Ausgabe 2 – Juli 2023

www.poolworld-magazin.de

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Fehlende Unabhängigkeit der Vergleichsportale?

Wir tauchen für Sie tief in den Vergleichermarkt und liefern einen umfassenden Marktcheck.

Im digitalen Fadenkreuz

So gehen KMU Cyber-kriminellen garantiert nicht ins Netz.

Schon jetzt ganz groß

Die MAXPOOL-Maklerrente feiert ihr zweijähriges Jubiläum.

Die Traumerfüller

Wir blicken zurück auf zehn Jahre voller erfolgreich umgesetzter Bauvorhaben.

Allianz

Perfekt für Ihre Firmen-kunden

GEMEINSAM STARK

Betriebliche Vorsorge als Chance

Benefits sind neben dem Gehalt die Währung im Wettlauf um Talente. Unser Benefit für Ihre Firmenkunden ist die Kombination aus betrieblicher Krankenversicherung (bKV) und Arbeitskraftsicherung (bAKS) – Ihr Gesamtpaket für mehr Arbeitgeberattraktivität und Beitrag zur sozialen Verantwortung.

Stärken Sie Ihr Firmengeschäft mit bKV + bAKS:

- Topaktuelles Ansprachethema – als Bestandssicherer und Türöffner.
- Maßgeschneiderte Lösungen für die Belegschaft – hochwertiger Schutz ohne Gesundheitsprüfung möglich.
- Einfache Prozesse – von der Anbahnung bis zum Leistungsfall.

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

Profitieren Sie von unserer langjährigen Expertise im Firmengeschäft.

Info & Anmeldung

→ Mehr dazu bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung, beim AssCompact Forum betriebliche Versorgung am 20. Juni in Neuss oder unter makler.allianz.de/bv

Liebe Maklerinnen und Makler,

um sich das Leben zu versüßen und den Alltag angenehmer zu gestalten, lassen sich immer Gründe für eine kleine Feier finden. Mit der aktuellen Ausgabe der POOLWORLD halten Sie allerdings ein wahres Jubiläumsheft in den Händen, das gleich mehrere Anlässe zum Jubeln liefert.

Stoßen Sie mit unserer Finanzierungsabteilung auf zehn erfolgreiche Jahre an und blicken Sie mit uns auf zwei Jahre Maklerrente sowie Mehrwerte-programm zurück.

Neben den großen Jubiläen, zu denen wir Ihnen die Menschen hinter den Erfolgen vorstellen, rücken wir auch den gelungenen Start unserer Bestandsbörse in den Fokus. Im März ging die neue Plattform online und konnte bereits zahlreiche Vermittlungen verbuchen. Wie Sie Angebote finden oder selbst einstellen können, erklären wir Ihnen auf Seite 13.

Wachsende Bestände verlangen jedoch größere Aufmerksamkeit und Kenntnisse über die aktuelle Marktlage. Welche Versicherungen rentieren sich wirklich? Welche Produkte sind mehr Schein als Sein? Vergleichsrechner geben Aufschluss und liefern mit wenigen Klicks die besten Auskünfte. Aber geben die hilfreichen Tools unabhängige Ergebnisse oder definiert das Eigeninteresse der Anbieter die Resultate? Unser Marktreport beleuchtet die Vor- und Nachteile in der Titelstory ab Seite 22.

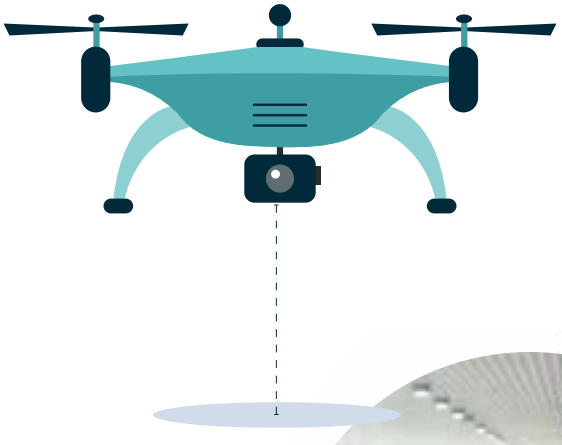
Falls Sie eher eine Antwort auf die Frage suchen, wo es im nächsten Urlaub hingehen soll, hilft Ihnen unsere Vorauswahl auf Seite 88 weiter. Mit fünf beeindruckenden Destinationen schicken wir Sie auf Reisen und packen die geeignete Urlaubslektüre (Seite 78) zusätzlich in den Koffer.

An welchem Ort Sie die neue POOLWORLD auch genießen: Erleben Sie einen schönen Sommer und gute Geschäfte – und behalten Sie im Herbst das Kfz-Wechselgeschäft im Blick!

Ich wünsche Ihnen und Euch viel Spaß bei der Lektüre unseres neuen Magazins.

HERZLICHST
IHR KEVIN JÜRGENS

Unser Privathaftpflicht-Deckungskonzept max-PHV bietet Versicherten echten Rundumschutz in allen Lebenslagen – zum Beispiel bei der Ausübung einer nebenberuflichen Tätigkeit (Seite 14) oder dem Einsatz von Drohnen (Seite 6). Der max-Leistungsschutz des Premium-Tarifs stellt zugleich sicher, dass bei der Schadenregulierung die besten am Markt erhältlichen Versicherungsbedingungen gelten. Alles zu den Leistungen der Tarife max-PHV Plus und Premium finden Sie hier:



6

Unbeschwert abheben: Die Vielzahl an Regelungen und Gesetzen rund um den Betrieb von Drohnen sorgt bei vielen Besitzern für Verwirrung. Wir bringen Licht ins Dunkel und zeigen Ihnen, mit welchen Versicherungslösungen sich Ihre Kunden garantiert richtig absichern.

8

Einzelverträge vs. Autohaus-Police: Ein Autohaus richtig abzusichern, ist angesichts der vielen Gefahrenherde keine einfache Angelegenheit. Wir zeigen Ihnen, worauf es dabei ankommt und warum Ihre Kunden mit einer Multi-Risk-Police besser fahren als mit mehreren getrennten Verträgen.

42

Nachhaltige Beratung leicht gemacht: Der Aspekt der Nachhaltigkeit stößt in der Versicherungsbranche nach wie vor auf viel Skepsis. Dabei können selbst bei der Altersvorsorge ganz einfach nachhaltige Konzepte entwickelt und mühelos in den Beratungsalltag integriert werden.

36

Vom Modul bis zur Ladestation: Die max-Allgefahrendeckung für Photovoltaikanlagen schützt auch vor Schäden, die nicht durch die Wohngebäudeversicherung oder die private Haftpflicht abgedeckt sind.

Impressum

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

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

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

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

Autoren:
Hanna Borchers, Oliver Drewes, Dina Ebrahimi, Constantin Jacob, Kevin Jürgens, Stefan Klahn, Jan Köhler, Stephanie Kühn, Daniel Lamann, Erwin Lehmann, Alexej Miller, Kathleen Rajkov, Katharina Schlender, Maren Straatmann, Claudia Tüscher, Kay Weddecke, Andreas Zak

Layout und Gestaltung:
Mira Unruh
E-Mail: mira.unruh@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

Herstellungsleitung:
Daniel Lamann

Druckerei:
Druckhaus Menne GmbH
Rapsacker 10
23556 Lübeck

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

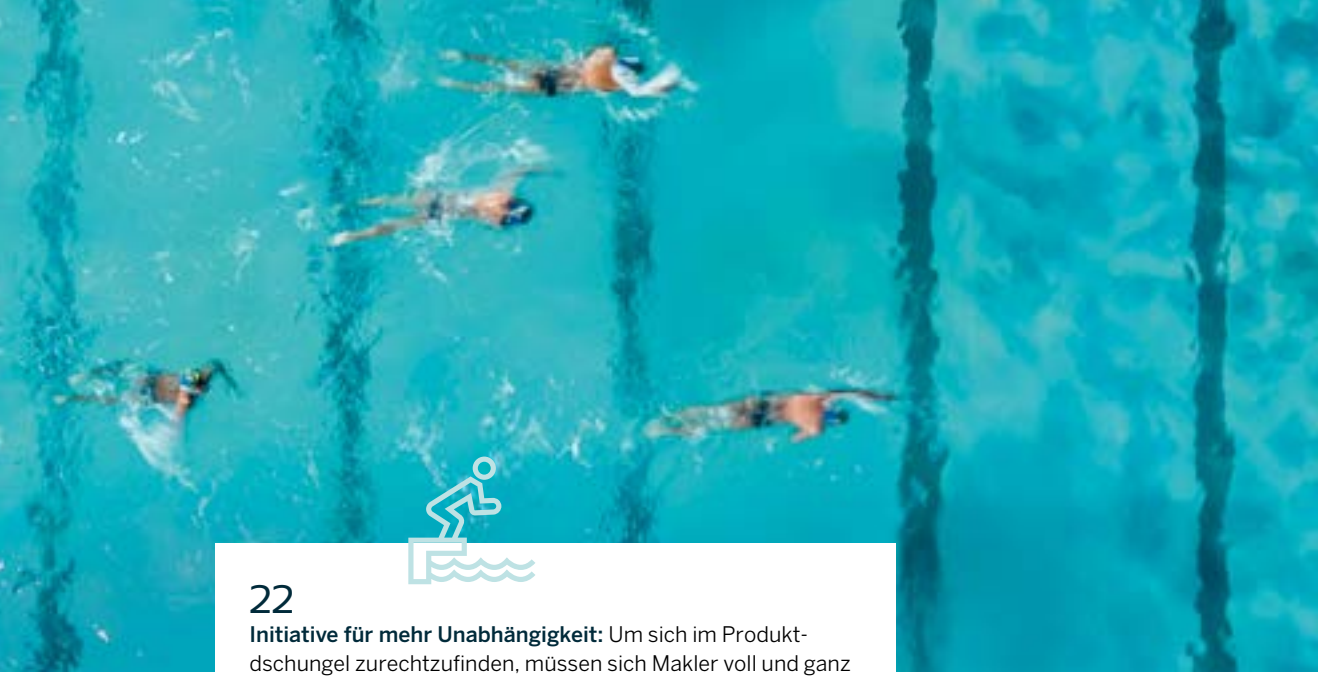
Haftung:
Den Artikeln, Empfehlungen, Tabellen und Grafiken liegen Informationen zugrunde, die in der Regel dynamisch sind. Weder Herausgeber noch Redaktion können eine Haftung für die Richtigkeit des Inhalts übernehmen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge unserer Mitarbeiter und Autoren geben nicht unbedingt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

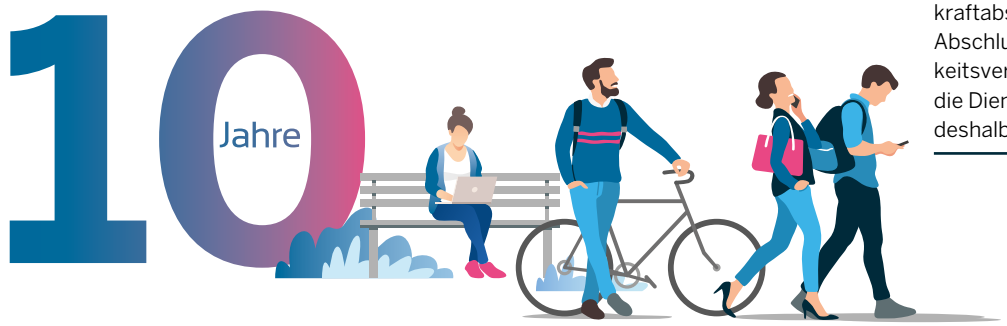
MAXPOOL ist Teil der Unternehmensgruppe PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG.

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.



22
Initiative für mehr Unabhängigkeit: Um sich im Produktdschungel zurechtzufinden, müssen sich Makler voll und ganz auf die Objektivität von Vergleichsrechnern verlassen können. Ein Blick auf die Besitzverhältnisse zeigt jedoch, dass heute kaum noch ein Vergleicher wirklich unabhängig ist. In unserer Titelstory gehen wir dieser Entwicklung auf den Grund und stellen Ihnen ein neues Tool vor, das möglichen Eigeninteressen von vornherein vorbeugt.

32
Beamte richtig absichern: Beamte sind bekanntlich eine ganz besondere Zielgruppe – so auch beim Thema Arbeitskraftabsicherung. Beim Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung sollte die Dienstunfähigkeitsklausel deshalb auf keinen Fall fehlen.



74
Wenn Wohnträume wahr werden: Vor genau zehn Jahren legte ein dynamisches Duo den Grundstein für unsere Finanzierungsabteilung. Wir blicken hinter die Kulissen dieser Erfolgsstory und stellen Ihnen das Team vor, das schon so manchem künftigen Immobilienbesitzer zur Traumimmobilie verhalf.

56
Bestände bündeln und den Ruhestand absichern: Ohne Direktanbindungen geht es nicht? Aber klar doch – und das ohne sozialversicherungspflichtig zu werden. Wer seine Bestände auf MAXPOOL überträgt, reduziert zudem den eigenen Verwaltungsaufwand und schafft sich die besten Voraussetzungen für den Eintritt in die Maklerrente.

54
Lass es die KI machen? ChatGPT ist das Thema der Stunde – und auch in der Versicherungsbranche erhofft man sich von der Software Wunderdinge. Unser IT-Vorstand Andreas Zak wirft einen kritischen Blick auf den KI-Hype.

Kunde droht mit Drohne

Über den Wolken ist die Freiheit bekanntlich grenzenlos. Ganz so losgelöst können Drohnenbesitzer ihr Fluggerät dennoch nicht in die Lüfte entschweben lassen. Wir sagen Ihnen, welche Regeln dabei gelten und wie Ihre Kunden sich vor dem nächsten Flug garantiert richtig absichern.

Für den Einsatz von Drohnen bzw. unbemannten Luftfahrzeugen oder Multicoptern gilt

§ 43 Absatz 2

Luftverkehrsgesetz (LuftVG):
„Der Halter eines Luftfahrzeugs ist verpflichtet, zur Deckung seiner Haftung auf Schadensersatz nach diesem Unterabschnitt eine Haftpflichtversicherung in einer durch Rechtsverordnung zu bestimmenden Höhe zu unterhalten."

Unbemannte Flugmodelle sind in jedem Fall Luftfahrzeuge, das ergibt sich aus

§ 1 Absatz 2

LuftVG.

Seit

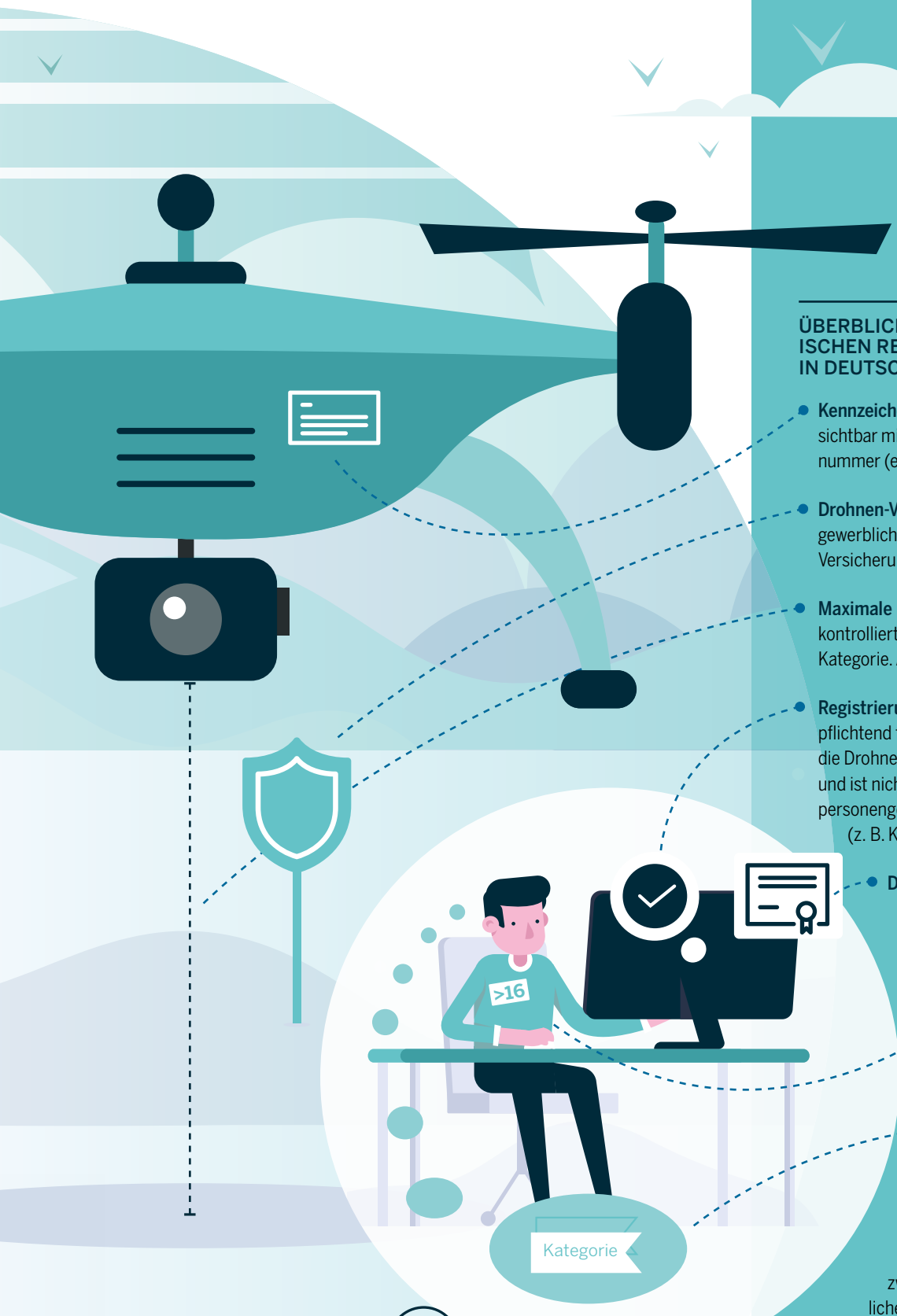
2021

gilt die EU-Drohnenverordnung. Die neuen EU-Vorschriften verfolgen einen risikobasierten Ansatz. Je nachdem, welche Gefahr von einem Drohnen-Flug ausgeht, gelten unterschiedliche Auflagen.

ECHTE HALTERHAFTPFLICHT: MAX-PHV PREMIUM UND MAX-PHV PLUS

Explizite Mitversicherung der gesetzlichen Haftpflicht des Versicherungsnehmers als Luftfahrzeughalter und/oder -führer. Somit ist die Gefährdungshaftung versichert, denn die Privathaftpflichtversicherung allein würde ein Verschulden des Schadenverursachers voraussetzen.

Bilder: yusufdemirci, illiyinstudio, IanMikraz, DisobeyArtPh, yellowgold/elements.envato.com



ÜBERBLICK ÜBER DIE EUROPÄISCHEN REGELN MIT GÜLTIGKEIT IN DEUTSCHLAND:

- **Kennzeichenpflicht:** Alle Drohnen müssen sichtbar mit der individuellen Registrierungsnummer (e-ID) gekennzeichnet werden.
- **Drohnen-Versicherung:** Für private und gewerbliche Drohnenflüge ist eine Drohnen-Versicherung erforderlich.
- **Maximale Flughöhe:** 120 Meter im unkontrollierten Luftraum in der offenen Kategorie. Abstand zu Flughäfen.
- **Registrierung:** Eine Registrierung ist verpflichtend für alle Drohnenbetreiber, außer die Drohne wiegt weniger als 250 Gramm und ist nicht mit Sensoren zur Erfassung personengebundener Daten ausgestattet (z. B. Kamera, Mikrofon).
- **Drohnen-Führerschein:** Je nach Kategorie müssen Piloten Prüfungen ablegen, um den EU-Drohnen-Führerschein zu erwerben.
- **Mindestalter:** Das Mindestalter für Fernpiloten beträgt 16 Jahre.
- **Unterscheidung nach Kategorien:** offene Kategorie (mit drei Unterkategorien), spezielle und zulassungspflichtige Kategorie; keine Unterscheidung zwischen privaten und gewerblichen Piloten.
- **Klassen:** Drohnen selbst werden mit den Geräteklassen nach ihren technischen Eigenschaften unterteilt (Klassen C0 bis C6). ‹

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

Airbag für Autohäuser

Ein Kfz-Betrieb oder Autohaus ist vielfältigen Gefahren ausgesetzt, die den Erfolg und sogar den Fortbestand des Unternehmens beeinträchtigen können. Daher gilt es, sie rechtzeitig zu erkennen, zu bewerten und zu beherrschen.

Mit den richtigen Vorsorgemaßnahmen lassen sich so manche Schäden für Autohausbetreiber vermeiden. Das schafft nicht nur finanzielle Sicherheit, sondern spart im Ernstfall auch viel Lehrgeld ein. Ein geeigneter Versicherungsschutz lässt sich sehr individuell gestalten und an die Bedürfnisse Ihres Kunden anpassen. Es besteht die Möglichkeit, die einzelnen Gefahren über getrennte Verträge abzusichern oder eine sogenannte „Multi-Risk-Police", auch „Autohaus-Police" genannt, zu installieren. Diese bietet neben der lückenlosen Absicherung auch den Vorteil eines einfachen Prämienermittlungsverfahrens, bei dem alles über den Umsatz kalkuliert wird. Hinzu kommt der stark reduzierte Verwaltungsaufwand für Sie und Ihren Kunden, da hier nur ein Vertrag aktiv betreut werden muss.

WAS GILT ES ZU SCHÜTZEN?

Die vier Säulen des Versicherungsumfangs bilden bei Autohäusern die Policen für das Gebäude mit Inhalt, für die Tätigkeit (BHV), für das Gelände und für die Fahrzeuge.

BEISPIELE FÜR MÖGLICHE GEFAHREN

› Gebäude und Sachwerte
Bei einem Einbruchsversuch wird das Schutzgitter der Eingangstür erheblich beschädigt und es wird eine hochwertige Werkstatteinrichtung entwendet. Beides wird zum Neuwert ersetzt.

› Tätigkeit (Betriebshaftpflicht)
An einem Kundenfahrzeug wird die Bremse nur mangelhaft repariert. Nach Übergabe an den Kunden entsteht durch den Mangel ein schwerer Unfall mit einem Totalschaden. Versichert sind hier der Schaden (Personen- und Sachschaden) inklusive des Verdienstausfalls des Geschädigten sowie die Kosten für einen Mietwagen.

› Gelände
Nach Einbruch auf das Betriebsgelände werden Fahrzeuge gestohlen oder ein Unwetter mit zum Beispiel Hagel beschädigt die draußen geparkten Fahrzeuge. Es werden der nachgewiesene Fahrzeugwert sowie die Reparaturkosten erstattet.

› Fahrzeuge
Der Inhaber oder ein Mitarbeiter eines Autohauses macht eine Überführungsfahrt in ein anderes Autohaus und verursacht einen Totalschaden infolge eines Zusammenstoßes mit einem anderen Pkw. Der Fremdschaden wird über die Kfz-Haftpflicht reguliert und der Eigenschaden über die Vollkasko.

TIPP:

Wichtige Ergänzung: Umwelt-Haftpflicht. Nach einem Brand gelangt verschmutztes Löschwasser über die Kanalisation in einen Bach, woraufhin dann Flussmuscheln und Fische sterben sowie seltene Pflanzen vernichtet werden. Die Behörde verlangt von Ihrem Kunden die Wiederansiedlung der Flussmuschel- und Fischpopulationen.

Die Gefahren für Autohäuser sind also vielseitig und die finanziellen Folgen in ihrem Umfang vielen Kunden sicher so nicht bekannt. Schützen Sie Ihre Kunden rechtzeitig vor Eintreten dieser Risiken und stärken Sie gleichzeitig Ihre Kundenbindung, denn ist der Fuß erst mal in der Tür, stoßen Sie mit Themen wie Rechtsschutz, D&O oder betriebliche Vorsorge sicher auf offene Ohren.

Umfangreiche Informationen und alle Dokumente zum Versicherungsschutz, zur Angebotserstellung sowie zur Schadenprävention finden Sie im maxINTERN. Darüber hinaus stehen Ihnen die MAXPOOL-Experten im Bereich Sach- und Gewerbeversicherung jederzeit gern mit Rat und Tat zur Verfügung. ‹

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

Foto: Ivan Traimak/stock.adobe.com

Moderne Lösungen für die betriebliche Vorsorge

Die beliebtesten Benefits des Arbeitgebers sind für Arbeitnehmer die betriebliche Altersversorgung und Krankenversicherung (bAV/bKV). Mit der langjährig erfahrenen Continentale als Partner sind Vermittler und Unternehmen hier gut aufgestellt.

Aktuell setzt die Continentale in der bKV mit zwei besonders leistungsstarken Budgettarifen Maßstäbe: Choose More und Choose Max. Sie ergänzen den etablierten Tarif Choose. Vom Einsteiger- bis zum Maximaltarif haben Vermittler damit für jedes Unternehmen und jeden Mitarbeiter eine passende bkV zur Verfügung.

BKV-TARIFE MIT HÖCHSTEM BUDGET AM MARKT

Choose More und Max zeichnen sich durch ein hohes Leistungsniveau aus. Erstattet werden unter anderem die Kosten für umfangreiche Vorsorgeuntersuchungen, Heil- und Hilfsmittel sowie weitere ambulante, stationäre und zahnärztliche Leistungen.

Vor allem bieten die beiden neuen bKV-Tarife das höchste Budget am Markt: Arbeitgeber können für ihre Mitarbeiter ein jährliches Gesundheitsbudget von bis zu 1.600 Euro wählen. Bei Choose Max entfallen außerdem sämtliche Begrenzungen für einzelne Leistungspositionen, zum Beispiel bei Sehhilfen oder Zahnprophylaxe.

BUDGET-BONUS WEITERHIN EINZIGARTIG

Eine weitere Besonderheit am Markt ist nach wie vor der Budget-Bonus der Continentale: Beansprucht der Mitarbeiter keine Tarifleistungen, wächst sein Gesundheitsbudget. Davon kann er pro Jahr jeweils 10 Prozent ansparen, maximal 5 Jahre lang. Er baut somit sein Budget um bis zu 50 Prozent aus.

Der Budget-Bonus gilt ebenfalls für die Tariflinie Smile. Diese Budgetlösung steht für starke Zahnleistungen. Ergänzend oder alternativ bietet die Continentale in der bKV mit der Tariflinie Save umfangreichen stationären Schutz.

FONDSRENTE MIT GARANTIE ALS BAV-DIREKTVERSICHERUNG

Auch in der bAV sind Vermittler, Arbeitgeber und Arbeitnehmer bei der Continentale gut aufgehoben. Mit der Rente Invest Garant als Direktversicherung erhält der Versicherte garantierte Leistungen und zugleich attraktive Renditechancen. Bei der Anlage kann er aus einem erstklassigen Fondssortiment bis zu zehn Fonds kombinieren. Ein intelligenter Umschichtungsmechanismus gewährleistet, dass möglichst viel Geld in Fonds investiert werden kann. So werden Beiträge für die lebenslang garantierte Rente besonders effizient genutzt.

Die Continentale verfügt über jahrzehntelange Expertise in der betrieblichen Vorsorge. Spezialisierte Vertriebsteams unterstützen die Vertriebspartner und Firmenkunden von der Planung der bKV und bAV bis zu deren Umsetzung. ‹

Foto: Drazen Zigic /stock.adobe.com

PFLEGEZUSATZVERSICHERUNG

Mit OLGAflex die Turbulenzen im Leben meistern.

Hilft aktiv im Pflegefall, sichert finanzielle Existenz und bietet ein Maximum an Flexibilität für Ihre Kunden.

Volle Leistung zum flexiblen Beitrag!

Lars Peters
Leiter Accountmanagement Vertriebsdirektion Nord
Mobil 0174/1586239 • E-Mail lars.peters@hallesche.de

weitere Infos auf
www.vermittlerportal.de

Hallesche
ALH Gruppe

Wenn Cybercrime keine Netflix-Serie ist

Die Zahl der Cyberangriffe nimmt stetig zu. Betroffen sind längst nicht mehr nur Großkonzerne und staatliche Institutionen: Auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) wie etwa Arztpraxen oder Handwerksbetriebe gehören immer öfter zu den Geschädigten.

Die Folgen eines Cyberangriffs sind schwerwiegend und führen nicht selten zur kompletten Stilllegung des Geschäftsbetriebs. Es folgen Betriebsausfallzeiten, Datenverlust, Geldforderungen, Sabotage. Die Ausfallzeiten führen zu Serviceunterbrechungen und finanziellen Verlusten sowie zur Zerstörung von Geschäftsbeziehungen. Für kleine und mittlere Unternehmen kann so ein Angriff den finanziellen Ruin bedeuten.

Getreu dem Motto „Vorsorge ist besser als Nachsorge“ besteht hier akuter Handlungsbedarf. Voraussetzung für einen Versicherungsschutz ist ein Mindestmaß an Sicherheitsstandards im IT-Bereich des Unternehmens. Hierzu gehören unter anderem ein standardisierter Virenschutz, Firewallstrukturen sowie die regelmäßige Datensicherung. Schließlich kann auch niemand seinen Hausrat versichern, wenn es keine abschließbare Haustür gibt.

Präventive Krisenberatung bzw. Maßnahmen zur Schadenabwendung sind in der Regel auch Bestandteil einer guten Cyberversicherungspolice und teilweise mitversichert oder subventioniert.
Mit der Simulierung von Cyberangriffen auf die Mitarbeiter, Ausarbeitung eines Notfallmanagements inklusive Notfallprozessen oder auch der Einbindung eines Richtliniengenerators beispielsweise für Passwörter können sich Unternehmen so noch besser schützen und das Risiko minimieren.

WAS SICHERT DIE CYBERPOLICE EIGENTLICH NOCH AB?

Als Grunddeckung gilt die Absicherung der Eigenschäden bis zu einer gewählten Versicherungssumme. Zusätzlich wählbar ist die Absicherung gegen Cyber-Betriebsunterbrechung, Cyber-Haftpflichtschäden (Drittschäden) sowie Cyber-Kreditkartenschäden.

Bild: Siarhei/stock.adobe.com

Der Versicherungsumfang ist individuell wählbar. Mithilfe entsprechender Fragebögen der Versicherungsgesellschaften oder durch Risikoerfassung direkt auf unserer Gewerbeplattform kann der Versicherungsbedarf schnell ermittelt werden. Darüber hinaus steht Maklern auf der Gewerbeplattform auch ein kostenloser Angebots- und Leistungsvergleich der teilnehmenden Versicherer zur Verfügung.

Einen Cyber-Schutzbrief als Basisschutz für kleine Firmen mit einfacher IT gibt's bereits zum Einheitspreis von 99,01 Euro Jahresprämie von der VHV. Darüber hinaus können KMU je nach Umsatz und Anzahl der Mitarbeiter bereits ab 300 Euro pro Jahr versichert werden.

Für Sie und Ihre Firmenkunden ist die Cyberabsicherung in der heutigen Zeit unverzichtbar geworden, weshalb sie aus unserer Sicht in jede Gewerbekundenberatung gehört.

Das Team Komposit-Management unterstützt Sie sehr gerne bei der Angebotsfindung und allen weiteren Fragen zum Thema Cyberabsicherung. ‹

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

Foto: BGStock72/elements.envato.com

Die MAXPOOL-Bestandsbörse bringt zusammen, was zusammengehört

Die eigenen Maklerbestände in sichere Hände übertragen, ohne lange nach dem passenden Käufer zu suchen oder Kompromisse beim Verkaufspreis machen zu müssen? Die Bestandsbörse von MAXPOOL macht jetzt genau das möglich. Der digitale Marktplatz ging erst vor Kurzem online und bietet Ihnen nun die Möglichkeit, Bestände vollkommen unkompliziert zu kaufen und zu verkaufen. Der erste Schritt zur erfolgreichen Transaktion ist dabei für beide Seiten denkbar einfach: Sie halten in Ihrem MAXOFFICE zunächst alle notwendigen Daten zu Ihrem Vorhaben fest – also etwa die Bestandsgröße, Ihre Preisvorstellung, die Region oder auch die gewünschte Sparte – und werden anschließend von unserer Maklerbetreuung kontaktiert, um weitere Details zu klären.

Ist das Angebot im System registriert, begibt sich die digitale Plattform auf die Suche nach dem passenden Gegenpart. Aller Automatisierung zum Trotz bleibt die menschliche Komponente dabei nicht auf der Strecke: Wir bleiben entlang des gesamten Prozesses fest an Ihrer Seite, bringen beide Seiten an einen Tisch, klären rechtliche Details und übernehmen anschließend auch die Bestandsübertragung. Maklerbestände zu kaufen und zu verkaufen war nie einfacher – probieren Sie es aus! ‹

Nebenberufliche Tätigkeiten richtig versichern

Vom DJ bis zum Musiklehrer – für wen es sich lohnt, sowie weitere Informationen, finden Sie hier!

Eine Betriebshaftpflichtversicherung schützt Gewerbetreibende vor den Schadenersatzforderungen Dritter – so weit die Theorie. Die Praxis sieht jedoch vor allem im Segment der nebenberuflich Selbstständigen häufig ganz anders aus. Die Gründe dafür können vielfältig sein: Häufig sind sich Nebenberufler einfach nicht bewusst, wie teuer es für sie im Ernstfall werden kann, oder sie haben schlicht keine Lust, noch zusätzlich 150 Euro für eine Versicherung auszugeben.

Mit dem Privathaftpflicht-Deckungskonzept der PHÖNIX Schutzgemeinschaft müssen sie das aber auch nicht, da nebenberufliche selbstständige Tätigkeiten in den Tarifen max-PHV Plus und Premium grundsätzlich mitversichert sind.

WER PROFITIERT VON DIESEM BEITRAGSFREIEN EINSCHLUSS?

Mit dieser Leistungserweiterung sprechen wir Menschen an, die in ihrer Freizeit beispielsweise als DJ, Fotograf, Friseur, Kosmetikhändler, Musiklehrer, Yogalehrer, Gärtner, Haushaltshilfe oder Influencer Geld verdienen. Sie erhalten somit eine solide Absicherung insbesondere von Personen- und Sachschäden, die sie mit ihrem Nebengewerbe verursachen können.

Im Tarif Premium gilt diese Regelung für Jahresumsätze bis 22.000 Euro ohne abschließende Aufzählung versicherter Tätigkeiten. Im Tarif Plus gilt eine Grenze von 12.000 Euro Jahresumsatz; nicht versichert sind dort handwerkliche, medizinische/heilende, planende/bauleitende oder beratende Tätigkeiten und solche, bei denen Angestellte beschäftigt werden.

Wichtig: Um in den max-PHV-Tarifen mitversichert zu werden, müssen sich nebenberufliche Tätigkeiten von der Tätigkeit unterscheiden, die die versicherte Person im Haupterwerb ausübt. Zu beachten ist außerdem, dass diese „kleine“ Betriebshaftpflichtversicherung keine Berufs-/oder Vermögensschadenhaftpflichtversicherung ersetzt. Wer wie etwa ein Unternehmensberater ein erhöhtes Risiko hat, Vermögensschäden zu verursachen, benötigt separaten Versicherungsschutz.

WO FINDE ICH WEITERE INFORMATIONEN ZUR MAX-PHV?

In Ihrem maxINTERN finden Sie alle Informationen zu beiden Tariflinien. Beantragt werden kann der Versicherungsschutz über die Vergleichstechniken von Mr-Money oder softfair sowie über den hauseigenen Tarifrechner.

Sie sind sich nicht sicher, ob der Schutz der max-PHV in einem bestimmten Schadenfall ausreicht? Dann kontaktieren Sie uns gern! Sollte ein separater Betriebshaftpflichtversicherungsschutz sinnvoller sein, unterstützen Sie unsere Kollegen aus dem Team Komposit bei der Suche nach einem bedarfsgerechten Schutz. ‹

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

Foto: astrakanimages/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!

Wer nicht fragt, bleibt dumm

Zehn Fragen aus der bKV-Beratung

Aus der Beratung zur betrieblichen Altersversorgung ist sie nicht mehr wegzudenken. Sie ist heute sogar so wichtig, dass wir bei der Arbeitgeberberatung nun von Konzepten zur betrieblichen Vorsorge sprechen: die betriebliche Krankenversicherung.

In den letzten Jahren hat sich hier ein klarer Trend abgezeichnet: Der Arbeitgeber entscheidet sich für einen Budgettarif und bucht für seine Mitarbeiter gegebenenfalls noch einen speziellen Baustein, häufig ein Zuschuss bei Zahnersatz, dazu. Der große Vorteil des Budgettarifs ist, dass der Arbeitnehmer selbst entscheiden kann, wofür er sein Guthaben verwendet, und eben nicht der Arbeitgeber. So findet auch der Arbeitnehmer, der keine neuen Zähne und keine neue Brille braucht, eine Leistung, die er hierüber abrechnen kann.

In der Beratung von Arbeitgebern zur betrieblichen Krankenversicherung treten natürlich viele Fragen auf. Unsere Spezialistin für betriebliche Vorsorge, Claudia Tüscher, hat Ihnen die zehn häufigsten zusammengestellt und liefert auch die passenden Antworten gleich mit.

1

Welche Leistungen sind versichert?
Innerhalb des Budgets sind alle Leistungen aus dem Tarif versichert. Dabei handelt es sich so gut wie immer um Zuzahlungen zu Zahnbehandlung und Zahnersatz, Brille, Zuzahlungen zu Medikamenten, Heil- und Hilfsmittel.

Dazu kommen noch spezielle Leistungen, die nur einige Tarife anbieten, wie zum Beispiel Heilpraktiker oder Osteopathie. Zusätzlich bieten alle (guten) Tarife noch sehr wichtige Leistungen außerhalb des Budgets an. Dies können der Facharztterminservice oder die Videosprechstunde mit einem Facharzt sein. Warum also nicht den MRT-Termin bequem von der Krankenversicherung machen lassen, anstatt selber einen Tag am Telefon zu verbringen? Oder sich eine Zweitmeinung von einem Facharzt online einholen, anstatt dafür einen Urlaubstag nutzen zu müssen? Übrigens, beides persönlich von mir getestet und für gut befunden. Dazu noch vom Chef bezahlt!

2

Wie viele Arbeitnehmer nehmen die Leistung in Anspruch?
Unterschiedlich. Hier kommt es auch auf die Kommunikation des Arbeitgebers an. Ganz nach dem Motto „Tue Gutes und sprich darüber“ kann der Arbeitgeber seine Mitarbeiter im Herbst zum Beispiel an eine Zahnreinigung erinnern oder im Frühjahr an eine Sonnenbrille in der eigenen Sehstärke. Die Erfahrung zeigt, dass rund 50 Prozent der Arbeitnehmer die Versicherung im Laufe eines Jahres nutzen. Damit erreicht dieser Arbeitnehmervorteil mehr Mitarbeiter als jede andere Maßnahme.

3

Kann ich die Versorgung auch wieder kündigen?
Eine betriebliche Krankenversicherung kann immer mit drei Monaten Frist zum Jahresende gekündigt werden. Da es aber nie eine gute Idee ist, dem Arbeitnehmer „etwas wegzunehmen“, sollte dies gut geplant und kommuniziert werden.

4

Welche Kosten kommen auf den Arbeitgeber zu?
Die Tarife beginnen mit einem monatlichen Beitrag von rund zehn Euro pro Arbeitnehmer. Hiermit finanzieren Arbeitgeber für die oben beschriebenen Zusatzleistungen ein Budget von 300 Euro pro Mitarbeiter. Natürlich sind auch höhere Beiträge und Leistungen möglich.

5

Kann der Arbeitgeber diese Leistung auch den Arbeitnehmern als „Entgeltumwandlung“ anbieten?
Nein, wir reden hier von einer reinen Arbeitgeberleistung. Der Arbeitnehmer kann durchaus privat den Vertrag um bestimmte Leistungen erweitern oder die Familienangehörigen mit einschließen. Die Grundleistung wird aber nur vom Arbeitgeber getragen.

››

Foto: Jacob Lund/stock.adobe.com

6

Wie wird es arbeitsrechtlich geregelt?
Wir empfehlen die Einrichtung einer Versorgungsordnung zur klaren Regelung. Entsprechende Textvorschläge werden von den Versicherern zur Verfügung gestellt. Sofern gleichzeitig eine betriebliche Altersversorgung im Unternehmen eingerichtet wird, fassen wir das auch gern zusammen.

7

Erfolgt die Abrechnung der Leistung über den Arbeitgeber?
Die Leistung wird direkt zwischen dem Versicherer und dem Arbeitnehmer abgerechnet. Hier ist der Arbeitgeber außen vor und hat keinen Aufwand.

8

Ist die Verwaltung aufwendig?
Nein. Da keine Gesundheitsprüfung anfällt, ein Einheitsbeitrag für alle Arbeitnehmer gezahlt wird und keine Unterschrift vom Arbeitnehmer notwendig ist, erfolgt eine Anmeldung per Liste oder direkt über ein Onlineportal des Versicherers. Abmeldungen sind nach dem gleichen Prinzip möglich.

9

Welche Kosten entstehen dem Arbeitgeber neben dem Beitrag?
Keine. Der Beitrag ist im Rahmen der 50-Euro-Sachbezugsgrenze für den Arbeitnehmer steuer- und sozialversicherungsfrei. Für den Arbeitgeber ist der Beitrag als Betriebsausgabe zu buchen. Weitere Kosten entstehen nicht.

10

Warum sollte ich als Arbeitgeber eine BKV einrichten?
Neben dem sozialen Gedanken, seinen Arbeitnehmern etwas Gutes zu tun, geraten bei der Arbeitnehmersuche auf dem Arbeitsmarkt immer häufiger die Nebenleistungen in den Fokus. Was bietet der neue Arbeitgeber seinen Arbeitnehmern abgesehen vom Gehalt an? Was unterscheidet ihn von anderen Arbeitgebern? Hier ist die betriebliche Krankenversicherung ein toller und günstiger Pluspunkt im Kampf um Fachkräfte.

UND DAS ZU GUTER LETZT

Ein Marktvergleich ist grundsätzlich nicht richtig aussagekräftig und aus unserer Sicht nicht die beste Herangehensweise auf der Suche nach dem besten Produkt. Denn: Bei den Beiträgen liegen die Unterschiede meist im Bereich von einem Euro – sind also zu vernachlässigen. Bei den Leistungen gibt es bei dem einen mehr Heilpraktiker, beim dem anderen mehr Brille und beim dritten das Augenlasern mit dazu – dafür fehlen dann andere Dinge.

Sprechen Sie mit Ihren Firmenkunden darüber, was für den Arbeitnehmer wichtig ist. Kraftfahrer und Pflegekräfte finden möglicherweise die Osteopathie spannend, kaufmännische Berufe hohe Brillenleistungen und Firmen mit größerem Frauenanteil vielleicht die Leistungen beim Heilpraktiker. Je mehr Sie über Ihren Kunden wissen, desto eher finden wir gemeinsam das passende Angebot für ihn. ‹

Claudia Tüscher,
Fachberaterin für betriebliches Vorsorge-Management, MAXPOOL

DAS MAKLER-VERWALTUNGSPROGRAMM VON MAXPOOL

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

Ihre Vorteile:

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

Andreas Zak
IT-Vorstand, PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

SI WorkLife:
Auch im Jahr 2023 passender Schutz für (fast) jeden!

Vor der Gefahr, seinen Beruf aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr ausüben zu können, ist niemand gefeit – ein Tischler ebenso wenig wie ein Finanzbeamter. Die Produktlinie SI WorkLife der SIGNAL IDUNA bietet seit Jahren umfangreichen Schutz gegen die finanziellen Folgen bei Verlust der Arbeitskraft für alle Zielgruppen.

DAS SI-WORKLIFE-KONZEPT

Das SI-WorkLife-Konzept enthält die starke Berufsunfähigkeitsversicherung SI WorkLife EXKLUSIV und die umfassende Grundfähigkeitsversicherung SI WorkLife KOMFORT jeweils in zwei Leistungsstufen. Bereits Kinder ab zehn Jahren können versichert werden, aber auch Studenten, die bei uns bis 2.000 Euro monatliche Rente absichern können, entscheiden sich gerne für SI WorkLife. Das Trio „Dynamik, garantierte Rentensteigerung im Leistungsfall und Nachversicherungsgarantien" zeigt bei der augenblicklichen Inflationsrate seine besondere Stärke!

Mit ihrem Preis-Leistungs-Verhältnis gehören die Tarife für viele Berufe ganz oben auf den Zettel von Biometrie-Berater:innen. Umso mehr, da die SIGNAL IDUNA zum Januar mit einem Produkt-Update noch eine – prämienneutrale – Schippe draufgelegt hat. So wurde im SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS etwa der BU-Leistungseintritt auch bei Erwerbsminderung mit aufgenommen. Ihr Kunde erhält seine BU-Leistung bereits bei Vorliegen einer vollen und unbefristeten Erwerbsminderungsrente aus der gesetzlichen Rentenversicherung, wenn ein paar weitere Voraussetzungen erfüllt sind. Das bedeutet eine deutliche Vereinfachung bei der Leistungsbeantragung.

Außerdem wurde eine Teilzeitregelung in den AVB verankert, wodurch bis zu zwölf Monate nach Reduzierung der Arbeitszeit aus nicht-gesundheitlichen Gründen das bisherige Berufsbild einer Vollzeitkraft zugrunde gelegt wird.

UND AUCH BEAMTE KÖNNEN SICH FREUEN:

Die Teildienstunfähigkeitsabsicherung kann im SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS jetzt auch in Verbindung mit der garantierten Rentensteigerung vereinbart werden, und sie kann nachträglich und ohne erneute Gesundheitsprüfung eingeschlossen werden, wenn der Kunde erstmals zum Beamten auf Widerruf/Probe ernannt wird.

Bei SI WorkLife KOMFORT-PLUS wurde das Angebot prämienneutral um eine 21. Grundfähigkeit ergänzt. Passend zur Grundfähigkeit „Autofahren" wird das umfangreiche Absicherungspaket um „Ein- und Aussteigen aus dem Auto" sinnvoll ergänzt. Diese Grundfähigkeit gilt gleichermaßen für Fahrer und Beifahrer – ein Führerschein ist nicht erforderlich. ‹

Foto: Westend61/gettyimages.de

» Verhelfen Sie Ihren Kunden jetzt zu finanzieller Freiheit!

Mit dem Immobilien-Teilverkauf von wertfaktor können Ihre Kunden einen Teil des 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.

Fehlende Unabhängigkeit der Vergleichsportale?

IT-Tools sind das A und O eines modernen unabhängigen Maklers. Inwieweit kann er Vergleichstools vertrauen, wie unabhängig sind die Vergleicher wenn zum Teil Produktgeber oder Einzelpersonen beteiligt sind?

Maklerinnen und Makler sind qua Status unabhängig und stehen als Sachwalter ihrer Kunden in deren Lager. Sie sind verpflichtet, nach deren Interessen, Bedarfen und Wünschen zu beraten und nur dazu passende Produkte zu empfehlen. Diese müssen auf einer objektiven und ausgewogenen Marktanalyse beruhen. Gelingt das nicht, haben Makler gegenüber ihren Kundinnen und Kunden umfangreiche Hinweispflichten.

»

Foto: sandsun/Stockadobe.com

In der heutigen Welt voller Regulierungsvorgaben inmitten eines immer unübersichtlicher werdenden Produktangebots benötigen Makler leistungsstarke Online-Vergleichstools für alle Versicherungssparten. Nicht zuletzt ist der Zugang zu IT-Tools eines der wichtigsten Entscheidungskriterien von Vermittlern für die Wahl ihrer Poolanbindung (siehe Grafik). Während es eine dreistellige Anzahl von Vergleichsportalen für Endkunden gibt, ist der Markt für professionelle Vergleichstools für Beratende wesentlich kleiner und seit Langem etabliert. Doch dort hat sich in den letzten Jahren einiges an den Besitzverhältnissen getan.

Einige Beispiele: MORGEN & MORGEN, Smart Insuretech und Softfair sind bereits jeweils in den Händen von Maklerpools. Und Franke + Bornberg, das mehrere renommierte Vergleichs- und Analyseplattformen etwa zur Arbeitskraft-

ENTSCHEIDENDE AUSWAHLKRITERIEN FÜR EINEN MAKLERPOOL/-VERBUND

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen zulässig
Quelle: AfW-Vermittlerbarometer 2022/23, 1.305 Vermittelnde befragt

Foto: WavebreakMediaMicro /stock.adobe.com

absicherung verantwortet, wurde jüngst zum Jahresanfang 2023 an den Finanzvertrieb Swiss Life Select verkauft.

„Streng genommen ist kaum noch ein marktrelevantes Vergleichsprogramm unabhängig und nicht in Händen von Pools oder Vertrieben“, sagt Kevin Jürgens, Vertriebsvorstand von PHÖNIX MAXPOOL. Ausnahmen sind allenfalls noch Nafi, ein Tool für Kfz-Versicherungsvergleiche, das indes zur Acturis Gruppe, einem Softwarekonzern, gehört, und Mr-Money, das von einem Versicherungsmakler ins Leben gerufen wurde und bis heute betrieben wird.

OPTIMIERUNGSPOTENZIAL UND VEREINZELTE ÄRGERNISSE

„Noch stellen die Besitzverhältnisse für den Markt kein Problem dar“, betont Jürgens, „wir beobachten bisher noch keine interessengeleiteten Eingriffe, die Unabhängigkeit ist derzeit noch gewahrt.“ Noch. Trotzdem gibt es reichlich Optimierungspotenzial und Ärgernisse, die immer wieder auftauchen und teils auf systemische Probleme hinweisen. „Viele Vergleicher stellen Leistungen verkürzt und vereinfacht dar. Etwa Unterschiede beim Verzicht auf grobe Fahrlässigkeit in der Hausrat- und Wohngebäudeversicherung“, nennt Jürgens ein Beispiel.

Innovative, neue Leistungen werden mitunter erst als ein Kriterium ins Vergleichsprogramm übernommen, wenn mehrere Anbieter nachgezogen haben. „USPs wie unser max-Leistungsschutz in der Unfallversicherung verpuffen so leider im Produktvergleich.“ Mr-Money etwa berücksichtige den max-Leistungsschutz nicht in der Tierhalter-Haftpflichtversicherung.

Von solchen Vereinfachungen und Auslassungen sind natürlich auch andere Produkt- und Deckungsanbieter betroffen. Ärgerlich wird es, wenn für den Kunden irrelevante Kriterien zu einer Schlechterstellung gegenüber Konkurrenzangeboten im Vergleichsprogramm führen. „Wir werden zum Beispiel bei einem Endkundenvergleicher mit unseren Deckungskonzepten schlechtergestellt, weil es dort keine automatische BiPRO-Schnittstelle gibt. Als ob das einen Kunden interessiert“, erläutert Jürgens. Ein anderer Kritikpunkt, der auf manche Vergleicher zutrifft: „Manche Vergleicher gewichten die einzelnen Punkte. Ein Tarif mit sehr vielen Punkten muss daher nicht zwingend mehr relevante Kriterien erfüllen als einer mit weniger Punkten“, so Jürgens.

Nun könnte ein Pool wie MAXPOOL, der den Anspruch hat, möglichst alle relevanten Vergleichsprogramme für seine angeschlossenen Partnerinnen und Partner anzubieten, natürlich einfach auf eine eigene Lösung setzen, die diese Mängel umfassend beseitigt, doch die Entwicklung ist langwierig und extrem teuer. Und wäre am Ende dann auch nur wieder eine weitere Lösung in der Hand eines einzelnen Marktplayers. ››

»Streng genommen ist kaum noch ein marktrelevantes Vergleichsprogramm unabhängig und nicht in den Händen von Pools oder Vertrieben.«

Kevin Jürgens,
Vertriebsvorstand, PHÖNIX MAXPOOL

»Wir müssen mit COMPARIT jetzt vorbeugen, denn niemand weiß, wie sich der Vergleichermarkt in naher Zukunft weiterentwickeln wird.«

Kevin Jürgens,
Vertriebsvorstand, PHÖNIX MAXPOOL

MÖGLICHE EIGENINTERESSEN DER HINTERMÄNNER SORGEN FÜR UNBEHAGEN

Klar ist: Nicht zuletzt seit dem Verkauf von Franke und Bornberg empfinden viele Maklerinnen und Makler Unbehagen, dass mittlerweile hinter allen wichtigen Vergleichern, ohne die ihre tägliche Arbeit nicht reibungslos funktionieren würde, Inhaber und Unternehmen mit möglichen Eigeninteressen stehen. Aus diesem Grund unterstützt MAXPOOL eine neue, von Maklerpools ausgehende Brancheninitiative, einen neuen Vergleicher für Privatversicherungen am Markt zu etablieren, der qua seiner Beteiligungsstruktur niemals seine Unabhängigkeit einbüßen kann.

Ein früherer Versuch, über den bestehenden Vergleicher softfair unter Federführung eines Pools eine Branchenlösung zu etablieren, scheiterte im Februar 2020. „Wir waren damals einer der wenigen Pools, die gleich die Teilnahme gezeichnet haben und einen Geschäftsanteil gekauft hätten. Leider ist das Projekt dann nicht realisiert worden“, erinnert sich PHÖNIX MAXPOOL-Vorstandschef Oliver Drewes.

Der neue Anlauf erscheint erfolgversprechender, denn COMPARIT, so der Name des neuen Vergleichsanbieters, wird von Matthias Brauch, dem ehemaligen Chef der softfair, geführt. Der neue Vergleicher wird auf Basis eines API-Ansatzes aufgebaut. Das bedeutet, dass die Programmierer genau festlegen, wie sich die Programmierschnittstelle (kurz API) verhalten soll und welche spezifischen Geschäftsanforderungen sie erfüllen muss, bevor die eigentliche Codierung beginnt. Dieses Vorgehen ist wesentlich effektiver als die in der Vergangenheit oft verfolgten Code-first-Entwicklungspraktiken.

Brauch hält mit seinen Mitarbeitern 51 Prozent der Unternehmensanteile und wird von einer Allianz von Pools unterstützt, die sich demnächst zu einer echten und breit aufgestellten Branchenlösung ausweiten soll. blau direkt, Netfonds und PHÖNIX MAXPOOL gehören zu den ersten Investoren, wobei die Initiative von blau direkt ausging. „Gespräche mit Großmaklern, Vertrieben und weiteren Pools laufen bereits. Am Ende sollen 49 Prozent der Anteile gleichwertig auf möglichst viele Unternehmen der Branche aufgeteilt sein“, sagt MAXPOOL-Vorstandsvorsitzender Drewes im Interview (siehe Seite 28) zum weiteren Vorgehen, derzeit werde ein Prototyp des neuen Vergleichsprogramms entwickelt, im ersten Halbjahr 2024 sollen die ersten Tools vorliegen. Bis Mitte 2024 soll das Unternehmen zwischen 30 und 40 Mitarbeitende umfassen.

VORBEUGENDES ANGEBOT, DAS UNABHÄNGIGKEIT BEWAHRT

Das Ziel einer unabhängigen und unabhängig bleibenden hervorragenden Vergleicher-IT liegt schließlich im Interesse der gesamten Branche. „Das Angebot mit COMPARIT kommt zur rechten Zeit, wir müssen jetzt vorbeugen, denn niemand weiß, wie sich der Vergleichermarkt in naher Zukunft weiterentwickeln wird“, so Kevin Jürgens. Angesichts der Besitzverhältnisse sei es zwar unwahrscheinlich, wenn auch nicht undenkbar, dass die Vergleichsergebnisse nicht mehr neutral ausfallen. Der Zugang zu den Angeboten könne jedoch leicht eingeschränkt werden, etwa durch Preiserhöhungen oder einen nur eingeschränkten Support für die Nutzerinnen und Nutzer.

Mit einem von weiten Teilen der Branche getragenen Vergleichstool, das aufgrund der Besitzverhältnisse auch nicht so einfach verkauft werden kann, könnten sich Maklerinnen und Makler hingegen sicher aufgestellt fühlen. „Wir sind zuversichtlich, dass die Qualität von COMPARIT den seit Jahren etablierten Konkurrenzprogrammen das Wasser reichen wird“, gibt sich Jürgens optimistisch. In jedem Fall sei diese gemeinsame Initiative aus der Branche von elementarer Bedeutung für den unabhängigen Vertriebsmarkt. ‹

Foto: pio3/stock.adobe.com

„COMPARIT ist eine Rückversicherung für den Markt“

Warum braucht die Branche einen neuen, von Pools initiierten Vergleicher? Oliver Drewes, Vorstand der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG, erklärt die Hintergründe.

Gibt es zu wenige Produktvergleicher auf dem Markt?
Dieser Ansicht bin ich, wir haben aktuell nur vier bis fünf relevante, nicht mal richtig spartenübergreifend tätige Vergleicher. Es gibt zu wenige, und diese sind auch noch meist in der Hand eines einzelnen Inhabers. Alle aktuell tätigen Firmen mit Vergleichstechnologie haben sich aus unserer Sicht zwar stets unabhängig und korrekt verhalten. Aber wir sehen die Gefahr, dass sich künftig deren Interessen einmal verändern können.

»Der Markt braucht einen gewissen Wettbewerbsdruck und mindestens ein Angebot wie COMPARIT.«

Oliver Drewes,
Vorstandsvorsitzender, PHÖNIX MAXPOOL

Warum könnte das passieren?
Alle Vergleicher sind von ihrem Gesellschafter abhängig, noch ist ihre Unabhängigkeit in der Arbeit per se faktisch gegeben. Aber das muss eben nicht so bleiben. Ich sehe es als Aufgabe eines unabhängigen Maklerpools an, diese Neutralität weiterhin sicherzustellen. Unsere Unterstützung von COMPARIT ist daher eine Rückversicherung für die Zukunft, weil wir nicht wissen, wie sich der Markt weiterentwickelt. COMPARIT startet mit dem Anspruch einer breit gefächerten Gesellschafterstruktur und wird insoweit hoffentlich niemals den Interessenlagen einzelner Gesellschafter ausgeliefert sein.

Wie ist COMPARIT aufgestellt?
51 Prozent werden von dem COMPARIT-Gründer Matthias Brauch und seinen Mitarbeitern gehalten. blau direkt hat als Inkubator und Initiator die Initiative gestartet und nun Netfonds und auch uns als weitere Partner gewonnen, womit nun drei verschiedene Poolgesellschaften hinter COMPARIT stehen. Weitere werden folgen. Ziel der COMPARIT ist es, dass auf lange Sicht jede relevante Versicherungsgesellschaft und bedeutsame Pools und Vertriebe Beteiligungen halten. Das bedeutet, möglichst viele verschiedene Versicherer, Vertriebe und Pools sollen künftig gleichermaßen geringfügig an COMPARIT beteiligt sein. Derzeit hat blau direkt als Inkubator zwar noch einen dominierenden Anteil, über die Gesellschafterverträge und durch bestimmte Vetomöglichkeiten dürfen sich alle drei Pools indes gleichberechtigt fühlen. blau direkt wird dann als Erstes Anteile abgeben, wenn weitere Gesellschafter hinzukommen. Derzeit laufen bereits viele Gespräche mit Versicherern, Pools und Vertrieben.

Welchen operativen Einfluss wird PHÖNIX MAXPOOL nehmen?
Die Technologie wird von Matthias Brauch, der über langjährige Erfahrung als softfair-Experte verfügt, und seinem Team vollständig autonom entwickelt. Die Pools sind als Ratgeber und Partner gefragt und zudem wichtig, um sämtliche Themen rund um die Schnittstellentechnologie zu begleiten. Das Kernstück der Vergleicher von heute ist die Abwicklung, und da sind Pools ein guter Sparringspartner für die Entwicklung, um eine Lösung zeitgemäß und branchenkonform zu gestalten.

Wird MAXPOOL dann COMPARIT als Branchenlösung seinen Partnern besonders ans Herz legen?
Nein, wir sind seit jeher mit allen Vergleichstechnologien am Markt über Kooperationen oder Schnittstellen verbunden. Diese Vielfalt wollen wir beibehalten, unser Angebot an unterschiedlichen

Foto: vectorfusionart/stock.adobe.com

Vergleichern wird somit durch COMPARIT erweitert. Welcher Vergleicher sich zukünftig durchsetzt und welcher auch bei MAXPOOL am meisten genutzt wird, das entscheidet letzten Endes der Markt. Wir werden keinen Vergleicher einseitig bevorzugen. Als unabhängiger Produktlieferant und Abwicklungsplattform haben wir den Anspruch, für den Makler zur Verfügung zu stehen, und das gilt nach unserem Verständnis auch für die Vergleicher. Gleichwohl traue ich COMPARIT auf längere Sicht zu, den Markt der Vergleicher zunehmend dominieren zu können.

Was wird oder soll COMPARIT anders machen als andere Vergleicher?

Es hat Vor- und Nachteile, mit einem Vergleicher ganz neu zu starten. Natürlich ist es für einen neuen Anbieter ein recht langer Weg, eine spartenübergreifende Vollständigkeit zu erreichen, um wirklich alle Produkte abzubilden. Der Vorteil ist aber, dass man ohne die historisch gewachsenen technischen Altlasten starten kann, unter denen jedes Technikhaus leidet, das bereits mehrere Jahre am Markt agiert. Sicherlich mittelfristig ein klarer Vorteil für COMPARIT.

Wie wird sich Ihrer Erwartung nach der Markt für Produktvergleicher weiter verändern?

Ich rechne nicht mit einer Konsolidierung, sondern eher damit, dass noch weitere neue Vergleichsangebote für Makler auf den Markt kommen werden. Die Branche braucht einen gewissen Wettbewerbsdruck und mindestens ein Modell wie COMPARIT, und sei es nur als Back-up. Denn dann werden die anderen Vergleicher niemals vergessen, dass sie weiterhin unabhängig vergleichen müssen. Ansonsten würden sie vom Markt verschwinden, denn die Makler würden natürlich reagieren. Ein Vergleichermarkt, der eines Tages seine Neutralität verlieren könnte, wäre für mich als Vorstand eines unabhängigen Versicherungsmaklerpools ein persönlicher Albtraum. Gute und unabhängige Vergleichstechnik ist und bleibt das Fundament und der Hygienefaktor einer objektiven Maklerberatung, und COMPARIT ist ein Garant dafür, dass der Markt auch in Zukunft so bleibt. ‹

Spezieller Beruf – spezielle Bedürfnisse

Oft fehlt die passende Absicherung

Beamtinnen und Beamte machen einen Job, den nicht jeder kann. Sie wollen etwas bewegen – für sich selbst und für andere. Sie übernehmen Verantwortung für die Gesellschaft. Damit sind sie für Vermittler eine wichtige Zielgruppe. Aber viele sind dennoch lückenhaft versichert.

WAS MACHT DIE ZIELGRUPPE BEAMTE FÜR DIE ALLIANZ SO INTERESSANT?

Derzeit gibt es rund 1,7 Millionen Beamte in Deutschland, und laut dem Personaldienstleister univativ strebt jeder zweite Studierende diesen Status an. Beamte sind zudem überdurchschnittlich gebildet und verfügen über ein vergleichsweise hohes Haushaltsnetto von circa 4.500 Euro.

WARUM IST ANDERSHERUM DIE ALLIANZ FÜR DIESE ATTRAKTIVE ZIELGRUPPE SO INTERESSANT?

Die APKV bietet Beamten die passenden Versorgungslösungen. Im Studium mit dem Tarif OptionFlexi-Med, dem idealen Einstieg in die PKV, und später um das Einkommen abzusichern. Mit unserer Dienstunfähigkeitsversicherung können sie ihre Versorgungslücken schließen.

IM DETAIL – WIE FUNKTIONIERT DIE BEIHILFEKONFORME KRANKENVERSICHERUNG?

Die Allianz bietet zusätzlich zu den Vollversicherungstarifen Ergänzungstarife an, die verbleibende Lücken der Beihilfe schließen. Neben den Ergänzungstarifen im stationären Bereich haben wir seit Oktober 2022 die Tarife Beihilfeergänzung Plus und Best:

- Gültig in allen Bundesländern und Bund
- Erstattung der Restkosten unabhängig vom Beihilfebemessungssatz – mit Zukunftsgarantie
- Hohe Beitragsrückerstattung von bis zu 50 Prozent

UND WELCHE VORTEILE HABEN DIE VERMITTLER?

Mit der Gesundheitserklärung der Beamtenanwärter- und Beihilfetarife lässt sich die Dienstunfähigkeitsvorsorge schneller beantragen – mit nur zwei Gesundheitsfragen. Das bedeutet einfache Prozesse für Vermittler und für Kunden. ‹

Mehr Informationen zu unseren Beihilfetarifen unter:

Wollen Sie zu der Zielgruppe mehr erfahren? Hören Sie in unseren Podcast:

Foto: ALLIANZ

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

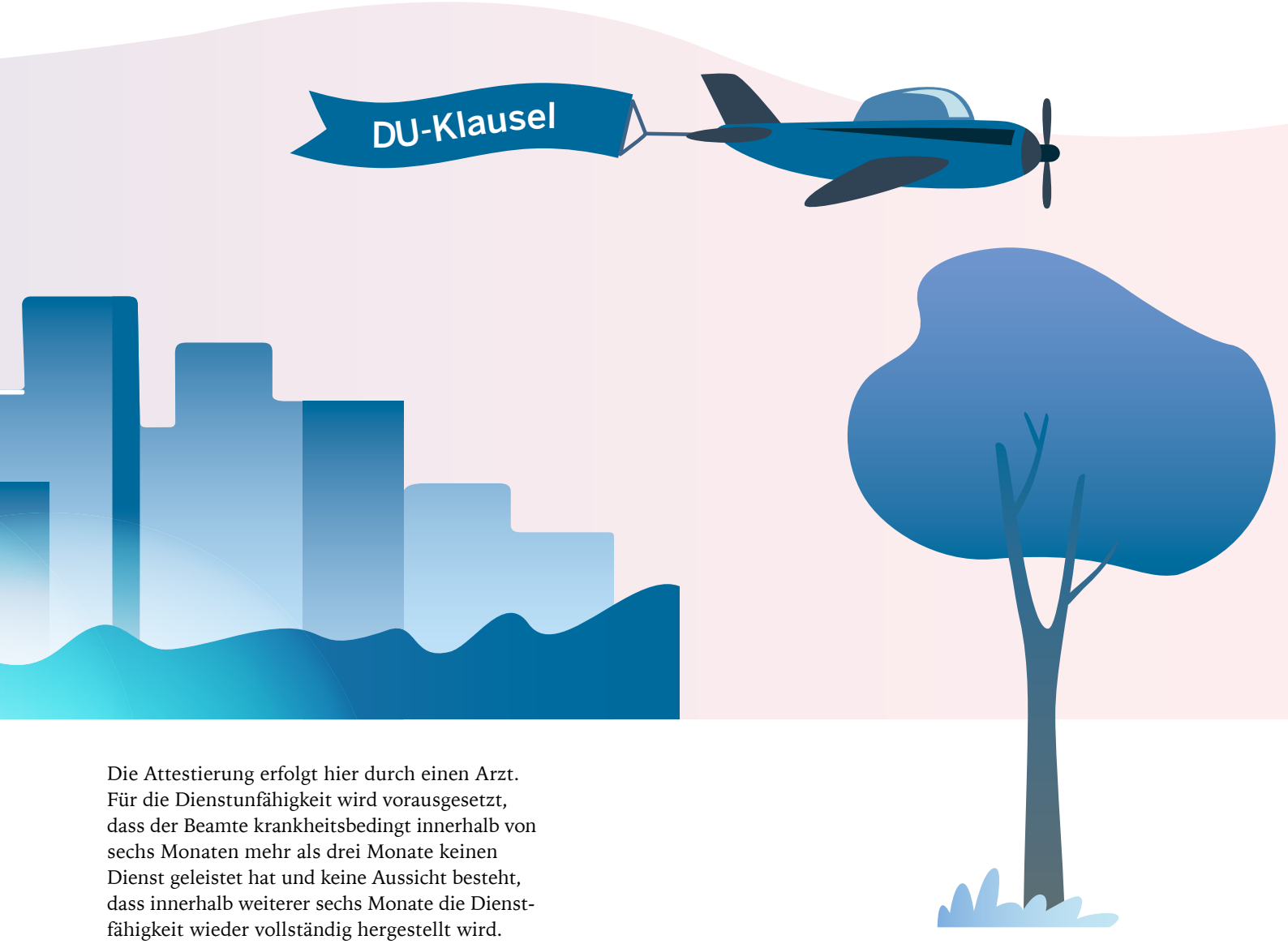
MAXPOOL
Maklerkooperation

Auf die richtige Klausel kommt es an

Berufsunfähigkeit ist heutzutage ein wichtiges Thema, gerade für Angestellte und Selbstständige. Sogar bei Schülern und Studenten rückt die Absicherung der Arbeitskraft in den Vordergrund. Doch wie sieht die richtige Arbeitskraftabsicherung der ganz besonderen Zielgruppe der Beamten aus und worauf gilt es zu achten?

Während wir bei Angestellten, Selbstständigen etc. von einer Berufsunfähigkeit sprechen, heißt es bei Beamten ganz anders: und zwar Dienstunfähigkeit. Beamte werden nämlich nicht nur berufsunfähig, sondern dienstunfähig. Für diese Zielgruppe sollte daher die Absicherung per Dienstunfähigkeitsklausel nicht in den Hintergrund geraten. „Eine reine Berufsunfähigkeitsversicherung reicht doch auch für Beamte aus!“ Eine Aussage, die man bestimmt schon gehört hat. Dieser Aussage stimmen wir nicht ganz zu. Wie soll eine Berufsunfähigkeitsversicherung ohne DU-Klausel eine ausreichende Absicherung bieten? Und warum ist eine Dienstunfähigkeitsklausel in der Berufsunfähigkeit zwingend notwendig und sinnvoll für Beamte?

Zunächst definiert sich die Dienstunfähigkeit anders als die BU. Die Definition der Berufsunfähigkeit sagt aus, dass die Person zu mindestens 50 Prozent für voraussichtlich sechs Monate außerstande ist, ihren Beruf auszuüben.



Die Attestierung erfolgt hier durch einen Arzt. Für die Dienstunfähigkeit wird vorausgesetzt, dass der Beamte krankheitsbedingt innerhalb von sechs Monaten mehr als drei Monate keinen Dienst geleistet hat und keine Aussicht besteht, dass innerhalb weiterer sechs Monate die Dienstfähigkeit wieder vollständig hergestellt wird. Die Feststellung hier erfolgt durch den Dienstherrn.

Während die Definition der Berufsunfähigkeit eine prozentuale Angabe vorgibt, unterscheidet sich dies bei der Dienstunfähigkeit. Hier gibt es keine definierten Prozentwerte. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass Beamte auch schon mit mehr Leistungsfähigkeit als 50 Prozent als dienstunfähig eingestuft werden können und hier also kein besonderer Grad vorgegeben sein muss wie in der Berufsunfähigkeit. Die Problematik, die hier nun hintersteckt, ist, dass Beamte nicht gleich als berufsunfähig gelten gemäß den Versicherungsbedingungen, aber dafür schon als dienstunfähig gelten können. Und sollte diese Dienstunfähigkeitsklausel eben nicht mit eingeschlossen sein, so ist eine Leistung aus der reinen Berufsunfähigkeit für Beamte nur schwer zu erreichen und sie stehen ohne finanziellen Schutz da. Man sollte sich also merken, dass „berufsunfähig nicht gleich dienstunfähig und dienstunfähig nicht gleich berufsunfähig“ bedeutet.

Gerade junge Beamte (Beamte auf Probe/Widerruf und Beamte mit weniger als fünf Jahren Beamtenlaufbahn) sind besonders davon betroffen, da sie im Leistungsfall keine staatliche Unterstützung in Form eines Ruhegehalts erhalten und von ihrem Dienstherrn entlassen werden können – anders als Beamte auf Lebenszeit oder Beamte, die die Wartezeit von fünf Jahren bereits erfüllt haben und hier staatlich unterstützt werden.

Dina Ebrahimi,
Fachberaterin für privates Vorsorge-Management

WORAUF SOLLTE BEI DER DEFINITION DER DIENSTUNFÄHIGKEITSKLAUSEL SPEZIELL GEACHTET WERDEN?

Bei der Definition der Dienstunfähigkeitsklausel gibt es auch noch einmal explizite Unterschiede. Hier sollte auf den genauen Wortlaut geachtet werden und ein Augenmerk auf die „echte“ ››

Bilder: Faber14, vesvocrea/elements.envato.com

Dienstunfähigkeitsklausel gelegt werden. Es gibt nämlich auch Versicherer, die zwar eine Dienstunfähigkeitsklausel anbieten, jedoch ist diese als „unecht“ zu bezeichnen.

Die unechte Dienstunfähigkeitsklausel stellt die niedrigste und unzureichendste Form der Absicherung dar: „Ist die versicherte Person aufgrund Krankheit, Verletzung des Körpers oder Kräfteverfalls zur Erfüllung ihrer Dienstpflicht nicht in der Lage und wurde sie deswegen wegen allgemeiner Dienstunfähigkeit in den Ruhestand versetzt …“
So in etwa könnte eine Definition einer unechten DU-Klausel aussehen und Beamten zum Verhängnis werden. Diese Definition lässt zu, dass der Beamte nachweisen muss, dass er dienstunfähig ist und in den Ruhestand versetzt wurde. Das „und“ in der Definition verpflichtet den Beamten also, beides nachzuweisen. Mit der unechten DU-Klausel darf der Versicherer prüfen, ob eine Dienstunfähigkeit herrscht.

Im unglücklichen Fall kann der Beamte dann auch noch auf ein anderes Amt verwiesen werden, sollte dies so geregelt sein. Hier sind also Vorsicht und Aufmerksamkeit geboten!

Die echte DU Klausel hingegen stellt eine ausreichende Absicherung und Deckung dar, zu der auch bei Abschluss dringend geraten werden sollte. Die echte DU-Klausel wird folgendermaßen definiert: „Als dienstunfähig gilt der Beamte, der in den Ruhestand versetzt oder entlassen wird.“ Mit der Definition sichern sich Beamte den Vorteil, dass keine eigene Prüfung durch den Versicherer vorgenommen wird, sondern die alleinige Entscheidung des Dienstherrn ausreicht und in der Regel die Versetzung in den Ruhestand oder die Entlassung alleine für eine Leistung reicht.

„KURIOSES BEAMTENDEUTSCH“

Der Tod stellt aus versorgungsrechtlicher Sicht die stärkste Form der Dienstunfähigkeit dar. Es ist nicht möglich, den Tod eines Steuerpflichtigen als dauernde Berufsunfähigkeit im Sinne von § 16 Abs. 1 Satz 3 EstG zu werten und demgemäß den erhöhten Freibetrag abzuziehen.

Abschließend ist also zu sagen, dass eine reine Berufsunfähigkeitsversicherung ohne Dienstunfähigkeitsklausel nicht ausreichend ist für Beamte. Der Einschluss dieser Klausel erbringt gerade für junge Beamte einen existenziellen Schutz. Man liest „DU-Klausel“ und geht davon aus, dass es ausreicht? Wenn man einen Beamten absichert, dann auch richtig und vollumfänglich – gleich mit der echten DU-Klausel. ‹

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

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

MAXPOOL bietet exklusiven Allgefahrenschutz für Photovoltaikanlagen

Alle Unterlagen zu den Tarifen finden Sie hier:

Photovoltaikanlagen können grundsätzlich über die Wohngebäudeversicherung versichert werden, sofern sie auf einem Gebäude montiert sind. Doch gilt dies auch für Schäden durch Diebstahl, Tierbisse, Bedienungsfehler sowie Konstruktions-, Material- und Ausführungsfehler? Und greift die private Haftpflichtversicherung auch dann, wenn einem Dritten ein Schaden durch die Photovoltaikanlage entsteht?

Gemeinsam mit der INTER Versicherungsgruppe stellt MAXPOOL seinen Vertriebspartnern nun exklusiv einen marktführenden Versicherungsschutz für Photovoltaikanlagen bereit, der sämtliche Zweifel ausräumt und Ihre Kunden sicher vor finanziellen Risiken schützt. Die Nachfrage nach einem solchen Versicherungsschutz dürfte vor allem angesichts der seit dem 1. Januar 2023 geltenden Umsatzsteuerbefreiung für Photovoltaikanlagen deutlich steigen. Um Sie für kommende Kundengespräche fit zu machen, haben wir hier einige der Highlights der max-Allgefahrendeckung für Photovoltaikanlagen zusammengestellt.

Foto: leungchopan/elements.envato.com

HIGHLIGHTS DER MAX-ALLGEFAHRENDECKUNG FÜR PHOTOVOLTAIKANLAGEN

Versichert sind netzgekoppelte Photovoltaikanlagen inkl. Peripherie, insbesondere

- Solarmodule inkl. Trägerkonstruktion mit Montage- bzw. Verbindungssets
- Wechselrichter (z. B. String-, Modul-, Sinus- oder Zentralwechselrichter)
- Generatoranschlusskasten (GAK)
- Batteriespeichersysteme (Akkumulatoren) inkl. Laderegler (sofern vereinbart)
- Einspeise- und Verbrauchszähler
- Gleich- und Wechselstromverkabelungen
- Überwachungskomponenten (mobil und stationär)
- Überspannungs- und Blitzschutzeinrichtungen
- Ladestationen für E-Autos (Wandladestation, Wallbox, Wall Connector)

Versicherte Schäden und Gefahren sind unvorhergesehen eintretende Beschädigungen oder Zerstörungen z. B. durch

- Feuer (Brand, Blitzschlag, Explosion, Anprall oder Absturz von Luftfahrzeugen)
- Sturm/Hagel
- Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit und Fahrlässigkeit
- Vorsatz Dritter, Sabotage, Vandalismus und Böswilligkeit
- Konstruktions-, Material-, Ausführungs- und Montagefehler
- Kurzschluss, Überstrom oder Überspannung
- Schwelen, Glimmen, Sengen, Glühen oder Implosion
- Wasser und Feuchtigkeit
- Hochwasser, Starkregen und Überschwemmung
- Naturgefahren (Erdsenkung, Erdrutsch, Erdbeben, Frost, Lawinen, Schneedruck)
- Tierbiss (z. B. Marder, Mäuse und sonstige Nagetiere)
- Abhandenkommen versicherter Sachen durch
  - Diebstahl, Raub und Plünderung oder
  - Einbruchdiebstahl und Diebstahl von verbauten Teilen (z. B. Modulen)

Entschädigungsleistung bei Teilschaden:

- Elektronik: anfallende Reparaturkosten (Wiederherstellungskosten)
- Ertragsausfall: entgangener Stromerlös (Vergütung) der Teilanlage und/oder Mehrkosten durch Fremdstrombezug

Entschädigungsleistung bei Totalschaden:

- Elektronik: Neuwertersatz
- Ertragsausfall: entgangener Stromerlös (Vergütung) der Gesamtanlage und/oder Mehrkosten durch Fremdstrombezug

WO FINDE ICH DIE MAX-ALLGEFAHRENDECKUNG FÜR PHOTOVOLTAIKANLAGEN?

Die Tarife Exklusiv und Premium stehen für Anlagen bis zu einem Neuwert von 100.000 Euro bereit und können über Mr-Money abgeschlossen werden. Die Tariflinie Spezial ist für Anlagen bis zu einem Neuwert von 1.000.000 Euro konzipiert und über eine selbstrechnende Deckungsnote beantragbar.

Sie wollen mehr über die exklusive max-Allgefahrendeckung für Photovoltaikanlagen erfahren? Dann sprechen Sie einfach unser Komposit-Team darauf an – wir erklären Ihnen gerne sämtliche Einzelheiten. ‹

Stefan Klahn,
Geschäftsführer der
PHÖNIX Schutzgemeinschaft

FINANZIERUNGS-TIPP:

Die passende Finanzierung für die Anschaffung von Photovoltaikanlagen finden Makler im Modernisierungskredit der PSD Bank Rhein-Ruhr:

- 10.000–75.000 €
- Laufzeiten bis 15 Jahre
- Kein Grundbucheintrag
- Ohne Verwendungsnachweis
- Kreditsumme: 25.000 €
- Monatliche Rate: 209,97 €
- Effektiver Jahreszins: 6,09 %
- Laufzeit: 15 Jahre

Die PSD Bank Rhein-Ruhr finanziert bundesweit. MAXPOOL-Makler können das Produkt im MAXOFFICE über den Vergleichsrechner Ratenkredite von PROCHECK24 abschließen.

Weitere Informationen:

Vermögenssicherung mit der Risikolebensversicherung

Egal ob als Familienabsicherung oder zur Absicherung eines Kredits – die Risiko-LV ist in vielen Phasen des Lebens ein sinnvoller Begleiter für den Fall der Fälle. Die Tarife im Markt sind vielfältig, von einer konstanten Versicherungssumme angefangen über die linear fallende bis hin zur passgenauen Kreditabsicherung gemäß dem Verlauf der Restschuld. Sogar eine für jedes Jahr frei wählbare Versicherungssumme ist möglich.

DOPPELT HÄLT BESSER

Die Todesfallabsicherung auf „Verbundene Leben“ ist im besten Fall nur minimal günstiger als zwei Einzelverträge und ist steuerlich auch nicht final planbar. Unter anderem aus diesen Gründen bieten viele Versicherer dieses Produkt auch gar nicht mehr an, auch MAXPOOL empfiehlt den Abschluss von Einzelverträgen. Bei der

»Um bösen finanziellen Überraschungen aus dem Weg zu gehen, sollte die Absicherung von Partnern „über Kreuz“ immer thematisiert werden!«

Jan Köhler,
Teamleiter und Fachberater für privates Vorsorge-Management, MAXPOOL

DIE ERBSCHAFTSSTEUER IN DER ÜBERSICHT

Steuerpflichtiges Erbe bis zu	Steuerklasse I Ehegatten, Kinder, Enkel, Eltern Freibetrag: 500.000 €	Steuerklasse II Geschwister, Neffen, Nichten Freibetrag: 20.000 €	Steuerklasse III Sonstige (Lebenspartner, Freunde) Freibetrag: 20.000 €
75.000 €	7 %	15 %	30 %
300.000 €	11 %	20 %	30 %
600.000 €	15 %	25 %	30 %
6.000.000 €	19 %	30 %	30 %
13.000.000 €	23 %	35 %	50 %
26.000.000 €	27 %	40 %	50 %
über 26.000.000 €	30 %	43 %	50 %

Quelle: MAXPOOL Maklerkooperation

Einzelversicherung beispielsweise zweier unverheirateter Partner ergibt eine Absicherung „über Kreuz“ Sinn, da im Todesfall die Erbschaftssteuerfreibeträge sehr gering ausfallen und bei einem andersartigen Vertragsaufbau nicht die volle Versicherungssumme dem Bezugsberechtigten zur freien Verfügung stehen würde, da ein nicht unerheblicher Teil im Nachgang an das Finanzamt überwiesen werden muss.

Wählt man hier – und das gilt selbstverständlich auch für Verheiratete – die korrekte Vertragsgestaltung, bekommt der Bezugsberechtigte kein überraschendes Schreiben vom Finanzamt, da die Erbschaftssteuerfreibeträge legal umgangen werden. Konkret bedeutet dies: Versicherungsnehmer, Beitragszahler und Bezugsberechtigter müssen dieselbe Person sein und die versicherte Person eine abweichende.

Wie sehr es die finanzielle Planung des unverheirateten Bezugsberechtigten durcheinanderbringen kann, zeigt folgendes Beispiel:

Es werden 500.000 Euro als Kreditabsicherung abgeschlossen, die versicherte Person verstirbt kurze Zeit später und der Kredit ist nahezu noch gar nicht getilgt. Der Bezugsberechtigte bekommt die Versicherungssumme ausgezahlt und tilgt damit auch das Darlehen. So weit, so gut. Nur beträgt sein Freibetrag nur 20.000 Euro und auf die 480.000 Euro darüber hinaus muss er 30 Prozent Steuern an das Finanzamt zahlen – schlappe 144.000 Euro! Eine Summe, die oftmals nicht verfügbar ist.

Besprechen Sie daher am besten vor Abschluss den gewünschten Vertragsaufbau mit Ihrem Kunden. ‹

Bild: Halimun/elements.envato.com

Mit den passenden Investment-lösungen durchstarten – Zusatzrente für Makler inklusive!

Mit MAXPOOL und The Engineers of Finance AG (TEOF) können Ihre Kunden einfach, abgesichert und steueroptimiert investieren, während Sie sich durch den Aufbau eines Investmentbestands ganz nebenbei Ihre eigene Zusatzrente sichern.

Das Thema eigene Altersvorsorge gerät bei vielen Finanzberatern bei der Bewältigung der täglichen Arbeit oftmals schnell in Vergessenheit. Dabei ist es doch immens wichtig, auch im wohlverdienten Ruhestand noch ein gutes Auskommen zu haben, wenn man sich keine regelmäßigen Abschluss-provisionen mehr erarbeitet. Deshalb haben wir zwei ausgezeichnete Lösungen für Finanzberater entwickelt, die zum einen den Kunden äußerst attraktive Möglichkeiten bieten und zum anderen auch noch sehr lukrative Vorteile für den Berater beinhalten. Diese Investmentlösungen machen es Ihnen ganz einfach, sich als Berater eine eigene Altersvorsorge aufzubauen. Damit erhalten Sie eine lebenslange Rente, die Sie selbst schaffen und ausbauen können. Da Sie diesen Rentenanspruch im Fall der Fälle an Ihre Liebsten weitergeben können, profitieren Sie sogar über den Tod hinaus.

Um sich mit MAXPOOL und TEOF Ihre ewige Zusatzrente zu erarbeiten, haben wir zwei intelligente Investmentstrategien konzipiert. Sie treffen die Auswahl und entscheiden dabei, welche Variante besser zu Ihnen und Ihren Kunden passt.

Investmentstrategien im Überblick

STOP+GO Fonds-Performance	**Champions-Strategie**
Sie sind selber der Manager der Kundendepots und entscheiden über die Zusammenstellung des Fondsteams.	Sie lassen die Depots völlig automatisch durch einen externen Profi-Trainer aufstellen und managen.
Offensiv oder defensiv, Sie bestimmen die Taktik und Anlagestrategie.	Hier spielen immer nur die Fonds-Stars, die eine Top-Leistung performt haben.
Sie entscheiden selbst, wann STOP+GO bei einem Performancetief reagieren soll. STOP+GO holt automatisch den Fonds-Spieler vom Platz und setzt ihn auf eine sichere Bank in Form von Geldmarktfonds, bis er sich wieder erholt hat.	Diesem Depot-Manager entgeht kein Trend. Er hat jederzeit die besten Fonds-Spieler der Welt im Auge, um sie ins Depot zu holen und bei Bedarf durch bessere Spieler zu ersetzen.
Variante ohne Steueroptimierung (Depotführung bei der Fondsdepot Bank)	
Einmalanlage ab 250 €	Einmalanlage ab 10.000 €
Sparplan ab 50 € mtl.	Sparplan nicht möglich
Zulassung nach § 34f GewO erforderlich	Keine Zulassung erforderlich
Variante mit Steueroptimierung (Depotführung bei der myLife)	
Einmalanlage ab 5.000 €	Einmalanlage ab 5.000 €
Sparplan ab 100 € mtl. (in Verbindung mit EA, sonst ab 150 € mtl.)	Sparplan ab 100 € mtl. (in Verbindung mit EA, sonst ab 150 € mtl.)
Zulassung nach § 34d GewO erforderlich	Zulassung nach § 34d GewO erforderlich

Nun kommen wir zu den spannenden Details Ihrer eigenen Altersvorsorge. Wir wünschen uns, dass jeder Berater – also Sie als der Teammanager der Kundendepots – seinen wohlverdienten Ruhestand irgendwann genauso genießen kann wie ein Top-Trainer der Bundesligisten. Deswegen profitieren die Berater bei unseren Investmentlösungen von den folgenden Vorteilen:

- 70 Prozent der aufgebauten Bestandseinnahmen als monatliche Rente ein Leben lang weiter vergütet
- Im Todesfall sind sogar die Hinterbliebenen mit abgesichert
- Die bestehenden Kundenbeziehungen werden von uns umfassend weiter betreut und ausgebaut

MUSTERBERECHNUNG EINER INVESTMENTBASIERTEN ZUSATZRENTE FÜR MAKLER

Jeder Ihrer Kunden ist im Durchschnitt 70 bis 100 Euro Rente p. a. wert. Bei 100 Kunden können Sie also mit circa 7.000 bis 10.000 Euro Rente pro Jahr zusätzlich rechnen. Gern erstellen wir Ihnen eine individuelle Berechnung für Ihre persönliche Rente und unterstützen Sie bei der Umsetzung. Nähere Informationen finden Sie in der MAXPOOL-Investment-Akademie. Anmelden können Sie sich unter: maxpool.online/investment

Unter dem Bereich „Ihre Potenziale“ finden Sie in der MAXPOOL-Investment-Akademie ebenfalls ein Video, das Ihnen genau erklärt, wie die Bestandsberechnung für Ihre persönliche Rente funktioniert. In der Akademie sind außerdem sämtliche Anbindungsunterlagen, Kundenpräsentationen, Videos und vieles mehr abrufbar. Von dort aus können Sie auch schon direkt mit unseren Investmentlösungen durchstarten und so den Grundstein für Ihre persönliche Zusatzrente legen.

ESG leicht gemacht – mit dem richtigen Ansprechpartner

In den vergangenen Ausgaben haben wir darüber berichtet, warum die Nachhaltigkeit auch im Versicherungsbereich eine große Rolle spielt und was jeder Einzelne von uns mit seinem Versicherungsbeitrag bewirken kann.

Gleichwohl gab es kaum ein Thema in der Branche, welches auf so unterschiedliche Meinungen gestoßen ist. Aber eins können wir festhalten, es gibt die Pflicht zur nachhaltigen Kundenberatung!

Nachhaltigkeit in der Altersvorsorge – obwohl der Klimaschutz seit Jahren in sämtlichen Medien präsent ist und unser aller Alltag sich dadurch bereits verändert hat, können die meisten von uns sich damit nicht „anfreunden". Manche haben sogar eine „Antihaltung" dazu entwickelt. Es ist daher umso wichtiger, Sie bei der Umsetzung zu unterstützen und Ihnen Ihren Beratungsalltag so leicht wie möglich zu machen.

ABER IST EINE NACHHALTIGE BERATUNG NICHT MÜHSELIG UND AUFWENDIG?

Oft bekommen wir von Ihnen die Rückmeldung, dass von vornherein dem Kunden die nachhaltige Altersvorsorge bereits „ausgeredet" werde, da es viel zu kompliziert sei und man eh nicht sicherstellen könne, dass die Produkte dahinter nicht nur Greenwashing betreiben. Kurz gesagt: Das sei doch alles nur Quatsch!

Machen Sie Ihren ersten Schritt zur nachhaltigen Beratung in der Altersvorsorge, wir unterstützen Sie!

Die Bedenken sind für uns absolut nachvollziehbar, und auch die Komplexität in der Beratung schreckt die meisten verständlicherweise ab. Wir von MAXPOOL stellen Ihnen bereits alle notwendigen Formulare für Ihre Beratung zur Verfügung. Zum einen ein rechtssicheres Beratungsprotokoll, zum anderen aber auch zusammengefasste Tipps für Ihren Beratungsalltag.

Das ist die Theorie. In der Praxis führen aber Protokolle dazu, dass die neue Beratungspflicht kompliziert und schwer umsetzbar ist. Denn je mehr Wünsche Ihr Kunde äußert, umso schwieriger wird die Umsetzbarkeit. Leider sind die notwendigen Beratungsprotokolle meist fernab von jeglichem Beratungsalltag.

Ihrem Kunden soll die Möglichkeit gegeben werden zu bestimmen, wie nachhaltig der Beitrag in die Altersvorsorge angelegt werden soll. Und der Gesetzgeber sieht vor, dass diese Wahlmöglichkeit bis ins kleinste Detail geht. Also nicht nur der Ausschluss sogenannter Negativkriterien, sondern die Anlage kann in ganz individuell zu bestimmende Bereiche gelenkt werden, wie die Anlage in Fonds, die ausschließlich in den sozialen Bereich investieren.

So weit, so gut, aber wie sieht die Realität dahinter aus? Wie groß ist die Auswahl an speziellen Fonds? Wer bewertet und kontrolliert die Anlagestrategien? Und was ist, wenn Ihr Kunde einen Fondswechsel vornehmen möchte?

Zurzeit erleben wir bei „grünen" Fonds beispielsweise eine kurzzeitige Veränderung, denn bei einigen Fonds spielt das Investment in erneuerbare Energien eine große Rolle. Durch die Energiekrise sind aber viele Unternehmen gezwungen, kurzzeitig auf den fossilen Bereich zurückzugreifen. Das Resultat ist, dass viele Fonds derzeit in ihrer Nachhaltigkeit abgestuft werden, obwohl es lediglich eine zeitlich begrenzte, wirtschaftliche Entscheidung der Fondsgesellschaft ist. Wenn sich Ihr Kunde also für einen sehr speziellen Fonds entschieden hat, der ausschließlich in erneuerbare Energien investieren soll, ist diese Voraussetzung zumindest zum Teil hinfällig.

Wir empfehlen daher, nehmen Sie den Druck von Ihrem Kunden und treffen Sie die passende Lösung. Zum anderen vereinfacht dies aber auch Ihre Beratung und die Integration in Ihren Beratungsalltag. Schaffen Sie für sich ein Konzept, das Ihnen und den Wünschen Ihrer Kunden entspricht. Sie müssen hierfür nicht zum Fondsexperten werden.

››

Foto: DisobeyArtPh / elements.envato.com

NUTZEN SIE UNSER FACHWISSEN FÜR IHRE BERATUNGSPFLICHT!

Wenn Sie an uns eine Anfrage zur Angebotserstellung senden, geben Sie uns einfach die Kundenwünsche mit auf oder senden Sie uns gegebenenfalls das Beratungsprotokoll mit. Wir übernehmen dann den Rest für Sie und suchen die passenden Fonds heraus, die den Wünschen Ihres Kunden entsprechen, und geben Ihnen die notwendigen Informationen in kurzer und knapper Zusammenfassung. Unsere gemeinsame Erfahrung zeigt, dass Sie kaum einen Mehraufwand in der Kundenberatung haben und Ihre Kunden bisher sogar froh waren, mit dem eigenen Monatsbeitrag etwas für den Klimaschutz zu leisten.

Stephanie Kühn,
Fachberaterin für privates Vorsorge-Management, MAXPOOL

Wenn Sie die Angebotserstellung für Ihre Kunden gerne eigenständig anfertigen, greifen Sie im ersten Schritt auf ein Portfolio nachhaltiger Fonds zurück, welche breit gestreut sind. Gerne erarbeiten wir dies mit Ihnen zusammen oder erstellen eine Fondsauswahl für Sie. Im zweiten Schritt selektieren Sie zusätzliche Fonds, die auf verschiedene Schwerpunkte setzen. Diese Gesamtauswahl nutzen Sie dann für Ihre grundsätzliche Kundenberatung. Also analog Ihrer Fondsberatung im konventionellen Bereich. Wenn Sie Ihren Kunden dann im Rahmen Ihrer Beratung auf Nachhaltigkeit ansprechen, erklären Sie ihm kurz und knapp, dass zwar die Möglichkeit von Spezifizierung besteht, dies aber gewisse Risiken mit sich bringt und Sie eine breite Aufstellung empfehlen.

Sie werden im Laufe der Zeit merken, dass sich Ihr Beratungsalltag eigentlich kaum verändert hat, außer dass Ihre Fondsauswahl nachhaltiger geworden ist. Denn wir alle müssen uns vor Augen halten, dass die Gesetzesänderungen für Sie im ersten Schritt eine Veränderung Ihrer Beratungsstrategie bedeuten, die aber so viel einfacher und so viel effektiver ist, als viele es für möglich halten. Machen Sie Ihren ersten Schritt zur nachhaltigen Beratung in der Altersvorsorge, wir unterstützen Sie! ‹

Foto: insta_photos/elements.envato.com

Eberhard Sautter,
Vorstandsvorsitzender

Neue KV-Zusatz – auch als bKV

Medizinischer Fortschritt für alle

Früher hilft besser

HanseMerkur fördert medizinische Innovationen und macht diese für die Versicherten zugänglich. So auch Krebs-Scan. Der neuartige Bluttest, kombiniert mit modernsten bildgebenden Verfahren, erkennt viele Krebsarten in einem frühen symptomlosen Stadium. Im Krankheitsfall erfolgt eine enge medizinische Begleitung inkl. Chefarztbehandlung. Ein großer Fortschritt im Kampf gegen Krebs und einzigartig am Markt. Hand in Hand ist HanseMerkur.

Hand in Hand ist
HanseMerkur

Macht KI jetzt auch das Investieren entspannter?

Bei den ERGO-Fondsrenten sorgt der Robo-Advisor von SMAVESTO für ein gutes Ruhekissen.

Medizin, Automobilbranche, Onlinehändler oder Streamingdienste: Künstliche Intelligenz (KI) ist seit Jahren auf dem Vormarsch und wird immer breiter eingesetzt. In vielen Bereichen erleichtert sie bereits heute Leben und Arbeit. Doch kann KI auch bei wichtigen Investmententscheidungen helfen? Und zum Beispiel den Vermögensaufbau für die Altersvorsorge entspannter machen?

KI BLEIBT IMMER AUF KURS

Wenn es – wie bei einer fondsgebundenen Rentenversicherung – um langfristiges Investieren in Aktien geht, zeigt sich die Stärke der KI: Sie lässt sich im Gegensatz zum Menschen nicht aus der Ruhe bringen. Selbst bei stark schwankenden Börsenkursen basieren ihre Entscheidungen ausschließlich auf der Auswertung objektiver Marktdaten. Das kann für mehr Renditechancen sorgen.

AUCH BEI DER GELDANLAGE KANN KI DEN UNTERSCHIED MACHEN

Zum Beispiel wird eine aktive Vermögensverwaltung zu geringen Kosten möglich. Wie bei den Fondsrenten von ERGO.

Mit der digitalen Vermögensverwaltung von SMAVESTO setzt ERGO auf eine KI mit einem der leistungsstärksten Algorithmen am Markt. Der Robo-Advisor ist exklusiv in den Fondsrenten ERGO Rente Balance und ERGO Rente Chance erhältlich. Sein Plus: Er investiert ausschließlich in kostengünstige ETFs und passt das Portfolio regelmäßig an die Marktgegebenheiten an. Das alles funktioniert automatisch mit einem selbstlernenden Algorithmus. Die Kunden können sich ganz entspannt zurücklehnen.

NUR NACHHALTIGE ETFS IM PORTFOLIO

Nachhaltigkeit bei der Geldanlage ist vor allem für junge Kunden ein entscheidendes Argument. Daher setzen die ERGO-Fondsrenten mit SMAVESTO ausschließlich auf nachhaltige ETFs. Ausgewählt werden sie nach strengen Filtern unter Einhaltung von ESG-Kriterien (nachhaltig in Bezug auf Umwelt, Soziales und Unternehmensführung), SRI-Kriterien (sozial verantwortungsvolles Investieren) sowie der 17 globalen Ziele der UN für nachhaltige Entwicklung. ‹

Mehr Informationen erhalten Sie hier!
Einfach QR-Code scannen:

Fotos: ERGO

Provisionsfrei vorsorgen: Willkommen in der Nettotarifwelt von MAXPOOL!

In den vergangenen Jahren ist das Interesse an der Honorarberatung vor allem bei der finanzstarken Klientel spürbar gestiegen – und damit auch die Anzahl der Versicherer, die Nettopolicen anbieten. Ab sofort sind solche Policen im Bereich Altersvorsorge auch über MAXPOOL verfügbar. Was sind die Vorteile?

Für die Kunden liegen die Vorteile einer solchen Lösung auf der Hand: Da die Beiträge nicht durch eine Provision belastet werden, entsteht ihnen ein Kostenvorteil, der sich über die gesamte Laufzeit der Verträge potenziert. Das Mehr an Transparenz sowie die Möglichkeit, die Höhe der Honorare individuell festzulegen, machen die Lösung noch attraktiver.

Kein Wunder also, dass sich immer mehr Kunden bei ihren Maklern nach solchen Nettotarifen erkundigen. Für die Makler selbst ergeben sich dank Nettopolicen neue Abschlussmöglichkeiten, zumal sie so auch Tarife vermitteln können, für die keine Courtage vorgesehen ist – also etwa die Riester-Rente. Und dann ist da noch das seit Jahren über ihren Köpfen schwebende Damoklesschwert des Provisionsverbots, das sie dazu „ermutigt“, sich mit dem Angebot der Honorarberatung breiter aufzustellen.

Werden Nettopolicen also Bruttopolicen schon bald den Rang ablaufen? So einfach ist es in der Praxis natürlich nicht, wie Vertriebsvorstand Kevin Jürgens erklärt: „Welche Vorsorgelösung sich im individuellen Fall als die bessere erweist, entscheiden die individuellen Wünsche und die finanzielle Situation Ihrer Kunden. Mit unserem Angebot bleiben Sie bei Ihrer Wahl flexibel.“

UND SO SIEHT DAS ANGEBOT VON MAXPOOL AUS:
Wir unterstützen Sie bei der Erstellung des Angebots und kümmern uns um die gesamte Abwicklung inklusive des Inkassos. Die Höhe der Vergütung wie auch die genauen Zahlungsmodalitäten bleiben Ihnen selbst überlassen; von fest über gestaffelt bis hin zu Ratenzahlungen für bis zu 36 Monate ist alles möglich. Klingt interessant? Dann sprechen Sie einfach Ihren Maklerbetreuer oder das Team Vorsorge-Management auf das Thema an! ‹

Foto: nateemee/elements.envato.com

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

Wohnen neu gedacht

Der Mensch war schon immer unfassbar anpassungsfähig. Diese Eigenschaft liegt in unserer Natur und sichert unser Überleben, wenn es veränderte Rahmenbedingen erforderlich machen.

Üblicherweise geht solch eine nötige Lebensflexibilität beim Homo sapiens nicht ohne Gezeter über die Bühne, was vermutlich zum Prozess gehört. Aber wenn es sein muss, dann können wir, und je nach Druck sogar schnell.

Oder hätten Sie vor drei Jahren noch gedacht, dass es in vielen Jobs heutzutage üblich ist, zwei Tage die Woche am Küchentisch zu Hause zu arbeiten? Okay, das lässt sich noch weiter optimieren, aber angepasst haben wir uns.

Seit Anfang 2022 gibt es nun schon Krieg in der Ukraine, und die Folgen belasten die Wirtschaft in ganz Europa massiv. Das bekommt jeder von uns täglich mehr oder weniger zu spüren, und die aktuelle Anpassung ist in vollem Gange.

NEHMEN WIR ALSO DEN IMMOBILIEN- UND FINANZIERUNGSMARKT INS VISIER

In Deutschland liegt das durchschnittliche Haushaltsnettoeinkommen bei circa 3.800 Euro. Bis Anfang 2022 konnte man ein Darlehen über 450.000 Euro durchaus mit einer monatlichen Rate von 1.150 Euro bedienen. „Warm“ entspricht dies grob einem Drittel des Einkommens und liegt im Aufwand unter dem, was eine vergleichbare Mietwohnung kostet. So kannten wir das, daran hatten wir uns gewöhnt. Ein großes Grund-

stück mit einem allein stehenden Haus oder eine schicke Wohnung in der City, und das Ganze am besten mit allem Zipp und Zapp in puncto energetische Optimierung und außergewöhnlichem Stil. All das war möglich, ohne sich finanziell verrenken zu müssen.

Heute beträgt die Rate für ein Darlehen in Höhe von 450.000 Euro schnell mal 1.900 Euro monatlich. Die Hälfte des Einkommens für Wohnen auszugeben, erscheint vielen allerdings als nicht machbar, und tatsächlich lagen wir mit der bisherigen Quote von 30 Prozent des Einkommens im Europavergleich bereits im oberen Drittel.

Okay, bleiben wir dann jetzt alle, wo wir sind? Die Familien in den kleinen Wohnungen, alleinstehende ältere Menschen alleine in ihren großen, sanierungsbedürftigen Häusern und die Studenten bei ihren Eltern? Nein, vermutlich werden wir wieder einmal anfangen müssen umzudenken.

Die Kaufpreise werden sich vermutlich in vielen Teilen Deutschlands stabilisieren oder sogar leicht fallen. Aber das wird nicht ausreichen, um die Darlehensraten wieder zurück ins Erträgliche zu bringen. Also müssen wir die Kosten hüben oder drüben anders reduzieren.

AUSGABEN REDUZIEREN

Gut geschnittene Baugrundstücke werden zukünftig vermutlich weniger als die in der Vergangenheit üblichen 600 bis 800 Quadratmeter haben, was Anschaffungskosten spart. Wenn man diese Flächen dann zusätzlich noch platzsparend mit Doppelhaushälften oder Reihenhäusern bebaut, sind wir der effizientesten Nutzung schon ganz nahe. Die Einsparung von Baukosten geht mit einem solchen Vorhaben direkt einher.

Der Wandel wird sich aus mehreren Faktoren zusammensetzen, einer davon werden wir selber sein.

Maren Straatmann,
Prokuristin und Abteilungsleiterin Finanzierung, MAXPOOL

Bekannt ist: Jeder Quadratmeter Wohnraum kostet Geld. In den vergangenen Jahren sind Neubauten trotzdem immer größer geworden. Aber muss man wirklich 160 Quadratmeter haben, wenn man vorher auch mit 80 ausgekommen ist? In einer perfekten Grundrissplanung sehe ich eine der größten Einsparmöglichkeiten.

Denn wirft man einen Blick auf die Bauweisen in der teuersten Ecke Deutschlands, dann fällt auf, dass auf der Insel Sylt jeder Quadratmeter Innenraum optimal ausgenutzt wird und sogar im Spitzboden eines Hauses noch tollste Ferienwohnungen untergebracht werden.

››

Fotos: Picsuite, EwaStudio /elements.envato.com

Der teuerste Teil eines Hauses ist allerdings nicht selten der Keller – nicht nur beim Bau, sondern auch in der Instandhaltung. Da stellt sich doch die Frage: Ist das noch zeitgemäß oder reicht vielleicht ein ebenerdiger Anbau an der Garage? Auch extravagante Bauweisen, wie besondere Dachformen oder eine Gaube in jede Himmelsrichtung, belasten das Budget und könnten der Umsetzbarkeit geopfert werden. Ebenso braucht ein energieoptimiertes Haus mit Wärmepumpe keinen Schornstein mehr.

Maren Straatmann,
Prokuristin und Abteilungsleiterin Finanzierung, MAXPOOL

EINNAHMEN ERHÖHEN

In größeren Häusern aus den 1960/1970ern, die ohnehin saniert werden, könnte man über eine Einliegerwohnung oder gar ein Zweifamilienhaus nachdenken. Die Mieteinnahme schmälert die eigene Ratenbelastung.

REFORMEN VERRÜCKT GEDACHT

Ähnlich teuer wie ein Neubau selbst ist heutzutage ja auch das Grundstück. Ein Neubau wird dadurch für viele Familien kaum noch umsetzbar. Im letzten Jahrhundert gab es diese Situation schon einmal, und die Lösung war damals das Erbbaurecht. Ich finde den Gedanken einer durchdachten Neuauflage dieser Neubauförderung gar nicht so abwegig.

Auch die Grunderwerbssteuer ist in den letzten Jahrzehnten immer teurer geworden und macht mit teilweise 6,5 Prozent zwar nicht den größten Anteil, aber immer wieder schmerzhafte Zusatzkosten aus. Mit Blick auf die immer noch hohen Kaufpreise gehe ich davon aus, dass eine Reduzierung der Grunderwerbssteuer durchaus eine kleine marktbelebende Wirkung hat.

Und als letzten Wurf möchte ich mal über die Grenze zu den glücklichen Dänen schauen, denn dort ist es grundsätzlich unüblich, dass eine Bank bei vorzeitiger Ablösung eines Darlehens eine Vorfälligkeitsentschädigung verlangt. Dadurch hat der Immobilienmarkt unserer Nachbarn eine ganz andere Dynamik, und auch die Kaufpreise werden nicht noch zusätzlich durch mit abzudeckende Bankkosten in die Höhe getrieben.

FAZIT

Ohne ein Umdenken an allen Fronten werden die Dinge nicht wieder zusammenkommen. Ich gehe aber davon aus, dass wir in Zukunft wieder kleiner und effizienter wohnen werden – eine gute Idee, wie ich finde. Also, fangen wir an, denn nichts ist so beständig wie der Wandel. ‹

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

Fotos: bialasiewicz/elements.envato.com; ah_fotobox/stock.adobe.com

Die max-Hausrat – Verantwortung verbindet

Gemeinsam mit der MVK Versicherung bieten wir seit vielen Jahren im Hausratbereich ein Produkt mit hervorragendem Preis-Leistungs-Verhältnis an.

Die max-Hausrat Premium mit Leistungsschutz schützt, was Ihren Kunden teuer ist. Im Bereich der Innovation haben wir mit dem Deckungskonzept im Markt Maßstäbe gesetzt. Auch unabhängige Ratings bestätigen erneut die Produktqualität. Die Mindestanforderungen an die Produktleistungen der Ratingagenturen sind in der max-Hausrat Premium schon lange Standard.

Unser marktkonformes, zukunftsweisendes Deckungskonzept zeichnet sich durch einen umfangreichen Leistungskatalog aus, und das zu attraktiven Preisen.

Beispielhafte Beitragsberechnungen (Tarif max-Hausrat Premium mit Leistungsschutz)

Ort	Wohnfläche	Versicherungssumme einschließlich 2 % Fahrrad	Beitrag
80331 München	80 qm	52.000 €	55,57 €
12105 Berlin	80 qm	52.000 €	57,38 €
51145 Köln	80 qm	52.000 €	82,75 €

AUSZUG AUS DEM LEISTUNGSKATALOG

- Grobe Fahrlässigkeit bis zur Versicherungssumme
- Grobe Fahrlässigkeit bei Obliegenheitsverletzungen und Verletzung der Sicherheitsvorschriften bis zur Versicherungssumme
- Unklare Zuständigkeit bei Schäden nach Versichererwechsel
- Einfacher Diebstahl von Gartenmöbeln, Gartengeräten, Gartengrills
- Einfacher Diebstahl von Kinderspiel- und Sportgeräten
- Einbruchdiebstahl in Schiffskabinen und Schlafwagen
- Regen- und Schmelzwasser
- Sturmschäden auf dem Versicherungsgrundstück
- Besitzstandsgarantie und Innovationsgarantie
- Beruflich bedingter Zweitwohnsitz (Pendlerwohnung)

Hinweis: Die obige Aufzählung kann je nach gewähltem Tarif in unterschiedlicher Art und Höhe mitversichert sein. Die genaue Mitversicherung ist in den jeweiligen Tarifbedingungen geregelt.

Für die Zufriedenheit Ihrer Kunden spielt neben der Produktqualität die Erfahrung im Leistungsfall eine entscheidende Rolle. Hier sind Seriosität, Zuverlässigkeit, Erreichbarkeit, Schnelligkeit und Service sowie Empathie gefragt. Mit der MVK Versicherung haben wir einen zuverlässigen, langjährigen Partner. Darüber hinaus unterstützen wir unsere Makler mit dem MAXPOOL-Leistungsservice. ‹

Neugierig geworden? Dann finden Sie weitere Informationen unter www.maxpool.de/deckungskonzepte/hausrat.html, oder sprechen Sie uns an.

Foto: Media_photos/elements.envato.com

Noch mehr Datentiefe im MAXOFFICE

Schneller. Sicherer. MAXOFFICE. Gleich ausprobieren.

Nutzerfreundlich, innovativ, übersichtlich – das ist der klare Anspruch, mit dem das MAXOFFICE einst online ging. Damit das auch so bleibt, schleift das IT-Team von MAXPOOL unermüdlich an den Ecken und Kanten des Maklerverwaltungsprogramms. Erst kürzlich wurde etwa ein großes Update abgeschlossen, im Zuge dessen die Ladezeiten deutlich verkürzt und der Datentransfer zwischen dem MAXOFFICE und den bestehenden Systemen der Makler stark vereinfacht wurden.

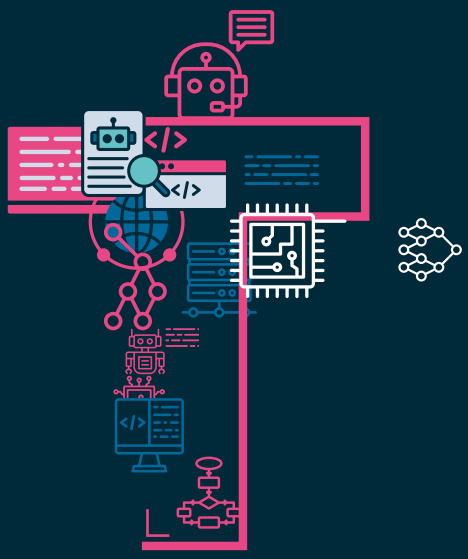
Parallel dazu widmeten sich unsere Inhouse-IT-Profis dem Thema Datenqualität, das schon seit Längerem auf der Agenda stand. Ziel des Projekts ist es, künftig weitaus mehr Spartendetails in den Verträgen abzubilden, um Maklern so einen besseren Überblick über die Versicherungsinformationen ihrer Kunden bieten zu können. „Bevor wir uns den eigentlichen Daten zuwenden konnten, musste zunächst der technische Background des Projekts stehen. Dieser wichtige Schritt ist nun getan – und mit der AXA und der Allianz konnten wir auch schon bei zwei Gesellschaften einen Großteil der Daten ins System speisen."

Was bedeutet das für die Versicherungsmakler? „In erster Linie einen echten Fortschritt bei der Qualitätssicherung", so Andreas Zak, IT-Vorstand von PHÖNIX MAXPOOL. „Mehr und bessere Daten machen es ihnen leichter, ihre Kunden optimal zu beraten und die bestehenden Verträge im Falle einer Veränderung schneller an den neuen Bedarf anzupassen." Für die Makler selbst ergeben sich somit neue Abschlussmöglichkeiten, während ihre Kunden die Gewissheit erhalten, stets optimal abgesichert zu werden. Beispiel AXA: Unsere Makler können nun die Einstufung ihrer Kunden in die Schadenfreiheitsklassen einsehen und so auf einen Blick erkennen, welche Tarife ihnen aktuell die besten Konditionen bieten. Bei der Allianz können sie wiederum ab sofort auf die Rückkaufswerte bei den Lebensversicherungen im MAXOFFICE zugreifen, wodurch das lästige Abfragen beim Versicherer wegfällt. Um den Datentransfer so unkompliziert wie möglich zu machen, integrierte unser IT-Team zudem eine offene REST-Schnittstelle, dank der die Informationen nun noch einfacher abgerufen werden können. ‹

Foto: djile/elements.envato.com

NÜRNBERGER
VERSICHERUNG
Was er jetzt noch nicht weiß:
Mit 32 Jahren umsegelt er die Welt.
Die neue NÜRNBERGER Kindervorsorge:
Ob Studium, Weltreise, eigenes Haus – der Vermögensaufbau4Kids legt schon ab Geburt den Grundstein für finanzielle Unabhängigkeit. So werden Sie zum Möglichmacher für Ihre jüngsten Kunden.
Attraktive Rendite ermöglichen:
vertrieb.nuernberger.de/kindervorsorge
Jetzt neu!
Landesdirektion Nord, André Lorenz
Telefon 0911 531–2042
Mobil 0151 53841110
andre.lorenz@nuernberger.de
Personen- und Funktionsbezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen.

Chat GP



Schadenregulierung der Zukunft oder doch nur viel Lärm um nichts?

Andreas Zak,
IT-Vorstand,
PHÖNIX MAXPOOL

AZ Das künstliche Intelligenz und digitale Lösungen Maklern bei alltäglichen Routineaufgaben unter die Arme greifen können, ist nichts Neues. Ein klassisches Beispiel dafür ist die Suchfunktion, die lästiges Aktenwälzen durch die Eingabe einiger Begriffe obsolet macht. Von ChatGPT erhofft man sich jedoch weitaus mehr: Die KI soll nämlich nicht nur den Weg zum gesuchten Dokument verkürzen, sondern das gesuchte Dokument – also zum Beispiel ein Anschreiben zur Schadenregulierung – bestenfalls gleich selbst erstellen. Aber schafft sie das wirklich?

Ich persönlich bin da skeptisch. Denn so intelligent künstliche Intelligenz auch sein mag – wie ein Mensch denken kann sie nicht. Letztlich tut ChatGPT nichts anderes, als eine Unmenge an frei zugänglichen Daten und Informationen zu analysieren und dann Begriffe nach der Häufigkeit im Kontext des gemeinsamen Auftretens anzuordnen. Im Grunde errechnet die Software also nur Wahrscheinlichkeiten; ob sich dahinter auch ein Sinn verbirgt, kann sie selbst nicht beurteilen. In der Praxis kann dies etwa dazu führen, dass die KI inhaltlich nicht logische Texte erstellt, ohne sich dessen „bewusst“ zu sein.

Bleibt die digitale Revolution also aus? So einfach ist es auch wieder nicht. Denn ChatGPT hat durchaus seine Stärken – sofern man das Programm versteht und bereit ist, etwas Zeit zu investieren. Wer einen brauchbaren Text erhalten möchte, braucht in der Regel mehrere Anläufe und muss seinen „Input“ anhand der gelieferten Antworten immer weiter präzisieren. Bei Schadensarten, die häufig vorkommen und sich von Fall zu Fall gleichen, kann der Chatbot auf eine Vielzahl an vorhandenen Daten zugreifen, was die Brauchbarkeit des gelieferten Textes tendenziell erhöht; bei ungewöhnlichen Schadensarten wird es schon etwas komplizierter.

Noch wichtiger als die Quantität ist die Qualität der Daten: Wenn die Quelldokumente fehlerhaft sind, dann wird es der KI-erstellte Text auch sein. Man kommt also nicht umhin, die Inhalte aufmerksam zu lesen und selbst zu verstehen, bevor man sie nutzen kann. Mit ChatGPT verhält es sich also wie mit jeder anderen Technologie: Sie ist nur so gut, wie das Material, mit dem sie arbeitet, und wie die Menschen, die sie nutzen. ‹

Bilder: andinurstd/elements.envato.com

Familie und PKV? Kein Widerspruch!

Weitere Informationen unter
www.vermittlerportal.de/NKselect

Das PKV-Konzept NK.select der Hallesche punktet mit Flexibilität und starken Leistungen für Familien.

„Du willst eine Familie gründen? Dann bleib lieber in der GKV versichert." Solche und ähnliche Aussagen laufen einem immer wieder über den Weg. Doch diese Bedenken sind heute überholt, denn die Tarife werden immer attraktiver – auch für Familien!

DIE TARIFENTWICKLUNG MACHT KEINEN HALT

So zeigt sich zum Beispiel das neue Tarifkonzept NK.select der Hallesche mit den Tarifen NK.select S, L und XL überaus familienfreundlich.

DAS SIND DIE HIGHLIGHTS:

- Zur finanziellen Entlastung frischgebackener Eltern: Die ersten zwölf Monate ist der Nachwuchs beitragsfrei versichert.
- Das Kind ist krank und muss betreut werden? In den Tarifen NK.select L und XL erhalten Eltern eine Pauschale von 100 Euro pro Tag (maximal für zehn Tage pro Kind im Kalenderjahr).
- Unterstützung durch eine Familien- oder Haushaltshilfe: In Tarif NK.select XL erhalten Sie von uns bis zu 150 Euro pro Tag und in Tarif NK.select L bis zu 100 Euro pro Tag.
- Unterbringung und Verpflegung eines Elternteils im Krankenhaus (Rooming-in), wenn das zu behandelnde Kind unter 16 Jahre ist.
- Für Kinder und Jugendliche bis einschließlich 20 Jahre wird der tarifliche Selbstbehalt halbiert.
- Vorsorgeuntersuchungen (zum Beispiel U- und J-Untersuchungen), Zahnprophylaxe sowie Schutz- und Reiseimpfungen (nach STIKO-Empfehlung) werden nicht auf den Selbstbehalt angerechnet, es besteht trotz Erstattung dieser Rechnungen Anspruch auf eine Beitragsrückerstattung.
- Top-Services: 24/7 ärztliche Videosprechstunde, Gesundheitstelefon mit Elternberatung und vieles mehr.

FLEXIBLE MÖGLICHKEITEN WÄHREND DER ELTERNZEIT

Während der Elternzeit besteht die Möglichkeit, in eine Tarifstufe mit höherem Selbstbehalt zu wechseln und dadurch den Beitrag zu reduzieren. Nach dem Ende der Elternzeit kann in die ursprüngliche Tarifstufe zurück gewechselt werden – ohne erneute Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten.

UND ES GEHT NOCH FLEXIBLER

Die Familie wächst weiter und es stehen dann vielleicht größere Investitionen an? Mit dem Optionsbaustein NK.select FLEX können Familien ihren finanziellen Spielraum vergrößern, indem sie ihren Versicherungsschutz reduzieren (zum Beispiel ein Wechsel von NK.select XL in NK.select L). Hat sich die finanzielle Lage entspannt, kann später wieder in den davor bestehenden Tarif zurück gewechselt werden. Ganz einfach und ohne erneute Gesundheitsprüfung! ‹

Foto: Geber86/gettyImages.de

Bestände bündeln ist zukunftsweisend

Wer sich rechtzeitig um die Erhaltung seines Bestands kümmert, braucht keinen Wertverlust zu fürchten.

Es ist Montagmorgen und Sie starten mit einem dampfenden Kaffee in der Hand in die neue Woche. Was gibt es zu tun? Ach ja, genau – da war ja der Kundentermin am Freitagnachmittag. Das war ein tolles Gespräch, zu dem Sie in der Nachbereitung nun ein Angebot für eine private Altersvorsorge berechnen sollen. Und auch generell hat es dem Kunden so gut bei Ihnen gefallen, dass er gerne alle seine Verträge – also auch seine private Haftpflichtversicherung, seine Berufsunfähigkeitsversicherung und seine Kfz-Versicherung – durch Sie betreuen lassen möchte.

Das macht Sinn und ist dank des bereits unterschriebenen Maklervertrages inklusive Maklervollmacht kein Problem. Also fix noch die drei Versicherer anschreiben und die Betreuung übertragen lassen.

STOPP!!! Ist das wirklich die beste Lösung?

Der Kunde möchte vollumfänglich von Ihnen beraten werden. Ist Ihnen das wirklich möglich, wenn die Verträge weiterhin in der Weltgeschichte verteilt bleiben? Wir finden: NEIN – und wir sagen Ihnen auch, warum!

VORTEILE EINER ÜBERTRAGUNG ZU MAXPOOL

Den Leistungsservice von MAXPOOL halten Sie für eine richtig gute Unterstützung bei der Durchsetzung von Leistungen? Dann freut es Sie sicherlich zu hören, dass dieser Service auch für übertragene Verträge gilt – in unserem oben genannten Fall also auch für die bestehende Berufsunfähigkeitsversicherung Ihres Kunden. Ein echter Mehrwert für lau.

Übersicht und Überblick sind für Sie zwei Schlüsselwörter, um erfolgreich arbeiten zu können? Warum wollen Sie sich dann mit mehreren Plattformen, Ansprechpartnern und Strukturen aufhalten? Übertragen Sie Ihre Bestände auf MAXPOOL und behalten Sie im MAXOFFICE alle Kunden und Verträge im Blick.

Im Rahmen der Servicevereinbarung haben Sie die Möglichkeit, Ihren Kunden alle Dokumente und Informationen zu ihren Verträgen in unserer Kunden-App SEKRETÄR digital zur Verfügung zu stellen.

Wenn unsere Maklerrente genau die richtige Lösung für Sie ist, dann sind Sie mit Ihrem bei MAXPOOL gebündelten Bestand bestens darauf vorbereitet, den Starttermin spontan selbst zu bestimmen.

Bei uns sind Sie nicht nur eine Nummer: Das Team Bestandsübertragung nimmt sich immer die Zeit für Ihre Rückfragen und unterstützt Sie aktiv bei Ihren Bestandsübertragungen.

Einen Bestand zu MAXPOOL zu übertragen, ist für Sie deshalb sogar noch einfacher, als einen Vertrag direkt bei der Gesellschaft umzuhängen.

SOZIALVERSICHERUNGSPFLICHT

Nun denken Sie sicherlich, dass Sie doch ein bis zwei Direktanbindungen bestehen lassen sollten, um nicht sozialversicherungspflichtig zu werden oder in die Scheinselbstständigkeit zu rutschen. Und damit die Direktanbindungen bestehen bleiben, müssen dort Verträge liegen.

Auch hier ein klares Nein.

Hanna Borchers,
Teamleiterin
Bestandsübertragung,
MAXPOOL

»

»Die Kooperationsverträge bei MAXPOOL sind hinsichtlich der Zusammenarbeit so ausgestaltet, dass keine wirtschaftliche Abhängigkeit zwischen Makler und Maklerpool besteht. In unseren Verträgen gibt es weder eine Vorgabe zum Marketingkonzept noch ein Weisungsrecht gegenüber dem Makler. Bezogen auf das unten genannte Urteil (Aktenzeichen S 4 BA 32/19) kann man also sagen, dass unsere Verträge die Vorgaben für eine Befreiung von der Rentenversicherungspflicht ebenso erfüllen. Unsere Makler sind also frei, die Vorteile von MAXPOOL für ihren Gesamtbestand zu nutzen, ohne dadurch sozialversicherungspflichtig zu werden.«

Sevilay Srouji,
Syndikusanwältin bei MAXPOOL

Das Sozialgericht Lüneburg (Aktenzeichen S 4 BA 32/19) entschied in seinem Urteil vom 2. November 2022, dass selbstständige Versicherungsmakler ohne sozialversicherungspflichtige Angestellte nicht sozialversicherungspflichtig werden, wenn sie Produkte eines Maklerpools vermitteln.

Das Gericht begründete sein Urteil damit, dass Sie als Makler nämlich nicht nur für einen Auftraggeber, also den Pool, tätig sind. Vielmehr nutzen Sie betriebswirtschaftlich sinnvoll die Vorteile, die ein Pool durch seine Marktmacht und seine einheitlichen Strukturen beispielsweise bei der Abrechnung und Gesellschaftskorrespondenz mit sich bringt. In der Beratung und der Produktauswahl bleiben Sie unabhängig – und haben zugleich mehr Zeit, sich genau darum zu kümmern. Ein echter Mehrwert, den auch Ihr Kunde zu schätzen weiß und spüren wird.

Natürlich besteht auch weiterhin jederzeit die Möglichkeit, mit Gründung einer Kapitalgesellschaft die Sozialversicherungspflicht zu umgehen. Auch das Einstellen einer sozialversicherungspflichtigen Arbeitskraft (ab 521 Euro/Monat) bietet nicht nur zusätzliche Unterstützung, auch hiermit denken Sie nicht mehr an Ihre Sozialversicherungspflicht und das Aufrechthalten von Direktanbindungen.

ABSICHERUNG IHRES LEBENSWERKS

Sollten Sie immer noch von Ihrer Direktanbindung überzeugt sein, lassen sich mit dem Hinterbliebenenschutz auch die letzten Zweifel ausräumen. In den Direktanbindungen gehen die Verträge unter Umständen in den Bestand der Gesellschaft über, falls Ihnen etwas zustoßen sollte. Ihr Lebenswerk würde somit verloren gehen und Ihre Hinterbliebenen gingen leer aus. Zudem müsste Ihr Kunde von Freitag mit seinen bestehenden vier Verträgen auch an vier Gesellschaften herantreten. Sie hätten in diesem Fall also weder dem Kundenwunsch „alles aus einer Hand“ entsprochen noch Ihre Hinterbliebenen abgesichert. Mit Ihrer Übertragung auf MAXPOOL stellen Sie sicher, dass Ihr Bestand auch in einem solchen Fall geschützt ist.

Übertragen Sie somit noch heute nicht nur einzelne Verträge auf MAXPOOL – übertragen Sie ganze Direktanbindungen. Sie haben noch Fragen? Dann zeigen wir Ihnen als erfahrenes Team Bestandsübertragung, wie einfach die Übertragung von Beständen sein kann, und unterstützen Sie gerne entlang des gesamten Prozesses. ‹

Bestände bündeln?

Ja, bitte!

»Damit dem sicheren Ruhestand nichts mehr im Wege steht, habe ich als Vorbereitung auf die Maklerrente bereits all meine Bestände auf MAXPOOL übertragen. Dabei bewiesen die Kollegen vom Bestandsübertragungs-Team, dass sie für jede Herausforderung eine Lösung finden – etwa indem sie mich bei der Umdeckung unterstützten, wenn ganze Übertragungen aufgrund von Sonderkonzepten nicht möglich waren.«

Mathias Schunk,
Versicherungsmakler aus Hochheim

»Mein Fokus liegt auf dem Bestandskauf. Nach dem Kauf wandern die Bestände dann komplett zu MAXPOOL – und zwar auf die jeweiligen Unternummern. Die Zusammenarbeit lief vom ersten Tag an super; selbst wenn die Gesellschaften die Courtagen noch direkt an die Makler zahlen, bleibt das Team so lange am Ball, bis auch der letzte Cent bei mir angekommen ist.«

Steffen Ueckert,
Versicherungsmakler aus Berlin

»Ich wollte eine Gesamt-Bestandsübertragung auf MAXPOOL machen. Bei der Freigabe stellte sich der abgebende Pool – die 1:1 Assekuranzservice AG – jedoch quer, weshalb wir meine knapp 500 Kunden gemeinsam mit den Kollegen vom Bestandsübertragungs-Team einzeln übertragen mussten. Dass die Vertragsdaten bereits in mein MAXOFFICE gespielt wurden, war uns dabei eine Riesenhilfe, da die Übertragung mit der Maklervollmacht dann mit nur drei Klicks erledigt war.«

Dennis Knopp,
Versicherungsmakler aus Castrop-Rauxel

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

Ein Konzept für alle Lebenslagen

Alleinstellungsmerkmal Beitragssicherung bei der HanseMerkur

Zu allen Vollversicherungen der HanseMerkur sind die Beitragssicherungsbausteine BEN und SBE kombinierbar. Der BEN reduziert im Alter den Zahlbeitrag um einen vorher festgelegten Betrag, der SBE setzt die Selbstbeteiligung auf bis zu null Euro zurück. Das birgt unterschiedliche Vorteile für den Kunden während der gesamten Vertragslaufzeit. Aber wie funktioniert das Konzept im Detail?

FLEXIBLE BEITRAGSGESTALTUNG

Steigt der Musterkunde mit Anfang 30 in die PKV ein, profitiert er von seinem jungen Eintrittsalter, baut aber durch den Mehrbeitrag der beiden Bausteine erhöhte Alterungsrückstellungen für den Gesamtvertrag auf. Auch nachträglich können beide Bausteine eingeschlossen werden, und zwar ohne Risikoprüfung. Der Baustein BEN kann während der Laufzeit flexibel nach unten und nach oben angepasst werden und ist so ein wichtiges Zahnrad der Beitragsgestaltung, sollten beispielsweise Kinder mitversichert werden und der Wunsch nach einer temporären Beitragsreduzierung entstehen.

Der BEN nimmt an der Portierung teil und zahlt daher auch auf die Übertragungswerte beim Wechsel zu einer anderen PKV-Gesellschaft ein. Sollte der Musterkunde pflichtig werden, können die aufgebauten Rückstellungen auf den Wahlleistungstarif angerechnet werden, der BEN kann aber in seiner Funktion ebenfalls bestehen bleiben. Sollte der Baustein einzeln während der Gesamtvertragslaufzeit gekündigt werden, vermindern die aufgebauten Rückstellungen sofort den Zahlbeitrag des verbleibenden HanseMerkur-Vollversicherungstarifs.

EXPERTEN-TIPP:

Der späte Einstieg in den BEN lohnt sich daher auch für Bestandskunden, wenn der Baustein mit 65 gekündigt wird.

SINNVOLLER TARIFWECHSEL

Der Baustein SBE, der die Selbstbeteiligung reduziert, macht einen späteren sinnvollen Tarifwechsel möglich: Mit Eintritt in die Rente wechselt der Kunde in leistungsgleiche Tarife mit hoher Selbstbeteiligung und reduziert dadurch seinen Zahlbeitrag erheblich. Die hohe Selbstbeteiligung, die im Alter keinen Sinn ergibt, wird durch den Baustein SBE auf bis zu null Euro reduziert. Ein weiteres echtes Alleinstellungsmerkmal des HanseMerkur-Beitragssicherungskonzepts! ‹

STARTEN SIE MIT DER HANSEMERKUR IHR JAHRESENDGESCHÄFT BEREITS JETZT. VERSICHERN SIE IHRE KUNDEN GANZ ENTSPANNT ZUM JAHRESWECHSEL!

Wie geht das?

Die HanseMerkur-Tarife bleiben in nahezu allen Unisex-Varianten bis zum 31.12.2024 beitragsstabil. Versicherungsverträge dürfen aber bekanntlich maximal 6 Monate im Voraus abgeschlossen werden. Vereinbaren Sie eine AwVK (kleine Anwartschaft) bis zum Ablauf des Vertrags beim Vorversicherer, beispielsweise zum 31. Dezember (oder später). Ihr Kunde zahlt für die AwVK lediglich fünf Prozent des normalen Beitrages.

Beispiel:

Ein 40-Jähriger würde für die AwVK für den Start Fit mit den Tarifen KVS1, EKV und PSV nur 20,27 Euro pro Monat zahlen. (Beitragsentlastung ohne Gesundheitsprüfung erst ab Beginn mitversichern!)

Foto: Pressmaster/elements.envato.com

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

Gemeinsam erfolgreich
seit 1998 in
Kooperation mit
MVK
VERSICHERUNG

maxHausrat

Wir schützen, was Ihren Kunden teuer ist

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

Verantwortung verbindet.

Von A wie Altlast bis Z wie Zufahrt

Die Checkliste für den Grundstückskauf

Der Traum vom Eigenheim beginnt beim perfekten Grundstück. Doch was sollten Ihre Kunden bei ihrer Entscheidung beachten? Wir haben Ihnen die wichtigsten Punkte in einer Checkliste zusammengestellt.

A Altlasten:

Grundstücke mit ehemaliger Nutzung als Mülldeponie, Tankstelle & Co. stehen unter Generalverdacht. Der Blick ins Altlastenkataster gibt Aufschluss darüber, ob die Böden aufgrund von Altlasten wie beispielsweise Chemikalien saniert werden müssen.

B B-Plan:

Ein Instrument der räumlichen Planung der Gemeinde/Städte, das verbindliche Regeln für die Bebauung enthält. Ob die eigenen Wünsche zum B-Plan passen, sollten die Bauherren vorher prüfen.

Baulasten:

Stammt aus dem Bauordnungsrecht und beschreibt Verpflichtungen, welche die eigenen Vorstellungen von Lage oder der Bauart beeinflussen können – also etwa Abstandsflächen zum Grundstück des Nachbarn.

E Erschließung:

Ist das Grundstück bereits an das Straßennetz und Versorgungsleitungen wie Strom, Wasser, Gas und Telekommunikation angeschlossen? Ist das noch nicht erfolgt, dürfen Sie mit Extrakosten rechnen.

F Fenster/Baufenster:

Das Baufenster gehört zum Bebauungsplan und gibt Auskunft darüber, auf welchem Teil des Grundstücks das Gebäude errichtet werden darf. Ist etwa nur der hintere Teil des Grundstücks für die Bebauung freigegeben, kann dies Pläne wie einen ruhigen Garten unter Umständen ins Wanken bringen.

G Grunddienstbarkeiten:

Sind im Grundbuch festgehaltene Rechte und Belastungen, die der Käufer hinnehmen muss. Dies können zum Beispiel Wegerechte, sichtbare oder nicht sichtbare Versorgungsleitungen auf dem Grundstück, aber auch seltene Belastungen wie Schürfrechte sein.

H Hanglage:

Eine besondere Grundstücksbeschaffenheit mit viel Potenzial, aber auch eine Herausforderung, da besondere Abstützungsmaßnahmen in der Regel mehr kosten und die Planung des Baus intensiver ist.

I Idealmaß:

Das optimale Grundstück mit viel Platz für Haus und Garten hat etwa zwischen 700 und 900 Quadratmeter. Je kleiner das Grundstück, umso höher muss man unter Umständen bauen, um ausreichend Wohnraum zu schaffen. Ein kleines Grundstück und ein Bungalowbaustil passen selten zusammen.

K Kanalanschluss oder Kläranlage:

Manche Grundstücke verfügen noch über eine (Bio-)Kläranlage. Wenn der Anschluss an das Kanalsystem möglich ist, muss abgewogen werden, ob dies finanziell sinnvoll ist oder man lieber die Kosten für die regelmäßige Wartung, Reinigung und Entleerung der Kläranlage auf sich nimmt.

Bilder: Olivier-Tuffé, Masakra/stock.adobe.com; ojogabonitoo/elements.envato.com

L **Lage:**

Passt der zukünftige Wohnort zum eigenen Leben? Ist er mit der Familiensituation kompatibel? Und wie sieht es mit Schule, den Einkaufsmöglichkeiten oder der Anbindung an das öffentliche Verkehrsnetz aus? Für Ruheliebhaber ist eine ländliche Alleinlage vielleicht ideal; Banken sehen darin aber eher einen Grund, sich bei der Finanzierung querzustellen. Speziallagen wie Gewerbegebiete können ebenfalls eine Herausforderung sein.

N **Nachbarschaft:**

Ein Spaziergang durch die neue Gegend verrät, mit wem Ihre Kunden später Tür an Tür leben werden. Ein Gewerbegebiet in der Nähe kann Lärm- und Geruchsbelästigung bedeuten.

P **Preis:**

Über die Bodenrichtwerttabelle kann man den Quadratmeterpreis für Bauland einsehen und vergleichen, ob ein angemessener Preis verlangt wird. Falls es sich nicht um Bauland handelt, weil die Umwidmung (noch) nicht erfolgt ist, ist der Preis deutlich günstiger.

S **Steuer:**

Genau genommen die Grunderwerbssteuer, deren Höhe je nach Bundesland festgeschrieben ist. Was ist bei dem Wunschgrundstück die Bemessungsgrundlage für die Steuerberechnung? Kaufen Sie das Grundstück zusammen mit dem Bauvorhaben vom Bauträger, wird die Rechnung wohl teurer ausfallen. Grundsätzlich ist es steuerlich günstiger, das Grundstück losgelöst zu kaufen.

T **Termin zum Baustart:**

Bei vielen Grundstücken wird ein Bauzwang direkt mitverkauft – meist auch mit einer Zeitvorgabe. Bei Nichteinhaltung wird das Grundstück unter Umständen zurück an die Gemeinde übertragen. Vorratskäufe sind bei Grundstücken deshalb keine gute Idee.

U **Unterstützung:**

Ist vor allem bei der Finanzierung wichtig, um sich beim anschließenden Bauvorhaben nicht selbst im Weg zu stehen. Fragen Sie einfach Ihre Experten bei MAXPOOL!

V **Verkehr:**

Ist eine Straßenanbindung gegeben oder gibt es in unmittelbarer Nähe gegebenenfalls Bahnstrecken oder Autobahnen, die für eine erhöhte Geräuschbelastung sorgen? Tipp: Besuchen Sie das Grundstück in den Abendstunden – dann hört man einfach mehr.

W **Wasser:**

Gibt es in der Nähe Gewässer, die bei starken und anhaltenden Regenfällen übertreten und das Grundstück gefährden können? Liegt das Grundstück in der Nähe von Feuchtgebieten? All dies hat nachhaltigen Einfluss auf die Bebauung.

Z **Zuwegung:**

Nicht jedes Grundstück hat eine eigene Auffahrt. Die Klärung der Erreichbarkeit des eigenen Grundstücks ist deshalb überaus wichtig. Gibt es ein Wegerecht über das Vordergrundstück oder wird man selbst der Grundstücksinhaber, der ein Wegerecht für das dahinterliegende Grundstück einhalten muss?

Das Traumgrundstück Ihrer Kunden erfüllt sämtliche Voraussetzungen? Dann starten Sie doch gleich die Finanzierung des Bauvorhabens! Unsere Finanzierungsspezialisten stehen Ihnen dabei gern beratend zur Seite. ‹

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

Mehr Liquidität für Unternehmenskunden mit Lösungen der R+V

Ausreichende Liquidität ist in Unternehmen erfolgsentscheidend und Grundlage für anstehende Investitionen. Ändern sich Rahmenbedingungen durch Konjunktureinbruch, Krieg oder andere Krisen, geraten selbst stabilere Unternehmen ins Wanken. Innerhalb der R+V Versicherungsgruppe bietet R+V mit Condor und KRAVAG Versicherungsschutz und innovative Lösungen für Unternehmen, private Haushalte und öffentlich-rechtliche Einrichtungen. Spezielle Bürgschafts- und Forderungsausfalllösungen sorgen für die wirtschaftliche Stabilität und unterbinden eine Schieflage auf der Unternehmenskundenseite.

WIRTSCHAFTLICH WIRD ES KAUM ROSIGER

Wirtschaftlich instabile Zeiten bewirken bei Unternehmen eine gehemmte Investitionsbereitschaft. Entweder werden die Investitionsentscheidungen aufgeschoben oder man verzichtet ganz darauf. Bedingt durch Lieferkettenunterbrechungen tendieren die Unternehmen dazu, ihre Lager beizeiten gut zu füllen, um Aufträge weiterhin erfüllen zu können. Die erhöhte Lagerhaltung allerdings ist kostenintensiv und bindet Liquidität. Zusätzlich bremst eine hohe Inflation die Investitionsbereitschaft der Unternehmen. Manche Branchen stehen vor sinkender Nachfrage und stärkerem Wettbewerb. Trotz Inflation bleiben dort die Preise gleich oder sinken. An notwendige Preiserhöhungen ist kaum zu denken. Viele Lieferanten begegnen deshalb möglichen Ausfällen mit höheren Anzahlungen. Größere Lager gegen Lieferengpässe binden liquide Mittel. Fällige Lieferkredite sowie ausgereizte Kontokorrente bei der Hausbank belasten die Liquiditätssituation oftmals zusätzlich. Auf der Kundenseite drohen wegen Zahlungsverzug oder schlimmstenfalls Insolvenz empfindliche Forderungsausfälle, sodass wachsenden Kosten geringere Unternehmenserlöse entgegenstehen – in Krisenzeiten eine brisante Mischung.

LUKRATIVE AUFTRÄGE DURCH BÜRGSCHAFTEN

Viele Auftraggeber fordern von Unternehmen vertragliche Sicherheitseinbehalte, die auch in Form von Bürgschaften gestellt werden können. Im Bauhaupt- und Ausbaugewerbe, Maschinen- und Anlagenbau, Garten- und Landschaftsbau sowie in anderen Branchen entscheiden Sicherheiten über Aufträge. Die Sicherheitseinbehalte belasten die Unternehmensliquidität und können durch Bürgschaften abgelöst werden. Die Kautionsversicherung bietet alternativ eine mit der Bankbürgschaft vergleichbare Sicherheit. Sie entlastet Kreditlinien bei Hausbanken und befreit Liquidität von Sicherheitsleistungen. R+V versorgt die Unternehmenskunden mit passenden Bürgschaftsrahmen, damit Bürgschaften für die Absicherung von Mängelansprüchen, zur Erfüllung von Werkverträgen oder bei An- und Vorauszahlungen schnell und günstig bereitstehen. Bürgschaften gelten beispielsweise in der Baubranche als vitaler Bestandteil von Bauvorhaben und sind über die Kautionsversicherung weitverbreitet.

BESTENS AUFGEHOBEN BEI R+V

Dank der Maklerbetreuung vor Ort sind Versicherungsmakler und andere freie Vermittler bei R+V bestmöglich aufgehoben. Die Unternehmensgröße der R+V schafft das Vertrauen für eine dauerhafte Absicherung gegen existenzbedrohende und existenzzerstörende Risiken. ‹

Foto: R+V

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

Wenn der Nachwuchs baut

Mit der richtigen Planung gelingen auch komplexe Finanzierungspläne.

Fehler und Unachtsamkeiten können die Beteiligten später teuer zu stehen kommen.

Wenn man das heimische Nest hinter sich gelassen hat, es im Job rundläuft und auch der Partner fürs Leben schon gefunden ist, fehlt zum Glück eigentlich nur noch eines – ein eigenes Zuhause. Leider war das Eigenkapital der Helden unserer Geschichte nur knapp bemessen, was nicht gerade die besten Voraussetzungen für den Bau eines Einfamilienhauses bietet. Wie aus dem Traum vom Eigenheim mit der richtigen Planung doch noch Realität wurde, erzählt der folgende Fall.

WENN DIE KINDER ERST AUS DEM HAUS SIND …

Die Tochter eines Paares, das schon seit vielen Jahren bei einem unserer Vertriebspartner Kunde ist, wollte endlich ein gemeinsames Zuhause für sich und ihren Freund. Ein geeignetes und bezahlbares Grundstück zu finden, gestaltete sich für das junge Paar allerdings alles andere als einfach. Schließlich hatten die Eltern eine zündende Idee: Warum nicht einfach das eigene Grundstück teilen? Groß genug war es, und auch das Restdarlehen, das sie ihrer im Grundbuch eingetragenen Bank zurückführen mussten, sollte schon bald abbezahlt sein. Zudem könnten die angehenden Hausbesitzer das noch zu übertragende Grundstück bei der Objektbewertung durch das Kreditinstitut so als indirektes Eigenkapital einbringen und sich darüber hinaus auch noch bessere Zinskonditionen sichern.

Dann steht dem Baubeginn ja eigentlich nichts mehr im Wege, oder? Nicht so ganz – denn schließlich steht das Grundstück in „Good Old Germany“. Wer keine kostspieligen Fehler begehen möchte, muss deshalb ganz genau prüfen, was überhaupt rechtlich möglich und welches weitere Vorgehen aus finanzieller Sicht sinnvoll ist. So mussten sich die Eltern der späteren Hausbesitzer zunächst einmal die Frage stellen, wie sie das Grundstück eigentlich teilen wollen. Dabei standen ihnen zwei Möglichkeiten offen: Sie konnten das Grundstück entweder in zwei echte eigenständige Flurstücke teilen (Realteilung) oder sich für die Option einer sogenannten ideellen Teilung (Aufteilung nach § 8 WEG) entscheiden.

WESHALB IST DIESE FRAGE WICHTIG?

Durch die Art und Weise der Teilung ergeben sich sowohl Unterschiede bei der Kostenstruktur als auch beim Bau des Hauses. Bei einer Realteilung ist es möglich, ein frei stehendes Einfamilienhaus zu erstellen, bei einer Teilung nach § 8 WEG wird es eher ein Anbau in Form einer Doppelhaushälfte. Ferner müssen bei einer ideellen Teilung nach WEG eine Abgeschlossenheitsbescheinigung und eine Teilungserklärung vorliegen, damit im Anschluss die beiden neuen Wohnungsgrundbuchblätter beim Grundbuchamt angelegt werden können. Solange sich die Bank noch durch ein Darlehen im bestehenden Grundbuch besichert hat, benötigen die Eltern des Paares natürlich auch ihre Zustimmung. »

Foto: famveldman/stock.adobe.com

Eine weitere Stolperfalle ist das Eigentumsverhältnis. Fehler und Unachtsamkeiten können die Beteiligten später nämlich teuer zu stehen kommen – zum Beispiel dann, wenn sich die Grundstücksbesitzer wie im vorliegenden Fall für eine Schenkung an die Tochter und ihren Freund entscheiden.

AUF SCHENKUNGSSTEUER-FREIBETRÄGE ACHTEN!

Die Schenkungssteuerfreibeträge betragen in unserem Fall 400.000 Euro für die Tochter und 20.000 Euro für ihren Freund. Um die Schenkung so kostengünstig wie möglich zu gestalten, gibt es nun zwei Möglichkeiten:

Jörn Kreutzfeldt,
Finanzierungsspezialist,
MAXPOOL

LÖSUNG 1

Die Tochter wird alleinige Eigentümerin, während ihr Freund zunächst einmal außen vor bleibt. In der Praxis scheitert dies allerdings allzu häufig an den Banken, da sie in der Regel den Freund bei der Vergabe des benötigten Darlehens nicht nur als Mitantragssteller, sondern auch als Eigentümer mit im Boot sehen wollen. Aus nachvollziehbaren Gründen war diese Lösung auch für den Freund alles andere als ideal.

LÖSUNG 2

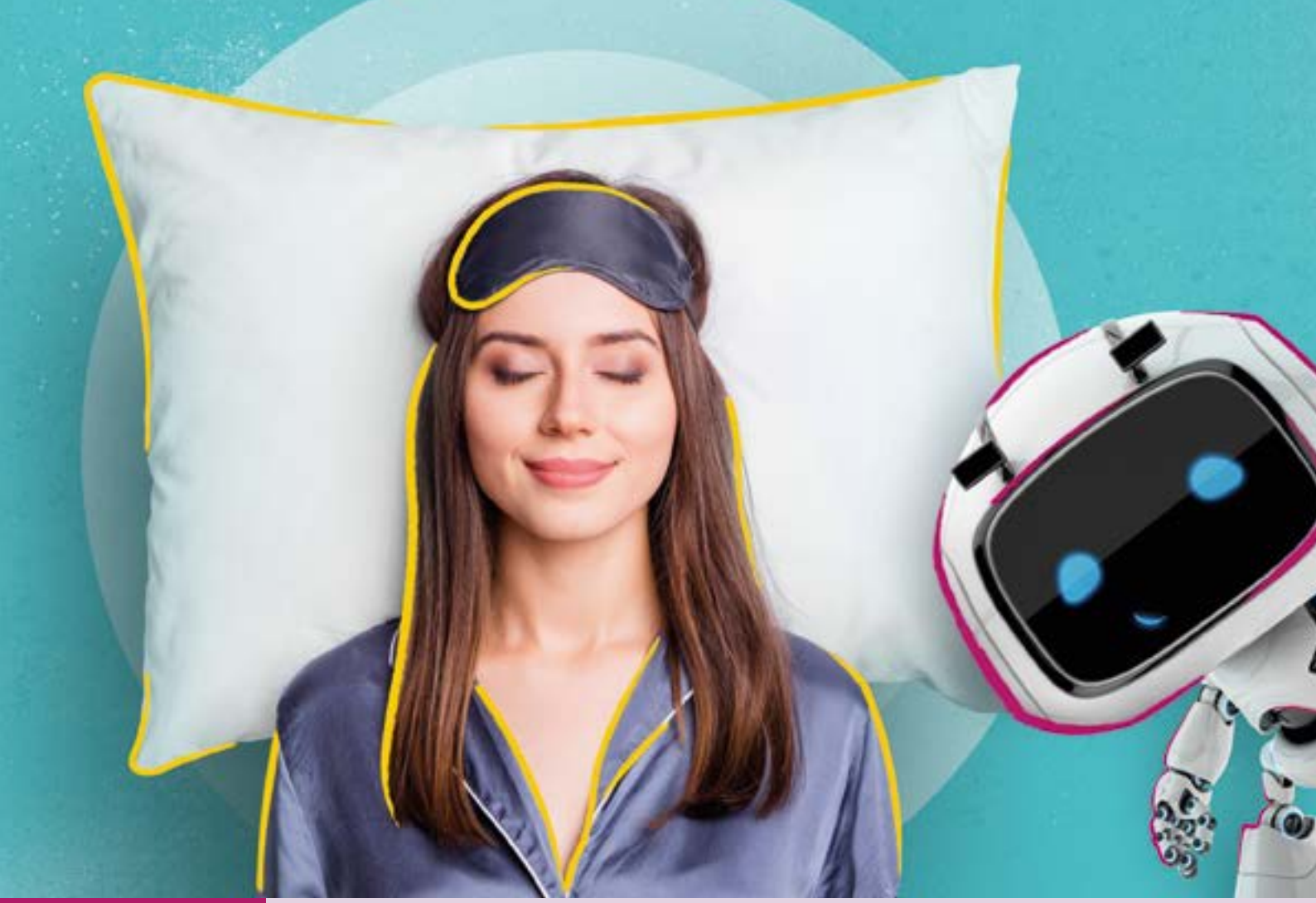
Das Paar entschied sich deshalb für Lösung 2: Der Freund wurde mit einem geringen prozentualen Anteil – in diesem Fall waren es 10 Prozent – Miteigentümer des Grundstücks und der späteren Immobilie. Damit lösten die beiden gleich mehrere Probleme auf einmal: Der Freund konnte gegenüber den Banken ein wirtschaftliches Interesse nachweisen, was die Auswahl der möglichen Finanzierungspartner sofort vergrößerte. Aufgrund des geringen Eigentumsanteils fiel die Schenkungssteuer des Freundes vergleichsweise niedrig aus.

FAZIT

Nachdem alles geklärt war, ging es schließlich gemeinsam mit einem Architekten in die detaillierte Planung des Hauses und die Kalkulation der Baukosten. Die Aufnahme von Eigenleistungen für zwei kleinere Gewerke (Maler- und Tapezierarbeiten sowie Fußbodenbeläge) brachte dabei 20.000 Euro fiktives Eigenkapital in die Kostenaufstellung ein, wodurch sich die benötigte Darlehenssumme noch einmal leicht verringerte. Mit etwas Unterstützung durch unsere Fachabteilung stand die Finanzierung schließlich auf festem Boden – und etwas später auch das neue Haus, in das zwei glückliche Bauherren einzogen. Ein schöner Fall, der beweist, dass sich mit der richtigen Planung selbst komplexe Finanzierungsfälle lösen lassen. ‹

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

Foto: famveldman/stock.adobe.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.

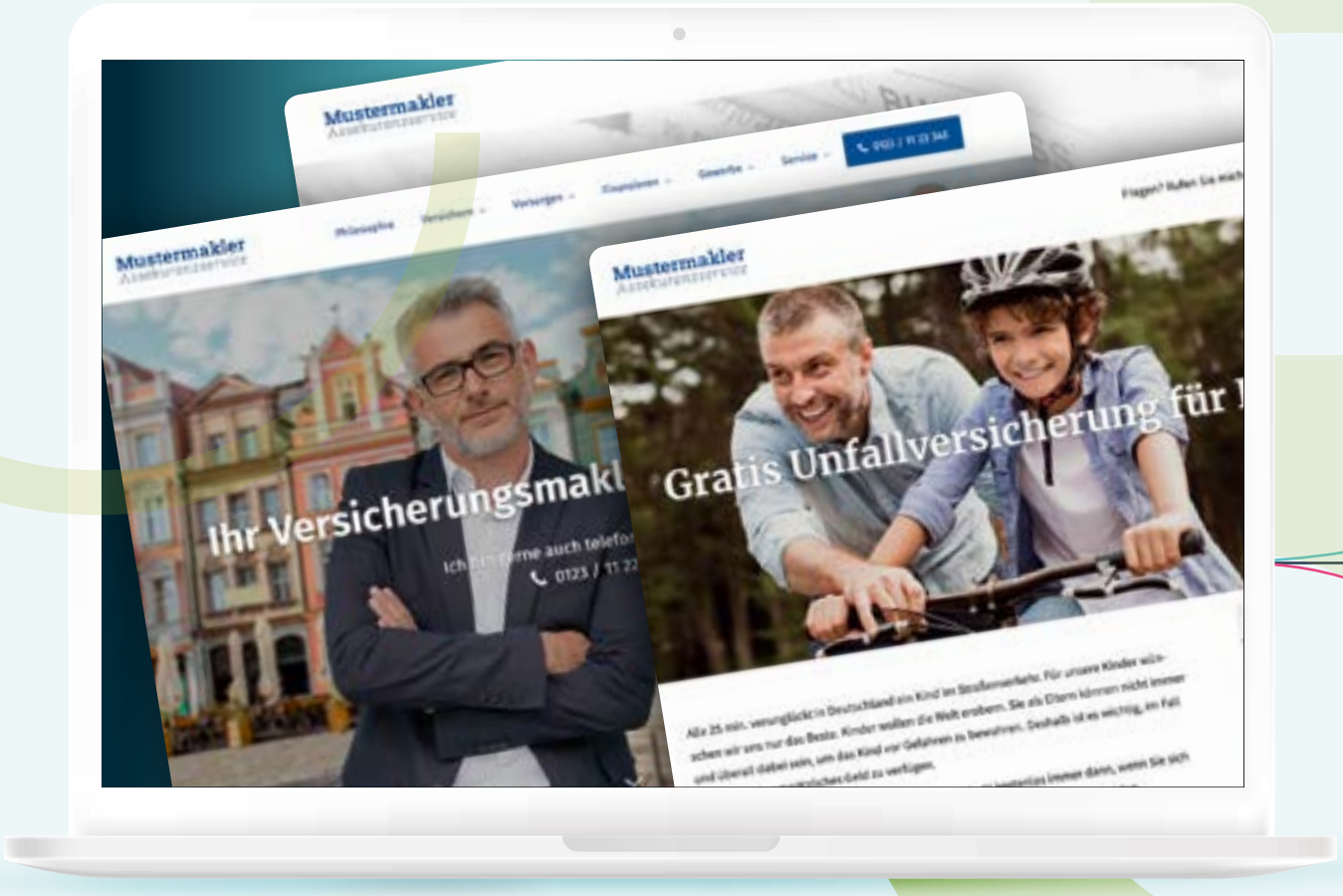
highlights.makler.ergo.de/vertrieb

ERGO

A Munich Re company

Raus aus der digitalen Unsichtbarkeit

Mit digidor erreichen Sie Ihre Bestands- und Neukunden. Digital. Auf allen Onlinekanälen. Zu jeder Zeit. Mit Inhalt, der bewegt. Und – wenn Sie wollen – voll automatisch



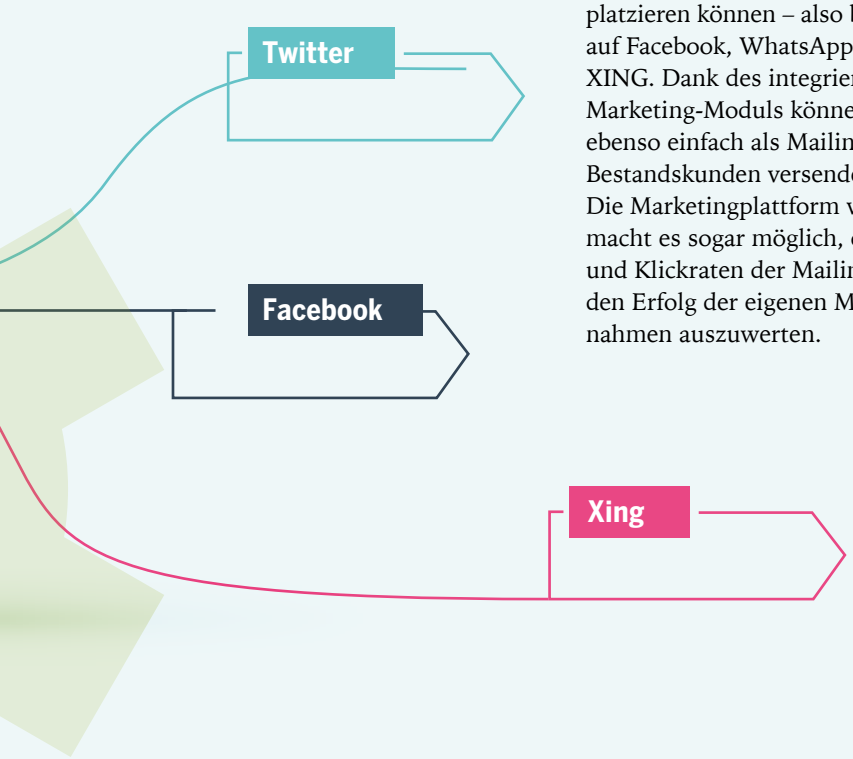
Informieren, vergleichen … und abschließen? Auch im digitalen Zeitalter gehen Versicherungskunden den letzten Schritt nur ungerne ohne eine professionelle Begleitung – sei es nun online oder offline. Doch obwohl klassische Versicherungsmakler aus Fleisch und Blut nach wie vor gefragt sind, schöpfen Sie die vielen Möglichkeiten des Onlinemarketings noch viel zu selten aus. Vor allem die junge Klientel, für die das Thema Sicherheit eine weitaus größere Rolle spielt als noch für die Generationen vor ihnen, landet so allzu häufig bei der Konkurrenz.

So wirklich verübeln kann man dies den Maklern aber kaum, denn die Fülle an Angeboten wird von Tag zu Tag größer. Während man noch vor einigen Jahren mit einer eigenen Website punkten konnte, die bestenfalls als digitale Visitenkarte taugte, braucht es heute schon eine individuelle Maklerhomepage mit persönlicher Note und frischen Fachinhalten. Letzteres ist besonders wichtig, denn wer sich online zum Thema Versicherungen informiert, sucht eben genau das – Informationen. Inhalte, die Fragen beantworten und Probleme lösen, zeugen von Fachkompetenz und helfen so dabei, das Vertrauen der späteren Kunden zu stärken.

MARKETINGAUTOMATION IM ALLTAG

Solche Inhalte zu erstellen und der eigenen Zielgruppe zukommen zu lassen, funktioniert mit unserem Kooperationspartner digidor erstaunlich einfach – und das ganz ohne Programmierkenntnisse oder allzu großen Zeitaufwand. Ganz gleich welche Sparte oder welcher Beratungsansatz: digidor liefert Ihnen Kampagnenvorlagen, die sie individuell an Ihr Maklerunternehmen anpassen und anschließend automatisiert auf unterschiedlichen Marketingkanälen platzieren können – also beispielsweise auf Facebook, WhatsApp, Twitter oder XING. Dank des integrierten E-Mail-Marketing-Moduls können die Inhalte ebenso einfach als Mailings an die Bestandskunden versendet werden. Die Marketingplattform von digidor macht es sogar möglich, die Öffnungs- und Klickraten der Mailings und so den Erfolg der eigenen Marketingmaßnahmen auszuwerten.

Wer von den Kunden in den Weiten des World Wide Web gefunden werden möchte, braucht dafür natürlich auch einen starken Internetauftritt. Wir empfehlen dafür das Business-Paket von digidor: Hier sind Konzeption und Umsetzung einer individuell zum Maklerunternehmen passenden Startseite und eines digitalen Kundenmagazins inklusive. Die Gestaltung und Anpassung erfordern dank des simplen Baukastenprinzips keinerlei besondere Kenntnisse. Weitere Highlights des Business-Pakets sind eine integrierte Suchmaschinenoptimierung für eine bessere Auffindbarkeit auf Google & Co., die Einbindung eines Vergleichsrechners sowie die Erstellung individualisierter Startseiteninhalte. Als MAXPOOL-Partner profitieren Sie dabei selbstverständlich von attraktiven Sonderpreisen. Onlinemarketing kann so einfach sein! ‹



Bilder: theme_bubble /elements.envato.com

Immobilien-Teilverkauf:
Im eigenen Zuhause alt werden und das Leben genießen

wertfaktor bietet Ihren Kunden mit Immobilieneigentum die Möglichkeit, bis zu 50 Prozent ihres Eigenheims zu verkaufen, um bislang in der Immobilie fest gebundenes Kapital freizusetzen. Das Gute daran: Ihre Kunden erhalten ein lebenslanges Nießbrauchrecht, bleiben in ihrem gewohnten sozialen Umfeld und können die neu gewonnene Liquidität nach Belieben nutzen.

Aufgrund der aktuellen Marktlage ist der Immobilien-Teilverkauf für all jene interessant, die bereits über einen Gesamtverkauf nachdenken. Diese Kunden können sich jetzt durch einen Teilverkauf Liquidität verschaffen und zu einem späteren Zeitpunkt den Gesamtverkauf einleiten – davon ausgehend, dass sich die Immobilienpreise in Zukunft wieder positiv entwickeln.

DIE VORAUSSETZUNGEN FÜR DEN IMMOBILIEN-TEILVERKAUF

Folgende Voraussetzungen sollten Ihre Kunden mitbringen:

- Ihr Kunde sollte für den Erhalt des lebenslangen Nießbrauchrechts mindestens 55 Jahre alt sein.
- Die Immobilie Ihres Kunden ist mindestens 200.000 Euro wert.
- Ihr Kunde möchte sich mindestens 100.000 Euro auszahlen lassen.
- Die Wunschauszahlung Ihres Kunden übersteigt die etwaige Restschuld seiner Immobilie.
- Die Immobilie Ihres Kunden steht nicht unter Denkmalschutz und nicht auf einem Erbpacht-Grundstück.

DIE WICHTIGSTEN VORTEILE DES IMMOBILIEN-TEILVERKAUFS IM ÜBERBLICK

Ein Teilverkauf an wertfaktor ist mit vielen Vorteilen für Ihre Kunden verbunden:

- Zwei Konditionsmodelle bieten maximale Flexibilität bei der Gestaltung des Teilverkaufs.
- Durch das lebenslange Nießbrauchrecht auf den verkauften Anteil ändert sich für Ihre Kunden an deren alltäglichem Leben nichts.
- Auch nach dem Teilverkauf profitieren Ihre Kunden von der Wertsteigerung der Immobilie.
- Ihre Kunden entscheiden allein über den Zeitpunkt des Gesamtverkaufs. wertfaktor kümmert sich dann um die Verkaufsabwicklung.

SO ERWEITERN SIE ALS TIPPGEBER IHR PORTFOLIO

Als Kooperationspartner von wertfaktor haben Sie die Möglichkeit, Ihr Angebot um eine weitere attraktive Lösung zu erweitern. Dies gilt insbesondere für Personen im Ruhestand, denen sich mittels der gewonnenen Liquidität auch die Möglichkeit der Wiederanlage beispielsweise in Form einer Sofortrente bietet.

Sie möchten Ihren Kunden – gemeinsam mit wertfaktor – zu neuer finanzieller Sicherheit verhelfen? Dann kontaktieren Sie uns noch heute! ‹

Jetzt mehr erfahren:
www.wertfaktor.de/b2b/fuer-partner/

Foto: FIRATKARA.COM

SIGNAL IDUNA
füreinander da

Hier gibt es nichts zu korrigieren.

Unsere leistungsstarken Versicherungen für Lehrerinnen und Lehrer.

Vorbereiten, unterrichten, korrigieren: Lehrerinnen und Lehrer haben jeden Tag Wichtigeres zu tun, als sich mit Versicherungen zu beschäftigen. Wir übernehmen das gern für Sie und bieten maßgeschneiderte Versicherungspakete und eine kompetente Rundum-Beratung.

SIGNAL IDUNA Gruppe
Maklerdirektion Nord/Ost
Stephan Ortlieb
Key Account Manager
Telefon 040 4124-7621
Mobil 0173 1503082
stephan.ortlieb@signal-iduna.de

10 Jahre Immobilienfinanzierung

Mehr als Zins und Tilgung: Auf dem Weg zum Traumhaus und zur perfekten Wohnung begleitet das Team der MAXPOOL-Baufinanzierung seit zehn Jahren fachkundig und innovativ angehende Immobilienbesitzer. Der perfekte Moment, die Menschen hinter der Serviceleistung zu feiern und das Glas auf ihre engagierte Arbeit zu erheben.

Kaufen, bauen, wohnen! Einen Ort sein Eigen zu nennen, der für die Zukunft geschaffen ist und der Altersvorsorge in die Karten spielt, ist ein Glücksfall. Bevor der wahr gewordene Wohntraum mit Leben gefüllt werden kann, heißt es, sich mit Zahlen, Daten und Fakten auseinanderzusetzen. Bei aller Euphorie verlieren angehende Immobilienbesitzer jedoch oft die Relevanz der Finanzierung aus den Augen und binden sich über Jahre an zu hohe Konditionen.

Kaum ein Bereich ist so betreuungsintensiv wie die Immobilienfinanzierung. Günstige Angebote treffen auf steigende Zinsen und gestalten komplexe Finanzierungsmodelle, deren Folgen Besitzern erst während der langen Laufzeiten bewusst werden. Um dieser Entwicklung vorzubeugen, bereitet das MAXPOOL-BauFi-Team seit April 2013 den Boden für zahlreiche Wohnprojekte und berät Makler sowie Endkunden bei erfolgreichen Bauvorhaben.

STARKES DUO MIT AMBITIONEN

Wo heute Experten und Profis intensive Beratungsgespräche führen, riefen Makler Anfang des Jahres 2013 noch ins Leere. Erst die Bereichsgründerinnen Maren Straatmann und Katharina Schlender krempelten die Ärmel hoch und rückten, in den Anfangszeiten als Duo, das Thema in den Angebotsfokus. Ihr Ziel: der Aufbau und die Etablierung einer serviceorientierten Struktur, die MAXPOOL auf dem Markt ein besonderes Alleinstellungsmerkmal verschaffen sollte.

Neben der klassischen Immobilienfinanzierung umfasste das Beratungsangebot in kürzester Zeit auch Bausparverträge, Modernisierungsdarlehen und Ratenkredite. Herausfordernde Zeiten oder

unabwendbare Zinswenden analysierten die beiden Gründerinnen mit wachem Auge und kämpften für die realistische Verwirklichung jeder Finanzierung.

AUF DIESES TEAM SICHER BAUEN

Der Zuspruch, den die innovativen Servicemodelle BAUFImax für 34i-Makler oder das marktverändernde Tippgebermodell erfuhren, ließ die Mitarbeiteranzahl um Maren Straatmann und Katharina Schlender schnell wachsen. Heute gehören die vier Finanzierungsspezialisten Jörn Kreutzfeldt, Kathleen Rajkov, Pascal Sucker und Nick Borisow zur festen Mannschaft. Dank der langjährigen Zugehörigkeit aller Experten schätzen auch Makler im täglichen Miteinander die enge Verbundenheit mit MAXPOOL.

»Dieses Herzensprojekt mit einem Team umsetzen zu dürfen, das so viel Engagement und Leidenschaft aufbringt, ist ein großes Geschenk.«

Maren Straatmann,
Prokuristin und Abteilungsleiterin Finanzierung, MAXPOOL

Die zukunftsweisende Entwicklung, die mit dem Tippgebermodell schon einmal bewiesen wurde, soll auch in den kommenden Jahren fortgesetzt werden. Daran arbeitet das gesamte Team unter Hochdruck und unterstützt langjährige Partner und Neumakler in den einzelnen Schritten der Konzept- und Finanzierungsphasen. „Bauen und Wohnen definieren die Lebensqualität, die wir innerhalb unseres Handlungsrahmens positiv mitgestalten möchten. Am Ende geht es uns stets darum, eine attraktive Lösung für Bauherren und Immobilienbesitzer zu entwickeln und unseren Teil zum glücklichen Wohnen beizutragen“, sagt Maren Straatmann.

Der Blick auf die letzten zehn Jahre belegt, dass diese Mission bisher mit viel Einsatz vom gesamten Team erfüllt wurde. Auf weitere erfolgreiche Finanzierungen! ‹

Bilder: Jumsoft/elements.envato.com

Die NÜRNBERGER Schüler-BU:
Individuell und lebensbegleitend

Eltern wollen ihrem Kind den bestmöglichen Start ins Leben bieten. Egal, ob es später Gärten gestaltet, zum Mond fliegt oder neue Medikamente erforscht: Dem Traumberuf soll nichts im Weg stehen. Mit der NÜRNBERGER Schüler-Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) ermöglichen Sie Ihren Kunden schon frühzeitig eine verlässliche Basis, die mit verschiedenen Bausteinen und Optionen individuell und lebensbegleitend gestaltet werden kann.

SCHÜLER-BU AB 10 JAHREN

Für Kinder ab zehn Jahren, die bereits eine weiterführende Schule wie zum Beispiel eine Realschule besuchen, ist die Schüler-BU der ideale Schutz. Diese kann mit einer versicherbaren monatlichen Rente bis 1.500 Euro und einer Beitragsdynamik (3 bis 5 Prozent) abgeschlossen werden. Eine monatliche BU-Rente wird gezahlt, wenn das Kind aus gesundheitlichen Gründen mindestens sechs Monate ununterbrochen und nicht mehr als 50 Prozent am regulären Schulunterricht teilnehmen kann. Dabei werden auch Schulweg und Hausaufgaben sowie die Ausstattung des Schulgebäudes berücksichtigt. Mit dem Erhalt einer monatlichen Rente können Eltern beispielsweise vom Beruf kürzertreten oder einen Privatlehrer engagieren.

„ECHTER" BU-SCHUTZ

Die Vorteile der NÜRNBERGER Schüler-BU: Sie bietet bei Abschluss bereits „echten" BU-Schutz, da der Status „Schüler" einem Beruf gleichgestellt ist. Es besteht zudem ein mehrmaliges Recht auf „Günstigerprüfung" und eine damit verbundene eventuelle Verbesserung der Berufsgruppe – beispielsweise bei Wechsel der Schulform beispielsweise Übergang in die gymnasiale Oberstufe oder Berufseintritt. Eine spätere Schlechterstellung der Berufsgruppe ist nicht möglich. Die Schüler-BU passt sich dem Leben des Kindes an. So gibt es unter anderen Nachversicherungsoptionen mit und ohne Ereignis. Aber auch Berufseinsteiger-, Karriere- oder Verlängerungsgarantie machen das Produkt äußerst flexibel.

Der Einschluss von Arbeitsunfähigkeits-Schutz und/oder Pflege-Schutz ist bereits bei Abschluss machbar. Sogar ein nachträglicher Einschluss der Bausteine ist dank der Upgrade-Option innerhalb der ersten fünf Jahre noch nach Versicherungsbeginn möglich – ohne erneute Risikoprüfung. Alternativ kann die Schüler-BU auch mit einem Dienstunfähigkeitsschutz abgeschlossen werden. Sollte der Schüler sich im Laufe seines Berufslebens für eine Beamtenlaufbahn entscheiden, ist das Risiko einer Dienstunfähigkeit aus gesundheitlichen Gründen ebenfalls mit abgesichert.

Tipp: Gehen Sie doch in den nächsten Wochen und Monaten auf Schüler im Abschlussjahr (etwa 14 bis 18 Jahre) zu. Bis zum 30. Juni können diese nämlich als „Schüler" in der BU versichert werden – unabhängig davon, was nach der Schulzeit geplant ist. ‹

Weitere Informationen unter
vertrieb.nuernberger.de/schueler

Foto: Maskot / gettyimages.de

Heute schon an **morgen** denken!

Wer jetzt startet, ist früher am Ziel!

Sichern Sie Ihren Kunden jetzt den Zugang zu unseren TOP Krankenvollversicherungstarifen!

Kennen Sie schon unseren Optionstarif OPTION-P?

Der Tarif „sichert“ den Gesundheitszustand Ihrer Kunden und hält damit wichtige Optionsmöglichkeiten für die Zukunft offen.

Der Vorteil für Sie:

Sie können den Versicherungsschutz Ihres Kunden später ohne eine erneute Gesundheitsprüfung im Rahmen der Optionsmöglichkeiten bedarfsgerecht ausbauen.

Ihre Ansprechpartnerin:
Silke Engelmann
04532 9753045 · 0172 1654689
silke.engelmann@continentale.de
makler.continentale.de/optionstarife

Vertrauen, das bleibt.

Die Continentale

Sommerpause mit Entertainmentkick

Der Urlaub ruft! Für die richtige Unterhaltung am Strand, im Garten oder auf dem heimischen Balkon haben wir einen coolen Mix aus spannenden Filmen und inspirierender Literatur zusammengestellt. Unsere Aussichten sagen entspannte Sonnenstunden mit mehr Abwechslung voraus.

„Indiana Jones und das Rad des Schicksals“

Verleih: Walt Disney Germany,
Regie: James Mangold, Darsteller: Harrison Ford, Mads Mikkelsen, Start: ab 29.06.

Der Mann mit dem Schlapphut will es noch einmal wissen! Nach seinem letzten Ausflug „Indiana Jones und das Königreich des Kristallschädels“ im Jahr 2008 wurde es ruhig um den abenteuerlustigen Archäologen. Die durchwachsenen Kritiken des vierten Teils schienen die legendäre Serie unter sich begraben zu haben. Doch Harrison Ford kann sich offenbar von seiner Paraderolle nicht trennen und geht im fünften Teil „Indiana Jones und das Rad des Schicksals“ erneut auf eine Mission voller Gefahren und tödlicher Geheimnisse. An seiner Seite werden unter anderem die britische Schauspielerin und Drehbuchautorin Phoebe Waller-Bridge spielen, die zuletzt am Skript des James-Bond-Thrillers „Keine Zeit zu sterben“ mitwirkte.

Bildcredit: © Disney

„Erfülltes Leben – Ein kleines Modell für eine große Idee“

Verlag: Goldmann, Autor: Friedemann Schulz von Thun, Seiten: 224, erhältlich: ab 23.08.

Prioritäten setzen und die eigenen Wünsche gezielt verfolgen. Ein einfacher Ratschlag, der in der Umsetzung herausfordernder sein kann als gedacht. In vielen Fällen ist die Einordnung der eigenen Lebenssituation deutlich komplexer und lässt es nicht zu, dass eine strukturierte Liste der wichtigen Dinge eindeutig zu erstellen ist. Kommunikationspsychologe, Coach und Bestsellerautor Friedemann Schulz von Thun zeigt in seinem Ratgeber „Erfülltes Leben“, dass sein anschauliches und leicht verständliches Modell hilfreiche Ansätze bietet. Anhand von klaren Beispielen und Szenarien wird verdeutlicht, welche Stellschrauben gedreht werden müssen, damit sich Wünsche, Sinnsuche, Erfahrungen und das Dasein überhaupt zu einem erfüllten Selbst zusammenfügen.

„Tyler Rake: Extraction 2“

Zu sehen bei: Netflix, Regie: Sam Hargrave, Darsteller: Chris Hemsworth, Golshifteh Farahani, Start: ab 16.06.

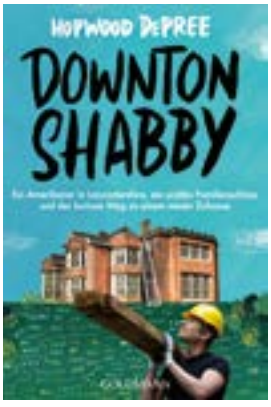
Der Sommer-Blockbuster für das Heimkino! Action-Profi Chris Hemsworth, der zuvor sein schlagkräftiges Talent in „Thor: Love & Thunder“ oder „Operation: 12 Strong“ unter Beweis stellte, kehrt als Söldner Tyler Rake zurück und bekommt es mit einer tödlichen Mission zu tun. Diesmal soll er die Familie eines georgischen Gangsters aus einem Gefängnis befreien und für ihren Schutz sorgen. Dass diese Aufgabe zahlreiche Explosionen und handfeste Auseinandersetzungen mit sich bringen wird, dürfte mit Blick auf den Vorgängerfilm aus dem Jahr 2020 eine klare Sache sein. Regie führt erneut Sam Hargrave, der bereits Teil eins inszenierte und als Stuntprofi die aufsehenerregende Action in „Atomic Blonde“, „Avengers: Endgame“ oder „The Accountant“ koordinierte.

Bildcredit: Jason Boland/Netflix © 2021

„Downton Shabby“

Verlag: Goldmann, Autor: Hopwood DePree, Seiten: 352, erhältlich: ab 19.07.

Neue Projekte stellen die Weichen für ein neues Leben! Handwerkliche Fähigkeiten entdecken, die Chancen für berufliche Veränderungen ebnen oder einen Neustart wagen: Alles, was es braucht, ist der Mut für den Sprung ins kalte Wasser. Der amerikanische Filmproduzent und Schauspieler Hopwood DePree erzählt von dieser Erfahrung in seinem neuen Buch, in dem die Renovierung des uralten Familienschlosses an der Küste Englands den Anfang eines neuen Lebensabschnitts markiert. Was als Ahnenforschung beginnt, entwickelt sich zu einem Clash der Kulturen mit vielen Herausforderungen, katastrophalen Pannen und nachhaltigen Begegnungen. Ein amüsanter Erfahrungsbericht, der Seite für Seite über die eigenen Wurzeln nachdenken lässt.



„Wochenendrebellen“

Verleih: LEONINE, Regie: Marc Rothemund, Darsteller: Florian David Fitz, Cecilio Andresen, Start: ab 28.09.

Mehr Zeit zwischen Vätern und Söhnen! Diesen Wunsch würde Mirco (Florian David Fitz) seinem autistischen Sohn Jason (Cecilio Andresen) gern erfüllen, doch ein voller Terminplan und jobbedingtes Reisen durchkreuzen den Plan. Als der Familie Jasons Wechsel auf eine Förderschule nahegelegt wird, muss Mirco seine Frau Fatime (Aylin Tezel) stärker als je zuvor unterstützen. Er schließt einen Pakt mit seinem Sohn: Jason verspricht, sich in der Schule nicht provozieren zu lassen, wenn Mirco ihm hilft, einen Lieblingsfußballverein zu finden. Allerdings will der Teenager alle 56 Mannschaften der ersten, zweiten und dritten Liga live in ihren jeweiligen Stadien sehen, um eine fundierte Entscheidung zu treffen – inklusive Maskottchen bis hin zu den Farben der Fußballschuhe. Auf ihrer außergewöhnlichen Reise lassen Vater und Sohn den Alltag hinter sich und finden alles, was sie nie gesucht, aber definitiv gebraucht haben.

Bildcredit: © LEONINE Studios/Jürgen Olczyk

4 neue Upgrades ohne Tariferhöhung

DELA toppt die Leistungen bei der Risikolebensversicherung nochmals.

DELA legt noch mal nach. Gerade erst im April wurden die Annahmerichtlinien optimiert, zum Beispiel wurde die hausärztliche Untersuchungsgrenze bei Risikoklasse 0 von 400.000 auf 500.000 Euro erhöht.

UND DAS ALLES GANZ OHNE PREISERHÖHUNG!
NUN LEGT DELA MIT VIER UPGRADES NOCH MAL KRÄFTIG NACH.
HIER DIE NEUERUNGEN IM DETAIL:

Upgrade 1: Die vorgezogene Todesfallleistung bei zwölfmonatiger Lebenserwartung gilt jetzt auch im Tarif DELA aktiv Leben.

Upgrade 2: Die ereignisabhängige Nachversicherungsgarantie gilt nun für beide Tarife, DELA aktiv Leben und DELA aktiv Leben plus+:

- 25 Prozent der Versicherungssumme, mindestens 2.500 Euro, höchstens 50.000 Euro pro Ereignis.
- Dabei darf die Summe mehrerer Erhöhungen jetzt zusammen 100.000 Euro betragen. (Im Tarif DELA aktiv Leben plus+ bleibt die Summe unverändert bei 150.000 Euro.)

Upgrade 3: DELA reagiert bei der Nachversicherungsgarantie mit der Erweiterung um ein neues Ereignis auf die neue Gesetzgebung zur Heizungssanierung. Auch bei Modernisierungsdarlehen darf die Versicherungssumme nun erhöht werden.

- Absicherbar ist die Darlehenssumme für die Modernisierung bis 50.000 Euro.

Upgrade 4: Die DELA Risikolebensversicherungen sind jetzt monatlich kündbar.

- Gut zu wissen: Auch bei Zahlung als Jahresbeitrag gewährleistet DELA eine Geld-zurück-Garantie.
- Diese geänderte Kündbarkeit der Verträge wirkt der Konsumzurückhaltung entgegen.
- DELA reagiert damit proaktiv auf die derzeitig unsichere wirtschaftliche Lage.

BESTER VERTRIEBSSUPPORT!
DELA UNTERSTÜTZT MAKLER MIT TOP-SERVICELEISTUNGEN

Die persönliche Unterstützung der Vermittler wird bei DELA großgeschrieben.

DELA bietet zur perfekten Beratung unter anderem einen Beraterleitfaden, einen Notfallleitfaden und einen Abschiedsplaner an. Im Downloadbereich stellt DELA außerdem praktische Vorlagen für die Dokumente zur rechtlichen Vorsorge bereit.

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

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

Der Abschiedsplaner dient dem Kunden zur Vorbereitung eines selbstbestimmten Abschiedes.

Die Vorsorgedokumente bieten in der Beratung einen guten Einstieg in das Thema der Hinterbliebenenvorsorge.

WO FINDEN SIE DIE DOKUMENTE?

Den Abschiedsplaner, den Beraterleitfaden, den Notfallleitfaden sowie die YouGov-Studie „Tod und Sterben in unserer Gesellschaft“ finden Sie im Downloadcenter im Log-in-Bereich von MAXPOOL, im DELA Formularcenter oder auf der DELA Vertriebspartner-Downloadseite. Hier finden Sie auch die Dokumente zur rechtlichen Vorsorge. ‹

Weitere Informationen unter vertriebspartner.dela.de/

Foto: Oliver Rossi / gettyimages.de

Die Highlights von MeinGesundheitsBudget für Familienangehörige

Deckungsgleiche Tarife analog der arbeitgeber finanzierten bKV. **On Top: Kieferorthopädie** bis vollendetes 21. Lebensjahr (Leistungen unabhängig von KIG)

Keine Gesundheitsprüfung innerhalb von **6 Monaten** ab **Beginn** des **bKV Vertrags des Mitarbeitenden**[1] (6-monatiges Öffnungsfenster)

Fair von Tag 1 an: Keine Wartezeiten. Angeratene und laufende Behandlungen sind mitversichert.[1]

Angebote für GKV- und PKV-Versicherte (MeinGesundheitsBudget E für GKV- und PKV-Versicherte, MeinGesundheitsBudget Plus/Best E für GKV-Versicherte)

Volles Budget bei unterjährigem Beginn

[1] Öffnungsfenster und Mitversicherung angeratener/laufender Behandlungen gilt nicht in Zahnersatz Plus E und Zahnersatz Best E

Für Details und Beratung wenden Sie sich bitte an Ihren Allianz Key Account Manager:
Marc Lorbeer-Feldmann
Tel.: 0221.9457-22278
Mail: marc.lorbeer@allianz.de

2 Jahre MAXPOOL-Maklerrente – die fairste im Markt

Das Thema Maklerrente ist aus der Nachfolgeplanung für Versicherungsmakler nicht mehr wegzudenken. Dass das so ist, ist auch ein Verdienst der MAXPOOL-Maklerrente, mit der wir vor zwei Jahren an den Markt gingen. Wir blicken zurück auf zwei Jahre spannender Beratungsgespräche und toller Nachfolgelösungen, die wir gemeinsam mit Versicherungsmaklern umgesetzt haben.

HÄUFIGE THEMEN IM GESPRÄCH

Viele Themen und Fragen kommen regelmäßig in unseren Gesprächen vor, andere sind individuell und beziehen sich auf die jeweilige Situation des einzelnen Maklers. Neben der reinen Besprechung der Unterschiede unserer zwei Rentenmodelle gehören die Hinterbliebenenabsicherung, die Planung der Bestandsübertragung und vor allem die Frage, ob und wie ein Makler auch im Ruhestand weiterarbeiten möchte, dabei zu den häufigsten Punkten. Ein für viele Makler besonders wichtiges Thema ist außerdem die genaue Herangehensweise bei der Weiterbetreuung ihrer Kunden, was eine tolle Ausgangslage ist.

WIE VIELE MAKLERRENTEN SETZT MAXPOOL UM?

Es ist wie bei jedem neuen Produkt oder einer neuen Dienstleistung: Je mehr Makler einen wahrnehmen, umso höher ist auch die Anzahl der Anfragen. Da MAXPOOL beim Thema Maklerrente immer mehr an Sichtbarkeit gewinnt, bekommen wir mittlerweile im Schnitt jede Woche eine neue Maklerrente dazu – Tendenz steigend. Dieser Wert kann sich sehen lassen und macht uns stolz. Nichtsdestotrotz sind wir der Meinung, dass unser Angebot für noch viel mehr Makler interessant ist. Aus diesem Grund sehen wir die ersten zwei Jahre als Startschuss, um noch mehr Vertriebspartner auf ihrem Weg in den Ruhestand zu unterstützen.

WAS IST DAS BESONDERE AN DER MAXPOOL-MAKLERRENTE?

Unser Ziel war es, die fairste Maklerrente am Markt zu schaffen und Maklern Mehrwerte zu liefern, die sie anderswo so nicht bekommen. Besonders hervorzuheben sind die Partizipation am Neugeschäft ohne zusätzlich anfallende IT- und Supportgebühren sowie eine erstklassige Weiterbetreuung. Um diese zu 100 Prozent zu gewährleisten, stellt MAXPOOL zusätzlich festangestellte Mitarbeiter ein, was zwar mit erheblichem Aufwand und Mehrkosten verbunden ist, im Sinne der langfristigen Kundenzufriedenheit aber aus unserer Sicht der genau richtige Weg ist. Dies ist am Markt kein Standard, wodurch Makler im Gespräch positiv überrascht sind.

AUF DIE NÄCHSTEN ZWEI JAHRE – WAS IST GEPLANT?

Derzeit sind wir mit einer dreistelligen Anzahl an Interessenten im Gespräch und werden über die nächsten Monate eine Vielzahl von Maklern auf ihrem Weg in die Nachfolge unterstützen. Dabei behalten wir immer ein offenes Auge für etablierte oder zu uns passende Maklerbüros, die MAXPOOL übernehmen könnte. Die Erweiterung unserer drei Standorte wird für uns über die nächsten zwei Jahre ein interessantes Thema bleiben.

Kay Weddecke: „Um eine hervorragende Kundenbetreuung der übernommenen Maklerbestände zu gewährleisten, braucht es eine steigende Anzahl an guten Mitarbeitern. Aus diesem Grund übernehmen wir gerne die bestehende Belegschaft. Dass sie ihren Mitarbeitern eine reibungslose Weiterbeschäftigung gewährleisten können, freut natürlich auch die Makler.“ ‹

»Als Vorbereitung auf die Rente fing ich schon vor drei Jahren damit an, meine Bestände zu konsolidieren. Als mir mein Anwalt und mein Steuerberater nach intensiver Prüfung grünes Licht gaben, musste ich nur noch das passende Modell finden. Ich habe mich schließlich für die chancenorientierte Rente von MAXPOOL entschieden, weil ich meine Kunden auch in Zukunft gut betreut wissen möchte. Jetzt freue ich mich auf meinen Rentenbeginn zum 01.07.2023!«

Petra Haag, Versicherungsmaklerin aus Weiterstadt

»Soll ich meinen Bestand verkaufen oder lieber verrenten? Nach reiflicher Überlegung entschied ich mich für die zweite Option, weil die Maklerrente einfach ertragreicher ist und mir langfristige Zahlungen sichert. Und es tut gut zu wissen, dass meine Hinterbliebenen auch im Ernstfall abgesichert sind. Auf die MAXPOOL-Maklerrente bin ich dann über die POOLWORLD aufmerksam geworden. Da meine Kunden von mir eine aktive, vollumfängliche Betreuung gewohnt sind und diese auch in Zukunft erfahren sollen, war die chancenorientierte Rente sofort mein Favorit. Ende 2022 fingen wir schließlich mit der Übertragung der Bestände an, wobei mich Frau Borchers und Herr Paschen ganz toll unterstützt haben. Ich kann die Maklerrente von MAXPOOL nur jedem weiterempfehlen!«

Hermann Josef Schmidt, Versicherungsmakler aus Betzdorf

»Nach langen Recherchen und Überlegungen zur Bestandsübertragung bin ich sehr froh, mich für die MAXPOOL-Maklerrente 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 Kundinnen und mich die beste Lösung gefunden habe.«

Elfgard Holtermann, Versicherungsmaklerin aus Hamburg

SIE WOLLEN MEHR ÜBER DIE MAXPOOL-MAKLERRENTE ERFAHREN?

Dann vereinbaren Sie schon heute ein persönliches Maklerrenten-Erstgespräch. Gemeinsam schaffen wir die Grundlage für Ihre sichere Ruhestandsplanung!

Bild: EvathemeMarket/elements.envato.com

Mit ruhiger Hand durchs Datenmeer

Der schönste Platz auf Erden? Liegt irgendwo weit draußen auf der Ostsee, findet Dennis Kröger. Eine ruhige Hand und viel Geduld kann man aber auch an Land gut gebrauchen – vor allem wenn man als Teamleiter, Ideengeber, Infopool und IT-Experte in Personalunion alles fest im Griff behalten muss.

Sie gelten bei MAXPOOL als jemand, bei dem früher oder später alle Fäden zusammenlaufen. Wie wird man eigentlich vom Azubi zur Allzweckwaffe?
Da man als Auszubildender bei MAXPOOL so gut wie alle Bereiche kennenlernt, wurde der Grundstock dafür eigentlich schon 2014 gelegt. Als ich dann 2017 den Abschluss machte, wurde gerade eine Position in der Vorsorge-Abteilung frei, sodass ich dort nahtlos in die Fachberatung wechseln konnte. 2020 kam dann ein Anruf von Oliver Drewes, der mich fragte, ob ich denn nicht Teamleiter für den Bestands- und Schadenservice werden möchte. Da der Anruf am 1. April kam und unser Vorstand bekanntlich nicht ohne Humor ist, dachte ich erst an einen Aprilscherz. Dass mir das Vertrauen gegeben wurde, schon in frühen Jahren ein so großes Team zu leiten, hat mich natürlich sehr gefreut.

Mit erst 26 Jahren ein bereits bestehendes Team zu übernehmen war sicher nicht einfach.
Einfach war es nicht, aber ich hatte nie das Gefühl, dass meine Kollegen mein Alter als Nachteil ansahen. Dass wir intern eine super Teamstruktur haben und mich MAXPOOL mit speziellen Weiterbildungen dabei unterstützt hat, in die neue Rolle hineinzuwachsen, war mir auf jeden Fall eine Riesenhilfe. Etwas gewöhnungsbedürftig war allerdings, dass mich der eine oder andere noch aus meiner Zeit als Auszubildender kannte: Auf der einen Seite macht es die Zusammenarbeit natürlich leichter, auf der anderen ändert sich aber der Umgang miteinander, da man seinen Kollegen plötzlich als Vorgesetzter gegenübertritt.

Behält auch bei Wellengang alles fest im Griff. Dennis Kröger hier mit einem kapitalen Fang auf der Ostsee.

Foto: Butch/stock.adobe.com

Wie sieht der Alltag eines Teamleiters im Schaden- und Bestandsservice aus?
Ich kümmere mich gemeinsam mit meinem Team um die Schadenregulierung und um all das, was im Hintergrund unserer Deckungskonzepte abläuft – also etwa die Administration, die Policierung und die Überprüfung sämtlicher internen Abläufe, wenn gerade ein neues Produkt in den Starlöchern steht. Vor allem der letzte Punkt nimmt viel Zeit in Anspruch, weil beim Launch natürlich alles reibungslos funktionieren muss.

Im Bereich Bestandsservice kümmert sich mein Team um die Pflege der Daten, sorgt also dafür, dass sämtliche Dokumente und Verträge unserer Bestandsmakler im MAXOFFICE korrekt abgelegt und die Daten immer auf dem neuesten Stand sind. Ich selbst behalte dabei den Überblick, stoße Weiterentwicklungen an und fungiere als so etwas wie der Ideengeber für unsere IT. Bei Verbesserungen oder neuen Funktionen bin ich dann meist der Erste, der informiert wird, weshalb jetzt auch interne Schulungen zum Umgang mit unserem Datenmanagement-System auf meiner Aufgabenliste stehen.

Das klingt nach einem vollen Terminkalender. Gibt es etwas, bei dem Sie den Ausgleich zum Beruf finden?
Seit ich fünf bin, ist meine große Leidenschaft das Angeln. Für mich ist das der perfekte Ausgleich zu einem Tag im Büro, da man beim Angeln einfach nur abschalten und seinen inneren Kompass neu justieren kann. Das Hochseefischen eignet sich dafür am besten, weshalb ich meine Zeit am liebsten draußen auf der Ostsee verbringe. Ich konzentriere mich dann voll und ganz auf den Moment und bin einfach nur zufrieden. Mir geht es dabei nicht um Turniere oder Wettbewerbe, und es muss auch nicht immer der größte Fang sein – was zählt, ist der Augenblick.

Dann sind wahrscheinlich auch Versicherungsbestände und System-Updates ganz weit weg?
Ganz ehrlich: An Arbeit denke ich beim Angeln am allerwenigsten. Es ist aber eine Energiequelle, aus der ich Kraft für den nächsten Tag schöpfen kann. Wenn man dann ganz entspannt an den Schreibtisch zurückkehrt, fließen die Ideen von ganz alleine – zumindest fast.

Die Kraft liegt also in den Gegensätzen?
Richtig – aber auch das musste ich erst lernen. Als Angler muss man jederzeit die Kontrolle behalten: Je stärker der Fisch an der Leine zieht, desto fester muss man die Angel festhalten. Als Teamleiter sollte man aber auch mal loslassen können und Aufgaben delegieren, da man sonst von ihnen begraben wird.

Wo wir bei lehrreichen Erfahrungen sind: Welchen Rat würden Sie als MAXPOOL-Eigengewächs Auszubildenden mit auf den Weg geben?
Traut euch, bringt euch ein und schaut dabei auch mal über den Tellerrand. Wer nicht nur die eigenen Aufgaben abarbeitet, sondern auch mal die Hand hebt, lernt und erreicht auch mehr. Wir pflegen bei MAXPOOL eine offene Unternehmenskultur und nehmen auch die Kollegen ernst, die gerade ihre ersten Schritte ins Berufsleben machen. Wer eigene Ideen einbringt, kriegt im schlimmsten Fall ein Nein zu hören – und das tut nun wirklich niemandem weh. Diese Freiheit zu nutzen, gibt vor allem jungen Auszubildenden viel Sicherheit, von der sie auch in ihrem späteren Berufsleben enorm profitieren können. ‹

easyOFFICE – des Vertrieblers bester Freund

Die Lösung für etablierte Makler und Neueinsteiger, die weniger Stress und mehr Freizeit wollen

Der Makleralltag ist heute um ein Vielfaches anspruchsvoller als noch vor einigen Jahren. Alles dreht sich um Digitalisierung, Schnelligkeit in der Kundenkommunikation und ein smartes Erledigen aller Kundenanliegen. Mit zunehmender Kundenanzahl stehen Makler oft vor Schwierigkeiten, Ihre Servicestandards einzuhalten, ohne von morgens bis abends zu arbeiten. Da der Laptop immer dabei ist, schaffen es viele selbst im Urlaub nicht, wirklich abzuschalten.

SIND MEHR MITARBEITER DER SCHLÜSSEL?

Wer Arbeit abgeben und zugleich den anfallenden Kundenanliegen gerecht werden möchte, dem kommt natürlich als erstes das Thema Mitarbeiter in den Sinn. Viele Vermittler haben sich darüber bereits Gedanken gemacht, hängen bei ihrer Entscheidung aber oft an zwei Fragen:

1. Kann ich mir einen Mitarbeiter leisten?

2. Habe ich überhaupt Lust, mich um Mitarbeiter zu kümmern?

Die Kosten sind natürlich ein Faktor, den jeder Unternehmer kalkulieren muss. Dies gilt gerade für Mitarbeiter, die ihr Gehalt nicht über Neuabschlüsse wieder reinholen. Hinzu kommt, dass gute Mitarbeiter heute mehr als nur ein gutes Gehalt verlangen und von ihren Arbeitgebern eine Vielzahl an Sonderleistungen erwarten.

Noch viel wichtiger ist allerdings, dass man sich um gute Mitarbeiter kümmern muss. Sie müssen vernünftig eingearbeitet und in die bestehende Arbeitskultur integriert werden. Darüber hinaus müssen Sie sich als Arbeitgeber mit Ausfällen durch Krankheit oder Urlaub auseinandersetzen, sodass Sie dann doch wieder alleine im Büro sind. Viele Makler entscheiden sich deshalb dafür, lieber ohne Mitarbeiter weiterzuarbeiten.

Mit MAXPOOL an Ihrer Seite können Sie das auch tun und werden trotzdem durch ein ganzes Team bei Ihren Aufgaben unterstützt und entlastet! Wir haben in unseren Reihen genug angestellte Mitarbeiter, die Ihren Kunden im Rahmen unseres hauseigenen easyOFFICE jederzeit zur Verfügung stehen.

WELCHE AUFGABEN ÜBERNIMMT EASYOFFICE?

Wir können für unsere Makler ALLE anfallenden Aufgaben eines Maklerbüros erledigen – sogar fallabschließend!

Egal ob es die 365-Tage-Anrufannahme ist, die Angebotserstellung, die Kundenberatung, die Schadenbearbeitung oder die Abwicklung der geliebten Kfz-Saison: MAXPOOL gibt Ihnen als Makler die Möglichkeit, nichts mehr tun zu müssen und Ihre Kunden trotzdem vollumfänglich betreut zu wissen.

Das wirklich Schöne daran ist, dass Sie frei entscheiden können, welche Aufgaben sie weiterhin selbst übernehmen möchten.

WAS GENAU KOSTET MICH DAS?

Wie MAXPOOL diesen Service finanziert, ist natürlich eine berechtigte Frage. Wir machen es unseren Partnern so einfach, wie sie es von uns gewohnt sind. Daher haben wir uns für eine Courtageteilung und gegen eine Aufwandsentschädigung entschieden.

Somit erhalten Sie als Makler 70 Prozent der laufenden Bestandsprovisionen und für Abschlussprovisionen sogar die vollen 100 Prozent. Das gibt Ihnen Planungssich erheit und die zusätzliche Möglichkeit, Ihren Umsatz wie gewohnt zu steigern. ‹

KLARTEXT!

- Es sind Ihre Kunden und Ihr Bestand. easyOFFICE ist eine Dienstleistung von MAXPOOL, die nichts an Ihren Bestandsrechten ändert. Daher können Sie die Dienstleistung auch wieder kündigen, wenn Sie sich irgendwann doch für eigene Mitarbeiter entscheiden sollten.
- Sie haben die freie Wahl, ob Sie in easyOFFICE noch eine Hinterbliebenenabsicherung integrieren möchten oder nicht. Dieser Leistungsbaustein garantiert, dass Ihre Bestände nicht einfach verloren gehen, falls in der Zukunft etwas Unerwartetes passieren sollte. Eine Sorge weniger!

Sie haben noch Fragen zu easyOFFICE oder möchten diesen Service direkt nutzen? Dann melden Sie sich gern bei uns.
Telefon: 040 29 99 40-351
maklerrente@maxpool.de

Bild: maxbelchenko, nateemee/elements.envato.com

FERN der Heimat

Koffer packen und den Alltag hinter sich lassen! Die Reisezeit ist in vollem Gange und wartet darauf, mit unvergesslichen Erlebnissen gefüllt zu werden. Um sich volle Flieger oder überbuchte Hotels zu ersparen, liefern unsere Reisetipps die schönsten Alternativen für entspannte Tage in eindrucksvollen Regionen.

1 Lofoten, Norwegen

Es gibt Orte, an denen Licht, Natur und Ruhe eine ganz eigene Mischung ergeben. Das Archipel der Lofoten ist einer dieser magischen Orte, die im Norden Norwegens als Geheimtipp gelten. Idyllische Fischerdörfer, traumhafte Panoramen und tanzende Nordlichter am Himmel geben allen Grund, der etwas abgelegenen Region einen Besuch abzustatten. Besonders Hobbyfotografen finden zwischen den rauen Felsen und den bunten Holzhäusern den perfekten Spot für eindrucksvolle Aufnahmen. Hamnøy oder Sakrisøy begrüßen Urlauber mit alten Traditionen und kleinen Unterkünften, die Lust auf einen Aufenthalt der besonderen Art wecken.

2 Rom, Italien

Wir geben zu: Den Status als Geheimtipp hat die italienische Hauptstadt schon vor vielen Jahren abgelegt. Dennoch bietet ein Sommer in der quirligen Metropole einige Überraschungen, die es auch nach mehrmaligen Besuchen zu entdecken gilt. Wer Kolosseum und Trevi-Brunnen schon auf seiner Agenda abgehakt hat, spaziert durch die Parkanlage Villa Borghese oder über den Campo de' Fiori. Abseits der überfüllten Touristenattraktionen entfaltet sich der mediterrane Zauber in kleinen Gassen, in denen der kühle Aperitivo noch besser schmeckt. Auf dem Weg durch Rom sollte zudem die individuelle Route durch das Ausgehviertel Trastevere führen, wo Weinbars und Restaurants mit regionalen Spezialitäten locken.

3 Cornwall, England

Für Liebhaber von ausgedehnten Roadtrips bietet der Südwesten Englands wundervolle Strecken entlang der Küste. Imposante Herrenhäuser und kontrastreiche Landschaften wechseln sich mit verwitterten Burgruinen und Hafenstädtchen ab, die sich über die wildromantische Grafschaft verteilen. Staus und hektisches Treiben müssen auf den Straßen rund um die Klippen und langen Sandstrände nicht gefürchtet werden: Lediglich knapp 550.000 Menschen leben auf dem 3.500 Quadratkilometer großen Gebiet. Wer sich auf die Spuren der TV-Hit-Serie „Downton Abbey" begibt, legt auf seiner Reise von London nach Cornwall einen Stopp am Highclere Castle in der Nähe von Andover ein. Hier befindet sich der Hauptdrehort, an dem die preisgekrönten Episoden in Szene gesetzt wurden.

4 Weihnachtsinseln, Australien

Weihnachtsgefühle im Hochsommer erleben! Auf den Weihnachtsinseln finden Taucher ein Paradies auf Erden – und unter der Wasseroberfläche. Naturschauspiele und Fischschwärme gehören bei täglichen Tauchgängen zum Standardprogramm, die durch Begegnungen mit Walhaien zum atemberaubenden Urlaubsmoment werden können. Aufgrund der unberührten Unterwasserwelten und fischreichen Bestände besitzen die Weihnachtsinseln eine Vielzahl faszinierender Spots. Ganz wichtig: lieber im Sommer den langen Weg auf sich nehmen! Ab November bringt die jährliche Wanderung knallroter Krabben die Insel zum Stillstand.

5 Juneau, Alaska

Einstellige Temperaturen im Hochsommer? Wem frischer Wind und verschneite Berggipfel im August keine Gänsehaut verursachen, der findet rund um Alaskas Hauptstadt Juneau surreale Naturkulissen zum Erkunden. Kajakfahren durch Eishöhlen am Mendenhall Glacier Lake oder Wanderungen am Tracy-Arm-Fjord wecken die Abenteuerlust von Großstädtern, die Wildnis hautnah erleben wollen. Geführte Touren zum Thunder Mountain eignen sich dagegen für alle Urlauber, die es vorsichtiger angehen lassen und dennoch die weiten Panoramen Alaskas genießen möchten. Dicker Pullover statt kurzer Hosen: Der untypische Kleidungstausch im Sommer lohnt sich! ‹

SORGENFREI DER SONNE ENTGEGEN!

Um vorbereitet in die Urlaubszeit zu starten, bietet unsere umfangreiche Reiseschutzversicherung die besten Leistungen. Sprechen Sie unser Serviceteam an und informieren Sie sich über die passenden Deckungskonzepte, die Reisen jeder Art abdecken. Ob durch Europa oder auf anderen Kontinenten: MAXPOOL kümmert sich um Ihren sicheren Urlaub und eine sorglose Auszeit.

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

Bild: Dmitry_Rukhlenko, heatherdeffense, flotsom, imagesourcecurated, Malisunshine/elements.envato.com

Was macht eigentlich …

Markus Wolf?

Kann eine Excel-Tabelle schön sein? „Ja – zumindest, solange die Zahlen stimmen!“, findet Markus Wolf. Unser Abteilungsleiter für Abrechnungen fing 2004 als Sachbearbeiter in der Provisionsbuchhaltung bei MAXPOOL an, stieg dann zum Leiter der Finanzbuchhaltung auf und kümmert sich heute genauso um die Planung des Budgets wie um betriebswirtschaftliche Auswertungen und das Controlling. Dabei genießt Markus Wolf als Prokurist uneingeschränktes Vertrauen des Vorstandes: „Wenn wir mit unseren Ausgaben und Einnahmen im Plan liegen, dann bin auch ich zufrieden. Wirklich Spaß macht mir meine Arbeit aber vor allem dann, wenn ich beim Blick auf die Zahlen neue Potenziale erkennen und Verbesserungen anstoßen kann.“ Zu seinem Aufgabenbereich gehören außerdem die Abrechnung und Auszahlung der Provisionen an die angebundenen Makler, wobei er sich voll und ganz auf sein eingespieltes Team verlassen kann: „Dass wir schon seit so vielen Jahren vertrauensvoll zusammenarbeiten, macht mich besonders stolz.“

Dass er sich eines Tages mit Abrechnungsmodalitäten und Courtagezahlungen beschäftigen würde, war Markus Wolf übrigens nicht in die Karriere-Wiege gelegt, denn eigentlich hatte er einen ganz anderen Berufsweg im Sinn: „Ursprünglich hatte ich eine Ausbildung zum Kfz-Mechaniker absolviert. Schon damals ging der Trend immer mehr in Richtung elektronischer Bauteile. Ich merkte aber schon während der Ausbildung, dass ich mit Zahlen besser umgehen kann als mit Halbleitern. Bereut habe ich die Entscheidung nie.“ ‹

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

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

© Mila Supinskaya / stock.adobe.com