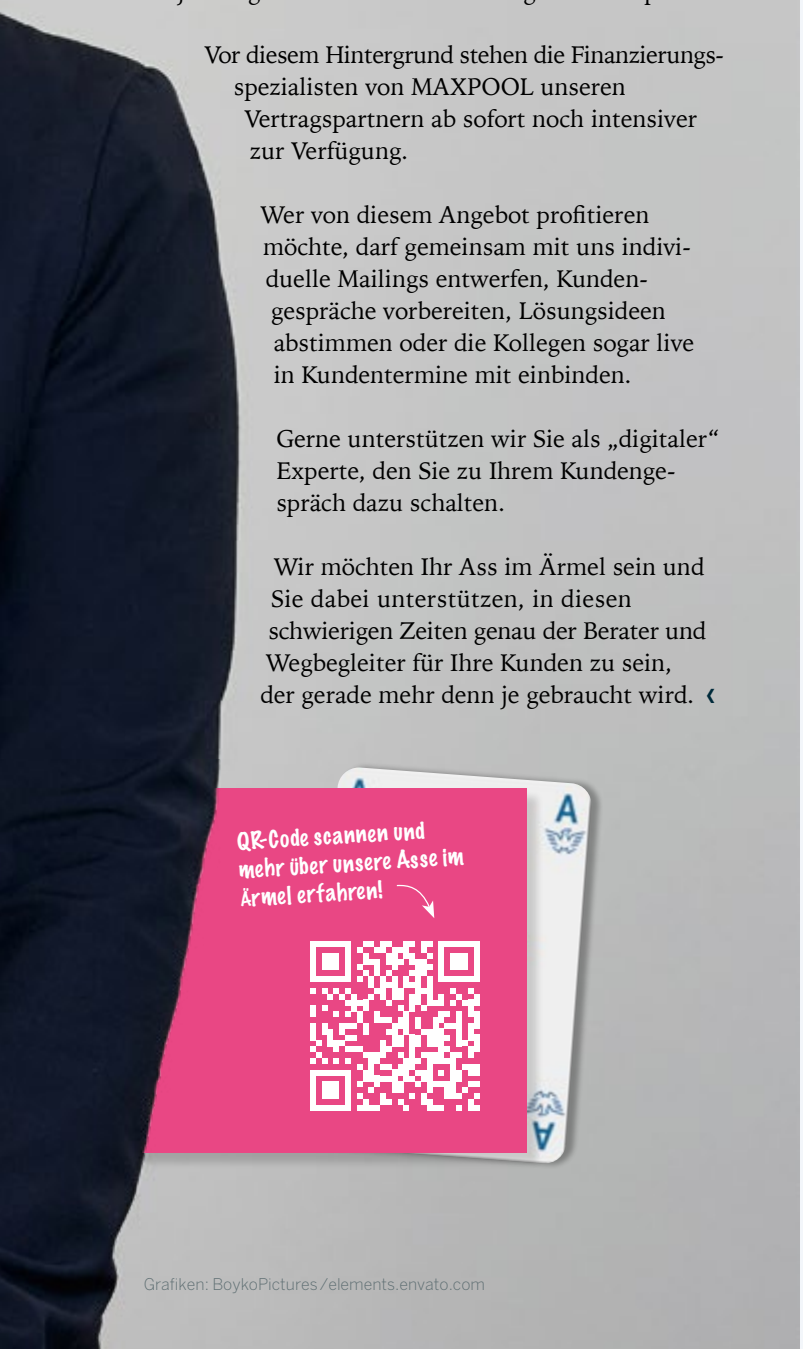
Für das Finanzierungsteam von MAXPOOL sind diese Gespräche – auch die schwierigen – quasi täglich Brot. Mögliche Lösungswege wurden schon oft durchgespielt und so lange von links nach rechts gedreht, bis es für den jeweiligen Anschlussfinanzierungs-Kunden passt.

Vor diesem Hintergrund stehen die Finanzierungsspezialisten von MAXPOOL unseren Vertragspartnern ab sofort noch intensiver zur Verfügung.

Wer von diesem Angebot profitieren möchte, darf gemeinsam mit uns individuelle Mailings entwerfen, Kundengespräche vorbereiten, Lösungsideen abstimmen oder die Kollegen sogar live in Kundentermine mit einbinden.

Gerne unterstützen wir Sie als „digitaler" Experte, den Sie zu Ihrem Kundengespräch dazu schalten.

Wir möchten Ihr Ass im Ärmel sein und Sie dabei unterstützen, in diesen schwierigen Zeiten genau der Berater und Wegbegleiter für Ihre Kunden zu sein, der gerade mehr denn je gebraucht wird. ‹



Grafiken: BoykoPictures/elements.envato.com

Weitere Informationen dazu finden Sie auch auf

Kooperation mit Carestone

Der führende Anbieter in der Assetklasse Pflegeimmobilien

Vor über 25 Jahren hat sich Carestone einer Idee verschrieben: Pflegeimmobilien als Kapitalanlage zu planen, zu bauen und zu vermarkten. Entstanden ist ein Konzept, das alle Vorzüge eines Immobilieninvestments nutzt, Aufwände minimiert und Sicherheiten maximiert. Was damals neu war, ist inzwischen ein prosperierender, wachsender und zukunftssicherer Markt. Auf diesem Markt ist Carestone der führende Produktentwickler und -anbieter in der Assetklasse Pflegeimmobilien für private Investoren.

Ihrem Erfolgskonzept sind die Hannoveraner dabei stets treu geblieben: Die projektierten Pflegeeinrichtungen werden in einzelne, grundbuchlich eingetragene Apartments geteilt. Ein Betreiber pachtet das Gesamtobjekt und die Mieteinnahmen werden anteilig Monat für Monat an die Eigentümer ausgeschüttet. Gemeinsam mit seinen Partnern schafft das Unternehmen damit die in Deutschland so dringend benötigten Pflegeplätze. Gleichzeitig entstehen nachhaltige Werte für Kunden, die Vermögen schützen und aufbauen möchten. Ein einträgliches und zugleich gesellschaftlich bedeutendes Geschäftsmodell also, zu dem MAXPOOL seinen Maklern mit dieser Kooperation die Türen öffnen möchte. ‹

Aus der Pflicht die Kür machen

Was Arbeitgeber im Arbeitnehmermarkt beachten sollten

Unternehmen in Deutschland haben zunehmend mehr Probleme damit, geeignete Mitarbeiter zu finden und sie im Anschluss langfristig zu binden. Der Fachkräftemangel hält in allen Unternehmensgrößen Einzug und lässt sich nur schwer aufhalten.

NACHHALTIGE STRATEGIEN:
Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice, attraktive Gehaltszahlungen und betriebliche Versorgung sind gut genutzte Maßnahmen im Kampf gegen den Fachkräftemangel.

Der entscheidende Grund für den Fachkräftemangel ist der demografische Wandel. Denn laut Statistischem Bundesamt werden wir bei Personen im erwerbstätigen Alter im Jahr 2035 mit einem Rückgang von 7 bis 11 Prozent rechnen müssen. Tendenz derzeit steigend.

FIRMEN HABEN DIESES PROBLEM ERKANNT UND BAUEN VERMEHRT EINE NACHHALTIGE STRATEGIE AUF:
Unternehmen schöpfen ihre Möglichkeiten der Findung und Bindung von Mitarbeitern inzwischen deutlich aus. So gewähren sie ihren Angestellten flexible Arbeitszeiten. Homeoffice oder Remote-Arbeit sind ebenfalls zum gängigen Standard geworden. Weit im Vordergrund stehen selbstverständlich attraktive Gehaltszahlungen, die deutlich gestiegen sind, da der Fachkräftemangel einen Arbeitnehmermarkt bewirkt.

Aber auch die betriebliche Versorgung ist heute inzwischen eine gut genutzte Maßnahme im Kampf gegen den Fachkräftemangel.

Foto: Photographee.eu/elements.envato.com

Die betriebliche Altersvorsorge ist innerhalb der betrieblichen Versorgung die „Pflicht“, welche die meisten Arbeitgeber bereits sehr solide anbieten. Denn mit einem großzügigen Arbeitgeberzuschuss erreicht man zugleich zwei Dinge: das Bewusstsein, für das Alter finanziell vorzusorgen, und eine Bindung ans Unternehmen herzustellen. Vielfach werden sogenannte Matching-Modelle zugrunde gelegt, in denen beispielsweise 100 Euro Arbeitgeberzuschuss bei 100 Euro Entgeltumwandlung erfolgt. Aus der Pflicht die Kür zu machen ist gar nicht so schwierig, wie man denkt! Erweitert

Katja Siewert,
Expertin für betriebliches Vorsorge-Management, MAXPOOL

ein Arbeitgeber sein Versorgungswerk um die Absicherung der Arbeitskraft und um die betriebliche Gesundheit, so ist er in der Benefitwelt schon ganz weit vorn! Inzwischen gibt es Modelle am Markt, die in der Gesamtverwaltung äußerst einfach in der Handhabung sind. Immer noch kennen viel zu wenige Arbeitgeber alle Möglichkeiten, die die betriebliche Versorgung bietet.

Sprechen Sie deshalb Ihre Firmenkunden und auch uns gerne an, wenn Sie sowohl fachliche als auch vertriebliche Unterstützung benötigen. ‹

Hängematte statt Headset:

Mit multiphone bleiben Sie erreichbar!

Stellen Sie sich vor, ein Kunde ruft in Ihrem Büro an, um sich professionellen Rat zu holen und bei der Gelegenheit vielleicht auch einen Vertrag abzuschließen. Zu blöd, dass Sie es sich gerade mit einem Caipirinha am Strand von Biarritz gut gehen lassen. Chance vertan? Keineswegs – denn genau hier kommt multiphone ins Spiel: Der Neuling im Mehrwerteprogramm von MAXPOOL nimmt die Anrufe in Ihrer Abwesenheit in Ihrem Firmennamen entgegen, beantwortet professionell Fragen, gibt Auskunft und vereinbart auch Termine. So bleiben Sie an 365 Tagen im Jahr erreichbar – und zwar genau so, wie Sie es sich wünschen.

Im Anschluss an alle eingegangenen Anrufe erhalten Sie eine Gesprächsnotiz per SMS oder E-Mail.
So verlieren Sie weder Anrufe noch Kunden und gewinnen gleichzeitig mehr Zeit für echte Beratungsgespräche.
Und das Beste: Als MAXPOOL-Makler können Sie den multiphone-Telefonservice im Rahmen unseres Mehrwerteprogramms jetzt für nur 39 Euro statt 49 Euro im Monat buchen. ‹

Foto: Igor_Tichonow yusufdemirci /elements.envato.com

Fürchtet Euch nicht! So geht’s ohne Angst zum Zahnarzt

Jeder zweite Patient in Deutschland hat Angst vorm Zahnarzt. Auch Angelika Brandl-Riedel fürchtete sich als Kind vor der Behandlung. Heute hilft die Vorsitzende des Deutschen Zahnärzte Verbands anderen Menschen dabei, ihre Dentalphobie zu überwinden – und das ganz ohne Vollnarkose.

Hier geht es zu unserem Maklerportal

Ob der Lyriker Eugen Roth Angst vorm Zahnarzt hatte, ist nicht überliefert. Auf jeden Fall lebte er zu einer Zeit (1895–1976), als es auf dem Zahnarztstuhl deutlich ruppiger zuging. Roth packte seine Erfahrungen in ein Gedicht, das so manchem Dentalphobiker aus der Seele sprechen dürfte:

Nicht immer sind bequeme Stühle
Ein Ruheplatz für die Gefühle.
Wir säßen lieber in den Nesseln,
Als auf den wohlbekannten Sesseln,
Vor denen, sauber und vernickelt,
Der Zahnarzt seine Kunst entwickelt.

Dr. med. dent. Angelika Brandl-Riedel, Vorsitzende des Deutschen Zahnärzte Verbands, hatte früher auch Angst. Der Zahnarzt ihrer Kindheit war ein „böser Mann“ ohne Geduld und Empathie. Aber sie konnte die Angst ablegen und ist Zahnärztin geworden. Sie ist seit 35 Jahren darauf spezialisiert, Menschen die Angst vor der Zahnbehandlung zu nehmen.

Die Zahnärztin hat die Erfahrung gemacht, dass es vor allem drei Dinge sind, die Zahnarztangst auslösen können.

1. Angst vor Schmerzen. Im normalen Ausmaß kann sie durch die Betäubungsspritze genommen werden. Ist sie jedoch besonders ausgeprägt oder kommt noch eine Angst vor Spritzen hinzu, wird es schwieriger.

2. Angst vor dem Ausgeliefertsein. Üblicherweise weiche man automatisch zurück, wenn sich jemand dem eigenen Gesicht auf weniger als 30 Zentimeter nähert. Doch beim Zahnarzt geht das nicht. Wir liegen da, Mund offen, über der Brust ein Tablett mit blitzenden Werkzeugen, und können nirgendwohin.

3. Scham. „Wer ewig nicht beim Zahnarzt war, hat oft ein Trümmergebiss mit fauligen Stumpen und üblem Geruch“, sagt die Spezialistin. „Diesen Menschen ist es peinlich, zu uns zu kommen.“ Auch da helfe es, Verständnis zu zeigen, Vertrauen aufzubauen. „Ich sage dann immer: Wir freuen uns, dass Sie kommen und uns viel Arbeit mitbringen.“

Am Ende ist es gut investierte Zeit, denn wer keine Angst hat, geht regelmäßig zur Vorsorge. Und wer das tut, hat gesündere Zähne und damit ein geringeres Risiko, mal eine traumatische Behandlung durchmachen zu müssen.

Und auch Eugen Roth kommt in seinem Gedicht zu einem versöhnlichen Schluss:

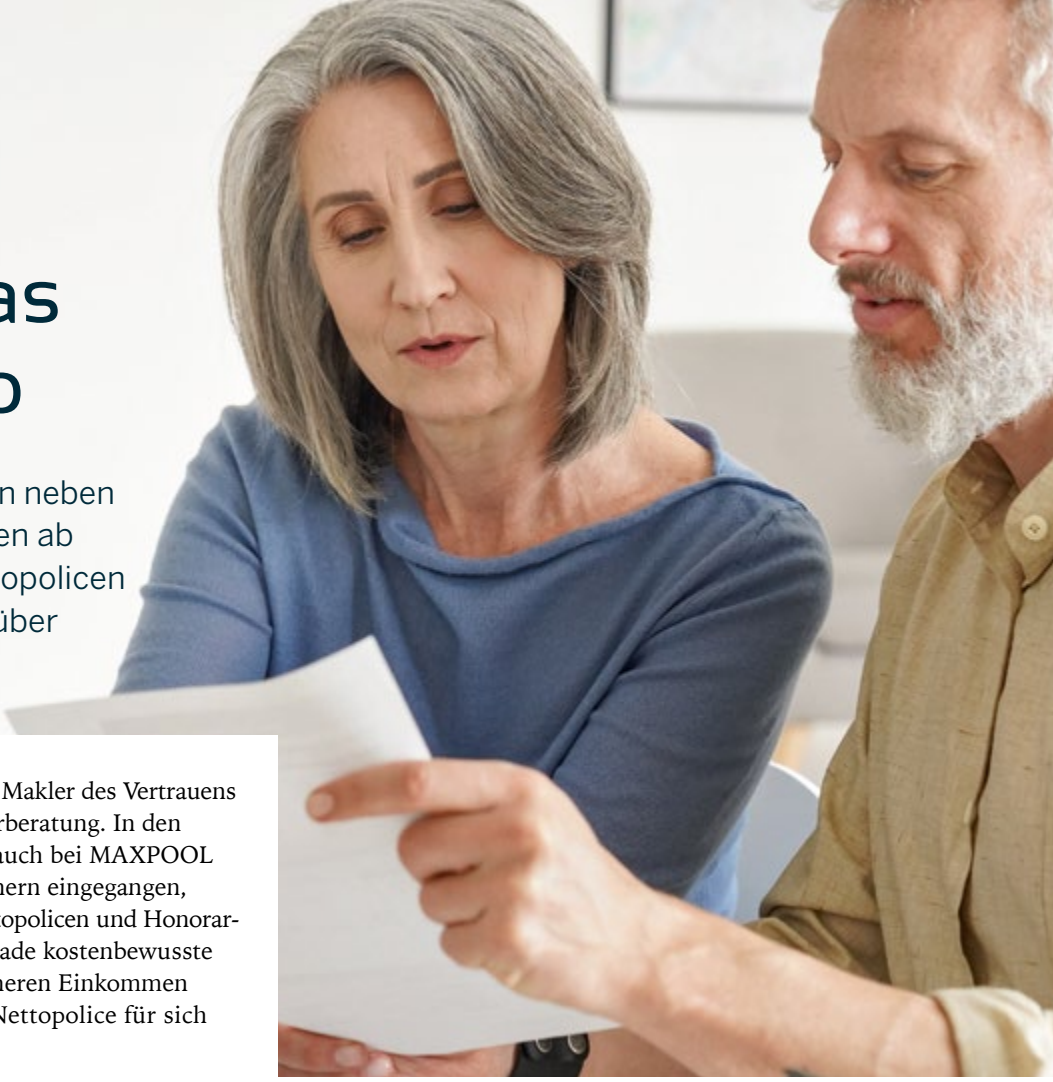
Hat er sein Werk mit Gold gekrönt,
Sind mit der Welt wir neu versöhnt
Und zeigen, noch im Aug die Träne,
Ihr furchtlos wiederum die Zähne,
Die wir – ein Prahlhans,
wer’s verschweigt –
Dem Zahnarzt zitternd nur gezeigt.

Details zu MeinZahnschutz der Allianz, der solche Behandlungen möglich macht, entnehmen Sie gerne unserem Maklerportal. ‹

Foto: Westend61/gettyimages.de

Netto ist das neue Brutto

Makler können ihren Kunden neben den bekannten Bruttopolicen ab sofort auch Zugang zu Nettopolicen im Bereich Altersvorsorge über MAXPOOL ermöglichen.



Immer mehr Kunden fragen bei ihrem Makler des Vertrauens nach Nettopolicen bzw. einer Honorarberatung. In den vergangenen zwei Jahren sind daher auch bei MAXPOOL vermehrt Anfragen von Vertriebspartnern eingegangen, die das erste Mal mit dem Thema Nettopolicen und Honorarvermittlung konfrontiert wurden. Gerade kostenbewusste und investmentaffine Kunden mit höheren Einkommen können Sie mit dem Angebot einer Nettopolice für sich gewinnen.

Anders als in der altbekannten Bruttopolice weisen Sie Ihre Vergütung komplett transparent als Honorar aus und legen die Höhe selbst fest. Flexibilität steht dabei im Fokus unseres Handelns. Sie können feste Abschlusskosten pro Vertrag definieren, gestaffelte Kosten nach Anlagesumme und sogar Ratenzahlungen für bis zu 36 Monate mit Ihrem Kunden vereinbaren.

MAXPOOL unterstützt Sie bei der Angebotserstellung und übernimmt die komplette Abwicklung bis hin zum Inkasso des Honorars bei Ihrem Kunden.

Wir wollen Ihnen die Einreichung von Nettopolicen bei MAXPOOL so einfach wie möglich gestalten und legen hier großen Wert auf Einfachheit und Transparenz. Daher gilt auch bei Honoraren die im Bereich Leben bekannte 88/12-Prozent-Regelung ohne laufende Fixkosten.

BEISPIEL

Für eine Beratung zu einer Nettopolice stellen Sie dem Kunden ein Honorar in Höhe von 1.500 Euro in Rechnung und vereinbaren eine Einmalzahlung. MAXPOOL reicht den Vertrag bei der Gesellschaft ein, pflegt die Daten in Ihr MAXOFFICE, überwacht die Policierung und inkassiert dann beim Kunden das vereinbarte Honorar. Nach Eingang der Honorarzahlung bei MAXPOOL erhalten Sie 88 Prozent, also 1.320 Euro, mit der nächsten Abrechnung ausgezahlt.

»Wir sind Verfechter beider Welten, egal ob brutto oder netto, und sind der festen Meinung, dass die Vergütungsart individuell zum Kunden passen muss.«

Kevin Jürgens,
Vorstand Vertrieb,
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

Selbstverständlich weisen wir Honorare separat auf der Courtageabrechnung aus. MAXPOOL überwacht den Zahlungseingang des Honorars und übernimmt auch das Mahnwesen beim Kunden, sollte dies einmal nötig sein.

WAS GILT ES NUN ZU TUN?

Sie wollen Ihr Angebotsportfolio im Bereich Altersvorsorge um Nettopolicen erweitern und so stornosichere Erträge generieren? Dann sprechen Sie Ihren Maklerbetreuer oder das Team Vorsorge-Management von MAXPOOL an. ‹

Foto: insta_photos/elements.envato.com

Die MAXPOOL-Maklerumfrage 2022

Wir fragten und die Makler antworteten:
Das sind die Ergebnisse unserer Umfrage.

Voll, voller, der MAXPOOL-Veranstaltungskalender: Auch im letzten Jahr konnten wir Sie – ob nun digital oder in Person – bei zahlreichen Veranstaltungen begrüßen. Eine gute Gelegenheit, miteinander ins Gespräch zu kommen und ein wenig in die Maklerseele hineinzuhorchen: Welche Themen sind bei Ihnen gerade aktuell? Welche Inhalte interessieren Sie am meisten und welches Veranstaltungsformat bevorzugen Sie?

MAXPOOL wird von den Teilnehmern als nahbarer und persönlicher Maklerpool wahrgenommen.

Zwischen Tür und Angel ist es allerdings nicht so einfach, wirklich gutes Feedback mitzunehmen. Deshalb erstellten wir für Sie eine Maklerumfrage mit wohlüberlegten Fragen, um Ihnen auch in diesem Jahr die besten Veranstaltungen anbieten zu können. Umso mehr freut es uns, dass Sie sich so zahlreich daran beteiligt haben – und uns so viele tolle Ideen für ein noch besseres Angebot mit auf den Weg gaben. Dafür möchten wir uns bei Ihnen ganz herzlich bedanken!

Die Auswertung der Ergebnisse förderte aber auch einige interessante Erkenntnisse zutage – zum Beispiel die, dass MAXPOOL von den Teilnehmern als ein besonders nahbarer und persönlicher Maklerpool wahrgenommen wird. Da wir mittlerweile in vielen Bereichen auf digitale Lösungen zurückgreifen, ist dies besonders erfreulich, bedeutet es doch, dass uns der schwierige Spagat zwischen persönlicher Betreuung und technischer Unterstützung in der Praxis gelingt.

Die Wertschätzung der persönlichen Nähe bedeutet allerdings noch lange nicht, dass unsere Vertriebspartner sich nach analogen Zeiten zurücksehnen. Ganz im Gegenteil: Wenn es nach den MAXPOOL-Maklern geht, soll es zukünftig noch mehr digitale Angebote geben, wobei vor allem Workshops und eintägige Veranstaltungen auf viel positive Resonanz stoßen. Was die Qualität der Veranstaltungen angeht, sahen die Teilnehmer der Umfrage hingegen keinerlei Veränderungsbedarf – die überwiegende Mehrheit stufte sie als „ausgezeichnet“ oder „sehr gut“ ein.

DARAUF KÖNNEN SIE SICH FREUEN:
Ihr Wunsch ist uns Befehl: 2023 werden Sie im MAXPOOL-Veranstaltungskalender noch mehr digitale Angebote vorfinden. Zudem werden wir die Anzahl der Onlineschulungen, die wir intern und nicht in Zusammenarbeit mit unseren Kooperationspartnern entwickeln, künftig auf etwa drei pro Woche aufstocken. Dass wir damit einen Nerv treffen, beweisen das positive Feedback aus den bisherigen internen Veranstaltungen und der explizite Wunsch, solche Themen wie unsere hauseigenen Deckungskonzepte in Zukunft stärker aufzugreifen. Sie sehen also: Ihre Meinung wirkt! ‹

JETZT ANMELDEN!

Sie wollen jederzeit über die neuesten Einträge in unserem Veranstaltungskalender informiert bleiben? Dann melden Sie sich doch einfach für unseren Newsletter an.

Grafik: hoangpts/elements.envato.com

Entspannter investieren mit künstlicher Intelligenz?

ERGO bietet bei Fondsrenten exklusiv den Robo-Advisor von SMAVESTO an.

Mehr zur KI-Power für Ihre Kunden: einfach QR-Code scannen und Website besuchen!

Mit allen Infos zum Robo-Advisor – inklusive kurzem Erklärvideo.

Digitale Sprachassistenten, Gesichtserkennung im Smartphone oder die Suche im Internet: Künstliche Intelligenz (KI) erleichtert unser Leben auch im neuen Jahr und unterstützt uns dabei, unsere Ziele schneller und einfacher zu erreichen. Doch kann KI auch bei wichtigen Investment-Entscheidungen helfen? Und beim Vermögensaufbau in der Altersvorsorge für ein entspanntes Anlegen sorgen?

DIE HERAUSFORDERUNG: BEIM GELDANLEGEN SIEGEN OFT EMOTIONEN ÜBER DEN VERSTAND.
Laut dem US-amerikanischen Ökonom und Yale-Professor Robert Shiller sind 80 Prozent aller Kursschwankungen an der Börse rational nicht erklärbar. Der Grund sind menschliche Emotionen. Sie spielen bei Investment-Entscheidungen eine entscheidende Rolle. Und sie lassen sich nicht abschalten.

DIE MÖGLICHE LÖSUNG: RATIONAL INVESTIEREN – MITHILFE VON KI.
Umgekehrt heißt das: Ohne Emotionen würden Ihre Kunden möglicherweise bessere Anlageentscheidungen treffen. Doch das ist leichter gesagt als getan, schließlich sind wir alle nur Menschen. Eine KI-gesteuerte Vermögensverwaltung bietet hier neue Möglichkeiten und gesteigerte Renditechancen – auch bei einer fondsgebundenen Rentenversicherung!

EXKLUSIV BEI ERGO: DER ROBO-ADVISOR VON SMAVESTO.
ERGO hat eine KI mit einem der leistungsstärksten Algorithmen am Markt in Fondsrenten integriert. Die digitale Vermögensverwaltung von SMAVESTO ist weltweit erstmalig in der ERGO Rente Balance und ERGO Rente Chance verfügbar. Das Besondere: Die KI-gesteuerte Vermögensverwaltung wählt kostengünstige ETFs aus, optimiert das gewählte Portfolio und passt es regelmäßig an die Marktentwicklungen an. Alles ganz automatisch mit einem selbstlernenden Algorithmus.

NACHHALTIGKEIT STEHT IM FOKUS.
Zusätzliches Plus für junge Kunden: Die digitale Vermögensverwaltung von SMAVESTO investiert ausschließlich in nachhaltige ETFs. Und zwar gemäß strengen Nachhaltigkeitsfiltern unter Einhaltung von ESG-Kriterien (Nachhaltigkeit in Bezug auf Umwelt, Soziales und Unternehmensführung), SRI-Kriterien (Sozial verantwortungsvolles Investieren) sowie der 17 globalen Ziele der UN für nachhaltige Entwicklung. Denn die Zukunft ist grün! ‹

Foto: ERGO

Verhelfen Sie Ihren Kunden jetzt zu finanzieller Freiheit!

Mit dem Immobilien-Teilverkauf von wertfaktor können Ihre Kunden einen Teil ihres Betongolds aus ihrer Immobilie lösen, wie gewohnt in ihrem Zuhause wohnen bleiben und mit der neu gewonnenen Liquidität das Leben genießen.

Haben Sie einen potenziellen Interessenten? Dann schreiben Sie an **partner@wertfaktor.de**

Mehr erfahren: **wertfaktor.de**

DIE WELT
Service-Champions
im erlebten Kundenservice
wertfaktor
Nr. 1 für Immobilienteilverkauf
Im Ranking:
5 Anbieter für Immobilienteilverkauf
www.service-champions.de
ServiceValue GmbH 10|2022
Verantwortlich für Kundenbefragung und Auszeichnung ist die ServiceValue GmbH

FOCUS MONEY
HÖCHSTE ZUVERLÄSSIGKEIT
Im Test: 5 Anbieter für Immobilienteilverkauf
Ausgabe 41/2022

wertfaktor
Ihre Immobilie zahlt sich aus.

Die unsichtbare Kollegin

Das Personal hinter der Bühne

Bei einem Theaterstück liegt die Aufmerksamkeit des Publikums hauptsächlich bei den Akteuren auf der Bühne. Was jedoch gerne übersehen oder gar vergessen wird, ist die Tatsache, dass sich auch hinter der Bühne sehr viele wichtige Prozesse abspielen, die man so als bloßer Zuschauer gar nicht mitbekommt.

So ähnlich könnte man das auch in Bezug auf eine bestimmte schweigsame und geradezu unsichtbare „Kollegin“ betrachten: Sie lässt sich physisch nicht fassen und wird Ihnen auch nicht auf einer Weihnachtsfeier an der Bar begegnen. Trotzdem bearbeitet sie fleißig einen großen Berg an Aufgaben und betrachtet dabei – ganz still und heimlich – so ziemlich jedes PDF-Dokument in unserem System.

Die einen nennen sie OCR, die anderen sagen Automatisierung zu ihr, und wiederum andere bezeichnen sie schlicht und ergreifend als – die Dunkelverarbeitung.

Sabrina Kohrs,
Bestands- und
Schadenservice, MAXPOOL

Sie ist quasi das Personal hinter der Bühne. Es handelt sich bei ihr um eine Software, die mittels Optical Character Recognition, kurz OCR, PDF-Dokumente ausliest, analysiert und verarbeitet. Das Ganze passiert im Hintergrund („im Dunkeln“ sozusagen) und automatisiert die Verarbeitung eingehender Dokumente. Auf diese Weise müssen zum Beispiel nicht mehr 100 Prozent der Beitragsrechnungen von Mitarbeitern händisch ihren einzelnen Verträgen zugeordnet werden, sondern vielleicht nur noch 5 bis 10 Prozent.

Das Erkennen von Dokumententypen wird der Dunkelverarbeitung über eine Software antrainiert. Je nach Dokument und Gesellschaft werden spezifische Ankerpunkte (Schlagworte) aus dem jeweiligen PDF ausgewählt, anhand welcher erkannt wird, ob es sich um einen Nachtrag, eine Beitragsrechnung oder gar eine Kündigungsbestätigung handelt. Gleichzeitig werden auszulesende Pflichtdaten (wie Vertragsnummer, Zahlweise, Beitrag) angelernt. Hierbei wird mit den besagten Schlagworten gearbeitet, um die ungefähre Position der zu ermittelnden Information festzulegen – das ist vergleichbar mit einer Art Lageplan. Gerade bei Dokumenten, die einem klaren Muster folgen, wie den Beitragsrechnungen, nimmt uns die Dunkelverarbeitung bereits einen großen Teil der Arbeit ab. Das verschafft uns als Mitarbeiter mehr Zeit für die Themen, für die das Menschliche gefragt ist. Gemeint sind die klassischen Telefonate mit unseren Kooperationspartnern in alle Richtungen, eine individuelle E-Mail oder auch die Bearbeitung von Störfällen oder Anfragen aus dem Ticketsystem.

Natürlich ordnet die Dunkelverarbeitung nicht wahllos Dokumente irgendeinem halbwegs passenden Vertrag zu. Nein, sie prüft ihre ausgelesenen Daten ganz genau. Sollte sie mehr als einen Treffer in ihrer Suche nach einer Vertragsnummer landen, dann wird dieser Vorgang nicht automatisch zugeordnet, sondern in einen der entsprechenden digitalen Postkörbe geschoben, die wir Sachbearbeiter tagtäglich bearbeiten. Wird ein Beitrag nicht korrekt ausgelesen und stiege dadurch theoretisch in einen astronomisch hohen Bereich, wird der Vorgang ebenfalls einem Mitbearbeiter vorgelegt. Sollte sich ein Dokument zweimal oder gar öfter in unser System verirren, wird nur eines von ihnen automatisch zum Vertrag abgelegt. Der Rest wird den menschlichen Augen gezeigt, um ihn zu prüfen. Dies sind nur ein paar wenige Beispiele für die diversen Kontrollmechanismen, um eventuelle Fehlerquellen im Automatismus zu unterbinden.

Ab und an ruckelt es auch mal: Sollte ein Versicherer auf die Idee kommen, sein Layout der Dokumente maßgeblich zu verändern und umzustrukturieren, müssen die bereits angefertigten „Lagepläne“ entsprechend angepasst und gegebenenfalls komplett neu ausgerichtet werden, da so manche Position, die vorher noch perfekt saß, jetzt vielleicht etwas vollkommen anderes auslesen könnte – beispielsweise anstelle eines zu zahlenden Beitrags das zu erwartende Kapital aus der Lebensversicherung.

Etwas schwierig sind auch Dokumente mit leicht variablen Inhaltsblöcken, wodurch sich die Position eines auszulesenden Wertes unter Umständen verschieben kann. Daran muss man beim Anlernen bereits denken, um die Ankerpunkte so zu setzen, dass selbst bei einem Zeichen- oder Seitenumbruch immer noch die korrekten Daten gefunden werden.

DUNKELVERARBEITUNGS-QUOTE

→ OCR = Optical Character Recognition

7 %
Dunkelverarbeitungsquote in 2014 bei MAXPOOL (Quote im ersten Jahr)

70 %
Dunkelverarbeitungsquote 2022 bei MAXPOOL durchschnittlich

SCHLUSSSATZ

Da die „unsichtbare Kollegin“ sich selbst nicht vorstellen kann, auf der anderen Seite aber so wichtig für unsere tägliche Arbeit ist, habe ich es heute übernommen, einmal über sie zu sprechen und sie gebührend vorzustellen. ‹

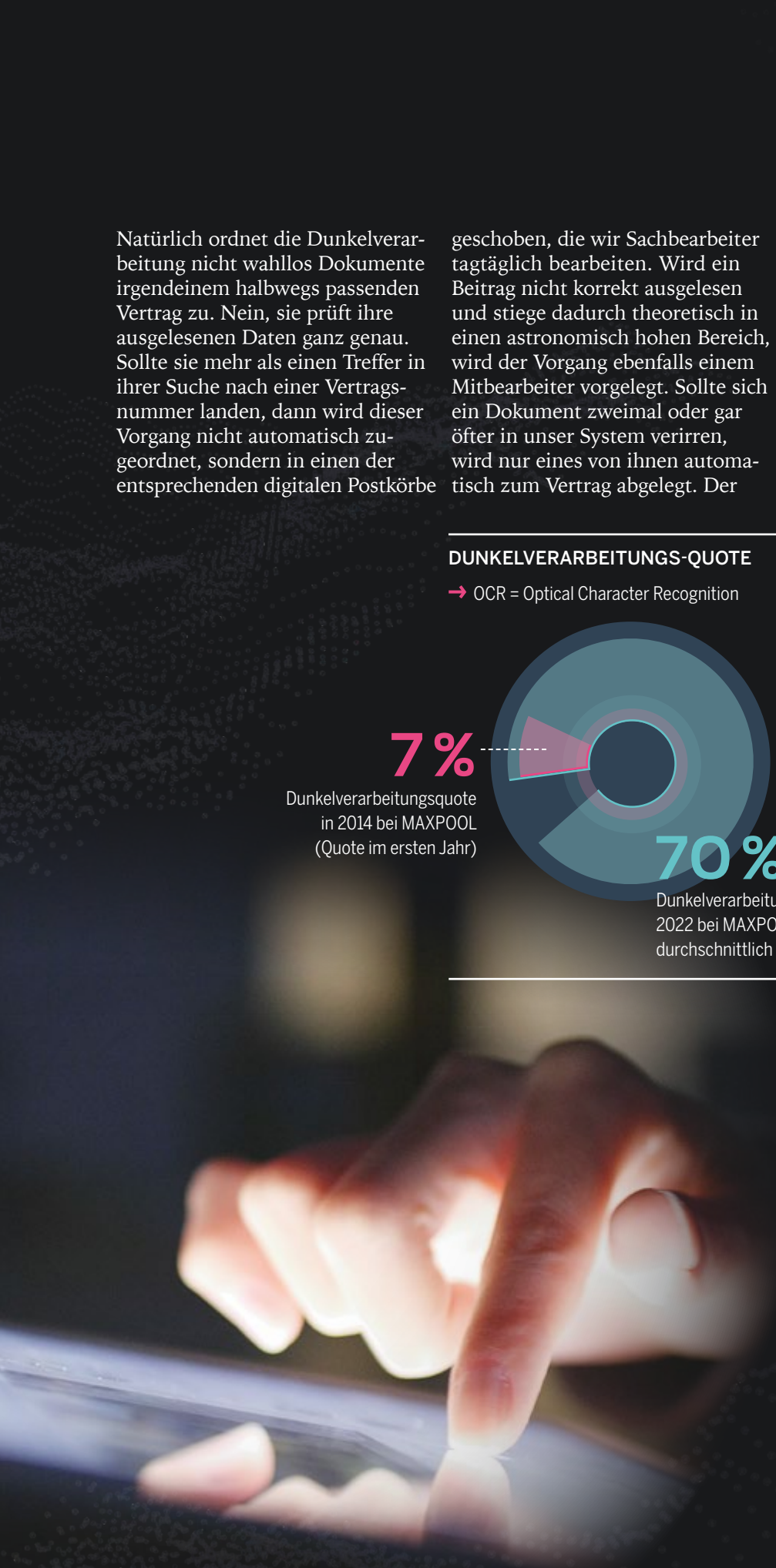


Foto: leungchopan/elements.envato.com

Der Leistungsservice und sein eigener Leistungsservice-Fall

Tagtäglich hat der MAXPOOL-Leistungsservice mit verschiedensten Schadenfällen zu tun, und auch Fotos beschädigter Gebäude etc. sind Alltag.

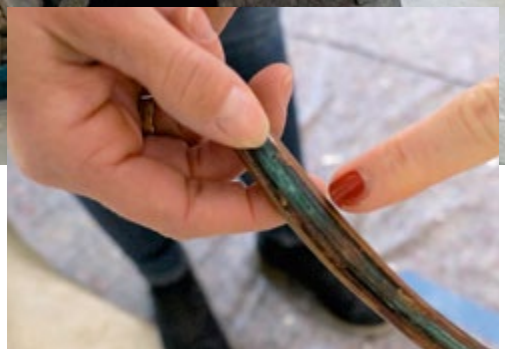
Sissy Wolter,
Fachberaterin im Leistungsservice, MAXPOOL

Doch wenn es im eigenen Keller durch die Decke tropft, ist es was anderes – man wechselt ungewollt die Seite und ist selbst der Kunde.

So auch bei mir zu Hause… Nach knapp acht Jahren in unserem Haus wollten wir ein paar Räume neu streichen und renovieren. Als ich die Farbe aus dem Keller holen wollte, stand ich plötzlich in einer kleinen Pfütze – es tropfte aus der Kellerdecke, und genau darüber befindet sich unser Gästebad – na toll.

Also habe ich unsere Wohngebäudeversicherung informiert, die uns eine Leckortungsfirma geschickt hat. Die Wasseruhr drehte sich nicht, also kann es nicht viel Wasser gewesen sein, das irgendwo auslief. Daher wurde der Druckabfall beim Kalt- und Warmwasser überprüft und Treffer – das Leck musste irgendwo in der Warmwasserversorgung liegen. Bestens ausgerüstet mit Wärmebildkamera ging es auf die Suche – unser Haus wurde 1972 gebaut. Damals wurde etwas anders – um nicht zu sagen: sehr individuell – gebaut, und es war deutlich zu erkennen, dass die Warmwasserleitung einmal quer vom Bad über den Flur bis zur Küche verläuft. Und an einer Stelle im Flur schien auch Warmwasser auszutreten. Der Boden wurde Stück für Stück aufgestemmt, bis irgendwann das Wasser in einem hohen Bogen aus der Leitung spritzte. Die provisorische Reparatur dauerte gerade mal fünf Minuten und hat 100 Euro gekostet. Doch der eigentliche Schaden wurde erst jetzt deutlich – in unserem Haus wurde Gussasphalt verlegt und als Dämmschicht eine sogenannte Perlitschüttung. Und genau diese lose Perlitschüttung – zu vergleichen mit Katzenstreu bzw. Styroporkügelchen – war das Problem. Eine Trocknung kam laut Leckorter nicht infrage, da die lose Perlitschüttung dadurch nur verwirbelt worden wäre und somit der Gussasphalt keinen Halt mehr gehabt hätte. Getrocknet werden kann diese Schicht ohnehin nicht.

Genau wie andere Kunden musste auch ich viel telefonieren, bis wir endlich einen Tag vor unserem Sommerurlaub den Gutachtertermin hatten. Der Gutachter teilte mir bereits telefonisch mit, dass er eine Schadensanierungsfirma mitbringen und versuchen möchte, den Boden zu trocknen.



Ein Loch, nicht größer als ein Stecknadelkopf, verursachte erheblichen Schaden.

Aber genau das ist bei dem Fußbodenaufbau nicht möglich – ich hatte hierzu bereits im Internet intensiv recherchiert und auch diverse Gutachten gelesen, in denen immer wieder berichtet wird, dass eine Trocknung nicht möglich ist. Innerlich war ich für die „Auseinandersetzung“ mit dem Gutachter vorbereitet.

Vor Ort wurden diverse Feuchtigkeitsmessungen durchgeführt und in sechs von sieben Räumen waren erhöhte Werte in den Wänden zu messen – vom komplett durchnässten Fußboden ganz zu schweigen. Der Gutachter revidierte seine Aussage, dass eine Trocknung möglich sei – das Wasser hatte sich zu großflächig verbreitet. Schnell waren sich der Gutachter und die Sanierungsfirma einig – Bodenbelag, Fliesen, Gussasphalt, Türen und Zargen raus, Tapeten runter, Schimmel beseitigen und gegebenenfalls Wände aufstemmen! Was für ein Schock.

Innerhalb von vier Tagen wurde aus unserem Haus ein „Bunker“. Die Wände mussten glücklicherweise nicht aufgestemmt werden, aber die Koordination der vielen Gewerke, der Handwerkermangel sowie die Bearbeitungsrückstände bei der Versicherung führten dazu, dass die Arbeiten nur schleppend vorangingen und letztlich erst nach 20 Wochen alles wieder fertig war.

Gerade bei solchen langwierigen Schäden ist es von Vorteil, den MAXPOOL-Leistungsservice an seiner Seite zu haben, der ständig im Austausch mit der Gesellschaft steht und sein Bestes gibt, die Schadenregulierung zu beschleunigen. ‹

MAXTV besuchte Sissy Wolter vor Ort auf der Baustelle. Hier geht’s zum Video:

Foto: guteksk7/stock.adobe.com

Good News für Immobilienkäufer

DELA verbessert die Annahmerichtlinien für Risikoabsicherung bei Immobilienerwerb und Baufinanzierung.

Im März letzten Jahres hat DELA die Annahmerichtlinien für die Risikoabsicherung bei Immobilienerwerb und Baufinanzierungen verbessert.

Background: Die derzeitige Situation bringt viel Unsicherheit mit sich. Gerade Familien wünschen sich Sicherheit und Stabilität sowie die Gewissheit, dass die eigene Immobilie abgesichert ist, denn die Immobilie stellt die Lebensgrundlage für Partner und Kinder dar für den Fall der Fälle.

Aufgrund der derzeitigen Zinssituation hat DELA sich entschlossen, zur weiteren vertrieblichen Unterstützung diese Aktion bis zum 31. März 2023 zu verlängern.

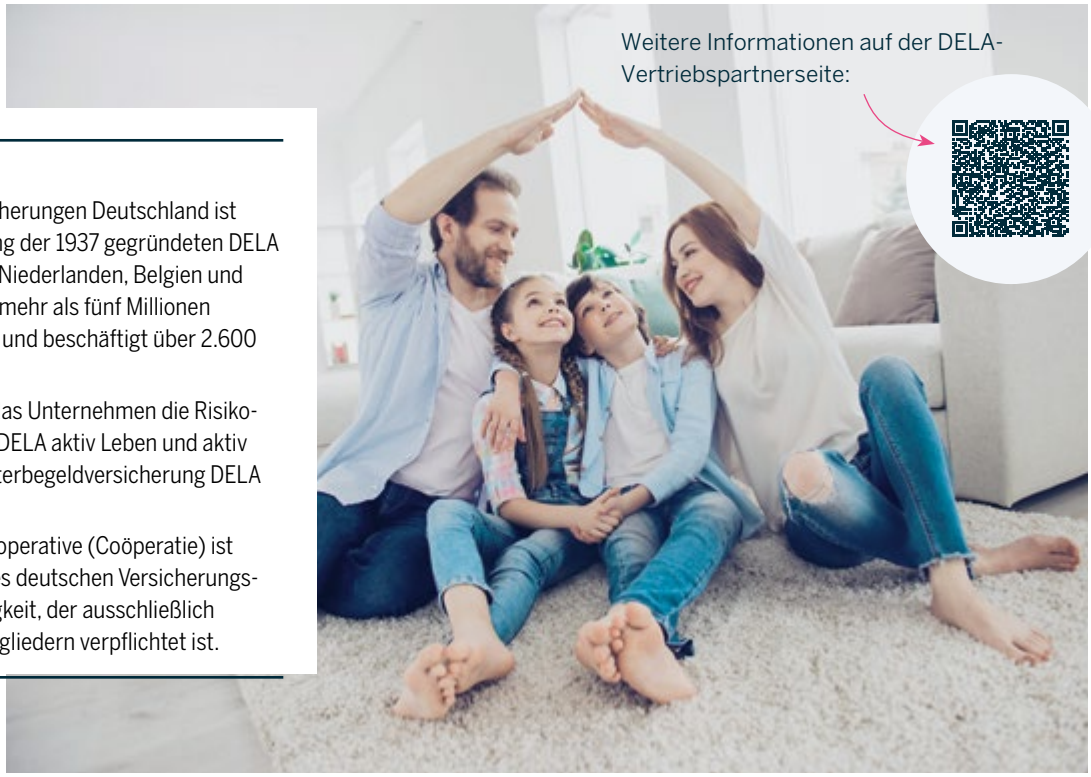
Bei einer Risikolebensversicherung mit fallender oder konstanter Versicherungssumme im Rahmen einer aktuellen Immobilien- oder Baufinanzierung mit Vertragsabschluss innerhalb der letzten sechs Monate entfällt bei Risikoklasse 1 der Hausarztbericht in folgenden Fällen:

EINTRITTSALTER BIS INKL. 45 JAHRE:
bis zu einer Versicherungssumme von 600.000 Euro
(Bisher lag die Grenze der Versicherungssumme bei 400.000 Euro)

EINTRITTSALTER AB 46 JAHREN:
bis zu einer Versicherungssumme von 400.000 Euro
(Bisher lag die Grenze der Versicherungssumme bei 300.000 Euro)

Risikoklasse 2 und 3 bleiben unberührt. ‹

Weitere Informationen auf der DELA-Vertriebspartnerseite:



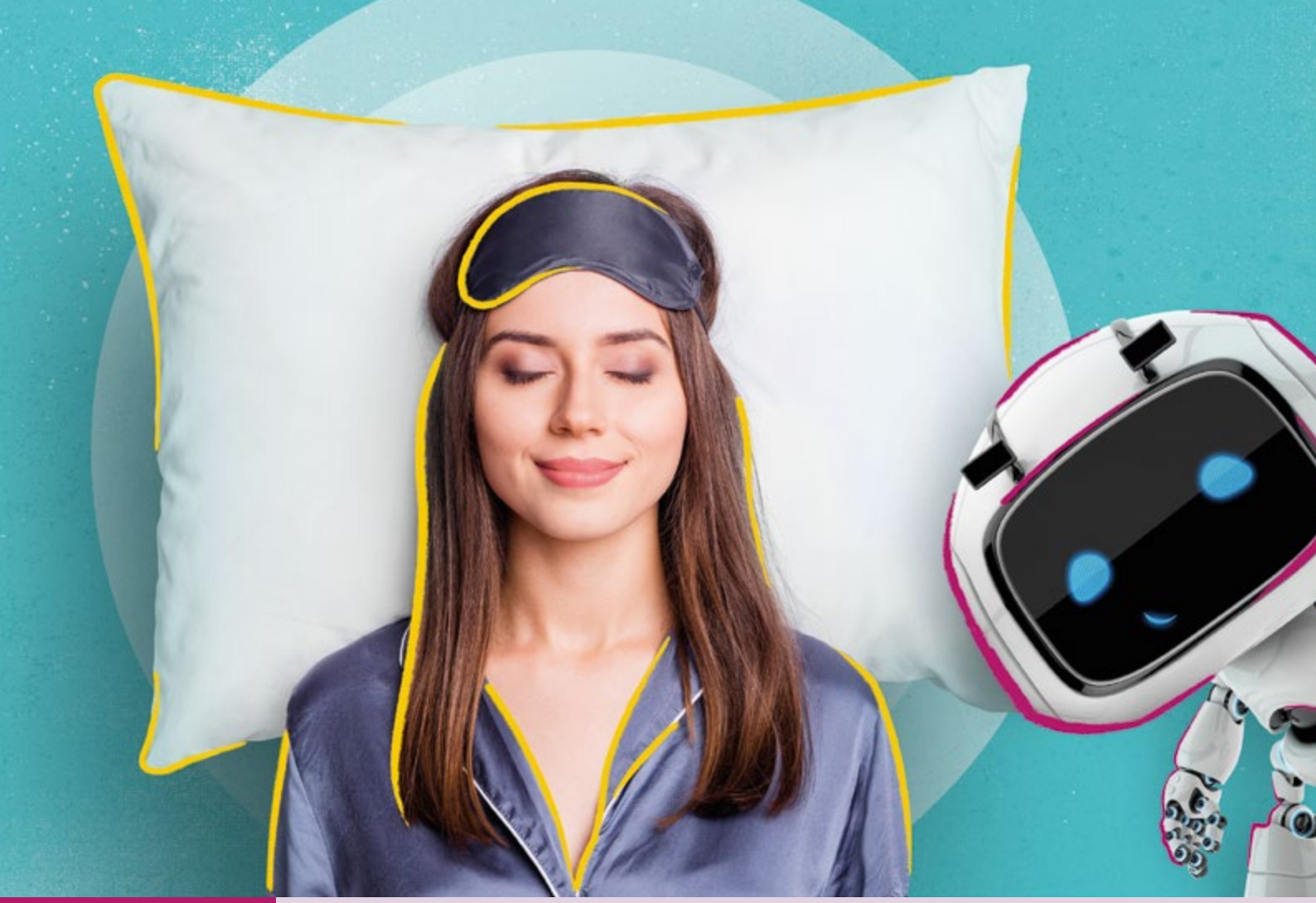
DAS SIND WIR

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

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

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

Foto: Deagreez / istockphoto.com



Ein Träumchen: Anlagen von der KI managen lassen.

Machen Sie sich und Ihren Kunden die Fondsanlage jetzt traumhaft einfach. Mit der KI-gesteuerten, nachhaltigen Vermögensverwaltung von SMAVESTO – exklusiv in den ERGO Fondsrenten. Dank automatischem Management bleibt die Altersvorsorge Ihrer Kunden immer up-to-date.

highlights.makler.ergo.de/vertrieb

ERGO

A Munich Re company

Reife Leistung: Unser Leistungsservice feiert Jubiläum!

Oft kopiert, nie erreicht: Vor genau zehn Jahren beschritt MAXPOOL mit dem Leistungsservice neue Wege.

Seitdem unterstützen unsere Kollegen die Kunden unserer Makler bei Schadenfällen und setzen ihre Ansprüche gegenüber den Versicherern konsequent durch, falls es mal zu einer unberechtigten Ablehnung kommen sollte. Dass sie dies nicht nur für eine Sparte, sondern für alle versicherungsförmigen Produkte im MAXPOOL-Bestand tun, ist mindestens genauso beeindruckend wie die Erfolgsquote: Bis heute konnte der Leistungsservice 87 Prozent aller eingereichten Schadenfälle erfolgreich durchsetzen.

Fotos: PixelSquid360/elements.envato.com

»Vor zehn Jahren war unser Leistungsservice noch ein absolutes Novum. Das Konzept hat seitdem zwar Schule gemacht, in Sachen Umfang sind wir aber nach wie vor unschlagbar.«

Wie sie das schaffen? Unsere Syndikusanwältin Yvonne Czernetzki hat einige Vermutungen: „Die Fachspezialisten für die einzelnen Sparten sitzen bei uns ja gleich nebenan. Da sich die Bearbeitung eines Leistungsfalls lange hinziehen kann, hilft es außerdem, einen langen Atem zu haben. Und dann ist da natürlich noch die Erfahrung: Da kein Fall ist wie der andere, lernen wir ständig dazu und werden so besser."

Ein Erfahrungsschatz, von dem bereits unzählige Kunden profitieren konnten. Hinter jedem von ihnen steckt eine eigene Geschichte – von denen so manche unseren Kollegen vom Leistungsservice bis heute in Erinnerung blieb. Hier sind unsere Top 4 der kuriosesten Leistungsfälle:

AB DURCH DIE HECKE

Wissen Sie, wann aus einer Hecke ein Zaun wird? Ein Kunde fand es heraus, als die Hecke auf seinem Grundstück abbrannte. Der Versicherer, bei dem er seine Wohngebäudeversicherung abgeschlossen hatte, wollte nämlich nur einen Teil der Kosten erstatten, da er die Hecke als Gartenbepflanzung und nicht als Zaun einstufte. Ein Anruf beim Leistungsservice und ein darauffolgender Gutachterbesuch vor Ort brachten schließlich Klarheit: Die Hecke – immerhin zwei Meter hoch – war tatsächlich ein Zaun und unser Kunde somit im Recht.

ANGRIFF DER SAUGROBOTER

Normalerweise sorgen Saugroboter für Sauberkeit im Haushalt, doch nicht so in diesem Fall. Die künstliche Intelligenz auf Rädern hatte nämlich einen Haufen übersehen, den der Hund einer Kundin in der Wohnung einer Freundin hinterlassen hatte. Der Roboter machte sich sogleich ans Werk und verteilte die Hinterlassenschaft im gesamten Zimmer, ehe er aufgrund der Nässeschäden seinen Geist aufgab. Unser Leistungsservice handelte mit der Versicherung die volle Regulierung zum Neuwert aus.

INFARKTRISIKO HÖRMINDERUNG?

Die Diagnose „Herzinfarkt" ist eigentlich ein klarer Fall für die Schwere-Krankheiten-Versicherung. Stattdessen erklärte der Versicherer in diesem Fall seinen Rücktritt vom Vertrag – angeblich aufgrund einer Anzeigepflichtverletzung. Unser Leistungsservice hakte nach und fand schnell heraus, was das Problem war: Der Versicherte hatte eine Jahre zuvor diagnostizierte Hörminderung, die keiner weiteren Behandlung bedurfte, bei der Angabe schlicht vergessen. Von einem verschwiegenen Gefahrenumstand konnte somit keine Rede sein, und so konnte der Kunde schließlich dank Mithilfe des Leistungsservice seine Ansprüche gegenüber dem Versicherer geltend machen.

DER TAG, AN DEM DIE MUSIK VERSTUMMTE:

Nur kurz döste ein Kunde auf der Parkbank ein – doch lange genug, um einen Dieb anzulocken. Die Beute: eine Gitarre im Wert von mehr als 7.000 Euro. Zum Glück hatte der Berufsmusiker erst kurz zuvor eine Musikinstrumentenversicherung abgeschlossen. Statt der erhofften Erstattung erreichte ihn allerdings die Leistungsablehnung: Angeblich hatte er die Frage nach der Vorversicherung nicht korrekt beantwortet und wurde in der Vergangenheit schon einmal auf ähnliche Weise Opfer eines Gitarren-Diebes, weshalb die Versicherung den aktuellen Fall als Fahrlässigkeit wertete.

Eigentlich ein klarer Fall für den Leistungsservice, der den Versicherer diesmal allerdings nicht überzeugen konnte. Beim nächsten Nickerchen auf der Parkbank dürfte unser Pechvogel allerdings beruhigt weiterschlafen: Dank des neu geschaffenen MAXPOOL-Schadenhilfsfonds unterstützen wir Sie bei grenzwertigen Ablehnungen über den Leistungsservice hinaus, indem wir die Versicherungssumme selbst übernehmen. ‹

Weitere Informationen finden Sie hier:

Für nur 318 Euro jährlich fahren bei KRAVAG junge Fahrer mit

Mit der Option Zusatzfahrer können junge Fahrer bis 23 Jahre in einen bei der R+V-Versicherungsgruppe bestehenden Pkw-Vertrag eingeschlossen werden – und das zu einem festen Beitrag.

Die Zusatzfahrer-Lösung ist für Fälle gedacht, in denen ein junger Fahrer keinen eigenen Pkw (und somit keinen eigenen Pkw-Vertrag) hat, sondern die Autos von Dritten wie zum Beispiel Eltern, Verwandten, Freunden oder Nachbarn mit nutzen möchte.

Es können bis zu drei Zusatzfahrer in einen Vertrag eingeschlossen werden. Der Zusatzfahrer ist dabei weder der Halter noch der Versicherungsnehmer.

Der Jahresbeitrag von 318 Euro wird je eingeschlossenen Zusatzfahrer erhoben. Auf Wunsch ist die Vereinbarung einer unterjährigen Zahlungsweise möglich. Das Angebot gilt für das Neu- und Ersatzgeschäft.

Kein Einschluss ist möglich bei Verträgen mit einer Sonder-Ersteinstufung mit Fahrerkreis- und Fahreraltersbeschränkung (SFR-Angleichung SFX, Partnerregelung SF 8).

AUF EINEN BLICK:

- Für alle jungen Fahrer bis 23 Jahre ohne eigenen Pkw
- Nur 318 Euro jährlich
- Zusatzfahrer kann auch andere bei KRAVAG, R+V oder Condor versicherte Pkw fahren
- Bis zu drei Zusatzfahrer pro Vertrag möglich
- Sondereinstufung in SF-Klasse 5 bei anschließender Erstzulassung eines eigenen Pkw

DAMIT SPAREN JUNGE FAHRER SPÄTER NOCHMALS RICHTIG GELD:
Ist der junge Fahrer mindestens ein Jahr lang als Zusatzfahrer gemeldet und kauft sich seinen ersten Pkw, so kann er diesen bei der KRAVAG und der R+V KfzPolice premium gleich mit SF 5 versichern – dank Sondereinstufung für ehemalige Zusatzfahrer!

Punkten Sie mit der Option Zusatzfahrer bei Ihren jungen Kunden! ‹

Alle Informationen zu den individuellen Kfz-Lösungen finden Sie unter www.makler.ruv.de/kfz.

Foto: R+V

MEHR FIRMENKUNDEN MIT JOCHEN SCHWEIZER

Die attraktive Lösung beim steuerfreien Sachbezug

Sichern Sie sich mit der Jochen Schweizer Mitarbeiterkarte unkompliziert attraktive Einkünfte und eine dauerhafte Vertriebsprovision.

Machen Sie die 50 €-Mitarbeiterkarte zu einem Umsatztreiber in Ihrem Geschäftsmodell. Die Mitarbeiter-Sachbezugskarte bietet vielfältige Einsatzmöglichkeiten für Sie und Ihre Kunden.

IHRE VORTEILE:

- Steuervorteile für Ihre Firmenkunden
- Attraktive und dauerhafte Vertriebsprovision
- Keine Stornohaftung
- Leichte Antragsstellung
- Nachhaltiges Geschäft mit langfristigen Verträgen
- Ergänzend zu bAV, bKV und Sachgeschäft

JETZT INFORMIEREN UND DAUERHAFTE VERTRIEBSPROVISION SICHERN!

b2b@jochen-schweizer.de
oder **089/606 089 700**

Bunter Entertainment-Strauß

Das Frühjahr weckt mit ersten Sonnenstrahlen die Lust auf einen Neuanfang. Motiviert die eigenen Vorsätze umsetzen, gesünder leben und effizient haushalten: Unsere Entertainment-Tipps liefern die passende Inspiration und sorgen nebenbei für gute Laune.

„Rette dein Geld“

Verlag: Südwest Verlag, Autor: André Schulz, Seiten: 288, erhältlich: ab 15.02.

Geld spielt eine wichtige Rolle im Leben. Im Jahr 2023 schließt diese Aussage weder glänzenden Luxus noch große Anschaffungen ein, sondern bezieht sich allein auf die anhaltende Inflation. Was wird gespart? Wo wird investiert? Unüberlegte Anlagen oder falsche Investitionen können auf Bankkonten aktuell einen deutlich größeren Schaden anrichten als noch vor einigen Jahren. Mit seinem radikalen Ratgeber „Rette dein Geld“ zeigt Autor André Schulz, welche Tipps und Trick ein sicheres Netz bieten können, und rüttelt mit seiner Expertise den Geldglauben und bekannte Muster gehörig durcheinander. Banken, Immobilien oder Fonds? Die Suche nach der geeigneten Anlage bietet viele Fallstricke, die dieser Ratgeber gezielt umgeht.

„Rücken – Schultern – Nacken“

Verlag: Südwest Verlag, Autor: Dr. med. Peter Poeckh, Seiten: 160, erhältlich: ab 11.05.

Stundenlange Arbeit vor dem Computer und die immer gleichen Bewegungsabläufe sind Gift für die Körperhaltung. Typische Folgen, die durch tägliche Belastungen verursacht werden, sind Rücken- und Nackenschmerzen. Um ständige Fehlhaltungen und inaktive Tagesroutinen zu vermeiden und gegen einseitige Bewegungsmuster anzukämpfen, reichen schon kleine Übungen aus. Der Arzt und Bewegungsspezialist Dr. Peter Poeckh hilft mit seinem Ratgeber und einfachen Übungen, Probleme zu erkennen und Schwachpunkte zu stärken. Wie können Belastungen minimiert werden? Wie kann ein gezieltes Training aussehen? Neue Antworten auf bekannte Probleme lassen sich in diesem Gesundheitsnachschlagewerk finden und in den eigenen Alltag integrieren. Für einen starken Frühling voller bewegender Momente!

Grafik: frimages/elements.envato.com

„Succession“

Zu sehen bei: WOW, je 50 Minuten, Start: Frühjahr 2023

Teile deine Erfolge und du erkennst, wer Feind und wer Freund ist! In der preisgekrönten HBO-Serie „Succession“ scheint es von Letzterem wenige Exemplare zu geben. Unternehmerfamilie Roy blickt in der kommenden vierten Staffel dem bevorstehenden Verkauf des angeschlagenen Imperiums von Waystar Royco entgegen, was zu Existenzängsten und heftigen Spannungen unter den einzelnen Mitgliedern führt. Stures Oberhaupt gegen dickköpfigen Nachwuchs: Der unterhaltsame und zugleich erbitterte Machtkampf zwischen den Generationen entbrennt und wirft in beiden Lagern die Frage auf, wie stark der Einfluss auf Kultur, Politik und Intrigen zukünftig noch sein wird. Der Streamingdienst WOW zeigt die brandneuen Episoden ab Frühjahr 2023 exklusiv!

Bildcredit: © Home Box Office, Inc. All rights reserved. HBO® and all related programs are the property of Home Box Office, Inc.

„Die unwahrscheinliche Pilgerreise des Harold Fry“

Verleih: Constantin Film Verleih,
Regie: Hettie Macdonald, Länge lag bei Redaktionsschluss noch nicht vor, Start: ab 16.03.

Eigentlich will Harold Fry nur einen Brief an seine ehemalige Kollegin Queenie Hennessy einwerfen. Es wären seine letzten Worte an die im Sterben liegende Frau. Doch er läuft am Briefkasten vorbei, passiert das Postamt, lässt das Ortsschild hinter sich und beginnt aus reiner Intuition einen mehr als 1.000 Kilometer langen Marsch bis an die schottische Grenze – zu dem Krankenhaus, in dem Queenie liegt. Die tief berührende Geschichte von zufälligen Begegnungen, Liebe und Loyalität begeisterte bereits als Roman zahlreiche Leser. Regisseurin Hettie Macdonald verfilmte das Buch von Rachel Joyce, in dem die eigene Selbsterkenntnis und das Loslassen zur treibenden Kraft werden, mit Jim Broadbent in der Hauptrolle.

Bildcredit: © S. FISCHER Verlag

„In unseren Kreisen“

Verlag: Piper Verlag, Autor: Georg M. Oswald, Seiten: 208, erhältlich: ab 27.04.

Es klingt zu gut, um wahr zu sein! Für Tatjana, Nikolai und ihre zehnjährige Tochter Marie ist das Erbe von Tante Rose eine überraschende Abzweigung zu einem besseren Leben. Die lieb gewonnene Altbauwohnung wird gekündigt, der Neuanfang in Tante Roses Villa in einem vermögenden Stadtviertel wartet. Was sich zunächst wie die Erfüllung eines Traums anfühlt, entwickelt sich für die kleine Familie allmählich zu einer schwierigen Belastungsprobe. Falsche Illusionen, dunkle Geheimnisse und unerfüllte Sehnsüchte wabern durch die gepflegten Gärten der Nachbarschaft und breiten sich langsam auch bei den Neuankömmlingen aus. Ein spannender Einblick in ein gesellschaftliches Milieu, in dem Schein mehr Kraft als Sein besitzt.

Ein Teamkapitän in der Champions League

Ob im Zweikampf mit den Banken oder der Taktikbesprechung mit den Kollegen: Pascal Sucker mag es sportlich. Warum er auch nach Feierabend in Bewegung bleibt, verriet uns der frischgebackene Leiter des Finanzierungsteams im MAXPOOL-Interview.

Herr Sucker, Sie sind nun seit etwa einem halben Jahr neuer Teamleiter des Bereichs Finanzierung; zur MAXPOOL-Familie gehören Sie aber schon etwas länger, oder?
Stimmt, ich kam damals frisch von der Schule zu MAXPOOL und schloss hier meine Ausbildung zum Versicherungskaufmann mit dem Schwerpunkt Finanzierung ab. Danach ging es direkt in die Abteilung Finanzierung, der ich bis heute treu geblieben bin.

Gab der Schwerpunkt Ihrer Ausbildung den Ausschlag für diese Entscheidung?
Definitiv – auch wenn ich als Azubi mehr über Aktien lernte als über die Baufinanzierung. Ich merkte aber damals schon, dass ich mich genau hier heimisch fühle. Zu sehen, wie aus einem lang gehegten Traum endlich Realität wird, wird einfach nie langweilig. Und ich weiß, dass ich mit meiner Arbeit Menschen dabei helfe, ein eigenes Zuhause für sich und ihre Familien zu schaffen. Was kann es schon Besseres geben?

Das klingt nach Liebe auf den ersten Blick. Was ist für Sie die wichtigste Aufgabe eines Finanzierungsspezialisten?
Eindeutig die Endkundenberatung – so etwas wie die Champions League der Immobilienfinanzierung. Zum einen geht es dabei um Summen, die für die Kunden alles andere als alltäglich sind, zum anderen müssen sie ihre finanzielle und auch persönliche Situation schonungslos offenlegen. Ohne absolutes Vertrauen funktioniert das einfach nicht. Da man mir mein Alter ansieht, kann ich da nicht mit einem Vorschuss rechnen. Sobald man im Gespräch ist, merken die Kunden aber, dass sie einen erfahrenen Finanzierungsspezialisten vor sich haben, der all ihre Fragen kompetent beantworten kann.

Diese Erfahrung mussten Sie sich aber erst einmal erarbeiten?
Richtig! Zum Glück hatte ich damals wie heute tolle Kollegen an meiner Seite, die mich in Kundengespräche mitnahmen und von denen ich viel lernen konnte. Das war mir eine große Hilfe! Heute kann ich meine Erfahrung an unsere Auszubildenden weitergeben und sie auf ihren ersten Schritten in der Kundenberatung begleiten.

»Zu sehen, wie aus einem Traum endlich Realität wird, wird einfach nie langweilig.«

Pascal Sucker,
Teamleiter Finanzierungen (Finanzierungsspezialist), MAXPOOL

Wenn die Endkundenberatung die Champions League ist, dann ist die Kommunikation mit den Banken …
Mehr Freundschaftsspiel als Stadtderby – zumindest wenn man so eingespielt ist wie unser Team. Es kommt aber auch mal vor, dass eine Bank die Finanzierung nicht begleiten möchte. Dann geben wir allerdings nicht einfach klein bei, sondern schauen uns die Begründung ganz genau an, suchen nach alternativen Lösungen und machen uns so für den Kunden stark. Natürlich hat die Bank dann immer noch das letzte Wort; mit guten Argumenten, Beharrlichkeit und einem „Teamleiter" in der E-Mail-Signatur kann man aber einiges erreichen. Wenn die Bank zufrieden und die Kunden glücklich sind, dann sind wir es auch.

Stichwort Teamleiter: Banken Respekt einzuflößen ist sicher nicht Ihre einzige neue Aufgabe?
Ich bin Finanzierungsberater durch und durch und bleibe meinen Maklern und ihren Kunden deshalb auch als Teamleiter in dieser Funktion erhalten. Natürlich kamen aber auch neue Aufgaben hinzu – zum Beispiel als unterstützende Begleitung bei der Anbindung einer neuen Finanzierungsplattform, dank der wir nun noch mehr Finanzierungskonstellationen abbilden können. Ich bringe aber auch eigene Ideen ein und versuche so, unseren Service immer weiter zu verbessern. Mein „Lieblingskind" ist derzeit ganz klar unsere „Ass im Ärmel"-Aktion, mit der wir unseren angebundenen Maklern Unterstützung in schwierigen Kundengesprächen zusichern und sie so im Tagesgeschäft entlasten.

Das Video zu unserer „Ass im Ärmel"-Aktion sehen Sie hier:

Was genau hat es damit auf sich?
Für viele Kunden ist das Thema Anschlussfinanzierung derzeit brandaktuell. Deshalb ermutigen wir unsere Makler dazu, dabei proaktiv vorzugehen und ihre Kundschaft darauf direkt anzusprechen. Nun ist nicht jeder Makler ein Finanzierungsexperte – wir schon. Mit dem Beratungsgutschein holen unsere Makler das Finanzierungsteam sozusagen als „Ass im Ärmel" mit ins Kundengespräch. Wir schauen uns dann die bestehende Finanzierung an und zeigen den Kunden ihre Möglichkeiten auf. Der Gutschein gilt aber nicht nur für Kundengespräche: Wir unterstützen unsere Makler genauso bei Mailings oder Terminvorbereitungen.

Das klingt nach einem vollen Terminkalender. Gibt es auch etwas, das Ihnen einen Ausgleich zum Arbeitsalltag bietet?
Ja, das gibt es! Ich mache nun seit etwa zehn Jahren Kraftsport und gehe normalerweise sechs Tage die Woche ins Fitnessstudio. Ein Hobby kann ich es deshalb eigentlich nicht mehr nennen, denn mittlerweile ist es für mich zu einer Art Lebenseinstellung geworden.

Finden Sie denn auch die Zeit, um alles unter einen Hut zu bekommen?
Zugegeben, es ist nicht immer einfach. Ich habe allerdings einen ganz klassischen Bürojob, bei dem man sich nicht allzu viel bewegen muss. Wenn ich nach Feierabend gleich auf die Couch falle, merke ich einfach, dass mir etwas fehlt und dass ich den Sport als Ausgleich brauche. Ich finde: Wenn man weiß, was einem guttut, sollte man auch seine Prioritäten danach ausrichten.

Zum Schluss noch eine Frage aus aktuellem Anlass: Wie schätzen Sie den gegenwärtigen Immobilienmarkt ein? Worauf müssen sich angehende Immobilienkäufer und Häuslebauer gefasst machen?
Dass sich der Zinssatz irgendwo zwischen 3 und 4 Prozent einpendelt, scheint mir derzeit realistischer als eine Rückkehr zu Zinssätzen von 1 Prozent. Der Markt wird sich bewegen müssen, vor allem im Hinblick auf die Immobilienpreise. Immobilien in Ballungsgebieten wie Hamburg oder München werden sicher nach wie vor ihre Käufer finden, in den Speckgürteln und den ländlichen Regionen werden die Preise allerdings fallen müssen, da die Kundschaft einfach nicht mehr so zahlreich ist. Ein Pauschalurteil zur Frage „Kann ich mir die Immobilie noch leisten?" lässt sich aber kaum fällen, denn letztlich ist es ja so wie beim Gang ins Fitnessstudio: Die Prioritäten entscheiden! ‹

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

Ein Fuchs für alle Fälle

Was macht eigentlich Eduard Fuchs?

Angekommen und seither immer in Bewegung: Wer Eduard Fuchs bei der Arbeit erlebt, käme niemals auf die Idee, dass der frischgebackene Leiter des Komposit-Teams erst Anfang Oktober letzten Jahres zur PHÖNIX MAXPOOL Gruppe dazustieß. Irgendwo zwischen Teams-Meeting und Kundengespräch fand der viel beschäftigte 44-Jährige dann doch die Zeit, um uns etwas über seine neue Position zu erzählen. Und darüber, was ihn antreibt: „Das Ziel ist mehr Wachstum für unsere Makler – dabei werden wir sie in Zukunft noch enger unterstützen." Zum Weg dorthin hat Eduard Fuchs auch schon eine klare Vorstellung: „Wir gehen dieses Jahr in die Qualitätsoffensive und entwickeln unsere Serviceleistungen konsequent weiter. Ganz konkret bedeutet dies etwa, dass wir die Angebotsanfrage für unsere Makler vereinfachen. Das reduziert Fehler und schafft mehr Raum für die Kundenbetreuung."

Dass er etwas von Kundenbetreuung versteht, beweist der Werdegang des gelernten Versicherungskaufmanns: Vor seiner Zeit bei MAXPOOL war er für verschiedene Versicherer im In- und Außendienst tätig und konnte sich als Ansprechpartner darüber hinaus auch mit der Perspektive der Makler vertraut machen. Von Routine will Eduard Fuchs in seiner neuen Position dennoch nichts wissen: „Da MAXPOOL breit aufgestellt ist, könnten die Anfragen, die uns tagtäglich erreichen, kaum unterschiedlicher sein. Wenn man seit fast 20 Jahren in der Branche ist, weiß man diese Abwechslung zu schätzen." Zum Abschluss verriet uns der Teamleiter noch etwas über seine Zukunftspläne für die Komposit-Abteilung: „Wir werden künftig enger mit dem Marketing zusammenarbeiten, um unser Angebot noch besser nach außen zu kommunizieren." Darauf freuen wir uns! ‹

Kontakt:
Komposit-Management
040 29 99 40 – 391
eduard.fuchs@maxpool.de

Ihr direkter Draht zum Komposit-Team:

Eine Win-win-Situation für Unternehmen und Beschäftigte

Neue Tarife in der betrieblichen Krankenversicherung

Im Wettbewerb um gut ausgebildete Fachkräfte sind immer häufiger Zusatz- und Sozialleistungen das Zünglein an der Waage, wenn sich Bewerber für einen Arbeitgeber entscheiden.
Mit drei neuen Budget-Varianten und optimierten Bausteintarifen hat SIGNAL IDUNA jetzt ihre Angebote für die betriebliche Krankenversicherung (bKV) weiter abgerundet.

Mit der neuen Produktlinie + profitieren Versicherte zukünftig vom ausgebauten Leistungsumfang, zusätzlichen Assistance-Leistungen und Budgethöhen zwischen 300 und 1.500 Euro. Das Tolle: Betriebe können schon ab drei Angestellten einen bKV-Kollektivvertrag bei SIGNAL IDUNA abschließen.

In der neuen Produktlinie wurden nicht nur die bestehenden Tarifbausteine optimiert. Zusätzlich wurden auch die Steuerungsmöglichkeiten für Unternehmen erweitert: Bei den neu eingeführten Budget-Varianten GesundAKTIV+, GesundAGIL+ und GesundVITAL+ können Betriebe die Budgethöhe gestaffelt in 300-Euro-Schritten wählen.

Der Grundbaustein GesundAKTIV+ leistet im Rahmen des gewählten Budgets für beispielsweise Sehhilfen, Naturheilverfahren, Vorsorgeuntersuchungen bis hin zu Zahnbehandlungen, -vorsorge und -ersatz. In den Varianten GesundAGIL+ und GesundVITAL+ erhalten die Beschäftigten über das gewählte Budget hinaus zu 70 bzw. 90 Prozent Leistungen für hochwertigen Zahnersatz. Ebenfalls inklusive sind Assistance-Leistungen wie ein Arzttermin-Service, Videoberatung, ärztliche Zweitmeinung oder auch medizinische Hilfe im Ausland.
Die Budget-Varianten können durch zusätzliche Bausteine zum Beispiel für eine bessere Versorgung im Krankenhaus oder die Kompensation eines krankheitsbedingten Verdienstausfalls nach Belieben ergänzt werden.

Darüber hinaus wurden die Bausteintarife optimiert. Höhere Leistungen gibt es beispielsweise im Zahnbereich, für Sehhilfen und im Krankenhaus. Die bKV leistet ohne Wartezeit. Eine Gesundheitsprüfung entfällt. Zusätzlich sind bereits laufende Versicherungsfälle und auch fehlende Zähne mitversichert.

Die Versicherten können darüber hinaus gegen eigenen Beitrag den Versicherungsschutz für sich und ihre Angehörigen um weitere Leistungsbausteine erweitern. Beschäftigte, die ihren Arbeitgeber oder in den Ruhestand wechseln, brauchen dennoch nicht auf den Versicherungsschutz zu verzichten. Sie können in die arbeitnehmerfinanzierte Variante der bKV wechseln. Das gilt auch, wenn der Betrieb die betriebliche Krankenversicherung nicht fortführen möchte. ‹

Bild: nebojsa_ki/elements.envato.com

Ungerechtfertigte Ablehnung

Der neue MAXPOOL-Schadenhilfsfonds lässt Sie und Ihre Kunden nicht allein.

Es gibt Schadenfälle, bei denen die Leistungspflicht des Versicherers unstrittig ist. Und es gibt Schadenfälle, die ganz eindeutig nicht im Versicherungsumfang eingeschlossen sind. Wenn sie es sind und sich der Versicherer dennoch querstellt, hilft der MAXPOOL-Leistungsservice: Unsere Experten prüfen die Ansprüche der Versicherten und unterstützen dabei, jene gegenüber den Versicherern durchzusetzen.

Doch was ist, wenn sich ein Fall dieser klaren Einordnung verweigert? Wenn die Ablehnung zwar formal richtig, aber dennoch eine schreiende Ungerechtigkeit ist? Selbst kleinste Fehler bei den Angaben können dazu führen, dass dieses Szenario eintritt – und die Versicherten plötzlich vor einer existenzbedrohenden Situation stehen.

In der Vergangenheit hat MAXPOOL in solchen absoluten Härtefällen bereits mit eigenen Mitteln geholfen. Mit dem neu geschaffenen Schadenhilfsfonds möchte man diese Praxis nun auf feste Füße stellen und die Versicherten so über den Leistungsservice hinaus unterstützen.
Ganz konkret bedeutet dies, dass MAXPOOL bei einer grenzwertigen Ablehnung die Deckung der Versicherungssumme übernimmt. Ob eine Ablehnung diese Voraussetzung erfüllt und der Schadenfonds somit greift, entscheiden in jedem Fall die Vorstände persönlich.

MAXPOOL selbst hält für den Schadenfonds 100.000 Euro an Kapital frei; zusätzlich beteiligen sich aktuell 15 Versicherer mit je 10.000 Euro am Projekt. Diese Viertelmillion ist allerdings erst der Anfang, denn nach oben hin gibt es für den Schadenhilfsfonds keine Limits, wie Vorstand Kevin Jürgens erklärt: „Der Schadenhilfsfonds soll so groß werden wie möglich, weshalb wir uns derzeit im Gespräch mit weiteren Versicherern befinden. Unser Ziel ist klar: Wir wollen maximale Sicherheit für die Kunden. Für unsere angebundenen Makler macht dies den Schadenhilfsfonds natürlich auch zu einem starken Argument im Verkaufsgespräch.“ ‹

Foto: anatoliy_gleb/elements.envato.com

Gesundheitliche Rundumversorgung

Die neuen bKV-Budgettarife der ARAG unterstützen punktgenau in schwierigen Zeiten.

»Mit ARAG BudgetFlex wollen wir Arbeitgebern und Vermittlern einen möglichst einfachen, attraktiven Zugang zur betrieblichen Krankenversicherung ermöglichen. Gleichzeitig haben wir die Bedürfnisse der Beschäftigten klar im Auge.«

Dr. Roland Schäfer,
Vorstandsmitglied
der ARAG Krankenversicherungs-AG

Immer mehr Unternehmen müssen den Tatsachen ins Auge sehen: Der Fachkräftemangel wird immer sichtbarer. Doch wie lässt sich eine hohe Fluktuation von Arbeitnehmern vermeiden?

Das Zauberwort scheint hier seit Jahren in allen Branchen zu sein: Benefits. Was mit kostenfreiem Kaffee und Obstkörben begann, hat sich über die Jahre immer weiterentwickelt. Es scheint, dass der Fantasie keine Grenzen gesetzt sind. Doch sind all diese wohlmeinenden Maßnahmen auch nachhaltig? Fühlt sich der Arbeitnehmer dadurch wertgeschätzt und bringt es auch einen sichtbaren Vorteil für beide Vertragsparteien?

Denn retrospektiv sind genau solche Benefits mittlerweile eher Standard und locken keine hoch qualifizierte Arbeitskraft mehr hinter dem Ofen hervor.
Das Gesamtkonzept rund um die Arbeitstätigkeit muss stimmen. Neben New Work- und Homeoffice-Konzepten schlagen seit einiger Zeit immer mehr Arbeitgeber eine neue Richtung ein: eine betriebliche Krankenversicherung für ihre Mitarbeiter anzubieten.

EINFACHE PRODUKTE MIT EINFACHEN PROZESSEN

Nun hat auch die ARAG beschlossen, ihre über 85 Jahre Markterfahrung konzentriert zu bündeln, und ist mit neuen Budgettarifen der bKV gestartet. Denn eine betriebliche Krankenversicherung bietet für beide Parteien nur Vorteile. Einfache und flexible Absicherungskonzepte spielen hierbei eine Schlüsselrolle: Digitale Lösungsansätze, ein einfaches Tarifdesign und automatisierte Prozesse werden kombiniert mit einem festen Jahresbudget für eine große Auswahl an modernen Gesundheitsleistungen. Die Bedürfnisse des einzelnen Arbeitnehmers und seiner Familie stehen im Mittelpunkt. Ebenfalls kein Marktstandard: Die neuen Budgettarife können auch von Familienangehörigen der Beschäftigten abgeschlossen werden – und dies bei gleichem Leistungsumfang.

XEMPUS UND ARAG GESUNDHEITS-APP – DIGITALES RUNDUM-SORGLOS-PAKET FÜR MAKLER UND KUNDEN

Ebenfalls ein Novum: Das einfache Tarifdesign wird kombiniert mit automatisierten Prozessen. In der Plattformlösung von Xempus können die Vermittler den Arbeitgeber rein digital und intuitiv beraten sowie auch direkt den Vertrag bei der ARAG Krankenversicherung beantragen.
Der Arbeitgeber kann über die Plattform die Bestandsverträge seiner Mitarbeiter einfach und vollständig digital verwalten. Kundenseitig steht mit der ARAG GesundheitsApp geballte digitale Expertise zur Verfügung. ‹

Neugierig geworden? Informieren Sie sich unverbindlich unter: www.arag-partnervertrieb.de/bkv-budget/

IHR ARAG PARTNERVERTRIEB:

Wir unterstützen Sie bei Ihrer Arbeit mit zukunftsorientierten Qualitätsprodukten und einem Service, der diesen Namen verdient. Erfolg ist für uns Teamsache. In diesem Sinne verstehen wir uns als Ihr langfristiger Partner und Chancengeber. Als Service-Organisation für Makler und Mehrfachagenten stehen wir Ihnen zur Seite – von der Produktinformation bis hin zur individuellen Unterstützung.

www.ARAG-Partnervertrieb.de

Foto: ARAG

#DIE 34ER

Im Klub #DIE34ER vernetzen sich unabhängige Vermittler mit Gleichgesinnten.

Junge Talente verschaffen sich Gehör: Unter dem Namen #DIE34ER vernetzen sich unabhängige Berater, Vermittler und Vertriebsspezialisten, um ihren Interessen eine Stimme zu geben. Dabei steckt sich die vom Bundesverband Finanzdienstleistung AfW ins Leben gerufene Initiative durchaus ambitionierte Ziele: Künftig möchte man nicht nur innerhalb der Branche, sondern auch über ihre Grenzen hinaus bis nach Berlin und Brüssel gehört werden.

#DIE34ER sind allerdings mehr als nur ein Sprachrohr der Unabhängigen: Als deutschlandweites Netzwerk gibt es jungen Finanz- und Versicherungsberatern die Möglichkeit, neue Kontakte zu knüpfen, ihre Erfahrungen auszutauschen und nicht zuletzt das Ansehen ihrer Branche insgesamt zu stärken. Deshalb verstehen sich die #DIE34ER nicht nur als Interessengemeinschaft in eigener Sache, sondern auch als eine Gruppe, die gemeinsam die Zukunft ihres Berufsstandes mitgestalten möchte.

DIE ORIGIN-STORY:

Glaubt man Numerologen, steht die Zahl 34 für Weisheit gepaart mit Kreativität. Ob die Gründer dies wussten, ist uns nicht bekannt, wohl aber die Paragrafen der Gewerbeordnung (GewO), die bei der Namensgebung Pate standen. Wer sich den #34ern anschließen möchte, muss nämlich als unabhängig registrierter Vermittler (IHK) gemäß §§ 34c, d, f, h oder i der GewO tätig sein. Dies stellt sicher, dass #DIE34ER über die notwendige Qualifikation für die Finanz- und Versicherungsberatung verfügen und sich kontinuierlich weiterbilden.

Die Mitgliedschaft im Klub der #34ER ist kostenlos und steht allen offen, die unabhängig von Produktanbietern und gemäß §§ 34 c, d, f, h, i der Gewerbeordnung vermitteln. Der Name der Community verweist allerdings nicht nur auf Paragrafen: Dem „Gründungsmythos“ zufolge lag der Altersdurchschnitt der ersten Mitglieder bei 34 Jahren. Mit seinen 31 Jahren ist Kevin Jürgens also fast schon etwas zu jung – dabei sein wollte der MAXPOOL-Vorstand dennoch: „#DIE34ER sind eine Gemeinschaft unabhängiger Berater, wir sind ein unabhängiger Maklerpool – für mich das perfekte Match. Da auch unsere Branche mit Nachwuchssorgen zu kämpfen hat, liegt uns die Förderung junger Talente und Branchenneulinge dabei ganz besonders am Herzen. Ich freue mich jedenfalls auf den gegenseitigen Austausch und glaube, dass wir noch viel voneinander lernen können!“

Die Freude ist natürlich umso größer, wenn wir dabei auf unsere MAXPOOL-Makler treffen – ob sie nun Branchenneulinge sind oder nicht. Also: Registrieren Sie sich kostenlos in der #DIE34ER Community und profitieren Sie von Insider-News, informativen Onlinetreffen und weiteren Highlights!

Das erste Treffen der #34er fand bereits im Juni dieses Jahres als dreistündige Onlineveranstaltung statt und stand ganz im Zeichen der Unabhängigkeit. Der nächste Independence Day soll am 1. März 2023 stattfinden. ‹

Eine neue Qualität der Datentiefe

MAXPOOL-IT-Vorstand Andreas Zak gibt einen kleinen Ausblick, was Sie in den nächsten Monaten alles erwartet.

Die Versicherungswirtschaft war schon lange vor dem Siegeszug der Digitalisierung nicht zuletzt eine Datenwirtschaft. Seit die riesigen Archive und überquellenden Aktenberge auf Festplatten und in Clouds ein neues Zuhause fanden, gilt dies mehr denn je.

Die richtige Akte blitzschnell zur Hand zu haben, ist ein großer Vorteil der digitalen Datenverwaltung – aber keineswegs der einzige. So können etwa Versicherungen je nach Sparte mit mehr Details angereichert werden. Durch die Digitalisierung sind diese Informationen ohne lästiges Aktenwälzen einfach zu selektieren.

„Mehr und schnellere Informationen zum Versicherungsschutz bedeuten für die Kunden einen insgesamt besseren Überblick über die einzelnen Leistungen. Zugleich lässt sich so auch die Bestandsoptimierung im Sinne des Kunden effektiver und individueller in den verschiedenen Sparten gestalten“, erklärt IT-Vorstand Andreas Zak die Vorteile einer größeren Datentiefe. Beispiele dafür fänden sich in so gut wie jeder Sparte: „Mit mehr Informationen im System kann beispielsweise bei Kfz-Versicherungen schnell erkannt werden, für welche Kunden es günstigere Tarife gibt. Auch der Rückkaufswert der Lebensversicherung, der bisher umständlich und zeitintensiv beim Versicherer angefragt werden musste, wird in Kürze im MAXOFFICE digital einsehbar sein.“

Das Projekt „Mehr Datentiefe“ erstreckt sich bei MAXPOOL übrigens nicht nur auf neue Bestände – auch die bereits vorhandenen werden nach und nach mit zusätzlichen Informationen angereichert, wie Andreas Zak anmerkt: „Einige kleinere Bestände haben wir bereits erfolgreich erweitern können, weitere sind in der Umsetzung. Noch ist es ein Prozess der kleinen Schritte, doch die Mehrwerte sind bereits jetzt spürbar – es geht also in die richtige Richtung.“ ‹

Foto: NicoElNino/stock.adobe.com

Das Geld liegt auf den Dächern!

Schutz für die Umwelt, Cross-Selling-Potenzial für Sie als Makler und energiepolitische Unabhängigkeit für Ihre Gewerbekunden: HOME OF SOLAR überzeugt mit einem innovativen Win-win-win-Konzept.

Mit HOME OF SOLAR machen Ihre Gewerbekunden aus ihren Dachflächen bares Geld und tragen zugleich dazu bei, den Ausbau der erneuerbaren Energie voranzutreiben. Dabei übernimmt der Projektrechteentwickler von der Machbarkeitsstudie über die Projektentwicklung bis hin zur Installation sämtliche Aufgaben – und kümmert sich im Anschluss sogar um den Anschluss ans öffentliche Netz sowie die Pflege der Anlage.

Und Sie? Gewinnen durch die Zusammenarbeit mit HOME OF SOLAR eine einfache und attraktive Verdienstmöglichkeit, stärken Ihre bestehenden Kundenbeziehungen und gewinnen neue Kundengruppen hinzu. Die Ready-to-build-Projekte des Anbieters sind der perfekte Eisbrecher in jedem Kundengespräch, da Sie Ihrem Kunden eine lukrative Einkommensquelle vorschlagen können, die ganz ohne Kosten und Aufwand Pachteinnahmen in Höhe von circa 20 Euro pro Quadratmeter garantiert. Zugleich sinken auch seine Stromkosten – und das um bis zu 30 Prozent. Die einzige Voraussetzung für das Photovoltaikprojekt: eine geeignete Dachfläche mit einer Mindestgröße von 500 Quadratmetern oder auch eine Freifläche ab drei Hektar.

Und so funktioniert's: Sie schlagen das Projekt Photovoltaikanlage Ihrem Kunden vor und nennen bei Interesse seinen Namen anschließend unserem Projektmanager für erneuerbare Energien. Er übernimmt auf Wunsch das Produktgespräch, das Einholen der nötigen Unterlagen, die Machbarkeitsstudie sowie Angebotserstellung und begleitet den Vertragsabschluss bis hin zur Umsetzung des Projekts durch HOME OF SOLAR.

Foto: RossHelen / elements.envato.com

Alle weiteren Informationen finden Sie hier:

DIE VORTEILE VON HOME OF SOLAR AUF DEN PUNKT GEBRACHT:

Für den Kunden bedeutet das:

- Reduzierung der Stromkosten (20–30 %)
- Energiepolitische Unabhängigkeit (Autarkie vom Netzbetreiber)
- Sofortige Einnahmen aus der Dachpacht – ca. 20 €/m² (Dachfläche ab 500 m² möglich)
- Pachteinnahmen auch auf Freiflächen ab 3 ha möglich
- Garantierter Strompreis für 20 Jahre
- Keine Investitionskosten
- Keine Instandhaltungskosten
- Imageaufwertung – Green Label
- Aufwertung des Standortes durch erneuerbare Energien
- Zusätzliche Liquidität für Gebäude- oder Betriebserweiterungen

Für Sie als Makler bedeutet das:

- Eine einfache und attraktive zusätzliche Verdienstmöglichkeit
- Stärkung der Kundenbindung
- Neue Cross-Selling-Möglichkeiten
- Positiver Gesprächseinstieg – Sie bringen Geld zum Kunden
- Aktive Unterstützung des Ausbaus der erneuerbaren Energien
- Einfache Weiterempfehlung
- Kein Verkaufsgespräch nötig
- Stornosichere Einnahmen
- Imagesteigerung Ihrer Person gegenüber dem Kunden
- Erschließung neuer Kundengruppen

Kontakt:
Projektmanager Erneuerbare Energien
Guntram Klein
040 29 99 40 – 750
solar@maxpool.de

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

Mit dem steuerfreien Sachbezug zur dauerhaften Vertriebsprovision

Wie emotionale Finanzprodukte zur langfristigen Kunden- und Mitarbeiterbindung führen – so geht's!

Mitarbeiterfluktuation und Fachkräftemangel halten den Arbeitsmarkt weiterhin fest im Griff. Eine langfristige Mitarbeiterbindung ist eines der wichtigsten Recruiting-Themen 2023. Neben einer fairen Gehaltsstruktur und hybriden Arbeitsmodellen spielen vor allem die richtigen Benefits eine große Rolle. Eine attraktive Möglichkeit bietet dabei der steuerfreie Sachbezug, der pro Mitarbeiter und Monat mit bis zu 50 Euro steuer- und sozialabgabenfrei genutzt werden kann. Zu diesem Thema gibt Maximilian Vierhaus, Vorstand der Vierhaus Unternehmensberatung AG, Auskunft.

Herr Vierhaus, viele Firmen kennen das Thema Mitarbeiter-Benefits, nicht aber den steuerfreien Sachbezug im Detail. Inwiefern ist das Thema Sachbezug nach wie vor relevant für Unternehmen, wie viel Potenzial sehen Sie im Markt?
Richtig, der Sachbezug ist noch nicht in allen Unternehmen angekommen, und wenn doch, wird er oft nur in der Form von Tankgutscheinen genutzt. Doch gerade die verschiedenen Einsatzmöglichkeiten des Sachbezugs machen diesen für Unternehmen eigentlich zum optimalen Benefit, da sich grundsätzlich jeder Mitarbeiter den für ihn passenden Nutzen aussuchen kann.

Was macht einen guten Sachbezug in der aktuellen Situation aus?
In unseren Beratungen sehen wir, dass sich viele Mitarbeiter aufgrund der hohen Inflation eine Unterstützung in den Bereichen Konsum und Work-Life-Balance/Freizeitgestaltung wünschen. Und hierfür ist die monatliche Nutzung des steuerfreien Sachbezugs in Höhe von 50 Euro ideal.

Wo sehen Sie die Verbindung zwischen Finanzdienstleistung und Sachbezug? Sehen Sie eine mögliche Symbiose aus Sachbezug und Produkten wie der bAV und bKV?
Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Versicherungsmaklern wissen wir, dass sich die versicherungsgebundenen und steuerlich begünstigten Mitarbeiterbenefits perfekt ergänzen. Dabei wirken einige Benefits, wie zum Beispiel die bAV, erst später und die Benefits rund um steuerfreie Sachbezüge und bKV sofort. In Kombination und unter Beachtung der Höchstgrenze von 50 Euro entsteht so der größte Vorteil für die Unternehmenskunden und deren Mitarbeiter.

Die 50-Euro-Mitarbeiterkarte von Jochen Schweizer erfüllt alle Kriterien des ZAG und kann sicher als steuerfreier Sachbezug eingesetzt werden. Damit stehen Arbeitnehmern die Tore zu über 14.000 Erlebnissen offen. Werden Sie Partner und sichern Sie sich eine dauerhafte Vertriebsprovision. ‹

Für mehr Informationen schreiben Sie eine E-Mail an b2b@jochen-schweizer.de

Foto: Jochen Schweizer

maxTHV

Tierhalterhaftpflichtversicherung für Hunde und Pferde – Bester Schutz garantiert!

Jetzt neu!

Alle Infos zur max-THV finden Sie unter:
www.phoenix.versicherung

TOP PRODUKT 01 2023

PHÖNIX Schutzgemeinschaft

EINE RENTE, TAUSEND MÖGLICHKEITEN.

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

Glauben Sie nicht?

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

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Verantwortung verbindet.

Foto: oneinchpunch / stock.adobe.com