Ausgabe 3 – September 2023

www.poolworld-magazin.de

POOLWORLD

Fachma[illegible]ür Finanzdienstleister

Starke Partner

MAXPOOL und blau direkt gehen gemeinsamen Weg

max-Hausrat-Update

Von diesen sinnvollen Erweiterungen profitieren auch Ihre Bestandskunden

Mit Sicherheit nachhaltig

Hilfreiche Tipps für einen lückenlosen Schutz von Wärmepumpen

Raus aus dem Backoffice

Stressfrei durch den Makleralltag – mit der smarten Bürohilfe easyOFFICE

Allianz

Rechenbar über unser Maklerportal oder Thinksurance. **Probieren Sie es aus!**

DER NEUE UNTERNEHMENSSCHUTZ

Kein Unternehmen ist wie dein Unternehmen

Sie beherrschen Ihr Geschäft, wir geben Ihnen das Produkt dazu!

Mit dem neuen Allianz Unternehmensschutz bieten wir allen Gewerbetreibenden eine passende Versicherungslösung gegen Schäden und Risiken – **sensationell einfach und überraschend günstig.**

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

Highlights:

- Haftpflichtversicherung mit einer Entschädigung zum Neuwert statt zum Zeitwert
- Inhaltsversicherung mit einer Deckung sogar bei grober Fahrlässigkeit

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

Liebe Maklerinnen und Makler,

der Himmel über Hamburg bietet uns schon seit Wochen ein altvertrautes Bild: Es bleibt norddeutsch grau. Beste Aussichten auf ein strahlendes Blau verspricht dagegen die Titelstory der aktuellen POOLWORLD, in der wir uns der kürzlich geschlossenen Kooperation zwischen MAXPOOL und blau direkt widmen.

Dass diese Entscheidung die Versicherungswelt in helle Aufruhr versetzen würde, war uns bereits vor dem Abschluss des Vertrages bewusst. Vor allem die Frage, was denn nun genau eine „Kooperation“ sei, sorgte schon kurz nach der Bekanntmachung für zum Teil wilde Spekulationen. Um sämtliche Unklarheiten zu beseitigen, erkläre ich Ihnen im Interview auf Seite 25, weshalb wir uns für die Zusammenarbeit mit dem Lübecker Technikdienstleister entschieden haben, welche Chancen sich dadurch für alle Beteiligten ergeben und warum dies ein wichtiger Schritt Richtung Zukunft ist.

Bei aller Euphorie über große Veränderungen sollte man das Tagesgeschäft natürlich nie aus den Augen lassen. Das gilt derzeit vor allem für das Kfz-Jahresendgeschäft, welches dank digitaler Lösungen gar nicht so zeitraubend sein muss, wie manche denken. Wie Sie Ihre Kfz-Verträge im Handumdrehen berechnen können, erzählen wir Ihnen auf Seite 34. Passend dazu zeigen wir Ihnen gleich auf Seite 36, wie Sie dank unserer „Fast Lane“ ganze Fahrzeugflotten in nur 48 Stunden umdecken können.

Ein Thema, das uns schon seit Langem beschäftigt und dennoch nie an Aktualität verliert, sind Nettopolicen. Ob nun ein Provisionsverbot kommen wird oder nicht: Nettopolicen eröffnen Ihnen neue Möglichkeiten in der Altersvorsorgeberatung, von denen Sie schon heute profitieren können. Mehr zu diesem Dauerbrenner finden Sie auf Seite 46.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß mit der neuen Ausgabe der POOLWORLD und weiterhin ein gutes Geschäft!

HERZLICHST
Ihr Oliver Drewes

15 %

unserer Makler erzielen bereits stornofreies Zusatzeinkommen per Service-vereinbarung.

8

Leistungserweiterungen mit Update-Garantie: Der Tarif max-Hausrat Premium bietet Versicherungsnehmern jetzt noch besseren Schutz. Wir geben Ihnen einen Überblick über alle Neuerungen und zeigen auf, wie unsere max-Hausrat Premium im Vergleich zur Konkurrenz abschneidet.

19

Echte Halterhaftpflicht inklusive: Wer eine Drohne betreiben möchte, benötigt dafür laut Gesetz eine Halterhaftpflichtversicherung. Mit unseren PHV-Tarifen fliegen Ihre Kunden auf der sicheren Seite.

14

Rechenstunde mit MAXPOOL: Vom Wert 1914 über den Baupreisindex bis hin zum gleitenden Neuwert: So einfach kann die Ermittlung der korrekten Versicherungssumme für ein Gebäude sein!

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:
Jens Biegemeier, Nick Borisow, Yvonne Czernetzki, Oliver Drewes, Dina Ebrahimi, Eduard Fuchs, Constantin Jacob, Kevin Jürgens, Stefan Klahn, Jan Köhler, Stephanie Kühn, Daniel Lamann, Alexej Miller, Katharina Schlender, Maren Straatmann, Kay Weddecke, Andreas Zak

Layout und Gestaltung:
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.

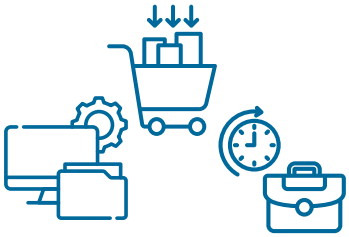
Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

54

Ein Haus, viele Eigentümer: Eine gemeinsame Immobilie kann schnell zum Ballast werden, wenn sich die Wege der Eigentümer trennen. Wir verraten Ihnen, wie man es bei einer Scheidung oder auch im Erbfall wieder auseinanderbekommt.

22

Gemeinsam stärker: Die neu geschlossene Kooperation mit blau direkt sichert MAXPOOL zusätzliche Kompetenzen. Wir zeigen Ihnen, warum auch Sie und Ihre Kunden davon profitieren.



72

Verwalten Sie noch oder beraten Sie schon? Ob Nachwuchstalent oder Branchenkenner – mit easyOFFICE gehören mühsame Verwaltungstätigkeiten der Vergangenheit an.

50

Bei allen Fragen zur Krankenversicherung: Unser Wegweiser führt Sie sicher durch den KV-Dschungel.

40

Versicherbarkeit anonym prüfen: Unsere Vorsorge-Experten zeigen Ihnen, wie unkompliziert und individuell eine Voranfrage in der Biometrie sein kann.

Zahlen, Daten und Fakten:

Unnützes Wissen? Mitnichten! Wir haben Ihnen hier einmal einige aufschlussreiche Zahlen zur MAXPOOL-Welt zusammengetragen.

2023 konnte die PHÖNIX Schutzgemeinschaft die Produktion des eigenen THV-Deckungskonzepts im ersten Halbjahr um 45 Prozent zum Vorjahr steigern.

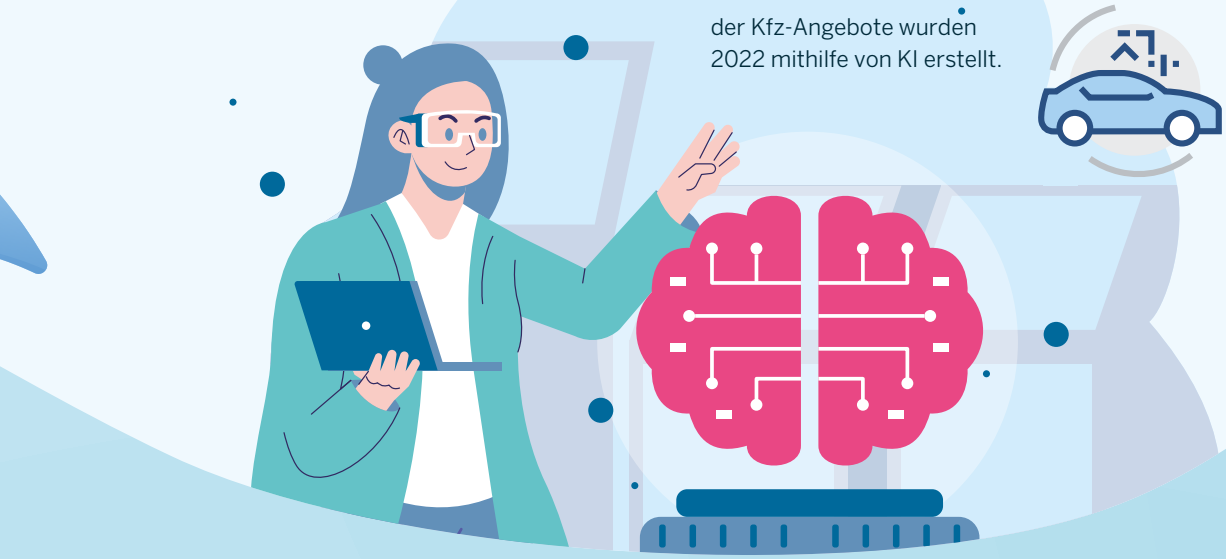
93 %

der MAXPOOL-Makler, die ihren Ruhestand planen, haben sich für die chancenorientierte Maklerrente von MAXPOOL entschieden.

Bilder: Faber14, westend61, kit8, deemakdaksinas, BoykoPictures, bbsferrari / elements.envato.com

18 %

der Kfz-Angebote wurden 2022 mithilfe von KI erstellt.



114 Fälle

Der MAXPOOL-Leistungsservice wurde im ersten Halbjahr 2023 bereits für 114 Fälle in Anspruch genommen.

200.000 €

Im Jahr 2022 lag der größte Unfallschaden der PHÖNIX Schutzgemeinschaft bei 200.000 Euro.

Platz 6

Deutschland ist mit einem Anteil von 8 Prozent der sechstgrößte Versicherungsmarkt der Welt .

Das max-Hausrat-Update 2023

MAXPOOL und die MVK Versicherung aus Karlsruhe entwickeln seit mehr als zwei Jahrzehnten erfolgreiche Hausrat-Konzepte, die immer ein Ziel verfolgen: dem Versicherungsnehmer einen umfassenden Versicherungsschutz zu bieten, der alle wesentlichen und existenzbedrohenden Risiken deckt.

In der Hausratversicherung profitieren die Versicherungsnehmer im Tarif „max-Hausrat Premium mit max-Leistungsschutz“ zusätzlich von der auch unter dem Begriff „Bestleistungs-Garantie“ bekannten Klausel. Diese sorgt dafür, dass der Kunde im Schadenfall keinen Deckungsnachteil gegenüber Wettbewerbstarifen hat. Mit dem Slogan „Der gesamte Markt in einer Police“ ist der max-Leistungsschutz kurz und knapp auf den Punkt gebracht.

Seit Juni 2023 gibt es mit einem Update des Tarifs Premium wieder einige neue sinnvolle Leistungserweiterungen, um den Versicherungsschutz noch besser zu machen. Dank Leistungs-Update-Garantie gelten sie auch für Bestandskunden!

Was ist neu?

Folgende Leistungen haben wir mit dem Update erweitert:

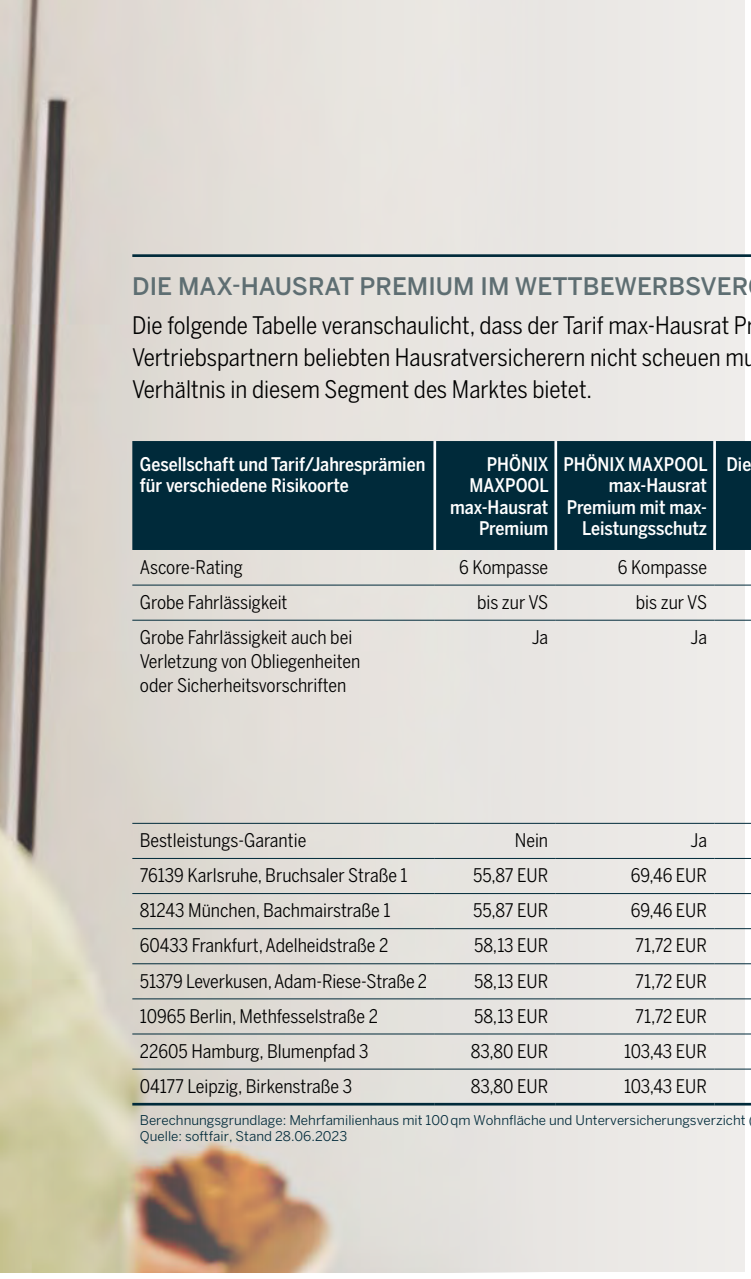
1. Stromschwankungen

Die Entschädigungsleistung je Versicherungsfall ist nun auf die Versicherungssumme begrenzt (vorher 3.000 Euro).

2. Vermögenseinbußen durch Phishing beim Onlinebanking

a) Die missverständliche Formulierung „arglose Dritte“ haben wir gestrichen.
b) Die Entschädigungsleistung je Versicherungsfall ist nun auf 2.000 Euro begrenzt (vorher 1.000 Euro).

Foto: nebojsa_ki, / elements.envato.com



DIE MAX-HAUSRAT PREMIUM IM WETTBEWERBSVERGLEICH

Die folgende Tabelle veranschaulicht, dass der Tarif max-Hausrat Premium den Vergleich mit bei unseren Vertriebspartnern beliebten Hausratversicherern nicht scheuen muss und das vielleicht beste Preis-Leistungs-Verhältnis in diesem Segment des Marktes bietet.

Gesellschaft und Tarif/Jahresprämien für verschiedene Risikoorte	PHÖNIX MAXPOOL max-Hausrat Premium	PHÖNIX MAXPOOL max-Hausrat Premium mit max-Leistungsschutz	Die Haftpflicht-kasse Einfach Komplett	GEV Protect Premium	Ammerländer Excellent
Ascore-Rating	6 Kompasse	6 Kompasse	6 Kompasse	6 Kompasse	6 Kompasse
Grobe Fahrlässigkeit	bis zur VS	bis zur VS	bis zur VS	bis zur VS	bis zur VS
Grobe Fahrlässigkeit auch bei Verletzung von Obliegenheiten oder Sicherheitsvorschriften	Ja	Ja	Ja	Der Versicherer wird einen Anteil des versicherten Schadens, der sich nach der Schwere des Verschuldens bemisst, erstatten, mind. in Höhe von 50 %	Der Verzicht gilt für a) die Einhaltung aller gesetzlichen, behördlichen Sicherheitsvorschriften und b) die Obliegenheit, in der kalten Jahreszeit die Wohnung zu beheizen
Bestleistungs-Garantie	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja
76139 Karlsruhe, Bruchsaler Straße 1	55,87 EUR	69,46 EUR	80,03 EUR	80,99 EUR	78,52 EUR
81243 München, Bachmairstraße 1	55,87 EUR	69,46 EUR	80,03 EUR	80,99 EUR	67,19 EUR
60433 Frankfurt, Adelheidstraße 2	58,13 EUR	71,72 EUR	99,66 EUR	129,51 EUR	95,88 EUR
51379 Leverkusen, Adam-Riese-Straße 2	58,13 EUR	71,72 EUR	99,66 EUR	111,37 EUR	78,52 EUR
10965 Berlin, Methfesselstraße 2	58,13 EUR	71,72 EUR	99,66 EUR	151,73 EUR	121,55 EUR
22605 Hamburg, Blumenpfad 3	83,80 EUR	103,43 EUR	129,16 EUR	131,55 EUR	121,55 EUR
04177 Leipzig, Birkenstraße 3	83,80 EUR	103,43 EUR	129,16 EUR	114,76 EUR	121,55 EUR

Berechnungsgrundlage: Mehrfamilienhaus mit 100 qm Wohnfläche und Unterversicherungsverzicht (kein Glas, kein Elementar, fünf Jahre schadenfrei, VS Fahrrad mind. 2 %)
Quelle: softfair, Stand 28.06.2023

3. Umzugskosten

Die Entschädigungsleistung je Versicherungsfall ist nun auf 5.000 Euro begrenzt (vorher 5 Prozent der Versicherungssumme).

4. Sachverständigenkosten

Bei einer Schadenhöhe von über 5.000 Euro (vorher 10.000 Euro) werden dem Versicherungsnehmer bei Einleitung eines Sachverständigenverfahrens die Sachverständigenkosten bis 7.500 Euro erstattet.

5. Datenrettungskosten

Die Entschädigungsleistung je Versicherungsfall ist nun auf 3 Prozent der Versicherungssumme begrenzt (vorher 2 Prozent).

6. Beruflich genutzte Sachen in einem Arbeitszimmer

Für Musterkollektionen und Handelswaren ist die Entschädigung je Versicherungsfall auf maximal 10.000 Euro begrenzt (vorher 5.000 Euro).

7. Hausrat in Garagen außerhalb des Versicherungsgrundstücks

Als Versicherungsort gilt auch die Garage, die sich außerhalb des Versicherungsgrundstücks befindet. Vorher galt eine Begrenzung auf dieselbe oder eine direkt angrenzende Gemeinde bzw. außerhalb derselben Gemeinde bis zu einer Entfernung von fünf Kilometern vom Versicherungsort.

8. Haushaltsneugründung von Kindern (Vorsorge)

Der Vorsorgeschutz erlischt nun erst zwölf Monate nach der Haushaltsgründung (vorher sechs Monate).

9. Sachen in vermieteten Einliegerwohnungen

Diese Leistung haben wir neu in das Konzept aufgenommen.

10. Unbewohntsein der Wohnung

Es ist keine Gefahrerhöhung, wenn die versicherte Wohnung bis zu 365 Tage unbewohnt und unbeaufsichtigt bleibt (vorher 185 Tage). ‹

NÜRNBERGER Fondsgebundene Privatrente: die flexible Altersvorsorge

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

FLEXIBEL

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

VON MAXIMALER GARANTIE BIS 100 PROZENT AKTIENFONDS

Der Kunde erhält die Option, eine Garantie zwischen 0 und 80 Prozent zu wählen. Und während der Laufzeit kann diese Garantie monatlich verändert werden – sogar über die Beitragssumme hinaus. Ein weiterer Vorteil: Neben zahlreichen Einzelfonds inklusive ETFs sorgen die vermögensverwalteten Portfolios für den richtigen Renditemix. Zudem sind Entnahmen (ab 250 Euro) aus dem und Zuzahlungen in das Fondsvermögen bis zu 500.000 Euro über die gesamte Vertragslaufzeit möglich. Und bei Kunden, die eine Überwachung ihres Fondsguthabens gegen Ende der Vertragslaufzeit wünschen, punktet der Vermittler mit dem Ablaufmanagement, für das keine zusätzlichen Kosten erhoben werden: Bei schlechter Fondsentwicklung kommt es zu einer automatischen Umschichtung in den risikoarmen Spezialfonds der NÜRNBERGER.

Mehr Infos unter vertrieb.nuernberger.de/frv

DIGITALE OPTIONEN

Der Antrag läuft komplett elektronisch – mit 48-Stunden-Policierungsgarantie. Ob digitaler Fondswechsel oder Garantieänderung – mit der Beratungstechnologie ganz einfach möglich. Und im digitalen Kundenportal unter www.meine.nuernberger.de können Kunden Fondspolice und Fondssparplan inklusive Steuerrechnung und aller Kosten miteinander vergleichen.

AUCH ALS RÜRUP-RENTE

Rendite erzielen, Erträge schützen, flexibel bleiben und dabei Steuern sparen: Auch das können Vermittler ihren Kunden bieten – mit der NÜRNBERGER Fondsgebundenen Basisrente (auch als Rürup-Rente bekannt). Der Vorteil dieser Rente ist die steuerliche Förderung. Die Kunden können einen jährlich steigenden Beitrag als Sonderausgabe von der Steuer absetzen und mindern ihr steuerpflichtiges Einkommen im Jahr 2023 um bis zu 26.528/53.056 Euro (ledig/verheiratet). Erst die später bezogene Rente wird dann versteuert. ‹

Foto: NÜRNBERGER

So BUnt wie das Leben: Die Condor-BU.

Begeistert mit Vielfalt.

Weil das Leben voller Überraschungen steckt: Die Condor-BU überzeugt mit einer Zukunftsabsicherung, die so einzigartig und flexibel ist wie Ihre Kunden. Ob Schüler oder Student, ob Angestellter oder Beamter, ob selbstständig oder in Teilzeit – wir bieten für jeden Lebensweg immer den passenden Schutz. Nutzen Sie dieses Top-Argument für Ihren Erfolg!

Jetzt hier informieren: ***www.makler-leuchttuerme.de/BU***

Oder bei Ihrem Makler Account Manager LV:
Sven Stelling, Mobil 0151 26415254, sven.stelling@condor-versicherungen.de

CONDOR
VERSICHERUNGEN

Der neue MAXPOOL-Sorglos-Rechtsschutz

Im gemeinsamen Deckungskonzept MAXPOOL-Sorglos-Rechtsschutz haben die Concordia und MAXPOOL bestehende Mehrleistungen erweitert und neue Leistungserweiterungen in den Tarif integriert.

WARUM RECHTSSCHUTZ-VERSICHERT SEIN?

Gründe für den Abschluss einer Rechtsschutzversicherung ergeben sich aus den vielfältigen Gründen, aus denen es in der Praxis zum Rechtsstreit kommt (siehe Infokasten). Unterschätzt werden häufig die Kosten von Gerichtsverfahren und in welchen Fällen man als Kläger Kosten selbst zu tragen hat. In einem Verfahren können neben Anwalts- und Gerichtskosten folgende weitere Positionen auf den Kläger zukommen: Gutachter- und Sachverständigenkosten, Zeugengeld, Dokumentenpauschale/Übersetzungen, Kautionen.

Dabei gibt es nur wenige Konstellationen, in denen man keine eigenen Kosten zu tragen hat:

- **Prozess gewonnen**
  = keine eigenen Kosten
- **Prozess verloren**
  = die eigenen Kosten und die der Gegenseite
- **Vergleich außergerichtlich**
  = jeder trägt die eigenen Kosten
- **Vergleich gerichtlich**
  = Quotelung
- **Prozess gewonnen (Gegner mittellos)**
  = die eigenen Kosten und Gerichtskosten
- **Arbeitsgericht**
  = die eigenen Kosten
- **Ausland**
  = kommt auf das Land an

DIE 5 HÄUFIGSTEN GRÜNDE FÜR EINEN RECHTSSTREIT:

- ★ **PLATZ 1:** Vertrag abgeschlossen und vertraglich vereinbarte Leistungen werden nicht eingehalten – zum Beispiel Reise gebucht, Smartphone bestellt, Auto gekauft
- ★ **PLATZ 2:** Ordnungswidrigkeiten – falsch geparkt, zu schnell gefahren, Unfall verursacht
- ★ **PLATZ 3:** Schadenersatzleistungen nach einem Unfall
- ★ **PLATZ 4:** Streit mit dem Arbeitgeber – Kündigung erhalten, von Kurzarbeit betroffen, ins Homeoffice gewechselt
- ★ **PLATZ 5:** Streit mit Nachbarn oder dem Vermieter – zum Beispiel Nebenkosten falsch abgerechnet

Alle Informationen zum MAXPOOL-Sorglos-Rechtsschutz finden Sie im maxINTERN unter

Foto: Alex Azabache / Unsplash

LEISTUNGSERWEITERUNGEN UND VERBESSERUNGEN

Neu:

- Vollständiger Entfall der Selbstbeteiligung nach fünf schadenfreien Jahren, Wiederholungen möglich
- Rechtsschutz im Zusammenhang mit Enteignungs-, Planfeststellungs- und Flurbereinigungsverfahren sowie mit im Baugesetzbuch geregelten Angelegenheiten bis 500 Euro
- Kostenschutz für vier Zwangsvollstreckungsversuche

Verbesserung:

- Anstellungsvertrags-Rechtsschutz (nur § 26b ARB) für gesetzliche Vertreter juristischer Personen (z. B. GmbH-Geschäftsführer) bis zur aktuell geltenden Beitragsbemessungsgrenze für die allgemeine gesetzliche Rentenversicherung (aktuell 87.600 Euro, vorher bis 50.000 Euro)
- Beratungs-Rechtsschutz wegen Urheberrechtsverstößen (Höchstentschädigung 500 Euro je Rechtsschutzfall, vorher 300 Euro)
- Beratungs-Rechtsschutz zu Abmahnungen wegen fehlerhafter Impressum-Gestaltung (Höchstentschädigung 500 Euro je Rechtsschutzfall, vorher 300 Euro)

Weitere:

- Kein rückwirkender Entfall des Versicherungsschutzes nach rechtskräftiger Vorsatzfeststellung beim Vorwurf eines verkehrsrechtlichen Vergehens
- Vorsorgeversicherung bei Erst- oder Wiederaufnahme einer mehr als nur geringfügigen Beschäftigung (nur § 26c ARB)
- Erhöhung von Höchstentschädigungsgrenzen beim Rechtsschutz für Betreuungsanordnungen, beim Rechtsschutz für Verhandlungen über eine Aufhebung des Arbeitsverhältnisses, beim Rechtsschutz nach Eröffnung eines Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Arbeitgebers und beim Rechtsschutz im Familien-, Lebenspartnerschafts- und Erbrecht (jeweils von 750 Euro auf 1.000 Euro erhöht)
- Erhöhung der Höchstentschädigung beim Rechtsschutz im Zusammenhang mit der Pflegegrad-Ermittlung für Eltern (1.500 Euro statt 750 Euro)
- Rechtsschutz für eine Studienplatzklage während der Vertragslaufzeit
- Online-Rechtsberatung zu Kapitalanlagestreitigkeiten

Was kostet der MAXPOOL-Sorglos-Rechtsschutz?
Für 311 Euro Jahresprämie ist dieser marktführende Versicherungsschutz für die Bereiche Privat, Beruf, Verkehr und selbst genutzte Immobilie abschließbar.

Beantragt werden kann der Versicherungsschutz über die Vergleichstechniken von Mr-Money oder softfair sowie die PDF-Deckungsnote. ‹

Stefan Klahn,
Geschäftsführer der
PHÖNIX Schutzgemeinschaft

Hätten Sie es noch gewusst?

Wer kennt nicht die leidige Ermittlung des Werts 1914, wenn es um die Bestimmung des bedarfsgerechten oder „richtigen“ Versicherungswerts für ein Gebäude geht?

Dabei ist das korrekte Ermitteln des Werts 1914 für die Beantragung einer Wohngebäudeversicherung fundamental wichtig. Dieser Artikel versucht, Ihnen die Idee und Sinnhaftigkeit der Ermittlung des Werts 1914 kurz und prägnant zu erläutern. Und vielleicht trägt er dazu bei, dass die nächste Wert-1914-Ermittlung, die mit Sicherheit auf Sie wartet, nicht mehr als Last empfunden wird. Sondern als Chance, sich gegenüber dem Kunden als Experte zu profilieren.

WARUM WERT 1914?

1914 war das letzte Jahr, in dem die Währung (Goldmark) abgesichert durch Gold teilweise gedeckt war. Während der anschließenden Inflation stiegen die Baupreise exponentiell. Die Versicherungswirtschaft legte daher den Wert von 1914 zur Bestimmung des Versicherungswerts für Gebäude fest.

Doch wie hängen jetzt Wert 1914, Baupreisindex, gleitender Neuwertfaktor, gleitende Neuwertversicherung und Neubauwert eigentlich zusammen?

DER GLEITENDE NEUWERT

Der gleitende Neuwert ist der soeben errechnete Wert von 381.551 Euro, der die aktuellen Neubaukosten des versicherten Objekts angibt. Auf Grundlage dieses Werts 1914 wird der gleitende Neuwert des Gebäudes jährlich neu ermittelt.

Somit berücksichtigt der gleitende Neuwert die Wertentwicklung der Immobilie, was Preissteigerungen bei Materialkosten und der Lohnentwicklung im Baugewerbe einschließt. Für Versicherungsnehmer bietet das die Sicherheit, dass gestiegene Wiederherstellungskosten ››

Foto: westend61/elements.envato.com

DER BAUPREISINDEX

Das Statistische Bundesamt veröffentlicht regelmäßig den Baupreisindex, welcher die Preisentwicklung der Baukosten für Neubauten und der Instandhaltungskosten für Bestandsimmobilien anzeigt. In der folgenden Tabelle steht für die Jahre ab 2013 der jeweilige Baupreisindex in Bezug zum Jahr 1914.

Jahr	Baupreisindex
2013	1.290,20 EUR
2014	1.312,40 EUR
2015	1.332,40 EUR
2016	1.359,70 EUR
2017	1.402,40 EUR
2018	1.464,00 EUR
2019	1.527,30 EUR
2020	1.551,00 EUR
2021	1.691,90 EUR
2022	1.987,00 EUR
2023	2.125,90 EUR

Quelle: www.heim-und-immobilie.de/versicherungen/gebaeudeversicherung/lexikon/b/baupreisindex/

Foto: zvolia / elements.envato.com

Wichtig: *Der gleitende Neuwert stellt im Schadenfall keine Entschädigungsgrenze dar. Wenn der Wert 1914 korrekt ermittelt wurde, muss die Versicherung auch dann zahlen, wenn die Neubaukosten den gleitenden Neuwert übersteigen sollten.*

mitversichert sind, da die Preisentwicklung bereits in der sich verändernden Versicherungssumme berücksichtigt ist.

DER GLEITENDE NEUWERTFAKTOR

Anhand des gleitenden Neuwertfaktors, auch „Prämienfaktor“ oder „Anpassungsfaktor“ genannt, bestimmen die Versicherungen die Höhe der Versicherungsprämien für Gebäude.

Der GDV stellt den jeweils aktuellen gleitenden Neuwertfaktor seinen Mitgliedsunternehmen zur Verfügung, gibt ihn aber nicht öffentlich bekannt.

Prämie = Wert 1914
x gleitender Neuwertfaktor
x Beitragssatz

Nicht zu verwechseln ist der gleitende Neuwertfaktor mit dem gleitenden Neuwert aus dem vorherigen Abschnitt. Jener trifft eine Aussage darüber, wie hoch die Kosten für den Neubau eines Wohngebäudes in einem bestimmten Jahr ausfallen, und bestimmt somit maßgeblich die Höhe der Versicherungssumme.

DIE GLEITENDE NEUWERTVERSICHERUNG

Mit einer korrekten Ermittlung der Versicherungssumme und der gleitenden Neuwertversicherung ist jede Immobilie gegen Unterversicherung geschützt. Denn die Versicherungsprämie und damit auch die Versicherungssumme werden jährlich entsprechend der Entwicklung des gleitenden Neuwerts der Immobilie angepasst.

Die zu zahlende Versicherungsprämie wird so ermittelt:

Prämie = Wert 1914
x gleitender Neuwertfaktor
x Beitragssatz zzgl. Versicherungssteuer

DER KREIS SCHLIESST SICH: ERMITTLUNG DES WERTS 1914

Ermittle ich den Wert 1914 einmal richtig, ist das Objekt dauerhaft richtig versichert. So einfach und doch so komplex ist es. Die Ermittlung erfolgt in drei Schritten über die Ermittlung des Gebäudetyps, der Zuschläge für gehobene Bauausführungen/-ausstattungen und schließlich den Berechnungsschritt.

In Vergleichsrechnern sind diese Schritte integriert, bei Bedarf stehen dafür in der Regel auch beschreibbare und selbstrechnende PDF-Formulare der Gesellschaften zur Verfügung. ‹

Foto: westend61 / elements.envato.com

Allianz

GESUND^{X}

x = extra begehrt

Mit der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) der Allianz haben Sie, was Unternehmen wollen.

Mehr erfahren auf
https://makler.allianz.de/uebergreifend/spartenuebergreifende-ansprache/betriebliche-vorsorge.html

Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherung – ein perfektes Duo

Erst die private Unfallversicherung macht eine Beratung zur Arbeitskraftabsicherung wirklich komplett.

Stefan Klahn,
Geschäftsführer
der PHÖNIX Schutzgemeinschaft

In den letzten Jahren ist die Absicherung durch die private Unfallversicherung im Beratungsalltag leider etwas in den Hintergrund geraten. Das mag zum einen daran liegen, dass es mittlerweile eine große Auswahl an Absicherungsmöglichkeiten gibt – sei es nun die Berufsunfähigkeits-, Grundfähigkeits- oder auch die Dread-Disease-Versicherung –, aber zum anderen auch daran, dass die Unfallversicherung dem Interessenten nicht mehr selbstverständlich im Paket mit der Berufsunfähigkeitsversicherung angeboten wird.

Dabei gehört die Unfallversicherung in jede Beratung zum Thema Absicherung der Arbeitskraft, denn zusammen mit einer BU-Rente bietet sie höchstmöglichen Schutz. Kurzum: Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherung sind das perfekte Duo.

In Deutschland erleiden jährlich rund acht Millionen Menschen einen Unfall. Die meisten Unfälle geschehen in der Freizeit, entweder zu Hause oder beim Sport, wo die gesetzliche Unfallversicherung jedoch nicht greift. Bei anhaltenden gesundheitlichen Beschwerden greift die private Unfallversicherung, denn sie springt ein, wenn ein Unfall dauerhafte körperliche oder geistige Beeinträchtigungen nach sich zieht oder sogar zum Tod führt. Der Versicherungsschutz gilt in der Regel rund um die Uhr und weltweit.

Für die persönliche Vorsorge sind sowohl die private Unfallversicherung als auch die Berufsunfähigkeitsversicherung unverzichtbar. Sie ergänzen sich teilweise und schließen gesetzliche Versorgungslücken, erfüllen jedoch unterschiedliche Zwecke.

Die Unfallversicherung versichert Unfälle unabhängig davon, ob ein Unfall zur Berufsunfähigkeit führt oder nicht. Ihr Zweck ist die Deckung zusätzlicher finanzieller Mehrbelastungen. Die Berufsunfähigkeitsversicherung greift, wenn der Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann. Dabei ist es egal, ob ein Unfall oder eine Krankheit zur Berufsunfähigkeit führt. Ihr Zweck ist es, das bisherige Einkommen zu sichern.

Durch die individuelle und umfassende Gestaltung der privaten Unfallversicherung kann der Versicherungsschutz ganz nach den persönlichen Bedürfnissen und finanziellen Möglichkeiten des Kunden gestaltet werden.

VORTEILE DER PRIVATEN UNFALL- UND BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG AUF EINEN BLICK

Private Unfallversicherung

- Übernimmt unfallbedingte finanzielle Mehrbelastungen
- Zahlt auch bei weiter bestehender Berufsfähigkeit
- Leistet ab einem Invaliditätsgrad von 1 Prozent
- Günstige Beiträge und keine Gesundheitsfragen, z. B. in den Deckungskonzepten der PHÖNIX Schutzgemeinschaft

Berufsunfähigkeitsversicherung

- Ersetzt den Wegfall des laufenden Einkommens
- Zahlt auch bei durch Krankheit verursachter Berufsunfähigkeit
- Auch wer pflegebedürftig ist, gilt häufig als berufsunfähig

8 GRÜNDE FÜR DIE UNFALL-VERSICHERUNG

1. Häufig ohne Gesundheitsfragen. Die Beantragung einer Berufsunfähigkeitsversicherung scheitert in der Praxis leider häufig an den Gesundheitsfragen oder an hohen Beiträgen. Insbesondere bei körperlich Tätigen kann dies vermehrt ein Hindernis sein.
2. Maximal flexibel in Bezug auf Versicherungssummen und Leistungsarten
3. Versicherungsschutz weltweit, rund um die Uhr und in allen Lebensbereichen
4. Schutz auch bei kleineren Verletzungen ohne dauerhafte Folgen (zum Beispiel in Form von Krankenhaustagegeld)
5. Preiswerter Versicherungsschutz schon ab 15 bis 20 Euro im Monat
6. Die Zahlungen sind zusätzlich. Leistungen anderer Versicherungen werden nicht angerechnet.
7. Im Falle der Invaliditätsleistung sind die Zahlungen steuerfrei.
8. Einfach zu beantragen

WO FINDE ICH INFORMATIONEN ZU DEN UNFALLDECKUNGSKONZEPTEN DER PHÖNIX SCHUTZ-GEMEINSCHAFT?

Alle Informationen zu allen Tariflinien finden Sie hier: www.maxpool.de/deckungskonzepte.html

MAXPOOL-Partner können den Versicherungsschutz über die Vergleichstechniken von Mr-Money oder softfair sowie über den hauseigenen Tarifrechner beantragen. ‹

Halterhaftpflicht Drohne – die max-PHV umfasst auch die Gefährdungshaftung

Im Zusammenhang mit Drohnen wird häufig das Thema Gefährdungshaftung diskutiert. Doch warum ist das so wichtig im Hinblick auf den Einschluss der Drohne in die Privathaftpflichtversicherung?

Fakt ist, dass für den Betrieb von Drohnen bzw. unbemannten Luftfahrzeugen oder Multicoptern eine Haftpflichtversicherung gesetzlich vorgeschrieben ist, was sich aus § 43 Absatz 2 des Luftverkehrsgesetzes ergibt.

Bei einer Privathaftpflichtversicherung sollte genau geprüft werden, ob sie auch die Gefährdungshaftung für die Drohne einschließt.

WARUM IST DAS SO WICHTIG?

Aus der Gefährdungshaftung resultiert die Schadenersatzpflicht, die kein Verschulden voraussetzt, sondern darauf beruht, dass der Ersatzpflichtige unvermeidlich eine Gefährdung seiner Umgebung herbeiführt.

Die bekanntesten Fälle von Gefährdungshaftung sind die des
› Kraftfahrzeughalters,
› Tierhalters,
› Flugzeughalters.

ECHTE HALTERHAFTPFLICHT IN DER MAX-PHV

In den PHV-Tarifen der PHÖNIX Schutzgemeinschaft ist die gesetzliche Haftpflicht des Versicherungsnehmers als Luftfahrzeughalter und damit die Gefährdungshaftung explizit mitversichert. ‹

Alle Informationen finden Sie hier: www.maxpool.de/deckungskonzepte/privat-hv.html

Foto: goinyk / elements.envato.com

Die neue Vielfalt in der Berufsunfähigkeit

Keiner kann vorhersehen, wohin die Reise im Berufsleben einmal gehen wird. Entsprechend vielfältig sollte der BU-Schutz sein – denn während sich der Beruf immer mal ändern kann, bleibt der BU-Schutz das ganze Berufsleben bestehen und kann nicht wie eine Kfz-Versicherung einfach gewechselt werden.

SO VIEL VIELFALT MUSS SEIN

Insbesondere junge Leute wie zum Beispiel **Schüler** und **Studenten** haben beruflich noch alle Möglichkeiten und müssen sich somit auch bei der Arbeitskraftabsicherung „breit aufstellen". **Beamter** zu sein, hat zweifelsohne viele Vorteile – dennoch wechseln auch Beamte im Laufe ihres Berufslebens in die Privatwirtschaft, wie unsere reellen **Beispiele aus der Praxis** zeigen. Umgekehrt können auch Angestellte des öffentlichen Dienstes oder aus Privatinstitutionen später noch verbeamtet werden.

Für den Berufsunfähigkeitsschutz heißt das: Die Fokussierung auf eine BU-Versicherung, die nur für eine bestimmte Berufsgruppe eine gute Absicherung bietet, reicht nicht. Vielmehr kommt es darauf an, junge Menschen so zu beraten, dass sie – egal mit welcher Berufslaufbahn – finanziell gut abgesichert sind.

Somit ist die **Dienstunfähigkeitsklausel für Beamte** genauso wichtig wie beispielsweise die **Teilzeitklausel** für Angestellte oder der Verzicht auf Umorganisation bei den **Selbstständigen.** Ein BU-Schutz, der so BUnt ist wie das Leben eben.

Sprechen Sie daher jetzt vor allem **junge Menschen** an und weisen Sie sie auf die Qualität und Vielfalt der Condor-BU hin! ‹

Weitere Informationen zur Condor-BU finden Sie im Maklerportal unter Produkte – Leben Privat – Berufsunfähigkeit sowie hier: www.makler-leuchttuerme.de/BU

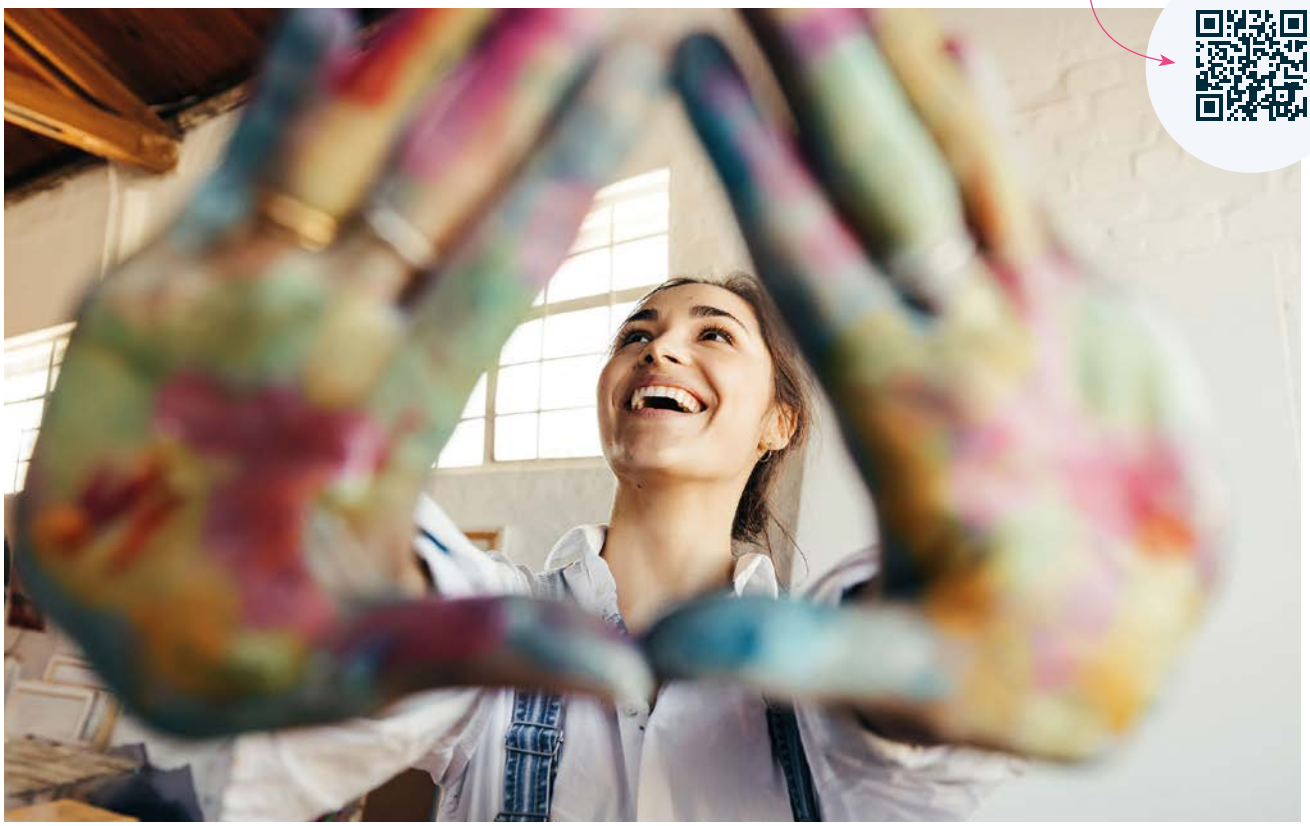


Foto: Condor Versicherungen

» 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.

Starke Partner

MAXPOOL und blau direkt gehen gemeinsamen Weg.

Diese Meldung schlug Wellen! Der neue Kooperationsvertrag zwischen MAXPOOL und blau direkt ließ die Branche aufhorchen. Schnell machten erste Gerüchte und Spekulationen über das Ende der traditionsreichen Unabhängigkeit die Runde und ließen offene Fragen zurück. Was hinter der geschlossenen Partnerschaft steckt, welche Möglichkeiten sich eröffnen und wie sich das Bündeln neuer Kräfte auf die tägliche Arbeit auswirken soll, beantwortet MAXPOOL-Geschäftsführer Oliver Drewes im großen Interview.

Von links: Lars Drückhammer, CEO blau direkt, Oliver Drewes, Vorstandsvorsitzender PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG, Andreas Zak, IT-Vorstand PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG, Oliver Lang, CIO blau direkt, Kevin Jürgens, Vertriebsvorstand PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG, Hannes Heilenkötter, CTO blau direkt

Die Tinte ist getrocknet. Hände wurden geschüttelt. Das zweite Halbjahr begann in der Hamburger MAXPOOL-Zentrale mit einem entscheidenden Meilenstein in der Geschichte des Maklerpools. Zusammen mit dem Lübecker Technikdienstleister blau direkt wurde ein langfristiger Kooperationsvertrag geschlossen, der Kompetenzen bündeln und neue Türen öffnen soll. Die Kritik ließ nicht lange auf sich warten, die mit klassischen Openern wie „Treffen sich zwei Branchengrößen …“ die Verschmelzung der norddeutschen Unternehmen in den Fokus rückte. Übernahme? Anteilsverkauf? Die Diskussionen um die Zukunft von MAXPOOL nahm wilde Formen an. Dabei ist alles viel einfacher, als es klingt.

TRADITION VORANBRINGEN

Enger Kontakt zu Maklern, unabhängige Entscheidungen und hanseatisches Unternehmertum gehören seit der Gründung 1916 zu den wichtigsten Werten. Für einen traditionsreichen Pool, der sich mit diesen Eigenschaften nicht nur ein Image, sondern viel mehr einen unverkennbaren Charakter schuf, gehen damit auch große Verantwortungen einher. Dass diese Versprechen mit der neuen Kooperation angeblich über Bord geworfen würden, ist keinesfalls Teil der neuen Ausrichtung. Zentrum des Zusammenschlusses ist es, dass die traditionellen Werte durch technische Entwicklungen gestärkt und untermauert werden. Wem nützen grundlegende Versprechen, wenn die Basis ››

auf alten Strukturen dem Druck der Zukunft nicht standhält? Durch die Nutzung der technischen Infrastruktur von blau direkt erhält MAXPOOL die einmalige Möglichkeit, ein Update auf umfangreicher Ebene zu fahren und geschätzte Werte in neuer Version weiterhin zu leben.

KOOPERATION MIT UNABHÄNGIGKEITSGARANTIE

Die Ankündigung der großen Pläne zwischen beiden Parteien wurde in der ersten Welle von einer klaren Frage dominiert: Zusammenschluss oder Verkauf? Weder noch! Die beidseitige Kooperation fußt auf der Abmachung, dass jeweilige Stärken des Partners der anderen Seite hinsichtlich Wachstum, Profit und Entwicklung zugutekommen. Während die technische Komponente für MAXPOOL ein großes Plus sein wird, nutzt blau direkt das fachliche Know-how und die ausgeprägten Servicequalitäten der Hamburger Zentrale. Zudem stehen den Lübeckern fortan die innovativen Deckungskonzepte der PHÖNIX Schutzgemeinschaft zur Verfügung.

Der Verbund kooperierender Unternehmen brachte schon in der Vergangenheit starke Ergebnisse hervor. CHARTA, insuro, Finanz-Zirkel oder WIFO gehören zu einer Gemeinschaft sich stärkender Firmen, die im federführenden Verbund von blau direkt stehen – und nun MAXPOOL als Neuzugang begrüßen. Was auf die Wirkungskraft jedes Einzelnen einzahlt, betrifft die individuelle Unabhängigkeit keineswegs. Entscheidungen bleiben Unternehmenssache!

EINE STARKE GEMEINSCHAFT

MITEINANDER STATT GEGENEINANDER

Abseits der Schaffung potenzieller Synergien rief das kooperierende Miteinander Erinnerungen an vergangene Streitigkeiten zwischen Oliver Drewes und blau-direkt-Chef Oliver Pradetto wach. Sind alle kontroversen Aussagen, hitzigen Schlagabtausche und kuriosen Jahreskalender plötzlich vergeben und vergessen? Ja, denn wer gemeinsame Ziele erreichen will, muss alte Konflikte begraben können. Was bleibt, sind unterhaltsame Anekdoten, die für zukünftige Handlungen kein Hindernis darstellen sollen. Der Blick ist auf eine vielversprechende Vision gerichtet, in der Gemeinschaft die klare Richtung vorgibt.

IN EIGENEN WORTEN

Eine spannende Ära bricht an, mit der MAXPOOL langfristige Projekte zeitnah in die Tat umsetzen will. Im großen Interview gibt Oliver Drewes detaillierte Einblicke in die Planungsphasen und spricht offen über die Hintergründe des Zusammenschlusses.

Im Gespräch mit
Oliver Drewes, MAXPOOL-Geschäftsführer

Herr Drewes, was gibt es für Veränderungen bei Ihnen im Hause? Haben Sie Unternehmensanteile verkauft?
Nein. Es gab keinerlei Veränderung in den Gesellschafterstrukturen unserer Unternehmensgruppe. Weder bei der Holdinggesellschaft noch bei einer unserer Tochtergesellschaften hat sich etwas verändert. Neu ist, dass wir uns als Kooperationspartner einem Verbund aus mehreren Unternehmen angeschlossen haben, der unter Federführung von blau direkt kooperierende Poolgesellschaften, Verbände und andere Dienstleister vereint. Dazu zählen neben blau direkt bekanntlich CHARTA, zeitsprung, WIFO, insuro, Finanz-Zirkel, comparit und ab sofort MAXPOOL. Alle genannten Unternehmen sind über Kooperationsverträge oder über Beteiligungen miteinander verbunden und bilden eine Einheit.

Wir als MAXPOOL schließen uns diesem Verbund über einen Kooperationsvertrag an, wobei zukünftig auch unterschiedliche Beteiligungsmöglichkeiten eine interessante Option sein werden. Hierzu wird es in Zukunft detaillierte Gespräche geben. Zudem sind wir als MAXPOOL schon heute neben blau direkt und Netfonds an comparit beteiligt, um den Fortschritt der Vergleichstechnik als Gesellschafter zu begleiten. Zu Beginn unserer Zusammenarbeit stehen vorerst die wechselseitigen Mehrwerte auf der Agenda.

Was sind die wechselseitigen Mehrwerte, die Sie sich aus diesem Zusammenschluss versprechen?
Für MAXPOOL und unsere angebundenen Maklerbetriebe werden sich die Mehrwerte primär durch Technik zeigen. blau direkt versteht sich als Infrastrukturdienstleister und als innovatives Technik-Haus mit hoher Massenverarbeitungskompetenz. MAXPOOL versteht sich als klassischer Maklerpool mit einem starken Fokus auf Service für Maklerinnen und Makler. Wir stehen für gute Beratung in der Angebotsfindung sowie die Beantwortung und Begleitung von Fachfragen, liefern vertriebliche Hilfestellungen und Inspirationen und verfügen über persönliche Ansprechpartner in den Fachbereichen. Selbst die Schadenfallbegleitung und Beratung des betroffenen Kunden und des Maklers sind möglich. Die extrem starke Technik- ››

kompetenz von blau direkt und der klare Fokus auf Service und Beratungsqualität bei uns im Hause ergänzen sich dadurch optimal.

blau direkt ist mit seiner Verwaltungstechnik, Qualität und Datentransfer sowie -tiefe marktweit anerkannt. Da können wir als MAXPOOL nicht dauerhaft mithalten, da Technik nur ein Teil unseres Fokusgebiets abbildet. Das heißt, dass wir uns mit unserer Technik künftig auf blau direkt umstellen und somit großen Aufwand einsparen, da die hochwertigen Datentransfers zwischen Versicherer und Maklerbetrieb stets der größte Kopfschmerz sind. Mit blau direkt und zusätzlich auch mit zeitsprung im Verbund versprechen wir uns erhebliche Vereinfachungen für MAXPOOL und für unsere Maklerinnen und Makler noch bessere und schnellere Daten in den Systemen. Inwiefern wir MAXOFFICE integrieren und die Vorteile aus beiden Systemen nutzbar bleiben, erarbeiten derzeit die IT-Arbeitsgruppen beider Häuser.

Zudem bilden wir eine Einkaufsgemeinschaft im Verbund, damit die uns angebundenen Maklerbetriebe stets die bestmöglichen Konditionen der zahlreichen Produktgeber bekommen. Wir als mittelständischer Maklerpool können die Produktionserwartungen einiger Produktgeber nicht immer einhalten und stoßen dabei an unsere Grenzen. Zugleich haben wir mit unserem Anspruch der Unabhängigkeit und für eine bestmögliche Kundenberatung das Ziel, alle am Markt verfügbaren Produkte zu guten Konditionen zu bieten. Über eine Einkaufsgemeinschaft wird es künftig deutlich einfacher, die Erwartungen zu erfüllen und gute Konditionen aufrechterhalten zu können.

MAXPOOL steht für circa 20 Millionen Euro Courtageumsatz, während wir im Verbund auf circa 200 Millionen Euro Courtagevolumen zugehen und zukünftig dynamisch wachsen werden. Aus MAXPOOL-Sicht eine klare Erleichterung und für unsere kooperierenden Makler eine deutliche Konditionsverbesserung bei Produktgebern.

Traditionelle Werte, perfekte persönliche Beratung und eine exzellente Technikbasis sind der Schlüssel zum Erfolg. Diesen bieten wir mehr denn je unseren Maklerinnen und Maklern mit der Kooperation zwischen blau direkt und MAXPOOL.

Hinzu kommt, dass wir die Reichweite und die Produktion für unseren Assekuradeur, die PHÖNIX Schutzgemeinschaft, im Verbund signifikant erhöhen. Dies führt perspektivisch zu weiteren attraktiven Deckungskonzepten. Ähnliches gilt für das Thema der Servicevereinbarungen zwischen Maklerbetrieben und Kunden, wofür MAXPOOL alles aus einem Guss und mit viel Service bietet. Dieses Angebot soll ebenfalls über den Verbund ausgeweitet werden.

Neben diesen wesentlichen Mehrwerten kommen in naher Zukunft weitere Aspekte hinzu. Beispielsweise besitzt WIFO ein sehr starkes bAV-Tool als Arbeitgeberportal, und wir beim PHÖNIX Vorsorgemanagement, unserem bAV-Beratungsinstitut, haben die dazugehörigen Fachleute bei uns im Hause.

Woher kommt der plötzliche Sinneswandel? Bislang vertrat MAXPOOL die Philosophie, alle wesentlichen Arbeitsinhalte hausintern und allein stemmen zu wollen.
Das stimmt. Allerdings hat sich der Markt der Maklerpools und Abwickler in den vergangenen drei Jahren massiv verändert. Erst bildete der ohnehin schon sehr große Marktführer aus München eine Einheit mit einem Equity-Fonds und beschaffte sich praktisch unbegrenzte Mittel. Zwei weitere Akteure der Branche sind börsennotiert und verfügen ebenfalls über beachtliche finanzielle Möglichkeiten. blau direkt bildete den Verbund, nahm ebenfalls einen Investor auf und verfügt auch über Ressourcen und Mittel, die wir bei MAXPOOL nicht kennen. Natürlich ist es als Unternehmen immer besser, unabhängig agieren zu können. Aber in Anbetracht dieser Entwicklung sind die Chancen gering, sich weiterhin an die Spitze zu bringen und sein Standing zu verteidigen. MAXPOOL hat eine circa zehnköpfige IT-Abteilung. Bei den großen vier Wettbewerbern sind diese Departments um ein Vielfaches größer. Das ist ein Rennen, in dem wir mit unseren hauseigenen Mitteln perspektivisch keine Chance haben. Daher möchten wir unsere Ressourcen mehr auf technische Abläufe konzentrieren und dort unsere Stärken ausbauen. Service, Beistand für Makler und Kunden, Qualität, Produktauswahl, Fachlichkeit, Bestandsveredelung, Unabhängigkeit und unsere eigenen Produkte und Vertriebsideen: In diesen Punkten ist MAXPOOL stark! Wir stemmen uns nicht mehr gegen die größeren Player, sondern verbünden uns mit dem Verbund von blau direkt, der am besten zu uns passt.

Ich stelle die These in den Raum, dass sich die großen Wettbewerber in den letzten Jahren hauptsächlich auf große Vertriebe, Banken und Großmakler konzentriert haben. Wir bei MAXPOOL haben unseren Fokus stets auf kleine und mittelständische Makler gerichtet und gehalten. Größere Vertriebe sind bei uns nur vereinzelt vertreten, und wir kennen unsere Kooperationspartner persönlich. Es war nie unser Ziel, schnell, anonym und mit geringen Margen zu wachsen. Sicherlich ein Grund, weshalb wir nicht vergleichbar dynamisch mit den Wettbewerbern mitgewachsen sind. War das ein Fehler? Unternehmensstrategisch zumindest ein gewagter Schritt, weil wir als MAXPOOL heute erheblich umsatzschwächer sind als andere Wettbewerber, aber ich bereue nichts. Aus meiner Sicht haben wir diesen Nachteil der fehlenden Größe mit der jetzigen Entscheidung, dem Zusammenschluss an Unternehmen beizutreten, geheilt und die erwachsenden Nachteile somit abgefangen.

Damit können und wollen wir unserer bisherigen Ausrichtung auch in Zukunft als Service-Maklerpool mit dem Slogan „Verantwortung verbindet“ weiterhin treu bleiben. Dieser Slogan war immer und bleibt auch weiterhin ernst gemeint. Wir haben stets das Wohl der versicherten Kunden im Blick und richten uns an Maklerbetriebe, denen wir mit unseren Services Hilfestellung und Mehrwerte liefern können.

MAXPOOL steht stark für das Schlagwort „Unabhängigkeit“. Was denken Sie darüber, wenn es im Verbund oder im Hause von blau direkt Entscheidungen oder Vorgaben geben sollte, die diesem Wert widersprechen? Ist das ausgeschlossen?
Wir sind in unserer Unabhängigkeit in keiner denkbaren Weise eingeschränkt. Sollten wir es mit irritierenden Vorgaben oder mit Einschränkungen im Verbund oder in der Technik zu tun haben, verbürge ich mich dafür, dass wir unseren Standpunkt vertreten. Im Herzen und durch meine Ausbildung bin ich selbst ein zutiefst überzeugter Versicherungsmakler, wenngleich MAXPOOL ein Maklerpool ist. An diesen Dingen wird sich nichts ››

ändern, nur weil wir unsere Technik anders abwickeln als bisher und weil wir im Verbund mit anderen Unternehmen kooperieren. Wenn ich nicht mehr unabhängig und zum Wohle des Kunden arbeiten könnte, würde ich wahlweise in den ungebremsten Nahkampfmodus gehen oder mir am selben Tag einen anderen Job suchen. Aber diese Frage wird sich nicht stellen. Auch bei blau direkt und den Partnern steht aus meiner Sicht die absolute Produktunabhängigkeit voll im Fokus.

Generell steht für die strategische Entscheidung zu einer Partnerschaft auch die Übertragbarkeit im Fokus. Es heißt, dass ein Maklerbetrieb, der sich einem Maklerpool anschließt, praktisch abhängig von diesem Pool sei. Aber stimmt das eigentlich? Ganz objektiv betrachtet: Wie schwierig waren Bestandsübertragungen noch vor fünf Jahren? Zugegeben, das war nicht ganz einfach. Heute laufen Bestandsübertragungen deutlich einfacher. Bestandsübertragung in fünf Jahren? Vermutlich gibt es dann überhaupt keine Probleme mehr. Das sind Vorteile, die wir mit Schnittstellentechnik und Datentransfers erreicht haben. Seinen Dienstleister oder Pool zu wechseln, wird für Maklerbetriebe immer einfacher und ist jederzeit in alle Richtungen möglich.

Aktuell haben Sie keine Anteile der Gruppe an blau direkt verkauft. Bleiben Sie dauerhaft alleiniger Inhaber der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe?
Diese Aussage ist so nicht korrekt, denn ich bin kein alleiniger Inhaber. Es ist bekannt, dass wir seit 2017 im Wesentlichen die Aufteilung der Anteile in Höhe von 56 Prozent bei mir und 44 Prozent bei meinem sehr wertgeschätzten Partner namens Chakroun haben. Herrn Chakroun bezeichne ich als meinen engen Freund. Er ist eine Privatperson aus der Schweiz und stieg, ungefähr als mein Vater verstarb, als Investor bei uns ein. Ursprünglich war ein Investitionshorizont von fünf bis zehn Jahren geplant.

Der Kooperationsvertrag mit blau direkt sieht über die Zusammenarbeit hinaus Optionen vor. Wir können etwa unsere Anteile nicht an einen anderen Wettbewerber verkaufen, nachdem wir mithilfe des Verbunds um blau direkt stark angewachsen sind. Es ist stattdessen denkbar und eine beidseitig gewollte Option, dass blau direkt sich bei MAXPOOL beteiligt, sofern die Zusammenarbeit auch wirklich funktioniert. Daher wurde mit dem Abschluss der Kooperationsvereinbarung auch eine entsprechende Anfrage an das Bundeskartellamt gestellt, um hierzu regulatorische Klarheit zu haben. Bei dem bewegten Markt der heutigen Zeit lassen sich hundertprozentige Sicherheiten und Zusagen über Jahre hinweg in keinem Fall mehr vorhersagen.

Für meinen Anteil von 56 Prozent kann ich sagen, dass ich im Moment nichts verkauft habe und dies aus heutiger Sicht auch in Zukunft nicht tun möchte.

Ab wann ändern sich im Hause MAXPOOL die Dinge, wie Technik und Konditionen, und wird es einen Stellenabbau geben?
Kurzfristig sind keine Änderungen vorgesehen. Der Zusammenschluss wird nach außen ein stiller Prozess, und wir werden viele Detailfragen zwischen den Häusern mithilfe mehrerer interner Arbeitsgruppen in Ruhe klären. Das Ziel ist klar: Wir wollen die technischen Features von blau direkt und den Partnern allen Maklerinnen und Maklern bieten und zugleich die Funktionen der MAXPOOL-Welt erhalten und ausbauen.

Ob hauseigene Deckungskonzepte, Baufinanzierungsangebote, Servicevereinbarung oder Maklerrente, diese und viele weitere Vorteile werden zukünftig auch die Maklerinnen und Makler von blau direkt nutzen können.

In diesem Zusammenhang sehe ich im Hause MAXPOOL keinen Stellenabbau. Aufgaben werden sich an einigen Arbeitsplätzen verändern und sich verstärkt auf Service oder unternehmensübergreifende Tätigkeiten verschieben. Vielmehr stehen wir vor Prozessen der Umstellung und der Optimierung, die sich über einen längeren Zeitraum entwickeln werden. Insofern bedarf es sicherlich einer gewissen Aufgeschlossenheit für neue Aufgaben und Veränderungsbereitschaft. MAXPOOL unterzieht seine Arbeitsweise einem Veränderungsprozess und konzentriert sich auf seine Stärken. Aus meiner Sicht ist dieser Prozess sehr positiv und für jeden einzelnen Mitarbeiter mit erheblichen Chancen verbunden.

Letzte Frage: Oliver Pradetto aus dem Hause blau direkt und Oliver Drewes aus dem Hause MAXPOOL waren nicht immer die besten Freunde, was teilweise zu öffentlichen Schlagabtauschen geführt hat. Was hat sich geändert?
Ja, Oliver Pradetto und ich hatten unsere Themen mit gegenteiligen Meinungen. Allerdings mochten wir uns schon immer, obwohl wir andere Ansichten vertraten. Er wollte vielfach die Schlagzeilen beherrschen und mit ungewöhnlichen Mitteln oder gewagten Thesen die Aufmerksamkeit der Branche erreichen. Der Erfolg von blau direkt gibt ihm rückblickend recht. Er hat vieles optimal gemacht. Obwohl ich diesen Stil auch heute noch nicht befürworte, war es Oliver Pradetto, der mit mir und MAXPOOL das Gespräch suchte. Wir haben gemeinsam die wechselseitigen Vorteile und die Symbiose aus Technik und Service aus dieser Kooperation erarbeitet und den Zusammenschluss vereinbart. Damit möchte ich die konstruktiven Gespräche mit Lars Drückhammer, Oliver Lang und Hannes Heilenkötter keinesfalls abwerten, aber die Initialzündung hatten Oliver Pradetto und ich unter vier Augen, was für die Beziehung zwischen den Häusern auch sicherlich wichtig war. Ich wertschätze die Geschäftsleitung von blau direkt sehr und ich bin dankbar für die konstruktiven Gespräche und für den erfolgten Zusammenschluss auf Augenhöhe. Obwohl MAXPOOL im Umsatz deutlich kleiner ist als blau direkt, sind wir im Gesamtverbund ein gewichtiger Partner und werden sicherlich auch zur zukünftigen Weiterentwicklung einen entscheidenden Anteil beisteuern. Im Übrigen freue ich mich auch auf eine Vertiefung der Zusammenarbeit mit WIFO und den anderen Partnern und auf das, was bei comparit hinsichtlich der Vergleichstechnik bald entsteht. Es ist insgesamt ein perfekter Zusammenschluss von guten Unternehmen, und wir fühlen uns als Familienmitglied in dem Gesamtverbund schon heute sehr wohl. Wir freuen uns auf die künftige Entwicklung der Gruppe! ‹

The World is not enough:

Warum es so wichtig ist, Mitarbeiter im Ausland für den Krankheitsfall abzusichern

Mit der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) konnte sich die Hallesche bereits als innovativer Geschäftspartner etablieren. Ein weiteres Standbein des Firmenkundengeschäfts der Hallesche ist die Auslandskranken-Gruppenversicherung „Hi.World“. Diese bietet eine umfangreiche Absicherung für Inpats, Expats und kurzfristig Dienstreisende sowie für Mitarbeiter, die das Trend-Modell „Workation“ gewählt haben.

Für Sie als Vermittler ergibt sich damit eine besondere Chance zur ganzheitlichen Betreuung und Erweiterung Ihres Firmenkundengeschäfts. Denn: Das Krankheitskostenrisiko für Mitarbeiter, die im Ausland eingesetzt sind, wird oft unterschätzt.

Eine Workation ist die Verschmelzung von „work“ (Arbeit) und „vacation“ (Urlaub). Mitarbeiter reisen dafür an einen Ort ihrer Wahl und arbeiten von dort aus. Ein Trend, der sich durch die guten Homeoffice-Erfahrungen während der Pandemie immer weiter durchsetzt.

GROSSES EXPORTVOLUMEN UND GESETZLICHE REGELUNGEN BIETEN HOHES VERTRIEBSPOTENZIAL

Deutschland ist eines der größten Exportländer der Welt. Entsprechend viele Mitarbeiter werden von deutschen Arbeitgebern im Ausland eingesetzt. Aufgrund der gesetzlich geregelten Fürsorgepflicht (§ 17 SGB V) hat der Arbeitgeber ein starkes Interesse daran, die im Ausland eingesetzten Mitarbeiter (sowie gegebenenfalls mitreisende Familienangehörige) gegen finanzielle Risiken bei Erkrankungen abzusichern.

Denn: Arbeitgeber haften bei Krankheit ihrer Mitarbeiter im Ausland für die gesamten Kosten. Und auch das Angebot, das Homeoffice temporär in das Ausland zu verlegen, birgt finanzielle Risiken für Ihre Firmenkunden.

IM AUSLAND SIND BESONDERE SERVICES GEFRAGT

Hinzu kommt, dass es mit der Absicherung der Kosten allein nicht getan ist. Im Ausland sind besondere Services gefragt, zum Beispiel die Direktabrechnung mit dem Krankenhaus. Aber auch auf den ersten Blick banale Dinge wie eine mehrsprachige Telefonhotline, die 24/7 zur Verfügung steht, sind enorm wichtig. Darüber hinaus haben die Erfahrungen während der Pandemie die Services noch weiter in den Fokus gerückt. So sind bei der Hallesche zum Beispiel die Videosprechstunde und Textchatoptionen inbegriffen – egal ob in der kurz- oder langfristigen Absicherung.

DIE „HI.WORLD“-AUSLANDSTARIFE

Die Auslandstarife „Hi.Traveller“, „Hi.Expat“ und „Hi.Inpat“ der Hallesche bieten einen auf Ihren Kunden zugeschnittenen und rechtskonformen Versicherungsschutz – in Deutschland und weltweit. Mit internationalen Netzwerkpartnern, digitalen Verwaltungsmöglichkeiten und 24/7-Services macht es die Hallesche Ihnen und Ihren Kunden in Sachen Auslandskrankenschutz einfach – und das bei Einhaltung höchstmöglicher Qualitätsanforderungen. ‹

Hi.World Health Insurance

Weitere Informationen unter www.vermittlerportal.de/hi-world

Foto: Dave Nagel / gettyimages.com

Premium Job.
Premium abgesichert.

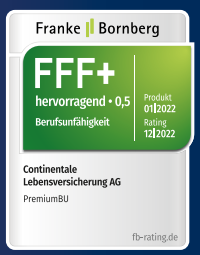
Neu: Rund 700 Berufe im Schnitt 20 % günstiger!

Premium BU-Vorsorge für Ärzte und Akademiker

Wer viel Zeit und Geld in seine Ausbildung investiert, sollte seine wertvolle Arbeitskraft hochwertig absichern. Es braucht exzellenten Schutz in adäquater Höhe und viel Wachstumspotenzial. Mit unserer ausgezeichneten PremiumBU geht das jetzt deutlich günstiger: Top Marktposition bei Ärzten, Ingenieuren, Informatikern, Managern und vielen anderen akademischen Berufen. Sprechen Sie jetzt diese attraktiven Zielgruppen an.

Continentale PremiumBU

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



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

Vertrauen, das bleibt.

Die Continentale

Bester Schutz für nachhaltige Heiztechnologie

So versichert man Wärmepumpen richtig.

Eduard Fuchs,
Teamleiter Komposit-Management, MAXPOOL

Am Thema Wärmepumpe kommt derzeit kein Hausbesitzer vorbei. Wer eine Anschaffung in Erwägung zieht oder bereits eine Wärmepumpe besitzt, sollte allerdings zunächst prüfen, ob die umweltfreundliche Heiztechnik über die bestehende Gebäudeversicherung abgesichert ist.

Ist dies der Fall, dann ist die Anlage automatisch vor finanziellen Risiken bei Schäden durch äußere Einflüsse über die sogenannten Grundgefahren wie Feuer, Leitungswasser, Sturm und Hagel oder, sofern auch Elementarversicherung vereinbart, gegen Elementarrisiken versichert. Hierbei ist insbesondere darauf zu achten, ob die Heizungsanlage im Gebäude verbaut wurde und somit als Gebäudebestandteil gilt oder sich außerhalb des Gebäudes befindet und somit zum Grundstückszubehör zählt. Bei der Definition Gebäudebestandteil und Grundstückszubehör gelten in der Regel unterschiedliche Versicherungssummen und Sublimits. In jedem Fall ist genau zu prüfen, ob die Wärmepumpe im bestehenden Vertrag zum Versicherungsumfang gehört.

Wenn nicht, lässt sich die Absicherung je nach Versicherer und Tarif gegebenenfalls über die Grundgefahren hinaus erweitern. Über einen wählbaren Baustein wie beispielsweise „Unbenannte Gefahren für Anlagen der erneuerbaren Energien“ ist die Wärmepumpe dann unbegrenzt gegen alle Gefahren versichert – auch gegen solche, die heute noch nicht bekannt sind, sowie gegen Diebstahl.

Neben dem Versicherungsumfang kann auch die Versicherungssumme Aufschluss darüber geben, ob die Gebäudeversicherung die Wärmepumpe einschließt. Bei älteren Versicherungsverträgen blieb diese Heiztechnik nämlich bei der Summenermittlung unberücksichtigt, da die Technologie damals schlicht noch nicht reif war. Um eine Unterversicherung zu vermeiden, sollte bei einer Neuinstallation oder einem Neubau deshalb die Gebäudeversicherung informiert werden.

Alternativ zur Gebäudeversicherung kann eine Wärmepumpe auch über die sogenannte Elektronikversicherung mit Allgefahrendeckung versichert werden. Der Versicherungsschutz schließt hier auch Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit oder auch Diebstahl ein. Optional können hier die Gefahren Feuer, Leitungswasser, Sturm und Hagel ebenfalls mitversichert werden. Beispielhaft liegt die Bruttojahresprämie für eine 15-kW-Luftwärmepumpe ohne die Grundgefahrenabsicherung bei 84,79 Euro. Wenn die Wärmepumpe nicht in die bestehende Gebäudeversicherung eingeschlossen werden kann und auch nicht gegen Diebstahl versichert ist, ist die Elektronikversicherung eine sehr gute Versicherungserweiterung.

Zu guter Letzt ist die neue Wärmepumpe ein guter Anlass, um generell die bestehende Wohngebäudeversicherung auf Leistung und Preis zu überprüfen. Nutzen Sie unsere kostenlose Vergleichstechnik und die fachliche Expertise des Teams Komposit-Management. ‹

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

Foto: Hermann / stock.adobe.com

Immobilien-Teilverkauf:
Kapital freisetzen und Eigenheim energetisch sanieren

Die energetische Sanierung von Immobilien ist nicht nur wegen steigender Energiepreise ein heiß diskutiertes Thema bei vielen Eigentümern. Auch das kommende neue Heizungsgesetz und die EU-Sanierungspflicht werfen ihre Schatten voraus – und stellen sicherlich auch einige Ihrer Kunden mittelfristig vor völlig neue finanzielle Herausforderungen.

Für all jene Ihrer Kunden, die älter als 55 Jahre sind, kann ein Immobilien-Teilverkauf hier die Lösung sein: Das Unternehmen wertfaktor bietet ihnen die Möglichkeit, bis zu 50 Prozent ihrer Immobilie zu verkaufen, um bislang fest gebundenes Kapital freizusetzen. Das Gute daran: Ihre Kunden erhalten ein lebenslanges Nießbrauchrecht und können ihr Zuhause wie gewohnt nutzen. Sie bleiben im gewohnten sozialen Umfeld und können die neu gewonnene Liquidität nach Belieben nutzen.

DIESE MASSNAHMEN KÖNNEN IHRE KUNDEN DURCH EINEN TEILVERKAUF FINANZIEREN

Je nach Alter und Zustand der Immobilie können beispielsweise folgende Maßnahmen sinnvoll sein:

- Dämmung der Fassade: Durch eine Fassadendämmung wird der Wärmeverlust im Winter reduziert. Ihre Kunden können zwischen 15 und 20 Prozent ihrer Heizkosten einsparen.
- Dämmung des Dachs: Auch eine Dachdämmung zahlt positiv auf die Energieeffizienz der Immobilie Ihrer Kunden ein und ermöglicht ebenfalls eine erhebliche Einsparung bei den Heizkosten.
- Erneuerung der Fenster: Wer Energie sparen möchte, sollte auf Fenster setzen, die mindestens über eine Doppel-, besser noch Dreifachverglasung verfügen.
- Erneuerung der Heizungsanlage: Statt auf Öl- oder Gasheizungen soll künftig auf alternative Energien gesetzt werden, weswegen sich zum Beispiel die Installation einer Wärmepumpe empfiehlt.

Energetische Sanierungen von Immobilien sollten stets auf Basis einer Energieberatung durch einen Fachmann erfolgen, um möglichst effiziente Ergebnisse zu erzielen.

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 zum Beispiel in Form einer Sofortrente bietet.

Sie möchten Ihren Kunden – gemeinsam mit wertfaktor – zu neuer finanzieller Sicherheit verhelfen? Dann kontaktieren Sie uns noch heute! Wir freuen uns, Ihnen den Immobilien-Teilverkauf vorzustellen und Ihnen die Möglichkeiten aufzuzeigen, wie wir gewinnbringend kooperieren können. ‹

Mehr erfahren unter
www.wertfaktor.de/b2b/fuer-partner/

Foto: wertfaktor

Warum der Stress mit Kfz?

Alle Jahre wieder …

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

MAXPOOL hat dafür eine Lösung – und wir werden nicht müde, darüber zu berichten! Mit uns können all die Kfz-Verträge, die Sie irgendwann einmal über Nafi eingereicht haben, vollautomatisch neu berechnet werden. Die Angebotsvorschläge können Sie dann direkt in Ihrem Posteingang einsehen. Sie entscheiden individuell, ob Sie diese Berechnungen Ihrem Kunden weiterleiten oder das Angebot einfach zur Kenntnis nehmen und löschen.

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

Die KI zündet aktuell ausschließlich für Nafi-Berechnungen. Wir arbeiten aber selbstverständlich weiter mit Hochdruck an diesem Projekt, um in naher Zukunft auch für weitere Vergleichstechniken automatisierte Berechnungen durchführen zu können.

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

Nutzen Sie unsere technische Unterstützung für die Angebotserstellung und auch unsere Fachexpertise bei Flotten oder Spezialrisiken, um mit minimalem Aufwand durch das Kfz-Jahresendgeschäft zu kommen. So haben Sie mehr Zeit für andere Themenfelder, die auch in den letzten Jahresmonaten anstehen und in ihrer Attraktivität Kfz in nichts nachstehen. Lesen Sie dazu auch mehr auf der Seite 36. ‹

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

Foto: traimakivan / elements.envato.com

DAS MAKLER-VERWALTUNGSPROGRAMM VON MAXPOOL

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

Ihre Vorteile:

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

Andreas Zak
IT-Vorstand, PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Flotten flott versichern

Mit der Fast Lane zum schnellen Angebot
für eine Kfz-Flottenversicherung.

Ein effizientes und gut organisiertes Flottenmanagement ist entscheidend für Unternehmen, die eine Kfz-Flottenversicherung betreiben. Die Auswahl einer geeigneten Versicherungsgesellschaft und das Einholen von Angeboten können jedoch zeitaufwendige Aufgaben sein.

In den letzten Jahren hat die Digitalisierung viele Aspekte des Geschäftslebens transformiert, und das Beschaffungsverfahren für Kfz-Versicherungsangebote bildet hier keine Ausnahme. Es gibt mittlerweile verschiedene digitale Plattformen, die Makler dabei unterstützen, schnell und effizient Versicherungsangebote für ihre Flotten einzuholen.

Ganze Fahrzeugflotten in unter 48 Stunden umzudecken ist dank der MAXPOOL Fast Lane nun kein Problem mehr.

GUT ZU WISSEN

Der Unterschied für die Flottenversicherung liegt in der Tarifierung. Hier gibt es die sogenannte Stückkostenprämientarifierung. Hierbei werden die Beiträge ja nach Fahrzeugart (WKZ) und Fahrzeugstärke (kW) festgelegt. Die weichen Tarifmerkmale wie Fahrleistung und Fahrerkreis spielen dann keine Rolle. Auch der SFR (Schadenfreiheitsrabatt) ist nicht prämienrelevant. Diese Art der Tarifierung setzt aber einen hohen Fahrzeugbestand in der Flotte voraus, in der Regel ab 30 Fahrzeugen.

Erfüllt die Fahrzeugflotte nicht die Mindestzahl der Fahrzeuge für einen Stückkostenprämientarif, ist das trotzdem kein Grund für ein KMU, keinen Flottentarif zu prüfen. Hierzu haben Versicherer je nach Branche und auch Fahrzeuganzahl unterschiedlich interessante Tarifmodelle. Es gibt bereits Versicherungslösungen, die ab zwei Fahrzeugen ausgewählt werden können. Auch bei Branchenlösungen können wir in der Findung unterstützen – denn nicht jeder Versicherer versichert jede Branche – oder umgekehrt bessere Konditionen für bestimmte Branchen bei Versicherern einholen. Nehmen Sie den Service von MAXPOOL in Anspruch, um den richtigen sowie passenden Flottentarif für Ihren Kunden zu finden.

Um ein schnelles Angebot für eine Kfz-Flottenversicherung zu erhalten, ist es wichtig, die richtigen Informationen und Dokumente bereitzustellen. Dazu gehören Fahrzeugdaten, Fahrzeugtypen, Fahrzeugnutzung, Fahrerinformationen und Schadenhistorie (Schadenrentabilität) der letzten fünf Jahre. Je umfassender und genauer die bereitgestellten Informationen sind, desto präziser können Versicherungsgesellschaften die Risiken bewerten und entsprechende Angebote abgeben.

UNSERE FAST LANE

MAXPOOL bietet die sogenannte Fast Lane an. Sofern alle Angaben vorliegen, können wir so bei bestimmten Versicherern innerhalb von 48 Stunden die kompletten Angebots- und Antragsunterlagen zur Verfügung stellen. Ebenso sind wir bei dem Thema „Schadenquote“ in der Lage, aufgrund jahrelanger Erfahrung in diesem Bereich auch für schadenträchtige Flotten durch den Dialog und die Pflege der guten Beziehungen zu Gesellschaften eine Lösung zu finden.

Es kann auch vorkommen, dass kein attraktiveres Angebot eingeholt werden kann. Hier haben wir die Möglichkeit, durch eine Bestandsübertragung die Flottentarife in Ihren Bestand zu holen und die entsprechende Betreuung zu übernehmen. ‹

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

Foto: Photocreo Bednarek / stock.adobe.com

Wer erbt, der zahlt

Der Erbe zahlt nicht nur Erbschaftssteuern – auch die Bestattungskosten sind vom Erben zu zahlen. So steht es im § 1968 BGB. Für viele Ihrer Kunden ist das bestimmt neu, klären Sie also in einer umfassenden Beratung auf. Gut, dass Sie Ihren Kunden die „beste Sterbegeldversicherung" anbieten können: DELA hat von Focus Money die Bestnote für die Sterbegeldversicherung „DELA *sorgenfrei* Leben" erhalten! Die hohe Bekanntheit und Akzeptanz von Focus Money sind unschlagbare Argumente.

PLATZ 1 UND PLATZ 2 FÜR DELA!

AssCompact PLATZ 1

AssCompact PLATZ 2

Die neue Trends-Studie II 2023 von AssCompact hat DELA erneut auf die Top-Plätze katapultiert! DELA hält die Top-Platzierung bereits seit dem 1. Quartal 2022. Und das ohne Unterbrechung.

In der aktuellen Studie wurden unabhängige Assekuranz- und Finanzvermittler gebeten, ihre Top-Anbieter in den Produktsparten anzugeben.

Das überzeugende Ergebnis: Makler und Vermittler bewerten DELA im Bereich der Risikovorsorge für Hinterbliebene unverändert mit Bestnoten! Platz 1 für den Bereich Sterbegeld – DELA hält diese Bestnote bereits zum 4. Mal hintereinander. Platz 2 für den Bereich Risikoleben der DELA – und das zum 7. Mal in Folge!

BESUCHEN SIE SCHON JETZT DIE DKM AUF DER VIRTUELLEN PLATTFORM DKM365!

Die Plattform DKM365 bietet schon jetzt Informationen, Weiterbildungs- und Kommunikationsmöglichkeiten für die Finanz- und Versicherungsbranche. Hier können Sie bereits jetzt in multimediale Inhalte eintauchen, sich vernetzen und mit anderen Branchenkennern austauschen. ‹

Auch DELA ist hier bereits online.
https://events.dkm365.de/company/--429662

WIR SIND DIE BRANCHE

Save the Date! 24. – 25.10.2023. DELA treffen Sie in Halle 3 an Stand B01

Bald ist es so weit: Mit großer Vorfreude erwartet die gesamte Branche das „Klassentreffen" der Finanz- und Versicherungswirtschaft. Traditionell öffnet die DKM ihre Tore wieder in Dortmund. Seien auch Sie mit dabei, wenn es heißt: „Wir sind die Branche." DELA lädt Sie herzlich ein. Einfach den QR-Code scannen und kostenlos anmelden.

Jetzt kostenloses DKM-Ticket sichern!
www.die-leitmesse.de/dela/2023

Foto: pixelfit / gettyimages.de

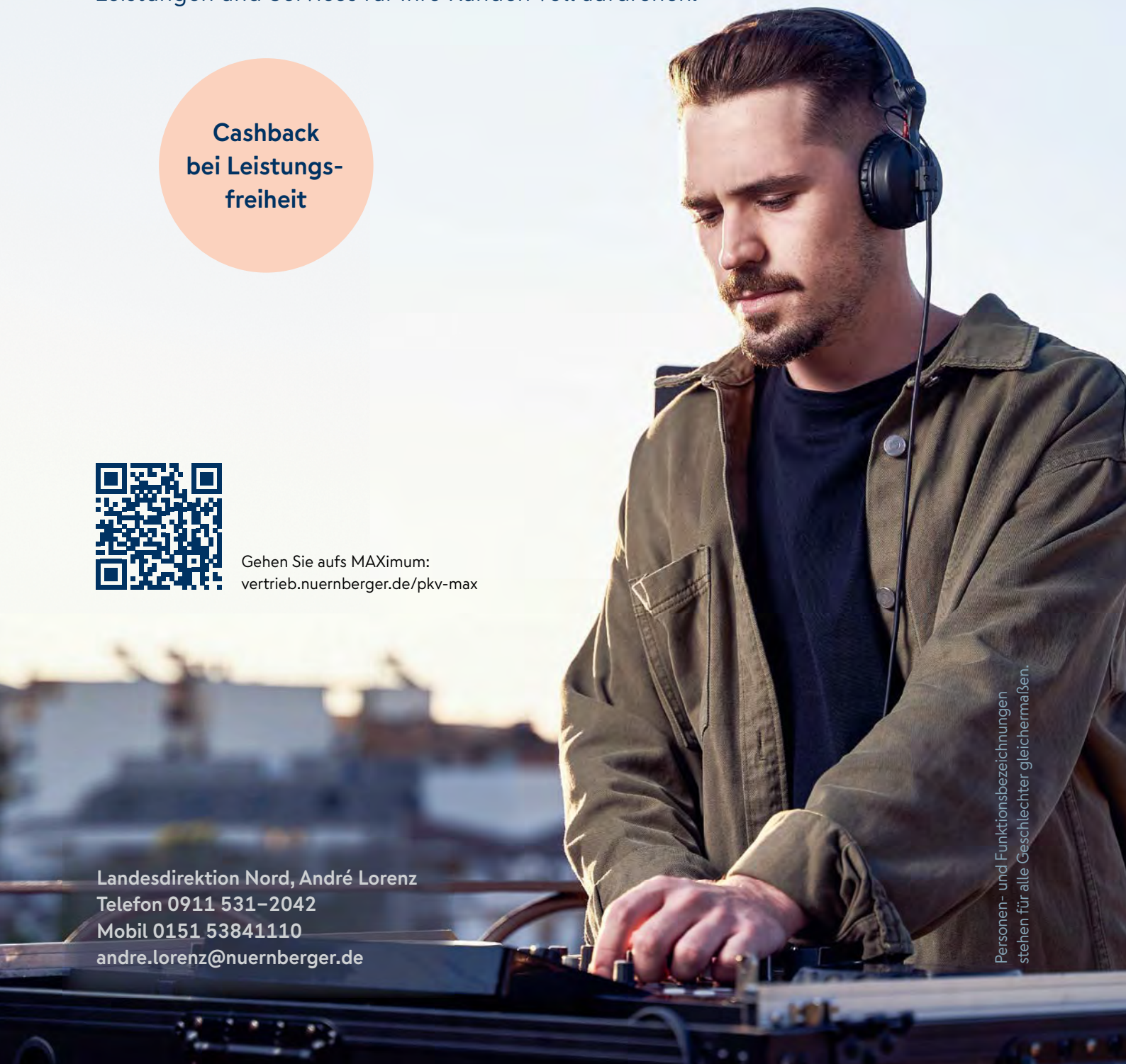
NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Neu im Premium-Club: MAX!

Jetzt ist unsere Playlist in der Krankenvollversicherung komplett: Mit dem Premiumtarif MAX6+ können Sie bei Leistungen und Services für Ihre Kunden voll aufdrehen.

Cashback bei Leistungs-freiheit

Gehen Sie aufs MAXimum:
vertrieb.nuernberger.de/pkv-max



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

Personen- und Funktionsbezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen.

Wie kein anderer im Markt

Erstklassiger Service bei Risikovoranfragen in der Biometrie

Ihr Kunde übt eine risikoreiche Sportart aus oder bringt Gesundheitsbeschwerden mit, die ein Risiko darstellen könnten? Nicht nur das Hobby oder der Gesundheitszustand können geprüft werden, sondern auch die korrekte Berufsgruppenbestimmung. Im Bereich der Biometrie spielen diese Faktoren eine große Rolle für den Vertragsabschluss. Doch wie kann man vor offizieller Antragsaufnahme diese Punkte prüfen und eine erste Einschätzung für die Versicherbarkeit erhalten?

MAXPOOL bietet die unkomplizierte Möglichkeit der Risikovoranfragen an und damit genießen Sie diesen besonderen Service. Mit diesem Service ist Ihnen und Ihren Kunden die einfache Möglichkeit gegeben, bestimmte Risiken schon im Vorfeld zu prüfen. Durch jahrelange Expertise im Bereich der Risikovoranfrage haben wir zusätzlich einen besonderen Draht zu vielen Risikoprüfern von Versicherungsgesellschaften und können schon im Vorfeld identifizieren, wo welches Risiko am besten untergebracht werden kann. Ebenso kann eine Vorprüfung durch MAXPOOL in Anspruch genommen werden, um vorab auszuwerten, ob eine Möglichkeit besteht, Versicherungsschutz überhaupt zu erhalten.

Sei es der Wunsch einer Berufsunfähigkeits-, Grundfähigkeits- oder Risikolebensversicherung: Für all diese Produkte vereinfachen wir mit unserem Service Ihren Beratungsalltag. Doch wie funktioniert der gesamte Verlauf der Risikovoranfrage?

Die Vorgehensweise ist unkompliziert. Sie stellen fest, dass Ihr Kunde Risiken mitbringt, die Sie im Vorfeld prüfen lassen wollen. Hierfür bieten wir einen neutralen Abfragebogen an, mit dem die risikorelevanten Daten Ihres Kunden wahrheitsgemäß aufgenommen werden können. In einem Großteil der Fälle bedarf es aber Detailangaben, die mithilfe von Zusatzfragebögen verfeinert werden sollten.
Auch hierfür finden Sie bei uns die passende Lösung vor. Neben dem allgemeinen Abfragebogen bieten wir eigene Zusatzfragebögen für spezielle Erkrankungen, Risikosport-

Foto: Jeremy Bishop / Unsplash

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

arten und den „unklaren“ Beruf an, welche auch gerne verwendet werden sollten. So spart man sich größere Rückfragen bei den Versicherern. In unserem Downloadcenter auf unserer Homepage stehen Ihnen alle Bögen frei zur Verfügung.

Nach Eingang der Voranfrage wird die Bearbeitung unsererseits innerhalb von 24 Stunden aufgenommen. In der Regel fragen wir drei Gesellschaften an. Hier obliegt es Ihnen und Ihrem Kunden, ob bestimmte Anbieter angefragt werden sollten oder die Auswahl durch uns erfolgen soll.

Sie und Ihr Kunde haben die Wahl, ob der gesamte Verlauf anonym durchgeführt werden soll oder nicht. Die Risikovoranfrage wird, sofern unsere Voranfragebögen nicht unterschrieben sind oder es speziell gewünscht ist, geschwärzt. Die Besonderheit hier ist, dass bei Wunsch nach Anonymität die Vorgänge durch uns persönlich geschwärzt werden. Jede Voranfrage geht hier individuell über unseren Tisch. Hier wird durch uns ein erster Blick darauf geworfen, ob unserer Einschätzung nach alles vorliegt, gegebenenfalls mehr Angaben benötigt werden. Und das Ganze, damit die Abwicklung einfacher und schneller vonstattengeht.

Sie genießen den erstklassigen Vorteil, dass wir als unabhängiger Maklerpool Ihnen eine Bandbreite an Versicherern anbieten können, zu denen wir in aller Regel auch den persönlichen Kontakt pflegen. Sie sind sich unsicher, ob eine Voranfrage nötig ist? Rufen Sie uns an! Wir gehen gerne den Extrameter für Sie – egal ob es um das persönliche Vorabgespräch geht oder die Anfrage weiterer Versicherer bzw. Alternativprodukte. ‹

Dina Ebrahimi,
Fachberaterin für privates Vorsorge-Management, MAXPOOL

Steuern sparen mit einer privaten Altersversorgung

Steuern sind nicht Ihr Steckenpferd? Kein Problem – Sie haben ja uns. Wir verraten Ihnen, welche Steuerthemen Ihre Kunden bewegen und wie Sie ihnen dabei helfen können, Steuervorteile im Versicherungsmantel effektiv zu nutzen.

Foto: monkeybusinessimages / istockphoto.com

ABGELTUNGSTEUER VS. HALBEINKÜNFTE-VERFAHREN

Grundsätzlich genießt Ihr Kunde bei jedem Versicherungsprodukt den großen Vorteil, während der Vertragslaufzeit keinerlei Abgeltungsteuer auf die Zinsen und Gewinne zahlen zu müssen. Das gilt auch für sämtliche Fondswechsel, bei denen beispielsweise im Depot die vollen Steuern fällig werden. Aber was passiert in der Leistungsphase? Ihr Kunde hat zu Rentenbeginn grundsätzlich die Wahl zwischen einer Renten- und Kapitalleistung. Entscheidet sich Ihr Kunde für die Kapitalauszahlung, kann eine begünstigte Besteuerung im Halbeinkünfteverfahren erfolgen; so werden bei einer Mindestlaufzeit von zwölf Jahren lediglich auf die Hälfte der Erträge Steuern fällig. Betrachten wir allerdings die Besteuerung bei einer lebenslangen Rentenzahlung, liegt hier ganz klar der Vorteil, da lediglich eine Ertragsanteilsbesteuerung fällig wird. Ein Beispiel: Erhält Ihr 67-jähriger Kunde 500 Euro monatlich aus seiner privaten Rentenversicherung, sind davon 17 Prozent, also lediglich 85 Euro, mit dem individuellen Steuersatz zu versteuern, wobei der Steuersatz im Rentenalter in der Regel wesentlich geringer ist.

Zeigen Sie Ihren Kunden, wie es geht: private Altersvorsorge mit mehr Rente und weniger Steuern.

STEUERERSPARNIS WÄHREND DER LAUFZEIT

Fest steht, dass die meisten Menschen eine erhebliche Rentenlücke haben. Dennoch besteht immer mehr der Wunsch nach flexiblen Tarifen mit Teilauszahlungsmöglichkeiten. Trotzdem muss im Alter eine gewisse Rente zur Verfügung stehen. Kombinieren Sie daher den Gesamtbeitrag, den Ihr Kunde für die Altersvorsorge ansparen möchte, mit einer Basisrente. Mit der sogenannten Rürup-Rente wird so nicht nur ein gewisser Teil der später benötigten Rentenleistung gesichert – auch die Beiträge sind seit diesem Jahr während der Laufzeit zu 100 Prozent absetzbar.
Bei Ledigen gilt dies bis maximal 26.528 Euro; bei Verheirateten bis 53.056 Euro. Die spätere Rentenleistung muss zwar ab 2.040 zu 100 Prozent versteuert werden, es ist aber im Gespräch, dass diese Besteuerung bis 2060 gestreckt wird. Und auch hier gilt, dass der persönliche Steuersatz im Alter wesentlich geringer ist.

Stephanie Kühn,
Fachberaterin für privates Vorsorge-Management, MAXPOOL

ENTSCHEIDEN SIE SICH FÜR EINE LANGE AUFSCHUBZEIT

Die Kapitalauszahlung bei Rentenbeginn rückt bei immer mehr Kunden in den Vordergrund. Dabei wird das gesamte Kapital oftmals überhaupt nicht benötigt. Zum Zeitpunkt der Auszahlung wird dennoch die Abgeltungsteuer für Ihren Kunden fällig. Um dies zu umgehen, empfehlen wir, die Verträge von vornherein mit einer Aufschubdauer bis zum 80. oder 85. Lebensjahr zu vereinbaren. Dadurch wachsen nicht nur die Renditechancen durch die lange Laufzeit, Ihr Kunde sichert sich mit dieser Vorgehensweise auch die günstige Regelung der Abgeltungsteuerfreiheit für einen langen Zeitraum! Da die Flexibilität von Vorsorgetarifen bei Teilauszahlungen mittlerweile fast der eines Depots ähnelt, sind diese während der Aufschubdauer nicht nur jederzeit möglich, sondern meist auch binnen sieben Werktagen auf dem Kundenkonto. Zusätzlich kann Ihr Kunde ohne großen Aufwand selbst entscheiden, wer das vorhandene Restkapital im Todesfall erhält. Denn die Festlegung des Begünstigten im Versicherungsprodukt ist eine der wenigen Möglichkeiten, seinen Nachlass ohne notarielle Beglaubigung oder ein Testament rechtskräftig zu bestimmen.

Auch wenn wir keineswegs den Steuerberater ersetzen können und dies nur einige Auszüge der möglichen Steuertipps sind, können Ihre Kunden schon mit diesen wenigen Kniffs bares Geld sparen. ‹

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

Für Kinder nur die bestmögliche medizinische Versorgung

Kinder brauchen Liebe, Zuwendung und ganz viel Sicherheit. Schützen Sie die Gesundheit der Kinder Ihrer Kunden. Denn welcher Elternteil wünscht sich für sein Kind im Fall der Fälle nicht die bestmögliche medizinische Versorgung?

Sie können mit allen Eltern über den Rundum-KV-Schutz für Kinder sprechen und diesen ganz bequem auf nur einem Antrag beantragen. Rundum bedeutet: ambulante, stationäre, zahnärztliche und kieferorthopädische Absicherung für nur 25,76 Euro im Monat. Sie können den Eltern für ihre Kinder hiermit die beste Behandlung sichern und die Eltern selbst vor hohen Zuzahlungen schützen: mit dem Kinder-Gesundheitsschutz von SIGNAL IDUNA (mit vereinfachtem Beantragungsverfahren). Und mit starken Tarifen, die von unabhängigen Experten immer wieder ausgezeichnet werden.

Der Kinder-Gesundheitsschutz beinhaltet für insgesamt 25,76 Euro monatlich die Tarife:

› Tarif clinic+ für unschlagbare 2,97 €

› Tarif AmbulantPLUSpur für 9,98 €

› Tarif ZahnTOPpur für 12,81 €

MIT LEISTUNG ÜBERZEUGEN

SIGNAL IDUNA bietet freie Krankenhauswahl, bestmögliche Behandlung durch Spezialisten und die Unterbringung im komfortablen Einbettzimmer. Gerade weil für die Kleinsten ein Aufenthalt im Krankenhaus eine ungewisse Zeit ist, sorgt SIGNAL IDUNA dafür, dass sie nicht beschwerlicher als nötig wird. Dank Rooming-in können die Eltern ihr Kind Tag und Nacht im Krankenhaus begleiten.

Im ambulanten Bereich sieht der Tarif AmbulantPLUSpur unter anderem auch Erstattungen für alternative Behandlungsmethoden vor. Die meisten Kassen leisten hierfür nicht. Und wenn doch, sind dies Satzungsleistungen, die täglich wieder rückgängig gemacht werden können.

Mehr als die Hälfte aller Kinder benötigen heute eine kieferorthopädische Versorgung – und jede vierte Behandlung muss komplett aus eigener Tasche bezahlt werden. Das können schnell einige Tausend Euro sein. Sobald ein Zahnarzt/Kieferorthopäde eine Diagnose gestellt hat, ist ein Vertrag leider nicht mehr möglich. Auch Zahnschäden mit der Folge von kostspieligen Zahnbehandlungen und Zahnersatz treten bei Kindern vermehrt auf.

Sicher denkt das eine oder andere Elternteil auch an sich – wenn es die überzeugenden Argumente gehört hat. Denn die Situation für die Eltern in der GKV unterscheidet sich nicht viel von denen der Kinder. Und für Erwachsene hat SIGNAL IDUNA ebenfalls die passenden Tarife im Angebot! ‹

Foto: Contributor/gettyimages.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.

Ja sagen zu Netto

Die normale Police (Bruttopolice) ist „bequem“ für Kunden und Makler, aber welche Rolle sie noch in der zukünftigen Altersvorsorgeberatung spielen wird, ist unsicher.

Foto: Iakobchuk / elements.envato.com

Das Wichtigste direkt zu Beginn: Die Beratung des Kunden durch Sie als Vermittler im Bereich der Altersvorsorge ist elementar wichtig und bedarf aus unterschiedlichen Gründen auch einer angemessenen Vergütung. Doch das Spannungsfeld, in dem Sie sich als Berater bei der Vermittlung der seit Jahr und Tag gängigen „Bruttopolicen" befinden, wird immer vielfältiger. Hier ein kleiner Auszug:

Der Kunde wünscht ein sehr kostengünstiges Produkt, denn er hat bereits vor dem Beratungstermin online schon einmal Prämien und Ergebnisse verglichen.

Hinzu kommt, dass es trotz zeitlich aufwendiger und fachlich kompetenter Beratung je nach Versicherer zwischen 60 und 96 Monaten dauert, bis die Abschlussvergütung tatsächlich verdient ist – es bleibt also der Daumen gedrückt, dass der Kunde auch so lange den vereinbarten Beitrag zahlt bzw. zahlen kann.

Beim Thema Riester finden Sie mit Glück nur eine Handvoll Anbieter, die Ihnen zumindest noch eine hälftige Courtage zahlen. Bei allen anderen gehen Sie vergütungstechnisch leer aus.

Zu guter Letzt noch der echte Dauerbrenner unter den Diskussionsthemen in der Versicherungsbranche: Kommt das Provisionsverbot oder nicht?

Gründe genug, um sich schon heute mit der Vermittlung sogenannter „Nettopolicen" gegen eine Vermittlungsvergütung zu beschäftigen – auch wenn sie sicherlich nur ergänzend oder situationsbedingt angewendet werden wird.

IHR VORTEIL

Die Abschluss- und Vertriebskosten werden nicht mehr mit der oben genannten Stornohaftungszeit vom Versicherer an Sie vergütet, sondern der Kunde bezahlt Sie direkt – also kein Stornorisiko.

DER KUNDENVORTEIL

Dadurch, dass die Vergütung separat geregelt wird und nicht mehr den Versicherungsvertrag belastet, sind die Ablaufwerte auch deutlich höher. Bei zum Beispiel 30-jähriger Beitragszahlung eines konstanten Beitrags und unterstellten 6 Prozent Bruttowertentwicklung per annum kann diese je nach Versicherer bis zu 15 Prozent höher ausfallen!

UND SO GEHT'S

MAXPOOL bietet Ihnen ein Rundum-sorglos-Paket hierzu an. Sie haben die freie Wahl aus derzeit elf Versicherern, die Nettotarife anbieten, und sind ebenso flexibel in der Wahl Ihrer Vermittlungsvergütung. Zudem entscheiden Sie zusammen mit dem Kunden, ob die Vergütung einmalig oder verteilt auf maximal 36 Monatsraten beglichen werden soll. Eine rechtssichere „Versicherungsvermittlungsvereinbarung" stellen wir Ihnen ebenso selbstverständlich zur Verfügung, wie wir auch das Inkasso beim Kunden für Sie übernehmen. Die Aufteilung der Vergütung erfolgt fair analog der „88/12-Regelung", die auch für eingereichte Bruttopolicen bei MAXPOOL gilt. Die Gutschrift erfolgt wie gewohnt ebenfalls über Ihre Courtageabrechnung.

Sie vermissen eine Vergütung für Ihre Bestandspflege? Dann schauen Sie sich ergänzend die MAXPOOL-Servicevereinbarungen an. Hier können Sie diese und andere Dienstleistungen einfach und individuell integrieren. ‹

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

Mehr Informationen finden Sie hier:

Wenn Krankenvoll-versicherung, dann richtig

Weil die Gesundheit Ihrer Kunden
erstklassigen Schutz verdient!

Privatpatienten erwarten von ihrer Versicherung mehr als nur soliden Grundschutz. Diesem Anspruch wird die DKV gerecht und bildet mit leistungsstarken Tarifen das ganze Spektrum der Krankenvollversicherung ab. Dabei gehen wir über das bloße Erstatten von Kosten hinaus:
Mit schnellen Prozessen und digitalen Services wird die Qualität in der Patientenversorgung fortlaufend verbessert. Individuell gestaltbarer Versicherungsschutz mit langfristig stabilen Beiträgen sorgt für Sicherheit bis ins hohe Alter. Mit fast 100 Jahren Erfahrung steht die DKV heute und in Zukunft für erstklassiges Gesundheitsmanagement.

DKV – MEHR ALS NUR EIN KOSTENERSTATTER

Die DKV will an der Seite der Versicherten stehen und sie in schwierigen Phasen begleiten. Aus diesem Selbstverständnis heraus entwickeln wir gezielt Gesundheitsservices und Produkte wie den Tarif Best Care. Bei schweren Erkrankungen erhalten Versicherte innerhalb von maximal fünf Tagen einen Termin bei einem Top-Experten. Diese Ärzte gehören deutschlandweit zu den anerkanntesten Spezialisten und stehen für innovative Therapien. Unsere Kundenorientierung zeigt sich aber nicht nur in den Tarifen, sondern begegnet den Versicherten an allen Touchpoints.

Die Digitalisierung verbessert die Qualität der Patientenversorgung. Ein gutes Beispiel dafür ist die Videotelefonie. Gerade für Kunden in ländlichen Regionen, Eltern kleiner Kinder oder Menschen mit wenig Zeit ist das eine ideale Ergänzung zum Besuch beim Hausarzt.

Die App „MeineDKV“ wurde durch die Integration einer elektronischen Gesundheitsakte zu einem zentralen Gesundheits-Hub ausgebaut. DKV-Versicherte können darin Dokumente, Impfnachweise, Befunde oder Medikationspläne speichern und bei Bedarf jederzeit abrufen. Die Erinnerungsfunktion für Impfungen und Vorsorgetermine ist eine Funktion, für die wir viel positives Feedback erhalten.

Ebenfalls gefragt sind Gesundheitsprogramme, bei denen sich Versicherte persönlich und mithilfe einer App unter anderem zum Umgang mit Asthma, Diabetes, Rückenschmerzen und vielen weiteren Erkrankungen coachen und begleiten lassen können. Über all diesen Maßnahmen steht ein übergreifendes Ziel: Die DKV möchte der beste Gesundheitspartner für ihre Kunden sein, der ihnen alle wichtigen Informationen zum Thema Gesundheit bietet und sie in jeder Lebenslage begleitet. In der Gesundheitswelt und der Pflegewelt können Kunden online viele nützliche Informationen und Services abrufen.

AUCH ONLINE AUF DER NÄCHSTEN STUFE – MIT EINER SEHENSWERTEN LANDINGPAGE.

Auf unserer Landingpage KKV – The Next Level finden Sie Tarif-Highlights, unsere Bildungsangebote (IDD) und andere Benefits.

Zur Landingpage:
https://makler.ergo.de/kkv-the-next-level

Foto: ERGO Group AG

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

Der Wegweiser durch den KV-Dschungel

Als Makler tragen Sie den großen Beratungsbaukasten aller Sparten mit sich. Mit dem KV-Wegweiser und unseren GKV-Zusatz-Tarifempfehlungen möchten wir Sie im Beratungsalltag unterstützen.

WAS GENAU IST DAS?

Wo finde ich den Anfragebogen zu einer Vollversicherung oder einer betrieblichen Krankenversicherung? Wie sind die Kündigungsfristen bei den KV-Gesellschaften oder wie kann ich eine medizinische Voranfrage stellen? Diese und noch viele Fragen mehr werden täglich an uns Krankenversicherungs-Spezialisten herangetragen. Natürlich beantworten wir Ihnen diese Fragen gern am Telefon, aber als Alternative haben wir Ihnen unseren KV-Wegweiser zusammengestellt.

Auf einer DIN-A4-Seite finden Sie alle Informationen zur Beratung im Bereich der Krankenversicherung. Hier ein paar Auszüge daraus:

Hier KV-Wegweiser downloaden

Beratungs-Leitfaden zur PKV

So wird die private Krankenversicherung nicht zum Zufallstreffer. Mit dieser Beratungsunterlage können Sie vermeiden, dass es für Sie und Ihre Kunden unangenehme Überraschungen bei der Auswahl des richtigen Angebots gibt.

Prognose-Rechner

Mit dem Prognose-Rechner für die Beitragsentwicklung können Sie eine individuell angepasste Prognose der zu zahlenden Beiträge in der GKV und PKV durchführen. Dabei ist ersichtlich, wie sich diese im Alter entwickeln oder auch zum Beispiel durch Kinder verändern könnten.

Nützliche Hilfestellungen

Ihr Kunde sucht einen Pflegeplatz oder ein spezielles Krankenhaus? Kein Problem: Auch diese Informationen finden Sie über den KV-Wegweiser unter „Nützliche Links“.

Onlineabschlüsse

GKV-Zusatzversicherungen oder Reisekrankenversicherungen können Sie ganz einfach online bei uns abschließen. Nur wo? Der KV-Wegweiser hilft Ihnen auch hier und führt Sie direkt an die richtige Stelle im MAXOFFICE.

Ansprechpartner und Portale

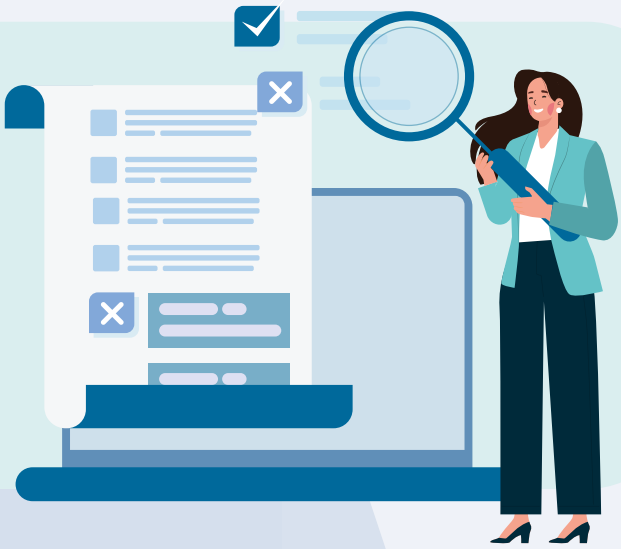
Für zusätzliche Informationen finden Sie in der Rubrik Gesellschaften die Zugänge zu den Gesellschaftsportalen übersichtlich und alphabetisch geordnet, und auch der Zugriff auf die Ansprechpartner bei den Versicherern ist per Klick möglich.

»

Bilder: nanoagency, Icons8, yellowline_std, Fannanstudio, RahardiCreative, RahardiCreative, hoangpts, alexdndz / elements.envato.com

Dokumente für Vorschlagserstellung und Risikoprüfung

Sie möchten einen Angebotsvorschlag von unseren MAXPOOL-Experten erstellt haben, oder es ist eine Risikovoranfrage für Ihren Kunden erforderlich? Alle beschreibbaren PDF-Dokumente sind im KV-Wegweiser verlinkt und sofort downloadbar.



Tarifempfehlungen für Krankenzusatz

Die Tarife der GKV-Zusatzversicherung boomen, und Gesellschaften haben in den letzten Jahren ihr Angebot massiv ausgebaut. Für einen schnellen Überblick sprechen wir Ihnen für bestimmte Bereiche klare Empfehlungen aus. Dazu gehören: Einkommensabsicherung gesetzlich versicherter Arbeitnehmer, das Krankentagegeld ab der siebten Arbeitsunfähigkeitswoche oder auch die Absicherung von KFO-Leistungen für Kinder. Mit den MAXPOOL-ZKV-Tarifempfehlungen finden Sie ganz einfach den Weg durch den KV-Dschungel.

Im Krankentagegeld legen wir den Fokus unter anderem auf die Tarife mit einem Verzicht auf das ordentliche Kündigungsrecht und bei den Zahntarifen für Kinder natürlich auf die entsprechende Absicherung von KFO-Leistungen in den KIG-Stufen 1 und 2.

DAS PLUS: EXPERTEN AN IHRER SEITE

Aufgrund der Vielzahl der Angebote im Bereich Krankenvoll- und Krankenzusatzversicherung und natürlich auch der jeweils unterschiedlichen Kundenwünsche ist eine pauschale Tarifempfehlung nicht immer möglich. In solchen Fällen unterstützen wir Sie selbstverständlich durch individuell erstellte Vergleichsberechnungen. ‹

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

Christopher Carallo, Abteilungsleiter Vorsorge- und Komposit-Management, MAXPOOL

Bilder : hoangpts, deemakdaksinas / elements.envato.com

Innovativer ambulanter Budgettarif in der Krankenzusatzversicherung

Als einer von wenigen Krankenversicherern geht die Continentale beim Thema Zusatzversicherung neue Wege. Sie bietet mit dem Easy Ambulant ab sofort eine Budgetlösung in der Einzelversicherung an.

Mit dem Tarif Easy Ambulant gibt die Continentale Krankenversicherung Vermittlern einen echten Allrounder an die vertriebliche Hand. Denn er ist nicht nur einfach zu erklären, einfach zu verstehen und einfach abzuschließen. Durch ein besonders großes Spektrum an Leistungen eignet er sich gleichermaßen für Familien wie Singles, für jüngere und ältere Menschen. Zielgruppe sind gesetzlich Versicherte und Heilfürsorgeberechtigte mit Ausnahme von Soldaten.

ZWEI BUDGETS, SEHR GROSSE LEISTUNGSVIELFALT

Der Versicherte hat beim Easy Ambulant die Wahl zwischen zwei Budgets in Höhe von 600 Euro und 1.200 Euro pro Kalenderjahr. In deren Rahmen kann er aus vielfältigen Leistungen wählen: Vorsorgeuntersuchungen, Naturheilverfahren, Arznei- und Verbandmittel, Heil- und Hilfsmittel sowie digitale Gesundheitsanwendungen oder Schutzimpfungen. Zusätzlich zum Budget können sich Kunden über weitere Leistungen freuen. So wird die refraktive Chirurgie, also Augenoperationen, mit denen Fehlsichtigkeit behoben oder verbessert werden kann, zu 100 Prozent übernommen, maximal 600 Euro pro Auge und Versicherungsfall. Das gilt auch für Sehhilfen. Für sie erstattet die Continentale innerhalb zweier Kalenderjahre die Kosten bis maximal 300 Euro. Um Kunden während ihrer Elternzeit finanziell zu entlasten, verzichtet die Continentale im Easy Ambulant zudem für bis zu drei Monate auf den Beitrag. Voraussetzung ist, dass Elterngeld bezogen wird. Der Versicherungsschutz bleibt bestehen.

KEINE ALTERSBEDINGTEN BEITRAGSSPRÜNGE

Einzigartig macht den Easy Ambulant seine Beitragskalkulation. Sie erfolgt nachhaltig nach Art der Leben, was bedeutet, dass Rückstellungen aufgebaut werden. Dadurch bleiben die Beiträge auch im Alter bezahlbar. Altersbedingte Beitragssprünge, wie bei Tarifen, die nach Art der Schaden kalkuliert sind, werden vermieden. Zudem bietet die Continentale ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis. Eine 32-jährige GKV-Versicherte zahlt im Easy Ambulant 1.200 beispielsweise monatlich nur 21 Euro. Ein 21-jähriger Student in der Ausbildungsvariante des Tarifs Easy Ambulant 600 nur 6,70 Euro.

EINFACHE GESUNDHEITSPRÜFUNG, KEINE WARTEZEITEN

Besonders „easy“ ist für den Vermittler und seine Kunden auch der Abschluss des Tarifs. Hierfür ist lediglich eine vereinfachte Gesundheitsprüfung nötig. Außerdem profitiert der Kunde bereits ab Versicherungsbeginn vom vollen Schutz – ganz ohne Wartezeit. ‹

Foto: EVERST / stock.adobe.com

Wie bekommt man es gut auseinander?

In Deutschland leben circa 42 Prozent der Haushalte in den eigenen vier Wänden. Da bleibt es nicht aus, dass Lebensereignisse wie Scheidung, Trennung oder auch ein Todesfall Handlungsbedarf bezüglich bestehender Darlehensverbindlichkeiten und der Neuaufteilung von Immobilienvermögen auslösen. Diesbezüglich möchten wir Ihnen ein paar wichtige Tipps und Handlungsempfehlungen geben.

Scheidung

Für die meisten Ehepaaren ist die eigene Immobilie ist ein großer Traum und Teil der Zukunftsplanung zu zweit oder mit Kindern. Allerdings besteht nicht jede Ehe ewig.

In 2022 wurden in Deutschland 390.000 Ehen geschlossen und 137.400 geschieden. Die durchschnittliche Ehe hält dabei ziemlich genau so lange wie die häufig gewählte Zinsbindung von 15 Jahren.

An diese Umstände haben sich die jüngeren Generationen bereits gewöhnt und um so wichtiger wird es, zu wissen, wie man beim Auseinandergehen die Rechte und Pflichten hinsichtlich vorhandener Immobilien am besten gestaltet.

In der Regel werden bei einem gemeinsamen Immobilienkauf beide Eheleute als Eigentümer ins Grundbuch eingetragen und sind auch beide Darlehensnehmer in der Immobilienfinanzierung. Der gesetzliche Güterstand der Zugewinngemeinschaft regelt diese Aufteilung ohnehin.

Viele Kreditinstitute bestehen zudem auf eine ein gemeinsame Darlehensnehmerschaft bei Ehepaaren. Was viele nicht wissen: Jeder Darlehensnehmer haftet dabei einzeln, mit seinem gesamten Vermögen für 100 Prozent des Darlehens und müsste zum Beispiel bei einem Zahlungsausfall für den kompletten restlichen Darlehensbetrag aufkommen. Daran sollte man denken in Zeiten von Uneinigkeit in einer Beziehung.

Im Rahmen einer Scheidung zieht einer der Partner im Normalfall aus. Der andere versucht nicht selten, die Immobilie zu behalten und alleine weiter zu finanzieren.

Aus dem oben genannten Grund möchte die ausgezogene Person dabei dann auch so schnell wie möglich aus der Haftung für das Darlehen entlassen werden. Wie bekommt man das nun auseinander?

Lösung 1 – Schuldhaftentlassung: Möchte ein Darlehensnehmer nicht mehr für das Immobiliendarlehen haften, muss die jeweilige Bank dieser Änderung zustimmen. Dies ist nur möglich, wenn der Ehepartner bzw. der zweite Darlehensnehmer, der die Immobilie behalten möchte, in der Lage ist, alleine den monatlichen Darlehensverpflichtungen nachzukommen. Hierfür prüft das Kreditinstitut die Kreditwürdigkeit des verbleibenden Darlehensnehmers und erteilt bei einem positiven Ergebnis eine Schuldhaftentlassung gegenüber demjenigen, der nicht mehr für das Darlehen haften möchte. Derjenige fungiert damit nicht mehr als Darlehensnehmer und wird aus der Darlehensverpflichtung entlassen. Der zweite Darlehensnehmer führt die Immobilienfinanzierung zu ursprünglichen Bedingungen fort.

Die Abstimmung mit dem jeweiligen Kreditinstitut ist dabei Voraussetzung für die entsprechende Regelung in einer notariellen Trennungs- oder Scheidungsfolgevereinbarung.

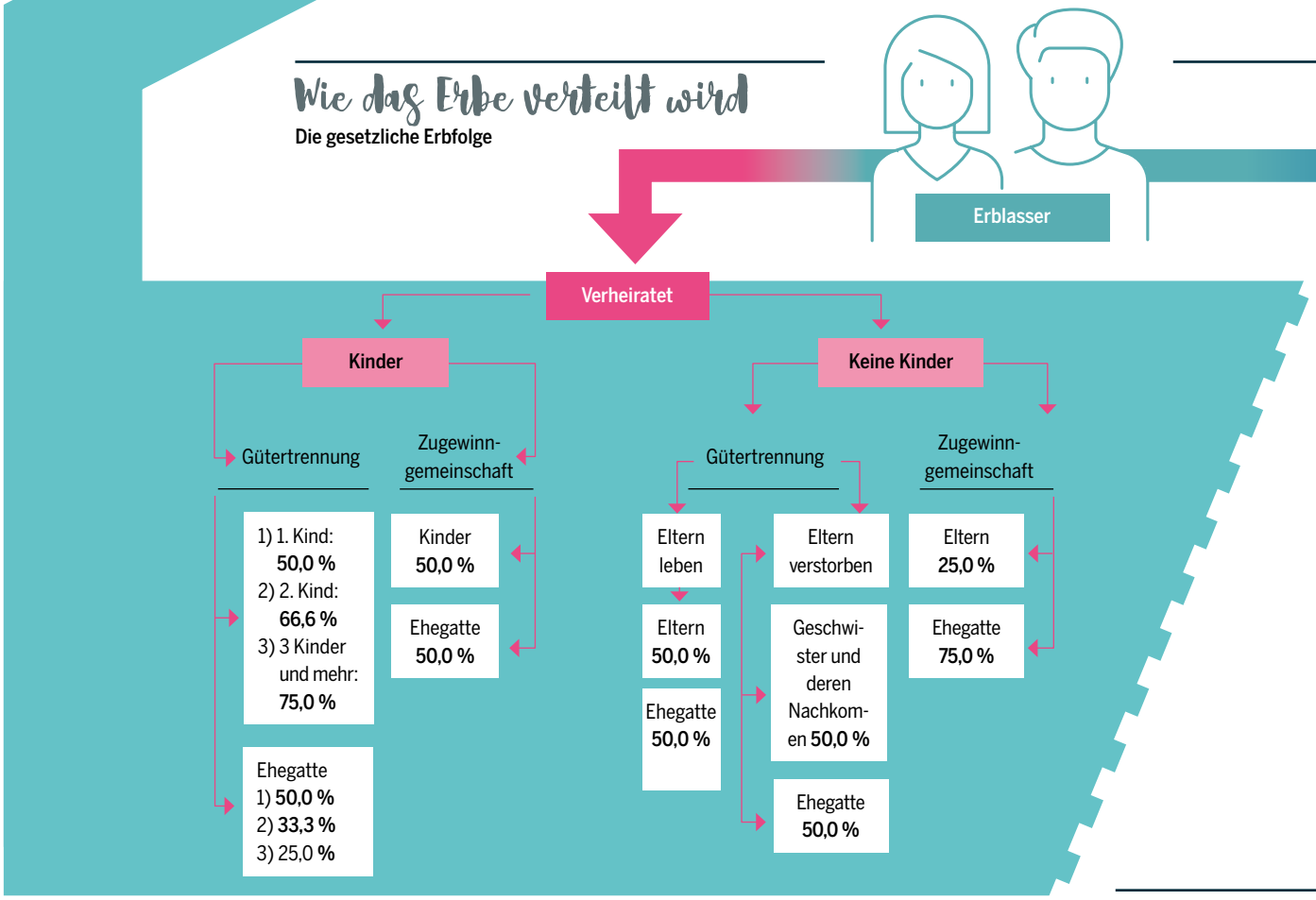
Lösung 2 – Schuldnerwechsel: Sollte die Bonität des Darlehensnehmers, der die Immobilie behalten und die Finanzierung fortführen möchte, nicht ausreichend sein, gibt es die Möglichkeit, einen Darlehensnehmer durch eine andere Person zu ersetzen. Dies kann beispielsweise der neue Lebenspartner oder jemand aus der Familie sein. Auch hier muss die Bank zunächst die Kreditwürdigkeit dieser Person prüfen. Bei einem positiven Ergebnis wird der Darlehensnehmer gewechselt bzw. ausgetauscht und haftet nun gemeinsam mit dem zweiten Darlehensnehmer für die Immobilienfinanzierung.

Wichtig: Nicht jedes Kreditinstitut bietet die Schuldhaftentlassung oder den Schuldnerwechsel an. In einem solchen Fall muss der Ehepartner, der die Immobilie behalten möchte, alleine oder gegebenenfalls mit einem zweiten Ersatz-Darlehensnehmer eine neue Finanzierung zu aktuellen Konditionen ››

Fotos: Graphicdeal / elements.envato.com; Drobot Dean, js-photo / stock.adobe.com

Wie das Erbe verteilt wird

Die gesetzliche Erbfolge



aufnehmen. Mit diesen Mitteln wird das alte Darlehen dann gegen eine Vorfälligkeitsentschädigung abgelöst. Durch diese zusätzlichen Kosten und mit Blick auf die gestiegenen Zinsen ist es notwendig, die Wirtschaftlichkeit eines solchen Schrittes neu zu bewerten und gegebenenfalls entsprechend in der notariellen Regelung zu berücksichtigen.

Lösung 3 – Verkauf:
Falls das sich scheidende Ehepaar in Bezug auf die Weiterführung der Immobilie nicht einigen kann, muss die Immobilie verkauft werden und der Verkaufserlös wird nach Abzug der Darlehensrestschulden gemäß den gesetzlichen Vorschriften auf beide Ehepartner aufgeteilt.

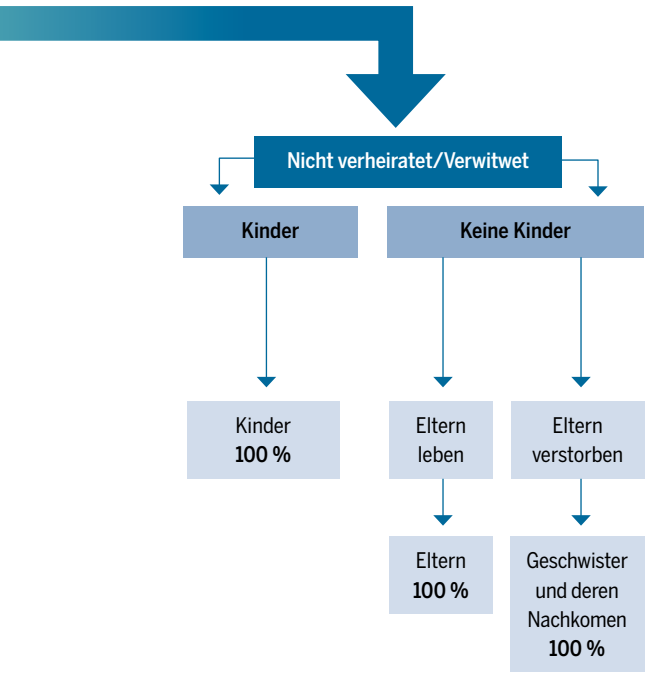
Trennung unverheirateter Personen

Viele Paare leben heutzutage unverheiratet zusammen und erfüllen sich trotzdem den Wunsch vom gemeinsamen Eigenheim. Die Besitzverhältnisse bei unehelichen Partnerschaften sind allerdings im Vergleich zu Ehepaaren weniger vom Gesetz geregelt beziehungsweise geschützt.

"Das regeln wir, wenn es so weit ist" kann die unangenehmste Variante werden.

In diesen Situationen wird eine Liebesbeziehung rechtlich quasi ignoriert es ist grundsätzlich entscheidend, wer als Eigentümer der Immobilie im Grundbuch eingetragen ist.

Nur derjenige oder diejenige hat den gesetzlichen Anspruch auf die Nutzung und den Vermögenswert der Immobilie. Es kommt vor, dass ein Partner absichtlich nicht als Eigentümer ins Grundbuch der Immobilie eingetragen werden, beispielsweise weil die Einkommens- oder Vermögensverhältnisse sehr voneinander abweichen oder um zu vermeiden, dass sein/ihr Miteigentumsanteil unter die gesetzliche Erbfolge fällt und Kinder aus einer früheren Beziehung gegebenenfalls davon profitieren.



Quelle: F.A.Z.

Sollte sich ein Partner mit Eigenkapital an dem Erwerb der Immobilie beteiligt haben, aber nicht als Eigentümer im Grundbuch eingetragen sein, so hätte er oder sie im Falle einer Trennung weder Anspruch auf das Eigentum an der Immobilie noch auf das ursprünglich eingesetzte Eigenkapital. Ebenfalls ist zu beachten, wer als Darlehensnehmer für die Immobilienfinanzierung fungiert.

Falls beide Partner Darlehensnehmer sind, haften auch nach der Trennung beide Partner für die Verbindlichkeiten aus dem Immobiliendarlehen. Es empfiehlt sich also die Eigentumsverhältnisse analog der Darlehensnehmerschaft zu gestalten. Die im Scheidungsfall genannten Lösungsansätze hinsichtlich der möglichen Darlehensgestaltung bei den Banken gelten für den Trennungsfall ohne Trauschein ebenso.

Um sich als unverheiratetes Paar die Klarheit einer gesetzlich geregelten Ehe zu verschaffen, ist es sinnvoll, einen Partnerschaftsvertrag/GbR-Vertrag zu schließen. Hierin können unverheiratete Paare Grundlagen für ihre Lebensgemeinschaft schaffen und somit für den Fall der Trennung vorsorgen.

Die gesetzliche Erbfolge kann dadurch zwar nicht vollends ausgehebelt werden, aber der Partner kann als Erbe überhaupt erst einmal ins Spiel gebracht werden.

Todes- und Erbfall

Wenn ein Immobilienbesitzer verstirbt, stehen die Hinterbliebenen neben der emotionalen Last oft auch vor der Herausforderung, Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten unten den Erben aufzuteilen. Soweit der Erblasser kein Testament hinterlassen hat, greift grundsätzlich die gesetzliche Erbfolge (siehe Schaukasten).

Im häufigsten Fall sind der Ehepartner und die Kinder die Erben, sodass daraus eine Erbengemeinschaft entsteht und die Erben nur gemeinsam Entscheidungen über die Immobilie treffen müssen. Ein Erbe kann auf seinen Erbanteil verzichten oder das Erbe ausschlagen.

Variante 1 – Verkauf der Immobilie
Soweit es noch eine laufende Immobilienfinanzierung im Zusammenhang mit der Immobilie gibt, fällt auch dieses Darlehen in die Erbmasse und die Erben haften hierfür zunächst gesamtschuldnerisch. Im Falle des Immobilienverkaufs wird daher in erster Linie der Gläubiger der Finanzierung bzw. die Bank aus dem Verkaufserlös bedient. Der Restbetrag wird gemäß den Erbanteilen auf vdie Erben aufgeteilt.

Variante 2 – Erhalt der Immobilie:
Die Erben können auch entscheiden, dass zukünftig einer der Erben – zum Beispiel der Ehepartner – die Immobilie übernimmt, woraufhin die übrigen Erben demjenigen ihre Eigentumsanteile übertragen.

Besteht in diesem Fall eine Immobilienfinanzierung, würde der übernehmende Erbe in den Vertrag eintreten und auch die Verbindlichkeiten entsprechend übernehmen. Der Abschluss einer ››

Risiko-Lebensversicherung kann sinnvoll sein, um die hinterlassenen Kreditverbindlichkeiten abzudecken.

Die übertragenden Erben haben im Gegenzug einen rechtlichen Anspruch auf die Auszahlung ihres Erbanteils unter Verrechnung der bestehenden Darlehensrestschulden.

Testament

Möchte man mögliche Streitigkeiten innerhalb der Familie nach seinem Todesfall vermeiden und die Hinterbliebenen finanziell entlasten, empfiehlt es sich, früh genug ein Testament aufzusetzen, in dem man selbst die Erbfolge bestimmt.

Man muss allerdings wissen, dass die gesetzlichen Erben auch trotz eines anders lautenden Testamens einen Anspruch auf ihre Pflichtteile haben. Der Pflichtteil beträgt die Hälfte des Erbanteils, der dem Erben in der gesetzlichen Erbfolge zustehen würde. Sollten die Erben ihre Pflichtteile einfordern, müssen die im Testament bestimmten Erben die Pflichtteile auszahlen.

Sonderfall – unverheiratete Paare

Verstirbt ein Partner aus einer Partnerschaft ohne Trauschein und beide waren jeweils zur Hälfte Eigentümer einer Immobilie, kann es durchaus komplizierter werden.

Der überlebende Partner hat keinen gesetzlich geregelten Erbanspruch auf den Miteigentumsanteil der verstorbenen Person. Dieser Anteil fällt in die Erbmasse, die der „Familie“ zugeordnet wird. Somit könnte diese Erbengemeinschaft über die Hälfte der Immobilie entscheiden, ohne den hinterbliebenen Partner einbeziehen zu müssen.

Wenn der verstorbene Partner sogar alleiniger Eigentümer der Immobilie war, fällt die Immobilie komplett in seine Erbmasse. In dem Fall muss der überlebende Partner die Immobilie sogar innerhalb von 30 Tagen räumen, wenn die Erben diesen Anspruch erheben.

An dieser Stelle wird die Notwenigkeit eines Partnervertrages bzw. eines GbR-Vertrages noch deutlicher. Hierin kann man sich gegenseitig als Erben bestimmen und z. B. füreinander ein lebenslanges Wohnrecht oder ein Vorkaufsrecht einräumen.

Fazit

So schön die Planung eines gemeinsamen Lebensweges auch ist, man sollte immer bedenken, dass eine Immobilie finanzielle Verpflichtungen mit sich bringt, die nicht so flexibel sind wie eine Schallplattensammlung oder ein Sparbuch.

Auch wenn man über die angesprochenen Lebenssituationen nicht so gerne sprechen möchte, ist es vor dem Immobilienerwerb durchaus sinnvoll über mögliche Szenarien zu durchdenken und sich Auskünfte bei einem Rechtsanwalt oder Notar einzuholen. Auf dieser Basis kann anschließend jeder für sich entscheiden, ob und in welcher Form er eine Vorsorge für den Scheidungs- bzw. Trennungsfall oder den Todesfall treffen möchte. ‹

Nick Borisow,
Finanzierungsspezialist, MAXPOOL

KV-Voll: Beitragsstabil bis 31.12.2024

Robert Raeder
HanseMerkur KV-Produktentwicklung

Viel Leistung, stabile Beiträge – unsere KV

Nachhaltig kalkuliert

Die Private Krankenvollversicherung der HanseMerkur überzeugt durch innovative Produkte und verlässliche Konditionen. Eine ausgewogene Tarifberechnung ist das Fundament für moderne Produktgestaltung und langfristige Beitragsstabilität. Ein Mehrwert für Ihre Kunden und ein Push für Ihren Vertriebserfolg, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.

Hand in Hand ist
HanseMerkur

SBU über betriebliche Altersvorsorge – hot oder Schrott?

Immer wieder begegnet mir im Gespräch mit Maklern der Satz „Nee, die Berufsunfähigkeitsversicherung machen wir schön in der Schicht 3. Über die betriebliche Altersvorsorge ist mir das zu unsicher."

Ehrlich gesagt gab es eine Zeit, da habe ich genauso gedacht. Diese Einwände haben sicher ihre Berechtigung, man kann aber auch so argumentieren:

„Was ist, wenn der neue Arbeitgeber die Berufsunfähigkeitsversicherung nicht übernimmt?"

„Was ist, wenn bei einem Arbeitgeberwechsel die BU einfach ‚vergessen' wird? Das Risiko ist viel zu groß, keinen Versicherungsschutz mehr zu haben."

„Bei der BU über die bAV können die Überschüsse nicht abgezogen werden, da ist der Beitrag für eine garantierte Rente viel zu hoch."

Und das häufigste Argument: „Beim Vergleich der Netto-Rente im Leistungsfall steht die Berufsunfähigkeitsversicherung in der Schicht 2 gegenüber der in Schicht 3 nicht gut da. Es kommt viel weniger raus!"

Jens Biegemeier,
Fachberater für betriebliches Vorsorge-Management, MAXPOOL

Bei einem Arbeitgeberwechsel lassen sich viele Arbeitgeber überzeugen, den Berufsunfähigkeitsschutz zu übernehmen, auch wenn sie einen Gruppenvertrag mit einer anderen Versicherung abgeschlossen haben. Wenn alle Stricke reißen, kann man immer noch die Berufsunfähigkeitsversicherung aus dem Netto zahlen – gerade dann, wenn die BU schon eine längere Laufzeit hat.

Das „Vergessen" eines Berufsunfähigkeitsschutzes ist so gut wie unmöglich, wenn der Arbeitnehmer seine Post beantwortet. Alle Versicherer informieren den Arbeitnehmer sofort nach der Abmeldung des alten Arbeitgebers.

Der Überschussanteil des Bruttobeitrags führt entweder zu einer höheren Berufsunfähigkeitsrente (die garantierte Rente erhöht sich um einen nicht garantierten Anteil) oder kommt – bei einem kombinierten Altersvorsorge-BU-Vertrag – der Altersrente zugute. Es gibt aber auch Versicherer, die den Nettobeitrag bei der bAV-BU zulassen.

Und zu guter Letzt: Bei dem Vergleich der BU-Rente im Leistungsfall über die 3. und 2. Schicht wird meistens die gleiche Brutto-Rente verglichen. Dass man aber bei gleicher Brutto-Rente beim Monatsbeitrag in der betrieblichen Vorsorge meist nur die Hälfte an Nettoaufwand hatte, wird dabei nicht erwähnt. Eine Beispielrechnung, wie hoch die Brutto-Rente sein muss, damit man in der Schicht 2 netto die gleiche Berufsunfähigkeitsrente hat wie in der Schicht 3, ist zugegebenermaßen schwierig zu erstellen. Hierbei kommt es maßgeblich auf den Zeitpunkt des BU-Eintritts an. Nimmt man aber an, dass man in Schicht 2 ungefähr 30 Prozent mehr BU-Rente braucht als in Schicht 3, man aber durch die Zuschüsse vom Staat und vom Arbeitgeber circa 50 Prozent Beitragsersparnis hat, empfehle ich, die bAV-BU zumindest mal zu berechnen. Das MAXPOOL-Expertenteam für betriebliche Vorsorge hilft Ihnen gern dabei!

Tipp: Bei größeren Firmen lohnt sich die Berufsunfähigkeitsversicherung über die betriebliche Altersvorsorge besonders: hier kann ein Gruppenvertrag geschlossen werden und die Arbeitnehmer müssen dann keine Gesundheitsfragen beantworten! Voraussetzung ist aber, dass zehn Mitarbeiter „mitmachen", also die Berufsunfähigkeitsversicherung in diesem Gruppenvertrag abschließen. Lassen Sie sich von uns als Experten beraten, wie Sie hier erfolgreich auf die Arbeitgeber zugehen können. Oder noch einfacher: Sie stellen nur den Kontakt zum Arbeitgeber her, wir kümmern uns um den Rest! ‹

Foto: RossHelen / elements.envato.com

Krass zukunftssicher: BU-Schutz für Schüler ab sechs Jahren

Mit der neuen Golden BU für Schüler ab sechs Jahren bietet die LV1871 ein innovatives und am deutschen Markt einzigartiges Absicherungskonzept für ambitionierte Schüler und ihre Eltern.

„Wenn ich groß bin, werde ich ... Polizist, Lehrerin, Astronautin oder Fußballer." Die Berufsvorstellungen unserer Kinder bringen uns manchmal zum Schmunzeln, doch im Grunde wollen wir für sie nur das Beste. Als erster Versicherer am deutschen Markt bietet die LV1871 jetzt eine Berufsunfähigkeitsversicherung für Schülerinnen und Schüler schon ab sechs Jahre an.

FRÜH ABSICHERN, DREIFACH PROFITIEREN

Wer die Arbeitskraft seiner Kinder schon während der Schulzeit absichert, kann auch später noch profitieren, und zwar gleich dreifach: von günstigen Beiträgen, da Kinder in diesem Alter meist sehr gesund sind, einem vollwertigen, weltweit gültigen Versicherungsschutz, der sowohl Schul- als auch Berufsleben vollständig abdeckt, und einer Risikoeinstufung, die erhalten bleibt, auch wenn in Zukunft ein risikoreicher Berufsweg eingeschlagen werden sollte.

Bei der LV1871 profitieren Schüler bis zur Vollendung des 15. Lebensjahres zudem von einer vereinfachten Risikoprüfung mit nur wenigen Risikofragen, ohne die wichtige Risikoselektion zu vernachlässigen.

LV 1871 EMPFIEHLT: LEBENSLANGE BU-RENTE EINSCHLIESSEN

Die Arbeitswelt unserer Kinder wird deutlich anders aussehen, als wir sie heute kennen. Umso besser, wenn der BU-Schutz flexibel mitwächst, etwa mit der LV1871 Zukunftsgarantie. Kunden haben unter anderem das Recht, ihre gesundheitliche Einstufung auf mögliche Verbesserungen bei der Berufseinstufung überprüfen zu lassen. Eine Verschlechterung ist ausgeschlossen. Um Versorgungslücken im BU-Leistungsfall in jungen Jahren abzumildern, empfiehlt es sich, auch die optionale lebenslange BU-Rente einzuschließen. ‹

Foto: Krakenimages.com / stock.adobe.com

SIGNAL IDUNA
füreinander da

Das Größte für Eltern: bester Schutz für die Kleinen.

Bestmögliche medizinische Versorgung für die Gesundheit Ihres Kindes.

Kinder wollen die Welt für sich entdecken und ständig Neues ausprobieren. Nicht jede Schramme lässt sich dabei mit einem Pflaster heilen. Oft werden aufwendige Behandlungen erforderlich, verbunden mit hohen Eigenanteilen. Der Kinder-Gesundheitsschutz der SIGNAL IDUNA bietet einen Top-Leistungsumfang und schützt Eltern vor hohen Zuzahlungen.

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

Wie viel kann die neue KfW-Förderung 300?

Im Juni 2023 präsentierte die KfW ihnen neuen Wurf in der Wohnraumförderung – das Programm 300. Wir haben uns angeschaut, was dieser zinsvergünstigte Kredit kann, für wen er infrage kommt und welche Konstellation am sinnvollsten ist.

Die Immobilienfinanzierungswelt steht seit geraumer Zeit Kopf, und auch wenn Immobilien historisch betrachtet in Deutschland noch immer nicht wirklich teuer sind, so ist ein Blick um 16 Monate zurück doch schmerzlich.

Um es Familien wieder einfacher zu machen, ein Haus zu kaufen (Ersterwerb) oder zu bauen, hat die KfW eine neue Förderoffensive gestartet. Nun ja – vielleicht auch nur ein Förderoffensivchen.

Und doch ist es in unseren Augen mehr wert als die letzten holperigen Ideen, die Deutschlands größte Förderbank als Lösungsansätze präsentiert hat.

DAS KFW-PROGRAMM 300 „WOHNEIGENTUM FÜR FAMILIEN“

Faktencheck – Fördervorgaben:

- Neubau sowie Ersterwerb einer neu gebauten Wohnimmobilie zur Selbstnutzung
- Mindestens KfW-40-Standard (Stufe „Klimafreundliches Wohngebäude“)
- Es muss mindestens ein Kind im Haushalt leben
- Einbindung eines Experten für Energieeffizienz zwingend notwendig
- Volumen des Förderdarlehens 140.000 bis 240.000 Euro
- Maximale Darlehenslaufzeiten: 35 Jahre – inkl. 1–5 Jahre tilgungsfrei
- Zinssätze je nach Laufzeit 0,01 bis 1 Prozent

BEGRIFFSDEFINITION:

QNG: Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude

Erste Immobilie: Weder die Darlehensnehmer noch die mit im Haushalt lebenden Ehe- bzw. Lebenspartner oder deren Kinder dürfen bei Antragstellung Wohneigentum in Deutschland besitzen.

Einkommensgrenze: Das zu versteuernde jährliche Haushaltseinkommen darf maximal 60.000 Euro bei Haus-

KREDITHÖCHSTBETRÄGE:

Förderstufe „Klimafreundliches Wohngebäude“		Förderstufe „Klimafreundliches Wohngebäude – mit QNG“
1 oder 2 Kinder	maximaler Kreditbetrag 140.000 €	bis zu 190.000 €
3 oder 4 Kinder	maximaler Kreditbetrag 165.000 €	bis zu 215.000 €
ab 5 Kindern	maximaler Kreditbetrag 190.000 €	bis zu 240.000 €

halten mit einem Kind, zuzüglich 10.000 Euro je weiterem Kind, betragen.

FAZIT:
Die Konditionen und auch die Darlehenshöhe im neuen Förderprogramm sind durchaus attraktiv.

Der Neubau eines KfW-40-Hauses ist in den letzten Jahren zur Normalität geworden und stellt somit immer häufiger ein Standardprodukt bei den Baufirmen dar.

Für ein Ehepaar mit einem Kind liegt das bonitätsseitig darstellbare Gesamtdarlehen bei circa 450.000 Euro. Mit diesem Betrag wird es schon schwierig, ein Grundstück plus Niedrigenergiehaus zu kaufen.

Eine alleinerziehende Person mit zwei Kindern wird es hingegen nicht ganz so leicht haben, ein zu versteuerndes Einkommen in Höhe von 70.000 Euro zu erreichen, um die genannten 540.000 Euro Darlehen bestreiten zu können.

Die meisten Chancen bergen nach unserer Einschätzung die beiden mittleren Fallkonstellationen. Wobei sich die Kunden in allen Varianten damit arrangieren müssen, dass sie über die Hälfte ihres Einkommens fürs Wohnen einsetzen müssen.

Lösung: Zusätzliches vorhandenes Eigenkapital reduziert den Darlehensbedarf und somit auch die Ratenbelastung.

TIPP:
Für die genannten Einkommensgrenzen werden die Steuerunterlagen des zweiten und dritten Jahres vor Antragstellung zugrunde gelegt.

Familien, bei denen das Einkommen beispielsweise durch Elterngeld oder Teilzeitarbeit in diesen Nachweisjahren gegebenenfalls geringer war, könnten von dieser Regelung profitieren.

Für die Kreditwürdigkeitsprüfung bei den Banken wird hingegen das aktuelle Einkommen zugrunde gelegt. ‹

FALLBEISPIEL

Wir haben mal den Rechner angeschmissen und durchkalkuliert, was unter den gegebenen Förderbedingungen für eine junge Familie möglich ist. Zur Errechnung des Nettoeinkommens haben wir immer die günstigste Steuerklasse (III bzw. II) angesetzt und ein Angestelltengehalt vorausgesetzt. Wie so oft gegeben, nehmen wir an, dass die Erwerbsnebenkosten aus Eigenkapital getragen werden können und ansonsten eine 100-Prozent-Finanzierung benötigt wird. Um das Maximum an Förderung herauszuholen, gehen wir von einem QNG aus.

Erwachsene	Kinder	Zu versteuerndes Einkommen (jährl.)	Nettoeinkommen (mtl.)	Förderdarlehen 300	Insgesamt mögliches Darlehen	Mtl. Rate
2	1	60.000 €	3.505 €	190.000 €	450.000 €	1.663 €
2	2	70.000 €	4.064 €	190.000 €	540.000 €	2.042 €
2	3	80.000 €	4.598 €	215.000 €	640.000 €	2.434 €
1	2	70.000 €	3.747 €	190.000 €	500.000 €	1.870 €

* Über alle Darlehen wurde eine Zinsbindung von zehn Jahren angenommen und auch das KfW-Programm 124 eingebunden.

Foto: halfpoint / elements.envato.com

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

Alle Jahre wieder …

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

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

STICHTAG 30.11.

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

01.01.

STICHTAG 30.09.

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

WEITERE THEMEN

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

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

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

31.12.

Bilder: iconsoul / elements.envato.com

KKV – The Next Level

Wenn Krankenvollversicherung, dann richtig.

DKV
Deutsche Krankenversicherung

Wir sind bereit für das nächste Level. Du auch?

Einfach QR-Code scannen und durchstarten!

Ein Unternehmen der ERGO

Arbeitskraft-absicherung jenseits der BU

Die Berufsunfähigkeitsversicherung gehört zweifellos zu den wichtigsten Versicherungen, die ein Mensch im Laufe seines Lebens abschließen kann – oder besser gesagt sollte. Dass viele Berufstätige es dennoch nicht tun, liegt nicht nur am fehlenden Bewusstsein für die finanziellen Herausforderungen der Berufsunfähigkeit.

Wenn eine Krankheit oder ein Unfall Menschen aus ihrer beruflichen Bahn wirft, sorgt die Berufsunfähigkeitsversicherung dafür, dass der Versicherungsnehmer seinen Lebensunterhalt dennoch wie gewohnt bestreiten kann. Die gesetzlichen Leistungen sind im Vergleich dazu eher überschaubar und kaum dazu geeignet, plötzlich klaffende Versorgungslücken zu schließen. Bedenkt man die hohen Ablehnungsquoten bei der Beantragung der Erwerbsminderungsrente, können sich Berufstätige im Ernstfall aber selbst dieser Unterstützung kaum sicher sein.

Eine ziemlich gute Sache also, diese BU-Versicherung – wie übrigens auch die Verbraucherzentrale findet. Dennoch verfügt lediglich ein Drittel aller Berufstätigen über eine solche Versicherung. Warum? Eine gewisse Arglosigkeit gegenüber den finanziellen Folgen des Arbeitskraftverlustes mag bei vielen eine Rolle spielen, andere vertrauen blauäugig auf gesetzliche Leistungen. Und dann sind da noch all diejenigen, die sich die Beitragszahlungen schlicht nicht leisten können – sei es nun aufgrund ihres Alters, möglicher Vorerkrankungen oder weil ihre Tätigkeit mit einem hohen Berufsrisiko verbunden ist. Deshalb gilt auch bei

der BU-Versicherung der Grundsatz „Je früher, desto besser“, denn wer noch jung und gut bei Kräften ist, kann sich beim Abschluss über gute Konditionen freuen. Eine Schüler-BU lässt sich sogar schon ab einem Alter von zehn Jahren abschließen. Der Vorteil: Wenn der Nachwuchs später einen gefährlichen Beruf ergreift, ändert dies nichts an den günstigen Beitragszahlungen.

Wer bereits fest im Berufsleben steht, verfügt natürlich nicht über diese Möglichkeit. Doch auch diese Zielgruppe hat Optionen.

ERWERBSUNFÄHIGKEITSSCHUTZ:
Das private Pendant zur gesetzlichen Erwerbsminderungsrente greift dann, wenn der Versicherungsnehmer voraussichtlich sechs oder mehr Monate nicht mehr als drei Stunden am Tag arbeiten kann. Anders als bei der gesetzlichen Absicherung leistet der Versicherer im Versicherungsfall allerdings in einer Höhe, die es den Versicherungsnehmern ermöglicht, ihren gewohnten Lebensstandard weiterhin zu halten. Vor allem für Menschen in körperlichen Berufen ist dieser Schutz häufig eine günstige Alternative zur klassischen Berufsunfähigkeitsversicherung. Ein weiterer Vorteil sind die in der Regel weniger strengen Risikoprüfungen.

GRUNDFÄHIGKEITSVERSICHERUNG:
Auch diese Absicherung ist speziell für körperlich Tätige eine interessante Alternative zur BU. Wie der Name bereits verrät, deckt sie allerdings nicht die Erwerbsfähigkeit an sich, sondern bestimmte Grundfähigkeiten wie beispielsweise Sehen oder die Funktion der Hände ab. Verliert der Versicherungsnehmer diese Funktionen gänzlich, zahlt der Versicherer ihm eine Rente.

Die Psyche – lange Zeit nicht in der Grundfähigkeitsversicherung inkludiert – gehört bei den meisten Anbietern mittlerweile ebenfalls zum Leistungsumfang. Dennoch bleibt diese Absicherung in ihrem Umfang deutlich hinter der BU-Versicherung zurück. Ein klarer Vorteil dieser Lösung ist, dass die Grundfähigkeitsrente unabhängig von dem Erwerbtätigkeitsstatus gezahlt wird. Das bedeutet, dass die Grundfähigkeitsrente selbst nach Wiederaufnahme einer Tätigkeit weitergezahlt wird, solange die Leistungsvoraussetzungen erfüllt sind.

Deshalb gilt auch bei der BU-Versicherung der Grundsatz „Je früher, desto besser“, denn wer noch jung und gut bei Kräften ist, kann sich beim Abschluss über gute Konditionen freuen.

SCHWERE-KRANKHEITEN-SCHUTZBRIEF:
Auch als Dread-Disease-Versicherung bekannt. Ähnlich der Grundfähigkeitsversicherung leistet diese Versicherung dann, wenn ein zuvor definiertes Ereignis eintritt – in diesem Fall eine schwere Erkrankung wie beispielsweise ein Schlaganfall, Krebs oder traumatische Kopfverletzungen. Aber auch der Verlust der Sprache oder Blindheit können versichert werden. Bei Vorliegen einer entsprechenden Diagnose leistet der Versicherer die zuvor vereinbarte Versicherungssumme. Ein Vorteil des Schwere-Krankheiten-Schutzbriefes ist, dass weder die Erwerbsfähigkeit des Versicherungsnehmers noch der Verlauf der Erkrankung für die Leistungspflicht des Versicherers relevant ist. ‹

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

Foto: westend61 / elements.envato.com

Die bKV ist eine WIN-WIN-Situation für Arbeitgeber und Arbeitnehmer – und für Sie!

Auch in diesem Jahr setzen Unternehmen, die ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern über eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) einen zusätzlichen Gesundheitsschutz bieten, vor allem auf die Allianz.

Über ein Drittel (35,6 Prozent) des Wachstums am Markt ging an die Allianz Private Krankenversicherung (APKV). Vereinfacht gesagt bedeutet das: Mehr als jeder dritte Arbeitgeber, der im Jahr 2022 für seine Mitarbeitenden eine bKV abgeschlossen hat, entschied sich dabei für ein Angebot der Allianz. Auch im Vorjahr ging bereits jede dritte neu abgeschlossene bKV an den Versicherer. Bezogen auf die Monatsbeiträge konnte die APKV ihr bKV-Neugeschäft 2022 fast verdoppeln – nach einem ebenfalls sehr erfolgreichen Jahr 2021.

„Die Zahl unserer Firmenkunden hat sich innerhalb der letzten fünf Jahre mehr als versechsfacht", sagt APKV-Produktvorstand Jan Esser. „Allein 2022 konnten wir rund 1.500 Firmenkunden dazugewinnen. Das zeigt, dass wir mit unseren innovativen, flexiblen Produkten, sinnvollen Services und der neuen Positionierung unserer bKV unter dem Label „gesundx" genau auf die Bedürfnisse von Arbeitgebern und deren Beschäftigten eingehen."

VORTEIL ARBEITGEBER BEI STETIGEM ARBEITSKRÄFTEMANGEL – BKV STEIGERT ARBEITGEBER-ATTRAKTIVITÄT

Firmen nutzen angesichts des Arbeitskräftemangels die bKV als effektive Möglichkeit, Mitarbeitende zu werben, zu motivieren und an das Unternehmen zu binden. „Mit einer bKV als ‚Extra vom Chef' steigern Arbeitgeber ihre Attraktivität bei potenziellen Bewerberinnen und Bewerbern – und das messbar", erklärt Jan Esser. Das bestätigt auch eine repräsentative Studie des Marktforschungsinstituts infas quo im Auftrag der Allianz: Diese zeigt, dass eine bKV rund ein Viertel der befragten Arbeitnehmenden bei der Entscheidung für einen Arbeitgeber positiv beeinflussen würde.

Der Fachkräftereport der Deutschen Industrie- und Handelskammer berichtet von im Vergleich zum Vorjahr nochmals verschärften Schwierigkeiten für Firmen, Mitarbeitende zu finden. Mehr als die Hälfte von fast 22.000 befragten Betrieben gab an, nicht alle offenen Stellen besetzen zu können.

VORTEILE FÜR SIE ALS VERMITTLER

- Attraktive Vergütung bei Abschluss und bei regelmäßiger Aufnahme neuer Mitarbeiter in Gruppenvertrag
- Festigung der Kundenbeziehung zu Firmenkunden im Bestandsgeschäft und Anspracheanlass zur Akquise neuer Firmenkunden im Neugeschäft
- Einfaches Krankenprodukt ohne Gesundheitsprüfung
- Einfache Beitragsberechnung aufgrund von Einheitsbeiträgen
- Einfache Prozesse vom Antrag bis zur Leistung z. B. durch Listenanmeldung der Mitarbeiter
- Verwaltungsarm durch direkte Leistungsabwicklung zwischen Arbeitnehmern und der Allianz
- Generierung von Folgegeschäft durch Gewinnung neuer Privatkunden z. B. durch Absicherung von Familienangehörigen, private Weiterführung der bKV-Absicherung (nach Ausscheiden aus dem Unternehmen) oder Cross-Selling

Für weitere Details zur bKV informieren Sie sich gerne in unserem Maklerportal oder kontaktieren Sie Ihren Key Account Manager der APKV. ‹

Foto: Cecilie_Arcurs / gettyimages.de

GOLDEN BU-SCHUTZ FÜR KIDS?

KRASS ZUKUNFTSSICHER.

Mit der flexiblen Schüler Berufsunfähigkeitsversicherung.

JETZT AB 6 JAHREN

LV 1871

easyOFFICE

Die Allzweckwaffe für jedermann

Wenn wir täglich mit unseren Vertriebspartnern sprechen und fragen, was diese am Beruf des Versicherungsmaklers am wertvollsten finden, dann sind es in der Regel der Kontakt zu verschiedenen Menschen und die Betreuung ihrer Kunden. Anderen zu helfen und durch die eigene Beratung wertvolle Mehrwerte zu liefern ist das, was viele antreibt. Wenn da nicht die Verwaltungsarbeit wäre.

Mit easyOFFICE wollen wir jedem Makler, egal wie alt oder jung, Branchenkenner oder Neueinsteiger, die Möglichkeit bieten, sich auf das zu konzentrieren, was er gerne macht. Das Ziel ist es, Arbeitserleichterung zu schaffen, ohne Bestandsrechte zu verlieren, und mehr Zeit in Dinge zu investieren, die einem Spaß machen.

GESTANDENE MAKLER

Wenn Sie seit vielen Jahren am Markt sind, haben Sie sich sicherlich einen guten Bestand aufgebaut. Dies hat den großen Vorteil, dass Sie laufende Einnahmen haben, worauf Sie stolz sein können. Je größer allerdings ein Bestand ist, desto mehr Verwaltungsaufgaben und Tätigkeiten, die nichts mit einer Beratung zu tun haben, kommen auf einen zu.

Wenn Sie nicht der Typ dafür sind, Mitarbeiter einzustellen, weil Sie sich nicht um Mitarbeiterthemen kümmern und keine zusätzliche Verantwortung haben wollen, müssen Sie sich etwas einfallen lassen. Genau hier kann easyOFFICE ansetzen, denn unser Team fungiert für Sie wie Ihr persönliches Backoffice. MAXPOOL hat die Möglichkeit, für Sie alle anfallenden Vorgänge fallabschließend zu bearbeiten, sodass Sie diese nicht mehr selber abarbeiten müssen.

Fotos: okrasiuk / stock.adobe.com; YuriArcursPeopleimages, voronaman111, elements.envato.com

JUNGE LEUTE

Wenn Sie noch nicht sehr lange in der Branche sind, dann hatten Sie auch noch keine Gelegenheit, einen großen Bestand aufzubauen. Ohne gut laufende Einnahmen wird es allerdings schwer, den Schritt zu wagen, Mitarbeiter einzustellen.

Die Zwickmühle ist klar: Sie brauchen Zeit, um Kunden zu beraten und Ihren Bestand aufzubauen. Um genügend Zeit zu haben, brauchen Sie aber Unterstützung im Backoffice, welche Sie sich nicht leisten können, weil Ihre Einnahmen noch nicht hoch genug sind.

Hier gibt es genau drei Möglichkeiten, das Problem zu lösen. Entweder können Sie Personal durch entsprechende Technik ersetzen, die allerdings auch nicht umsonst ist. Sie arbeiten jede Woche sehr viel und schränken dadurch Ihr Privatleben ein, oder Sie lassen uns Ihre anfallende Arbeit erledigen. Sie können sich das wie beim Einkaufen vorstellen, wo Sie die Tätigkeiten in den Einkaufswagen legen, die Sie loswerden möchten.

VOR DER RENTE

Egal wie lange Sie als Versicherungsmakler tätig sind, irgendwann möchten Sie kürzertreten und Ihre Nachfolge planen. Das Schöne an easyOFFICE ist, dass wir diese Dienstleistung mit unserer Maklerrente verbinden können.

Sie profitieren also schon vor Rentenbeginn durch die Entlastung von Ihren anfallenden Arbeiten, haben Ihre Nachfolge geregelt und genießen sogar sofortigen Hinterbliebenenschutz. Und das Schönste: ohne Ihre Bestandsrechte zu verlieren! Sie bleiben also komplett flexibel – mit zusätzlicher Arbeitserleichterung. ‹

Kay Weddecke
Prokurist und Abteilungsleiter
Maklerbetreuung und Kooperation,
MAXPOOL

Kontakt:
040 29 99 40-351
maklerrente@maxpool.de

Ein digitaler Ort für all Ihre Verträge

Viele Verträge, ein System: Mit dem MAXOFFICE steht Ihnen ein vollwertiges Verwaltungstool zur Verfügung, das Ihnen volle Übersicht über all Ihre Verträge und Kundenbestände verschafft. Ob die Verträge über MAXPOOL eingereicht wurden oder zu Ihren Direktbeständen gehören, spielt dabei keine Rolle – die Direktvertragsverwaltung ermöglicht es Ihnen, beides über die Vorgangserfassung in Ihrem MAXOFFICE abzulegen. Das spart Zeit, macht weitere Verwaltungssysteme überflüssig und hilft Ihnen dabei, Versorgungslücken in Ihrem Kundenbestand auf einen Blick zu erkennen. Anders als bei den bei MAXPOOL geführten Verträgen, liegt hier die Pflege der Daten bei Ihnen.

Der Alltag eines MAXPOOL-Maklers wird somit deutlich verschlankt, weshalb die Direktvertragsverwaltung auch für IT-Vorstand Andreas Zak zu den großen Highlights des MAXOFFICE zählt: „Die Direktvertragsverwaltung macht das MAXOFFICE noch nutzerfreundlicher. Wie bei jedem Upgrade lag unser Augenmerk auch hierbei auf der Vereinfachung der Abläufe. Ganz konkret bedeutet das für unsere Makler weniger Arbeitsschritte und weniger Verwaltungstools, die sie in ihrem Alltag benötigen. Durch die Einrichtung neuer Schnittstellen konnten wir den Datentransfer zudem deutlich vereinfachen.“ Zusätzlich sei das Feature im Zuge der regelmäßigen MAXOFFICE-Updates noch einmal verbessert worden: „Zuletzt stand bei uns insbesondere das Thema Geschwindigkeit im Vordergrund. Für unsere Makler bedeutet dies verkürzte Ladezeiten und eine noch schnellere Datenverarbeitung.“ ‹

Schneller. Sicherer. MAXOFFICE.
Gleich ausprobieren.
www.maxpool.de/loesungen/maxoffice.html

Bilder: Aurorastudio / elements.envato.com

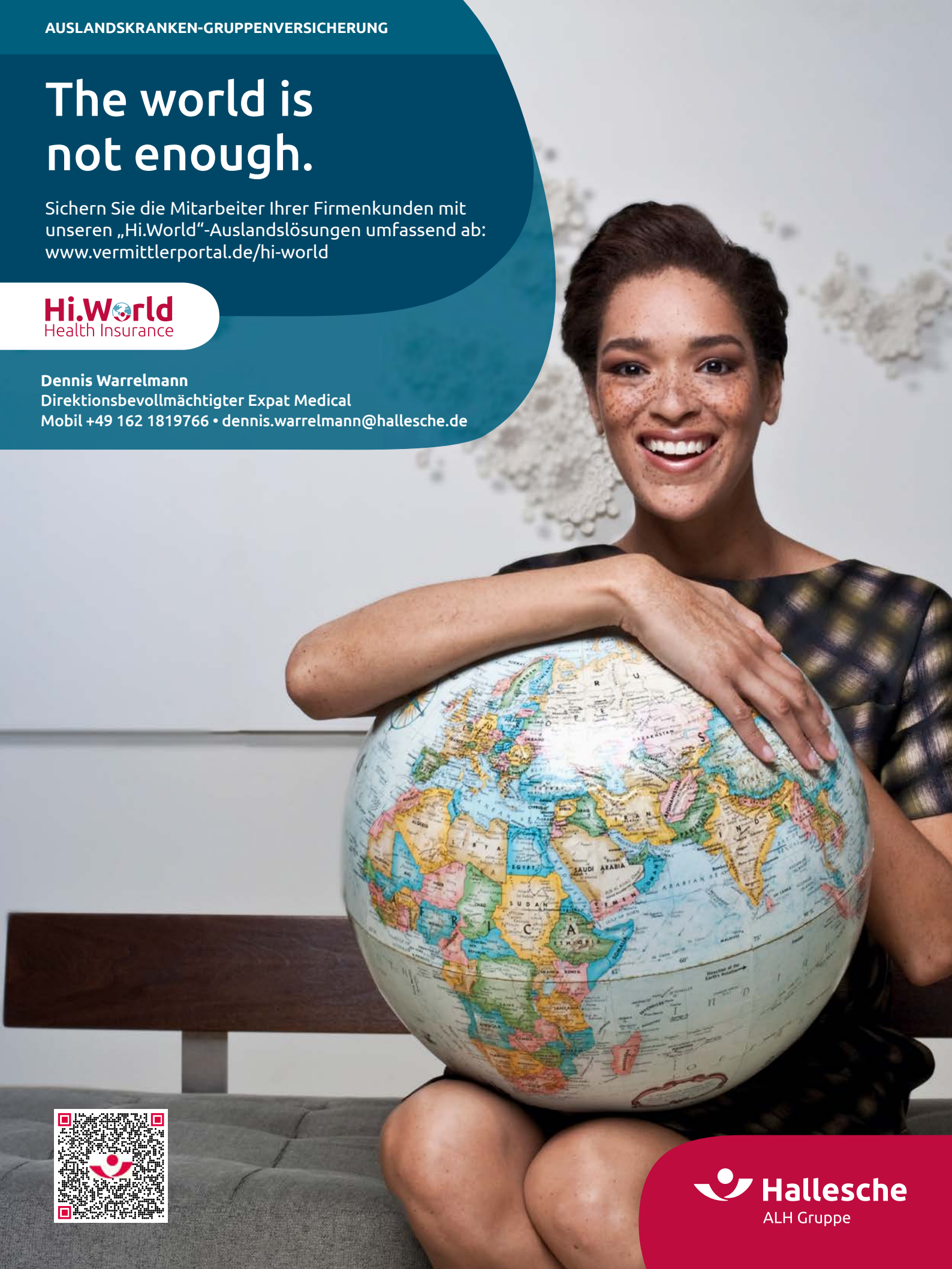
AUSLANDSKRANKEN-GRUPPENVERSICHERUNG

The world is not enough.

Sichern Sie die Mitarbeiter Ihrer Firmenkunden mit unseren „Hi.World"-Auslandslösungen umfassend ab: www.vermittlerportal.de/hi-world

Hi.World
Health Insurance

Dennis Warrelmann
Direktionsbevollmächtigter Expat Medical
Mobil +49 162 1819766 • dennis.warrelmann@hallesche.de



Hallesche
ALH Gruppe

Warum die Maklerrente schon vor der Rente Sinn macht

Die Maklerrente ist als Nachfolgelösung für Versicherungsmakler nicht mehr wegzudenken. Hier haben Makler die Möglichkeit, ihr Lebenswerk in gute Hände zu geben und in Form einer lebenslangen Rentenzahlung einen attraktiven Kaufpreis zu realisieren.

In der Vielzahl an Gesprächen kommt immer wieder die Frage auf: „Wann ist der richtige Zeitpunkt, um die Maklerrente abzuschließen?“

In unseren folgenden Szenarien wollen wir Ihnen gerne erläutern, warum es Sinn macht, sich frühzeitig zu kümmern und besser gestern als morgen eine Maklerrente abzuschließen.

1 SZENARIO: Beginn der Maklerrente in zehn Jahren/Makler möchte bis dahin noch voll weiterarbeiten

Wenn Makler noch viele Jahre voll weiterarbeiten wollen, wird oft darüber nachgedacht, den Vertrag zur Maklerrente erst in ein paar Jahren abzuschließen. Doch Makler sollten sich die Frage stellen: Was ist, wenn bis dahin etwas passiert?

Hier kommt es natürlich im ersten Schritt darauf an, ob ich als Einzelunternehmen oder Kapitalgesellschaft firmiere. Sollte Ersteres der Fall sein, dann gehen bei einem plötzlichen Tod in der Regel die Bestände in den Direktbestand der Versicherungsgesellschaften. Die Erben haben hier dann leider keine Chance mehr, den Bestand zu veräußern.

Daher empfehlen wir den Maklerrentenvertrag sofort abzuschließen, denn wir gewähren ab dem Tag der Unterschrift bis zum Maklerrentenbeginn bereits den vollen Hinterbliebenenschutz. Und das Schönste daran: ohne dass sich die Jahre Ihrer eigentlichen Hinterbliebenenabsicherung verringern. Somit haben Sie für Ihre Erben alles in trockenen Tüchern und können trotzdem genau so weiterarbeiten, wie Sie das möchten. Auch eine Übertragung der Bestände auf MAXPOOL ist vor Rentenbeginn keine Pflicht, wodurch Sie 100 Prozent flexibel bleiben.

2 Szenario: Beginn der Maklerrente in fünf Jahren/Makler möchte schon weniger arbeiten

Auch fünf Jahre sind eine lange Zeit, die bestmöglich abzusichern versucht werden sollte. Genau wie im Szenario 1 ist es empfehlenswert, bereits jetzt die Maklerrente abzuschließen, damit sofort die Hinterbliebenenabsicherung greift.

Wenn es zusätzlich Ihr Plan ist, kürzerzutreten, dann können Sie das in Verbindung mit unserer Maklerrente tun. Sprechen Sie uns einfach an, welche Arbeiten Sie abgeben möchten, und wir finden eine Lösung dafür.

Fotos: westend61/elements.envato.com

3 SZENARIO 3: Beginn der Maklerrente in drei Jahren/Makler möchte jetzt schon gar nicht mehr arbeiten

Sollte das Ziel sein, jetzt schon nicht mehr zu arbeiten, aber die Maklerrente erst in ein paar Jahren zu beginnen, dann können wir auch dies abbilden. Für diesen Fall haben wir extra unser Produkt easyOFFICE konzipiert. Hier übernehmen wir alle Ihre anfallenden Aufgaben, sodass Sie nicht mehr selber arbeiten müssen. Unser Team arbeitet eins zu eins wie ein Versicherungsmakler und fungiert wie Ihre eigenen Mitarbeiter, mit dem Unterschied, dass Sie keine Verantwortung tragen. So können Sie bereits heute in den „Vorruhestand" gehen, haben Ihre Nachfolge geregelt und Ihre Kunden werden trotzdem auf einem hohen Niveau serviciert. ‹

Kontakt:
Kay Weddecke
040 29 99 40-351
maklerrente@maxpool.de

WIR WOLLEN WELTEN BEWEGEN!

„Alles Große in unserer Welt geschieht nur, weil jemand mehr tut, als er muss."

Hermann Gmeiner

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

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

www.phoenix-kinderhaus.de

Rechtsstreit ohne Deckung? Wir haben was dagegen!

Lebensbedrohliche Kohlenmonoxid-Werte, eine Untersuchung im Krankenhaus und eine Rechtsschutzversicherung, die sich querstellt: Was als Entscheidung für umweltfreundliches Heizen begann, entwickelte sich für unseren Versicherungsnehmer zu einem wahren Albtraum. Dass die Sache schließlich doch ein versöhnliches Ende fand, ist nicht zuletzt ein Verdienst unseres Leistungsservice. Aber fangen wir doch von ganz vorne an.

Pellet-Heizungsanlagen gelten weithin als die preiswerte und umweltfreundliche Alternative zu klassischen Öl- und Gasheizungen. Dass man für den Einbau etwas tiefer in die Tasche greifen muss, schreckte unseren Versicherungsnehmer deshalb auch nicht vor dem Erwerb einer solchen Anlage ab, als er und seine Familie im Jahr 2015 ihre neue Immobilie bezogen.

Vor einigen Monaten schlug dann plötzlich der Kohlenstoffmonoxid-Melder Alarm: Der CO-Wert im Kinderzimmer betrug 1.000 ppm. Zum Vergleich: In Wohngebäuden liegt die normale CO-Konzentration bei maximal 5 ppm. Die Hausbewohner mussten daraufhin umgehend ins Krankenhaus gebracht werden, wo die Ärzte zum Glück keine gesundheitlichen Schäden feststellen konnten.

Ein späteres Gutachten bestätigte schließlich den Verdacht: Das Kohlenmonoxid war aufgrund einer Störung aus der Pellet-Heizungsanlage entwichen. Als mögliche Übeltäter kamen sowohl schadhafte Pellets als auch eine Fehlfunktion der Anlage infrage.

Nur wenige Jahre nach dem Einbau musste die Anlage deshalb wieder entfernt und durch eine neue Heizungsanlage ersetzt werden. Kostenpunkt: 22.500 Euro. Eine beträchtliche Summe, zu der noch einmal die Kosten

Fotos: Tobias Arhelger, contrastwerkstatt / stock.adobe.com

für die Komplettsanierung der Immobilie hinzukamen. Unser Versicherungsnehmer entschied sich deshalb, eine Rechtsanwaltskanzlei zurate zu ziehen, die in einem gerichtlichen Beweisverfahren klären sollte, wer für den Vorfall verantwortlich ist und somit auch die daraus resultierenden Kosten tragen muss. Die Kosten für das gerichtliche Verfahren sollte seine Rechtsschutzversicherung übernehmen.

Statt der erhofften Kostenübernahme erhielt der Versicherungsnehmer jedoch eine Ablehnung: Die Rechtsschutzversicherung argumentierte, dass der Versicherungsschutz sich nicht auf die Wahrung von Interessen erstreckt, die im ursächlichen Zusammenhang mit der genehmigungs- und anzeigepflichtigen baulichen Veränderung eines Grundstücks, Gebäudes oder Gebäudeteils stehen.

Diese Begründung konnten allerdings weder der Versicherungsnehmer noch sein Makler nachvollziehen, da der Einbau einer Pellet-Heizungsanlage zum einen keine genehmigungs- oder anzeigepflichtige bauliche Veränderung eines Grundstücks, Gebäudes oder Gebäudeteils darstellt und zum anderen auch nicht für die erhöhten Kohlenmonoxid-Werte verantwortlich gemacht werden kann. Obendrein hatte der Versicherer dem Versicherungsnehmer zuvor eine mündliche Deckungszusage für die Beratung ausgesprochen.

Der Versicherungsnehmer hatte also allen Grund zur Annahme, dass die Ablehnung des Versicherers ungerechtfertigt war. Ein klassischer Fall für den MAXPOOL-Leistungsservice!

WIE WIR DEN FALL LÖSTEN

Schon nach der ersten Durchsicht der eingereichten Unterlagen war uns klar: Hier können wir helfen! Als Erstes stand die Klärung der noch offenen Fragen auf dem Plan: Fand tatsächlich ein genehmigungspflichtiger Umbau am Haus statt? Was ist die genaue kW-Höhe der Pellet-Heizungsanlage? Unsere Recherchen hatten nämlich ergeben, dass Pellet-Heizungsanlagen tatsächlich genehmigungspflichtig sind, sofern ihr kW-Wert über 50 liegt. Unser Versicherungsnehmer hatte Glück: Der kW-Wert seiner Anlage betrug nur 5 bis 15 kW. Die Pellet-Heizungsanlage war somit nicht genehmigungspflichtig.

Damit war die Argumentation des Versicherers jedoch nicht vollends entkräftet, denn es hatte tatsächlich ein Umbau am Haus stattgefunden. ››

»Die Auseinandersetzung mit den Versicherern ist wie ein Spiel, bei dem wir bis zuletzt nicht sicher sein können, als Sieger vom Platz zu gehen. Wir können aber mit Sicherheit sagen, dass wir bis zuletzt fest an der Seite Ihrer Kunden bleiben und alles in unserer Macht Stehende tun, um ihnen zu ihrem Recht zu verhelfen.«

Yvonne Czernetzki,
Leistungsservice MAXPOOL

Haben Sie auch einen Leistungsfall oder benötigen Unterstützung bei einer Leistungsablehnung? Dann kommen Sie gern auf uns zu!

Kontakt:
Team Leistungsservice
040 29 99 40-420
leistungsservice@maxpool.de

Genauer gesagt wurde das Wohnhaus aufgestockt sowie um eine Garage, einen Balkon und eine Terrassenüberdachung erweitert. Um unsere Argumentation gegenüber dem Versicherer so wasserdicht wie möglich zu gestalten, nahmen wir uns die Baumaßnahmen deshalb noch einmal im Detail vor und legten in einem Schreiben zweifelsfrei dar, dass keinerlei Zusammenhang zwischen diesen Baumaßnahmen und dem Einbau der Pellet-Heizungsanlage bestand.

Einige Wochen später folgte jedoch eine unerfreuliche Rückmeldung: Der Versicherer beharrte auf einem Zusammenhang zwischen den Umbaumaßnahmen und dem Einbau der Heizungsanlage, da beides zeitgleich stattgefunden habe. Immerhin sei man aber bereit, dem Versicherungsnehmer aus Kulanz 850 Euro zu erstatten.

Wer glaubt, Versicherungsnehmer mit solchen fadenscheinigen Begründungen abspeisen zu können, hat seine Rechnung allerdings ohne den MAXPOOL-Leistungsservice gemacht. Statt klein beizugeben, gingen wir deshalb erneut in die Offensive: Wir schauten uns den Sachverhalt gemeinsam mit dem Makler noch einmal im Detail an, ließen uns das Schreiben über die Fertigstellung des genehmigungspflichtigen Bauvorhabens zukommen und ermittelten den genauen Zeitpunkt der beiden Ereignisse. Und siehe da: Eine zeitliche Überschneidung konnte zweifelsfrei ausgeschlossen werden. Nun hatten wir einen Beweis in der Hand, mit dem wir die Argumentation des Versicherers direkt widerlegen konnten. Es folgte ein weiteres Schreiben mit der Bitte um erneute Prüfung.

Bis das Schreiben des Versicherers bei uns eintraf, vergingen wieder einige Wochen. Diesmal war die Antwort allerdings eine erfreuliche: Der Versicherer hatte eingesehen, dass seine Argumentation und die daraus resultierende Ablehnung nicht korrekt waren, und übernahm die Gerichtskosten in voller Höhe. Eine gute Nachricht für unseren Versicherungsnehmer – und ein weiterer Sieg für den MAXPOOL-Leistungsservice! ‹

Fotos: AlexGo / stock.adobe.com; alinabitta / elements.envato.com

Der Leistungsservice von MAXPOOL

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

Sprechen Sie uns an, wir helfen gerne.

Ihre Vorteile:

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

YVONNE CZERNETZKI
Syndikus-/Rechtsanwältin

www.maxpool.de

MAXPOOL
Maklerkooperation

Entertainment-Hoch gegen Wetter-Tiefs

Dunkle Zeiten stehen bevor. Aus meteorologischer Sicht mag diese Aussage zutreffend sein, doch den trüben Tagen setzen unsere Entertainment-Tipps helle Stunden entgegen. Ob Kino, Literatur oder Serien: Wenn Herbststürme aufziehen, sind diese Alternativen die beste Wahl für entspannte Momente.

„Der emotionale Rucksack“

Verlag: Goldmann, Autorin: Vivian Dittmar, Seiten: 288, erhältlich: ab 22.11.

Die Last der Vergangenheit wiegt schwer auf den Schultern. Vom Verlust geliebter Menschen, belastenden Situationen im Beruf bis zu emotionalen Geschehnissen, die eine Aufarbeitung verlangen: Jeder Moment lässt Gefühle wie Wut, Trauer, Schmerz oder Angst zurück, die sich unbewusst ihren Raum erschleichen. Ihre Macht entfalten sie unerwartet und explosiv in harmlosen Situationen, die im schlimmsten Fall zur sofortigen Eskalation führen können. „Der emotionale Rucksack“ gibt Ratschläge, wie mit diesen Gefühlen bewusster umgegangen werden kann und die Gelassenheit ihren Weg zurück in den Alltag findet. Dabei setzt Autorin und Referentin Vivian Dittmar auf ein gemeinsames Verständnis, dass niemand seine Sorgen allein bekämpfen muss, und auf hilfreiche Anwenderbeispiele, die das unsichtbare Gepäckstück immer weiter entleeren.

„Scotch Whisky“

Verlag: Prestel, Autor: Horst A. Friedrichs, Stuart Husband, Seiten: 220, erhältlich: ab 04.10.

Majestätische Berglandschaften, grüne Wiesen und raue See: Die Vorstellungen von Schottland zeichnen ein ehrliches und naturverbundenes Bild, in dem Tradition ein Zuhause hat. Schottischer Whisky und seine Destillerien sind ein Teil dieser ursprünglichen Aspekte, deren Geschichten eng mit dem Land und den Einheimischen verbunden sind. Das renommierte Fotografen- und Autorenduo Horst A. Friedrichs und Stuart Husband widmet sich den interessantesten Destillerien und Herstellungsprozessen und stellt sie mit Liebe zum Detail sowie amüsanten Anekdoten vor. Von modernen Produktionen bis zur urtypischen Handarbeit: Die Seele des Landes spiegelt sich in jedem Tropfen des edlen Getränks wider! Eine passende Landkarte, die dem Buch beiliegt, animiert die Leser zur eigenen Entdeckungsreise durch Schottland.

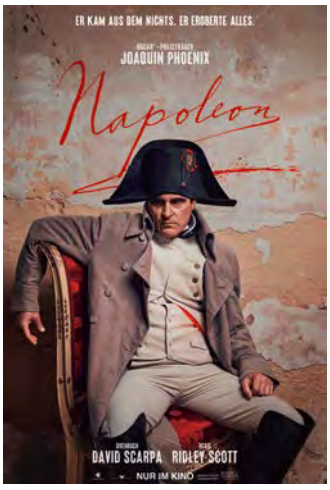
Bildcredit: raseuki/ elements.envato.com

„Babylon Berlin – Staffel 4“

Zu sehen bei: ARD, Regie: Tom Tykwer, Henk Handloegten, Achim von Borries, Darsteller: Volker Bruch, Liv Lisa Fries, Start: ab 01.10.

Wilde Zeiten in Berlin! Nachdem die Goldenen Zwanziger hinter Kommissar Rath und seiner Mitarbeiterin Charlotte Ritter liegen, werfen die historischen Ereignisse der 1930er-Jahre ihre Schatten voraus. Die Zukunft der Weimarer Republik wird auf den Straßen entschieden, während die faschistische Presse immer härtere Töne anschlägt. Rath, der sich einer geheimen Mission verschrieben hat, stellt seine Beziehungen auf eine harte Probe, die besonders Charlotte argwöhnisch betrachtet. Wie bemerkenswert Geschichte, Spannung und sehenswertes Produktionsdesign miteinander verwoben werden können, hat die Ausnahmeserie „Babylon Berlin“ bisher in drei Staffeln bewiesen. Die zehn neuen Folgen, die als Gemeinschaftsprojekt von ARD und Pay-TV-Sender-SKY entstanden, schließen an diese Erwartungen nahtlos an.

Bildcredit: ARD/Frédéric Batier/X Filme Creative Pool/ARD Degeto/Sky/Beta Film



„Napoleon“

Verleih: Sony, Regie: Ridley Scott, Darsteller: Joaquin Phoenix, Vanessa Kirby, Start: ab 23.11.

Diese Geschichte beschäftigte Hollywood mehrere Jahrzehnte. Bereits Ende der 1960er-Jahre begann Regie-Legende Stanley Kubrick („Uhrwerk Orange“) mit den Vorbereitungen für ein Biopic des französischen Herrschers und arbeitete akribisch an der Umsetzung historischer Details. Doch Kosten und Aufwand sprengten die Dimensionen der Studios und Investoren, woraufhin das Projekt auf Eis gelegt wurde. Nun widmet sich Regisseur Ridley Scott („Gladiator“) dem ehrgeizigen Projekt und beleuchtet Napoleons Weg an die Macht. Dass hinter jedem Mann eine Frau steht, die Entscheidungen mehr oder weniger beeinflusst, beweist die unbeständige Beziehung zu Napoleons großer Liebe Joséphine, die eine wichtige Funktion im Wirken des Kaisers einnahm. Gier nach politischem Erfolg, unerbittliche Entscheidungen, militärische Macht: Joaquin Phoenix („Joker“) übernimmt die Rolle des ehemals mächtigsten Mannes Frankreich, dessen Dasein in die Geschichtsbücher einging. Durch visionäre Schlachten und einen beeindruckenden Cast erwacht Historie in atemberaubenden Bildern zum Leben!

Bildcredit: ARD/Frédéric Batier/X Filme Creative Pool/ARD Degeto/Sky/Beta Film

„Für Coaching habe ich keine Zeit“

Verlag: Campus, Autorin: Katrin Busch-Holfelder, Seiten: 253, erhältlich: ab 13.09.

Der Coaching-Markt boomt! In sozialen Netzwerken präsentieren sich die selbst ernannten Coaches mit exklusiven Methoden und teuren Kursen, die für ein simples und strukturiertes Leben sorgen sollen. Allerdings wirft dieses Überangebot an Hilfe ein neues Problem auf und stellt die Frage nach eigentlichen Bedürfnissen und Zielsetzungen. Geht es um private Sorgen? Eine berufliche Neuausrichtung? Oder eine gesamtheitliche Betrachtung der eigenen Lebensumstände? Und wer hat die Kapazitäten, all diesen Themen auf den Grund zu gehen? Mit dem Ratgeber „Für Coaching habe ich keine Zeit“ gibt Katrin Busch-Holfelder in 50 Kapiteln die wichtigsten Parameter an die Hand, die schon durch kleine Veränderungen im Alltag Großes bewirken. Einfacher zum Glück finden, das wirklich mehr aus dem Leben macht!

Zuwachs bei MAXPOOL: 4 Nachwuchstalente starten durch

Wer Tradition erhalten will, muss in die Zukunft investieren.

Von links: Johannes Thale, Andreas Zak, Viktoria Jaschinski, Oliver Drewes, Merlin Janssen, Gianluca Vaccina, Kevin Jürgens

Als Unternehmen mit langer Geschichte war uns die Ausbildung der Fachkräfte von morgen schon immer eine Herzensangelegenheit. So mancher, der bei MAXPOOL seine ersten Schritte ins Berufsleben gemacht hat, gehört heute zu den tragenden Säulen unseres Unternehmens.

Die Tinte auf den Abschlusszeugnissen unserer „alten“ Auszubildenden war noch gar nicht trocken, da standen die nächsten vier schon eifrig in den Startlöchern. Am 15. August hatte das gesamte MAXPOOL-Team bereits die Gelegenheit, Johannes Thale, Viktoria Jaschinski, Merlin Janssen und Gianluca Vaccina bei einem gemeinsamen Frühstück persönlich zu begrüßen und sie in unserer Mitte willkommen zu heißen. Seitdem hatten die vier Nachwuchstalente bereits die Gelegenheit, unterschiedliche Bereiche der MAXPOOL-Welt kennenzulernen und sich mit unseren Abläufen vertraut zu machen.

Wir begrüßen unsere vier Neuen ganz herzlich an Bord und wünschen ihnen einen tolle Ausbildungszeit! ‹

„Statt uns über fehlende Fachkräfte zu beschweren, bilden wir sie lieber aus. Damit geben wir jungen Talenten eine Chance und legen zugleich den Grundstein für zukünftige Unternehmenserfolge.“

Oliver Drewes,
Vorstandsvorsitzender PHÖNIX MAXPOOL

Bilder: BNIMIT / elements.envato.com

DELA
füreinander

DELA – Dein Experte für die Hinterbliebenenabsicherung.

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

Du hast Fragen? Dann melde Dich unter:

0211 / 542686-78 vertriebspartner@dela.de

Jetzt informieren unter:
vertriebspartner.dela.de

Die Queraufsteigerin

Wer nur auf altvertrauten Pfaden wandelt, landet irgendwann in der Sackgasse. Violetta Czernetzki wagte deshalb vor einigen Jahren den beruflichen Reset – und hat diesen Schritt niemals bereut. Wir sprachen mit ihr über die hohe Kunst des Neuanfangs, optimierte Maklerprozesse und das kleine ABC der Versicherungswirtschaft.

Frau Czernetzki, wie und wann kamen Sie eigentlich zu MAXPOOL?
Der Kontakt kam über meine Schwester Yvonne zustande, die schon einige Jahre vor mir bei MAXPOOL anfing. Davor habe ich in einer komplett anderen Branche als Geschäftsführerin gearbeitet – ein echter 24-Stunden-Job, bei dem man auch am Wochenende kaum abschalten konnte. Als das Thema Familiengründung bei mir etwas aktueller wurde, wusste ich, dass beides auf Dauer einfach nicht funktionieren wird. Die Möglichkeit, beruflich neue Wege zu gehen, kam mir da gerade recht. So fing ich zunächst in der Kooperationsabteilung an, wechselte später ins Vertragsteam und kümmere mich nun seit August um die Optimierung der Maklerprozesse im MAXOFFICE. Ein „Mädchen für alles“ eben.

Die Branche zu wechseln war sicher nicht einfach?
Das war es ganz und gar nicht, schließlich war die Versicherungswelt für mich anfangs absolutes Neuland. Selbst was eine bAV ist, musste ich erst lernen. Ich kann mich noch an viele Abende erinnern, an denen ich nach getaner Arbeit zu Hause saß und mich von Arbeitskraftabsicherung bis Zahnzusatz in die weite Welt der Versicherungen vertieft habe.

Im Berufsleben etwas kürzerzutreten hat also nicht so richtig geklappt?
Nicht auf Anhieb! Um sich als Quereinsteiger in einer neuen Position zu etablieren, braucht es schon einiges an Ehrgeiz, zumal man bei MAXPOOL auch als Neuling direkt ins Tagesgeschäft eingebunden wird. Passionierte Däumchendreher sind bei uns definitiv an der falschen Adresse. Der große Vorteil ist aber, dass man auf diese Weise viel schneller lernt. Da meine Arbeit ziemlich abwechslungsreich ist, lerne ich übrigens immer noch jeden Tag etwas Neues – nur die Abende gehören heute voll und ganz meiner Familie.

Stichwort Neuanfang: Sie haben erst vor kurzem den Wechsel vom Vertragsteam zum MAXOFFICE hinter sich gebracht. Was ist neu, was ist anders?
Als Sachbearbeiterin im Vertragsteam sprang ich immer dann ein, wenn die Makler nicht mehr weiterwussten – sei es, weil plötzlich ein wichtiges Dokument fehlt oder weil die Kommunikation mit den Versicherern nicht optimal abläuft. Auch wenn wir digital stark aufgestellt sind, braucht es in solchen Fällen einfach einen echten Menschen, der den Knoten zum Platzen bringt. Und genau das war meine Aufgabe.

Seit Anfang August widme ich mich nun voll und ganz der Optimierung der Maklerprozesse im MAXOFFICE. Diese Aufgabe ist für mich allerdings nicht komplett neu, da ich mich schon während meiner Zeit im Team Kooperation damit befasst habe. Das MAXOFFICE steckte damals aber fast noch in den Kinderschuhen und ist mit dem System von heute kaum zu vergleichen.

Wie sieht eigentlich ein typischer Arbeitstag im Leben einer Prozessoptimiererin bei MAXPOOL aus?
Ich kommuniziere viel mit unseren Maklern. Manchmal wünschen sie sich eine neue Funktion – also etwa ein Suchfeld bei der Ticketbearbeitung, um ein einfaches Beispiel zu nennen. Manchmal haben sie aber auch eine zündende Idee, wie wir

bereits bestehende Funktionen noch besser machen können. Dann schaue ich zunächst, wie sinnvoll der Vorschlag ist und mit wie viel Aufwand die Umsetzung verbunden wäre. Kleinere Stolpersteine kann man schnell aus dem Weg räumen; größere Verbesserungen brauchen schon mal etwas Vorlaufzeit. Für den technischen Part hole ich dann unsere IT-Profis mit ins Boot, die schließlich die Umsetzung übernehmen.

So gesehen sind Sie eine Art Bindeglied zwischen unseren Maklern und unserem IT-Team?
Das kann man schon so sagen. Wir sind mittlerweile ein ziemlich eingespieltes Team, was die Arbeit natürlich wesentlich erleichtert. Hektisch wird es eigentlich nur dann, wenn wir ein großes Update ausrollen. Damit am Stichtag alles reibungslos funktioniert, muss zuvor jedes Detail auf Herz und Nieren geprüft werden – eine ziemlich zeitintensive Angelegenheit. Wenn dann alles rundläuft und auch die Makler zufrieden sind, weiß man aber, dass sich die Mühe gelohnt hat. Am Ende des Tages das Ergebnis der eigenen Arbeit vor Augen zu haben, ist mir persönlich sehr wichtig.

Am Ende des Tages das Ergebnis der eigenen Arbeit vor Augen zu haben, ist mir persönlich sehr wichtig.

Noch eine Frage zum Abschluss: Was ist für Sie das Besondere an MAXPOOL und was macht für Sie den Reiz unseres Unternehmens aus?
Ganz klar der familiäre Zusammenhalt. Ich weiß, das bekommt man hier oft zu hören, aber es stimmt einfach. Ich und meine Kollegen vertrauen uns mittlerweile blind und wissen, dass wir uns jederzeit aufeinander verlassen können. Und ich kann aus eigener Erfahrung sagen, dass man auch von „ganz oben“ Rückendeckung bekommt, wenn man sie denn mal braucht. In der heutigen Arbeitswelt ist das alles andere als selbstverständlich. Dass man nicht nur als Mitarbeiter, sondern auch als Mensch Unterstützung erfährt, weiß ich sehr zu schätzen. ‹

Mission Mallorca: Geschäft einreichen und entspannen!

Wer hart arbeitet, darf auch mal entspannen. Und wer bei MAXPOOL fleißig Geschäft einreicht, findet auch schon mal Flugtickets nach Mallorca unterm Weihnachtsbaum.

So erging es jedenfalls den fünf glücklichen Gewinnern unserer Weihnachtsverlosung, die dem Alltagstrubel Anfang Mai Lebewohl sagten, um auf der beliebten Urlaubsinsel vier Tage lang so richtig zu entspannen.

Morgens halb zehn am Flughafen Hamburg: Statt wie jeden Tag ins Büro zu fahren, sitzt unsere Reisegruppe heute im Flieger nach Palma de Mallorca. Ihr Ziel ist das kleine Örtchen Cala Rajada im Nordosten der Insel. Das ehemalige Fischerdorf genießt sowohl bei Partyhungrigen als auch bei Urlaubern auf der Suche nach Ruhe einen ausgezeichneten Ruf und konnte sich sein typisch mallorquinisches Flair allem Tourismus zum Trotz über die Jahre bewahren.

Genau der richtige Ort also, um die Maklerseele baumeln zu lassen. Für das passende Rahmenprogramm sorgten unser Vertriebsvorstand Kevin Jürgens und Maklerbetreuerin Katharina Schlender, die als aufmerksame Begleiter mitgereist waren – in rein beruflicher Mission, versteht sich. Nach dem Flug, der Fahrt im Taxi und dem anschließenden Check-in im Fünf-Sterne-Hotel Largo Garden freuten sich die Anwesenden aber erst einmal auf ein Kaltgetränk am Pool.

»Der Kurztrip in das Hafenstädtchen Cala Rajada auf der wunderschönen Insel Mallorca war wirklich toll. Die kleine Reisegruppe ermöglichte uns einen intensiven Austausch unter Maklerkollegen zu Arbeitsweisen, Produkten und Beratungsaspekten. Auch in Gesprächen mit Kevin Jürgens und Katharina Schlender von MAXPOOL konnte ich viele Themen besprechen und aufklären, die mir auf der Seele lagen. Vielen Dank dafür.«

Thomas Scholl,
Versicherungsmakler aus Balingen

SOMMER, SONNE, STRAND – MAKLERHERZ, WAS WILLST DU MEHR!

Entlang der Nordostküste Mallorcas verstecken sich die schönsten Buchten der Insel. Bei einer exklusiven Bootstour hatte unsere Reisegruppe die Gelegenheit, einige davon aus nächster Nähe zu erkunden. Die Crew des „Jungle Boat“ sorgte

Freude am Fahrem! Die MAXPOOL-Makler durften bei der Buggy-Tour mal so richtig Gas geben.

»Wir durften das Rundum-sorglos-Paket auf der Reise genießen. Hervorragende Organisation, außergewöhnliche Aktivitäten, großartige Hotelanlage, erstklassiges Essen, geniales Wetter und fantastische Getränke. Mein Highlight auf dieser Reise war die Möglichkeit, neue Kollegen zu treffen und mit erfahrenen Fachleuten zu sprechen. Ich habe nicht nur neue Einsichten gewonnen, sondern auch wertvolle Kontakte geknüpft, die auch in Zukunft von Nutzen sein werden.«

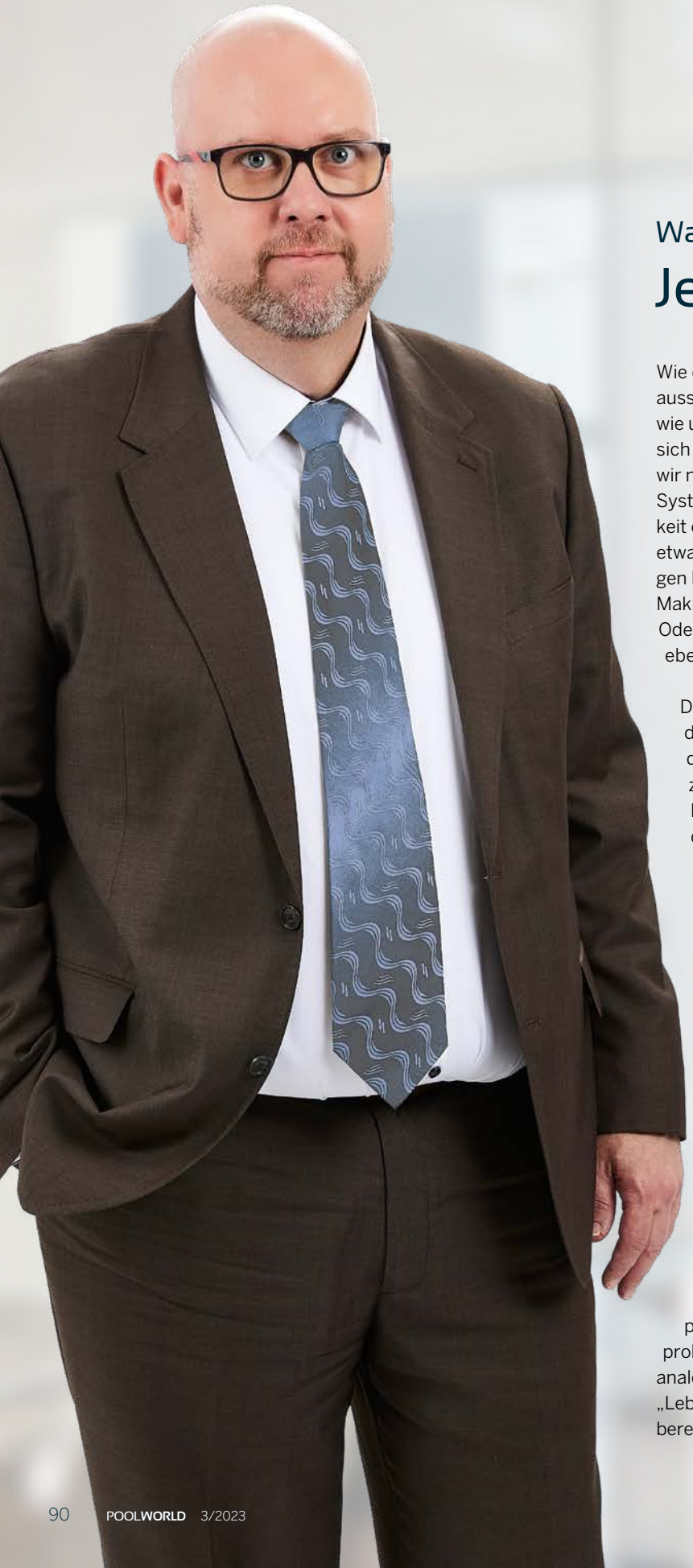
Tom Scholten,
Versicherungswelten GmbH aus Osterholz-Schwarmbeck

unterdessen mit kalten Getränken und heißem BBQ dafür, dass es ihren Gästen an nichts fehlte. Ob sich einer der Anwesenden von den frischen Temperaturen nicht abschrecken ließ und sich ein Bad im Meer gönnte? Manche Geheimnisse werden wohl für immer in den Buchten Mallorcas bleiben …

… UND ACTION!

Nach so viel Entschleunigung brauchte es am zweiten Tag der gemeinsamen Reise ein Kontrastprogramm. Eine Buggy-Tour durch den Nordosten Mallorcas ist dafür genau das Richtige – vor allem wenn man die Urlaubsinsel von einer Seite kennenlernen möchte, die die meisten Besucher nur selten zu Gesicht bekommen. Offroad und fernab der überlaufenen Touristenpfade erkundete unsere Gruppe die Berglandschaft, fuhr an malerischen Dörfern vorbei und genoss die einmalige Aussicht, die sich dem Blick an vielen Stellen entlang der Strecke bietet. Den letzten Abend vor der Abreise verbrachten die Reiseteilnehmer schließlich im vielleicht schönsten Restaurant von Cala Rajada direkt am Hafen, was den passenden Abschluss für einen rundum gelungenen Kurzurlaub bildete.

Bekanntlich sind die schönsten Dinge des Lebens viel zu kurz. Und so ging es auch für unsere Reise-Gewinner dann am Sonntag wieder Richtung Deutschland. Wer gerne selbst dabei gewesen wäre, hat übrigens schon bald die Chance, ein Ticket für die Reise im nächsten Jahr zu gewinnen – und muss dazu nichts weiter tun, als sein Geschäft bei MAXPOOL einzureichen. Jeder Antrag, der vom 1. November bis zum 31. Dezember bei uns eingeht, zählt als ein Los, sodass sich die Gewinnwahrscheinlichkeit mit jedem weiteren Antrag erhöht. Sie sehen: Geschäft bei MAXPOOL einreichen lohnt sich – nicht nur in der Vorweihnachtszeit! ‹



Was macht eigentlich …

Jens Biegemeier?

Wie ein typischer Arbeitstag im Leben von Jens Biegemeier aussieht? Das hängt ganz von unseren Vertriebspartnern ab, wie uns der Neuzugang im Vorsorge-Team erzählt: „Wenn sich ein Makler im bAV-Bereich bestens auskennt, müssen wir nichts weiter tun, als die eingereichten Anträge in unser System einzuspeisen. Wer kein Experte für die Berufsunfähigkeit oder die betriebliche Altersvorsorge ist, braucht da schon etwas mehr Unterstützung. Dann bereiten wir alle notwendigen Dokumente vor, erstellen das Angebot und briefen unsere Makler im Vorfeld des anstehenden Kundengesprächs. Oder wir übernehmen das Kundengespräch gleich selbst – eben ganz so, wie sie es wünschen."

Diese Abwechslung kommt dem gebürtigen Münsteraner, der erst vor Kurzem zur PHÖNIX MAXPOOL Gruppe dazustieß, sehr gelegen: „Da wir vom Kleinstbetrieb bis zum Großunternehmen alles abdecken, wird es nie langweilig. Als ehemals Selbstständiger finde ich außerdem die Arbeit im Team sehr erfrischend. Man tauscht sich aus, greift sich gegenseitig unter die Arme und lernt selbst nach Jahren im bAV-Bereich noch dazu."

Dass eine Gruppe mehr bewegen kann als ein Solokünstler, weiß Jens Biegemeier bereits von seiner zweiten großen Leidenschaft – der Musik. Anfang der Neunziger kam er nach Hamburg, um Tontechnik zu studieren, baute sich später ein eigenes Tonstudio auf, produzierte Remixes für namhafte US-Künstler und tourte gemeinsam mit seiner „Soul Society" durch den gesamten deutschsprachigen Raum.

Musiker, Tontechniker und bAV-Spezialist in einem – das volle Kontrastprogramm, oder finden sich vielleicht doch Überschneidungen? „Wenn es einen großen gemeinsamen Nenner gibt, dann ist es die Digitalisierung. Früher brauchte es für all die Kundenordner riesige Archive, heute genügt schon eine Festplatte. Genauso erging es den Tonstudios, die mittlerweile problemlos in einen Laptop passen." In Erinnerungen an analoge Zeiten zu schwelgen, ist dennoch nicht seine Sache: „Leben heißt Veränderung. Und auf die kann man sich vorbereiten – zum Beispiel mit betrieblichen Vorsorgelösungen." ‹

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.
Interessiert?
Dann schreiben Sie uns:
maklerrente@maxpool.de
Wir freuen uns auf Sie!
MAXPOOL
Maklerkooperation
www.maxpool.de
Fotos: westend61, projectUA / elements.envato.com

maxTHV

Tierhalterhaftpflichtversicherung für Hunde und Pferde – bester Schutz garantiert!

Jetzt neu!

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

ASCORE
HERAUSRAGEND
PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuradeur GmbH
max-THV Premium Pferd
Tierhalter-Haftpflicht Pferd
02 | 2023 ascore.de/scorings

ASCORE
TARIF DES MONATS
03 | 2023
max-THV Premium
PHÖNIX Schutzgemeinschaft Assekuradeur GmbH
Tierhalter-Haftpflicht
ascore.de/scorings

PHÖNIX
Schutzgemeinschaft

© AleksandarGeorgiev / istockphoto.com